

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Современные образовательные технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ А.В. Прохоров

_____ 2020 г.

Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2020.12489. ВКР

Руководитель работы
доцент кафедры СОТ

_____ Д.В. Подшивалов

_____ 2020 г.

Автор работы

студент группы ДО–551

_____ Н.Д. Кудымов

_____ 2020 г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры СОТ

_____ Е.Н. Бородина

_____ 2020 г.

Челябинск 2020

АННОТАЦИЯ

Кудымов Н.Д. Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия. – Челябинск: ЮУрГУ, 2020, ДО–551, 56 с., 21 табл., библиогр. список – 46 наим., 11 л. плакатов ф. А4.

Объектом выпускной квалификационной работы является дебиторская задолженность предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – исследование теоретических и практических аспектов управления дебиторской задолженностью и разработка комплекса мероприятий по ее оптимизации.

В выпускной квалификационной работе исследованы теоретические аспекты анализа дебиторской задолженности, проанализирована дебиторская задолженность предприятия ООО «БИГранта», разработаны мероприятия по эффективному управлению дебиторской задолженностью предприятия ООО «БИГранта».

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость и могут применяться ООО «БИГранта» в процессе управления дебиторской задолженностью.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	7
1.1 Сущность, классификация и принципы управления дебиторской задолженностью.....	7
1.2 Источники информации для анализа дебиторской задолженности организации.....	15
1.3 Методика анализа и оценки эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия.....	17
2 АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ООО «БИГранта».....	23
2.1 Характеристика предприятия.....	23
2.2 Анализ финансовой деятельности ООО «БИГранта».....	29
2.3 Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью на предприятии.....	36
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЭФФЕКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «БИГранта».....	41
3.1 Совершенствование системы управления дебиторской задолженностью.....	41
3.2 Скидка, как метод управления дебиторской задолженностью.....	44
3.3 Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий.....	48
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	51
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	54

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. В хозяйственной деятельности любой организации образование дебиторской задолженности считается нормальным и естественным явлением, но при одном немаловажном условии – контрагенты-кредиторы должны своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства.

На сегодняшний день у многих предприятий растет размер дебиторской задолженности в структуре их оборотных активов, что приводит к снижению платежной оборачиваемости. Поэтому каждому предприятию необходимо эффективно управлять своей дебиторской задолженностью, чтобы не снижать собственную ликвидность и платежеспособность. Однако зачастую кредиторы не спешат вовремя выполнять свои обязательства, решая текущие производственные вопросы, вследствие чего они уклоняются от взаиморасчетов с контрагентами. Такие условия вынуждают предприятия принимать меры по управлению дебиторской задолженностью.

Вопросам управления дебиторской задолженностью уделяли внимание много российских ученых, таких как Бланк И.А., Кирейцева Г.Г., Коваленко Л.А. и др. Вместе с тем, анализ экономической литературы свидетельствует о наличии ряда дискуссионных вопросов относительно разногласия в определении сущности понятия «дебиторская задолженность», различия в подходах относительно путей эффективного управления дебиторской задолженностью, и тому подобное.

Объект выпускной квалификационной работы – дебиторская задолженность предприятия.

Предмет выпускной квалификационной работы – организация процесса управления дебиторской задолженностью предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – исследование теоретических и практических аспектов управления дебиторской задолженностью и разработка комплекса мероприятий по ее оптимизации.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- исследовать теоретические аспекты анализа дебиторской задолженности;
- проанализировать дебиторскую задолженность предприятия;
- разработать мероприятия по эффективному управлению дебиторской задолженностью предприятия.

Информационной базой для написания дипломной работы являются нормативно-правовая база РФ, учебные пособия, учебники, монографии, стандарты бухгалтерского учета, научные труды отечественных и зарубежных экономистов, материалы периодических изданий, а также финансовая отчетность ООО «БИГранта» за 2017–2019 гг.

В дипломной работе получило дальнейшего развития определение понятия «дебиторская задолженность», осуществлено усовершенствование существующих подходов к классификации дебиторской задолженности предприятия.

Результаты исследований планируются к внедрению в практику осуществления управления дебиторской задолженностью ООО «БИГранта».

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

1.1 Сущность, классификация и принципы управления дебиторской задолженностью

На сегодняшний день, современные условия рыночной экономики требуют от предприятий срочной реализации продукции, а также постоянного поиска новых покупателей и потребителей. Но все же субъекты хозяйствования довольно часто сталкиваются с проблемой невозможности своих контрагентов вовремя рассчитаться за поставленную им продукцию, в связи с недостаточностью средств и неуверенностью последних в успешной ее реализации. Так возникает дебиторская задолженность и, следовательно, предприятия всегда должны контролировать ее уровень, при необходимости и возможности создавать резервы сомнительных долгов, пользоваться услугами факторинговых компаний и др. Проведения аудита, в частности дебиторской задолженности имеет большую актуальность, поскольку это стимулирует предприятие к более тщательной и регулярной инвентаризации собственной задолженности и к активному проведению мероприятий по взысканию задолженности с неплательщиков [46, с. 19].

Значительный вклад в развитие теоретико-практических аспектов учета и экономического анализа дебиторской задолженности оказали труды таких зарубежных и отечественных ученых-экономистов, как С. Батехин, И. Бланк [15, с. 33], С. Председатель, С. Грязнова, С. Гуцайлюк, Г. Дамари, А. Загородний [27, с. 566], А. Заруба, В. Ковалев, В. Костюченко, С. Маслова, Е. Петрик, Г. Савицкая, Я. Соколова, В. Сопко, С. Хэнк, К. Хувер, М. Чумаченко, А. Шаповалова и др.

Для каждого предприятия дебиторская задолженность является инструментом кредитования дебитора за полученные им товары, оказанные работы или услуги на беспроцентной основе [27, с. 566].

Дебиторская задолженность – это устойчивое понятие, оно является экономически общепризнанным, отражается отдельной строкой баланса предприятия, относится к активам, и учитывается в бухгалтерских документах [9, с. 25].

Причинами, приводящими к возникновению задолженности, могут быть:

- финансовые трудности дебитора;
- недисциплинированность лица, ответственного за своевременный платеж;
- непонимание последствий неплатежей.

На сегодняшний день учет дебиторской задолженности регулируется законодательными актами, но, не смотря на полный контроль со стороны государства, существует множество нерешенных вопросов в системе его расчетов. Существует множество факторов, определяющих объем дебиторской задолженности, их разделяют на внешние и внутренние (рисунок 1.1, 1.2).

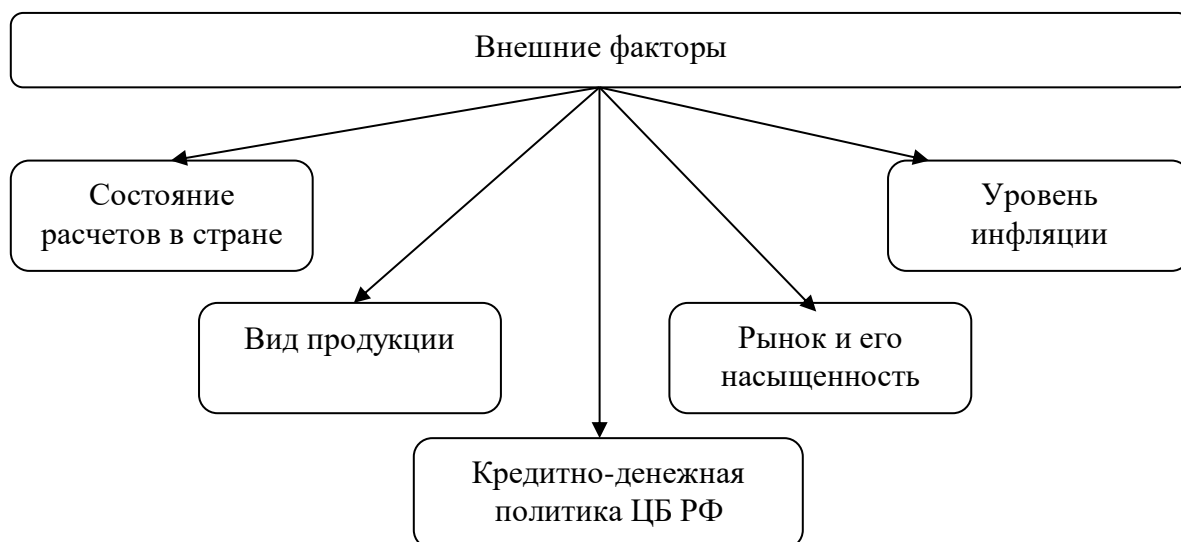


Рисунок 1.1 – Внешние факторы, определяющие размер дебиторской задолженности

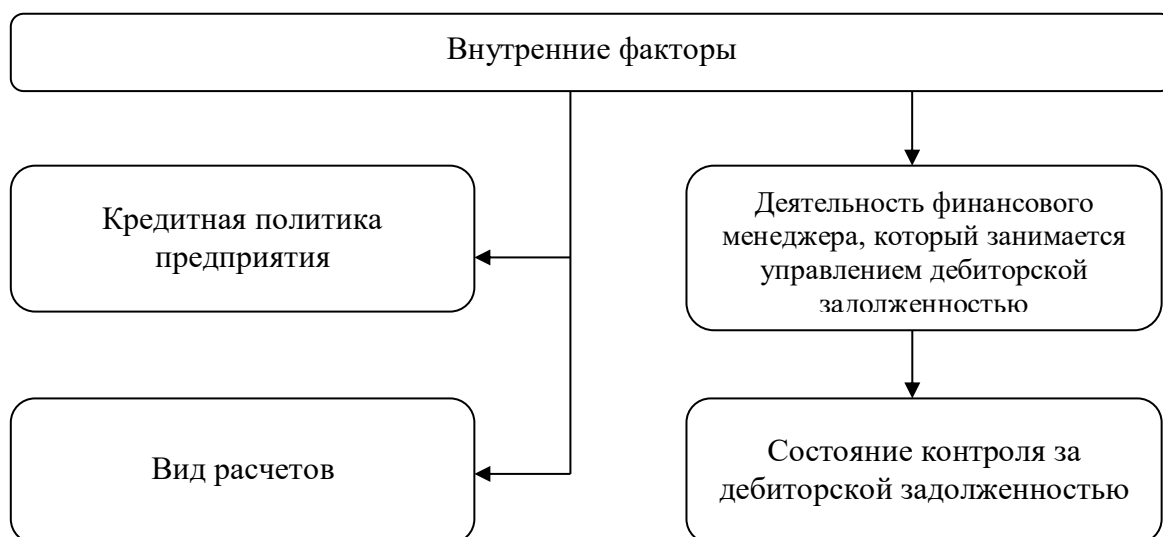


Рисунок 1.2 – Внутренние факторы, определяющие размер дебиторской задолженности

Внешние факторы практически не зависят от деятельности предприятия и ограничить их влияние достаточно сложно. Что касается внутренних, то они зависят от того, насколько организовано управление дебиторской задолженностью в рамках деятельности предприятия [40, с. 495].

Ослабление расчетных условий, что увеличивает дебиторскую задолженность покупателей, имеет свои преимущества и недостатки. Так, с одной стороны - это рост объема продаж товаров и прибыли, а с другой – увеличение суммы безнадежных долгов и дополнительные финансовые расходы из-за наличия на балансе дебиторской задолженности.

Этимология понятия «дебиторская задолженность» берет свое начало в VIII века н.э. Значительной ступенью в развитии понимания дебиторской задолженности является вклад Е. Дегранжа и Дж. Дзаппи, которые начали ее рассматривать как показатель, характеризующий финансовое состояние

предприятия. В 1926 г. определение этого показателя дает в своей работе С.И. Корецкий: «Взаимоотношения двух лиц, заключающих сделку можно выразить латинскими терминами: дебет (должен) и кредит (он верит кому-то, должен за кем-то)». В дальнейшем, с развитием научной мысли, понимание дебиторской задолженности совершенствовалось, и современная наука имеет более широкий спектр определений [10, с. 400].

Дебиторская задолженность, как понятие, достаточно широко освещены в научной литературе. Существуют разные мнения авторов по определению этого понятия (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Понятие «дебиторская задолженность предприятия» в определениях некоторых авторов

Авторы	Определения
Панченко [44]	Задолженность перед предприятием, организацией, физическим лицом, возникшая в процессе хозяйственных отношений с другими юридическими и физическими лицами
Л. Канищенко [44]	Часть оборотного капитала предприятия, компании; сумма, которую задолжали предприятию, организации, компании, другие юридические лица и компании, а также граждан, являющихся их должниками (дебиторами) за поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг
А.Г. Загородний [24]	Сумма задолженностей предприятию (организации) от юридических или физических лиц (дебиторов) на определенную дату, возникающую в процессе хозяйственных отношений между ними
В.Ф. Палий, В.В. Палий	Вложение в оборотные средства
Н.В. Дембинский, И.А. Ефремов, Ю.С. Игумнов	Средства в расчетах

Несмотря на большое количество определений, дебиторская задолженность является определенным видом кредитных отношений между покупателем и продавцом продукции. И всегда существует определенный ряд проблем, связанных с расчетом между ними. Важным моментом является правильное определение сумм дебиторской задолженности [11, с. 228].

Итак, подытоживая выше сказанное, можно сделать вывод, что дебиторская задолженность имеет достаточно важное значение в деятельности любого предприятия, ведь нарушение нормального циклического процесса ее образования и погашения может стать развитием кризиса неплатежей в экономике страны.

На финансовое состояние предприятия в значительной степени влияет наличие и структура его дебиторской и кредиторской задолженности. Эффективное управление ими является одним из важных направлений деятельности предприятия. Прежде чем решить проблемные вопросы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия, определим сущность этих понятий.

Дебиторская задолженность предприятия является одним из финансовых показателей его деятельности, который определяет уровень ликвидности и

платежеспособности субъекта хозяйствования, является задолженностью дебиторов перед предприятием, которая определяется в денежной сумме за предоставленный потребительский и коммерческий кредит покупателям, а также может быть в форме аванса поставщикам, в отношении которых у предприятия возникает имущественное право требовать оплатить долг [13, с. 567].

Определяя это понятие, нужно обратиться к положениям бухгалтерского учета (далее – ПБУ). Так, согласно ПБУ 10 «Дебиторская задолженность», которое является основным нормативно-законодательным документом, определяющим это понятие, дебиторская задолженность – это сумма задолженности дебиторов предприятию на определенную дату. Это положение также раскрывает значение понятия «дебиторы», согласно которого, дебиторы – это физические и юридические лица, которые задолжали предприятию определенные суммы денежных средств, их эквивалентов или других активов, вследствие прошлых событий [18, с. 912].

К такой задолженности относят как задолженность, которая удерживается предприятием до срока погашения, так и задолженность, которая предназначается для перепродажи, создаваемого предприятием с целью получения прибыли в виде дивидендов, процентов.

Также одним из важных финансовых показателей деятельности предприятия является его кредиторская задолженность. Несмотря на то, что одни из исследователей характеризуют кредиторскую задолженность как денежные средства, вторые – как долю имущества, третьи – как определенную форму расчетов, кредиторская задолженность всегда является неотъемлемой стадией кругооборота капитала, что повторяется и, в свою очередь, приводит к росту непрерывных хозяйственных операций с платежами и денежными поступлениями на предприятии [17, с. 135].

Согласно ПБУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности», обязательства – это задолженность предприятия, возникшая вследствие прошлых событий и погашение которой в будущем, как ожидается, приведет к уменьшению ресурсов предприятия, воплощающих в себе экономические выгоды. Это определение является очень весомым, поскольку устанавливает те характерные особенности обязательств, которые сказываются на признании этой позиции как таковой.

Существуют различные подходы к формулировке сути обязательств. Их рассматривают как сумму расходов, как долг, как расчетные взаимоотношения, как привлеченный капитал и как часть стоимости имущества. То есть, обязательствам выступает задолженность предприятия, которая возникает, главным образом, в связи с приобретением товаров и услуг в кредит, или кредиты, которые предприятие получает для своего финансирования [19, с. 87].

Методология формирования в бухгалтерском учете информации об обязательствах и ее раскрытия в финансовой отчетности определены ПБУ 11 «Обязательства». Обязательство признается, если его можно достоверно оценить и существует вероятность сокращения экономических выгод в будущем вследствие его уплаты [34, с. 36].

В большинстве случаев, из проведенного анализа дебиторской задолженности предприятия, можно наблюдать их увеличение в динамике в структуре баланса предприятия, что негативно влияет на финансовое состояние субъекта хозяйствования и требует принятия определенных мер.

Увеличение дебиторской задолженности предприятия, срока, в течение которого задолженность дебиторов оборачивается в денежные средства, уменьшения интенсивности ее вращения, может свидетельствовать о возможности неплатежеспособности покупателей, их банкротства, увеличение величины продаж, наличие проблем сбыта, непродуманной, нерациональной политики, которую предприятие проводит в отношении своих покупателей. Однако, это не целесообразно воспринимать только как негативный фактор, поскольку, если задолженность является нормальной, а не просроченной, то это не создаст для предприятия финансовых трудностей, выражающийся в нехватке финансовых ресурсов, дополнительных финансовых затратах, уменьшении прибыли и риска невозврата долгов. Также это может быть свидетельством проведения предприятием более мягкой политики с целью расширения рынков сбыта. Предприятие не должно стремиться заморозить средства в дебиторской задолженности, потому что, это замедлит оборачиваемость капитала, снизит финансовую устойчивость субъекта хозяйствования. Чем больше дебиторская задолженность будет оборотов, тем быстрее предприятие будет получать средства от своих дебиторов, что повысит ликвидность его оборотных средств [20, с. 95].

Доминирующей целью предприятия при управлении дебиторской задолженностью должна быть минимизация размера задолженности, исключительно, просроченной, и сроков инкассации задолженности с целью увеличения своих прибылей. Если у предприятия имеется задолженность, по которой истек срок исковой давности, оно должно принять любые меры для ее взыскания, уделить непосредственное внимание самым древним и самым крупным суммам задолженности [22].

При управлении дебиторской задолженностью предприятию необходимо использовать различные методы управления ею, которые, в свою очередь, классифицируют за определенными группами (таблица 1.2).

Таблица 1.2 – Методы управления дебиторской задолженностью предприятия

Методы	Характеристика
Юридические	Подача иска в суд, претензионная работа, прочее.
Психологические	Напоминание должнику по факсу, телефону, почте о его задолженность, использование СМИ или распространение информации среди смежных поставщиков.
Экономические	Применение штрафных санкций (пеня, штраф, неустойка) за просрочку платежа, приостановление поставки продукции, передача имущества и имущественных прав в залог.
Физические	Арест имущества лица, которое является должником.

Для того, чтобы ускорить погашение дебиторской задолженности предприятия необходимо предоставлять покупателям скидку за уменьшение срока ее погашения, что будет побуждать их оплатить счета до установленного срока

уплаты. Этот метод является широко используемым в высокоразвитых странах, поскольку предприятию выгоднее предоставить скидку на реализуемую им продукцию и получить быструю оплату счета, чем потерять часть стоимости продукции, которая реализована, в результате инфляции. Также целесообразно применять при отпуске товаров предоплату, осуществлять коммерческие вексельные расчеты, которые позволят получить определенный процент за отсрочку платежа, использовать механизм факторинга, заключается в продаже предприятием банку права на получение денежных средств по платежным поручениям на реализованную продукцию, срок оплаты которой истек, или является текущим, в обмен на получение основной части суммы задолженности (с вычетом комиссионных процентов банку или факторинговой компании, величина которых зависит от фактора риска, процентной ставки и сроков уплаты задолженности). Внедрение этих мер поможет предприятию уменьшить размеры задолженности дебиторов, предоставит возможность использования дебиторской задолженности в его операционной и инвестиционной деятельности, которая может принести субъекту хозяйствования больше выгоды. Реализация указанных основных современных форм рефинансирования задолженности, таких как обращение векселей, факторинг, овердрафт и т. п., почему-то есть не широко используемыми на промышленных предприятиях, хотя они существенно ускоряют трансформацию задолженности дебиторов в денежные средства.

В общем, для сокращения величины дебиторской задолженности предприятия целесообразно использовать различные направления минимизации ее величины (таблица 1.3).

Таблица 1.3 – Направления минимизации величины дебиторской задолженности предприятия

№	Характеристика
1	Определение уровня риска неуплаты дебиторами своих счетов, углубленный анализ их платежеспособности, финансового состояния, установление определенных стандартов их оценки и ведение картотеки должников.
2	Увеличение числа потребителей, что уменьшит риск неуплаты значительным одним или несколькими покупателями, определение количества потенциальных дебиторов.
3	Своевременное определение задолженности, которая является сомнительным.
4	Своевременное оформление и предоставление расчетных документов.
5	Осуществление претензионной работы в сотрудничестве с юридической службой.
6	Прекращение отношений с дебиторами, которые являются нарушителями платежной дисциплины.
7	Систематическое осуществление инвентаризации задолженности.

Чтобы реализовывать эффективную политику управления дебиторской задолженностью, предприятию необходимо установить предельные ее размеры и сроки погашения, придерживаться них, и осуществлять четкое ее планирование. Нужно установить такой оптимальный размер задолженности, который бы чрезмерно не иммобилизовывал финансовые ресурсы и не создавал для предприятия проблем с обеспечением постоянного процесса производства, поставки, реализации и расчетов по собственным обязательствам. Субъект

хозяйствования должен осуществлять постоянный оперативный контроль за движением задолженности дебиторов, что позволит следить за тем, насколько своевременно происходит погашение задолженности, соответствует ли предложенная предприятием отсрочка платежа его состоянию и требованиям рынка. В случае возникновения просроченной дебиторской задолженности нужно разработать определенную систематическую процедуру для ее взыскания и придерживаться ее [4, с. 43].

Дебиторская задолженность делится на долгосрочную и текущую.

Осуществляется группировка дебиторской задолженности по срокам ее непогашения с установлением коэффициента непогашения для каждой группы. Соответственно, она делится на сомнительную и безнадежную.

Также, дебиторская задолженность делится на иницированную и неинновационную. Иницированная дебиторская задолженность означает ее приобретение предприятием как участия в займе, предоставленном другим заимодавцем при условии, что предприятие финансирует этот заем на дату, когда его инициирует этот другой заимодатель. Неинновационная дебиторская задолженность классифицируется как удерживаемая до погашения, имеющаяся для продажи или удерживаемая для операций. Обобщение видов дебиторской задолженности предприятия предоставлено на рисунке 1.3 [26].



Рисунок 1.3 – Состав основных видов дебиторской задолженности предприятия

Дебиторская задолженность классифицируется по следующим признакам:

- по контрагентам;
- связь с нормальным операционным циклом и сроком погашения;
- объекты, относительно которых возникли обязательства дебиторов;
- платежеспособность дебиторов.

Мнение специалистов по учету относительно разделения дебиторской

задолженности на долгосрочную и текущую является неоднозначной. С точки зрения одних – такое распределение является важным инструментом финансового анализа, других – источником раскрытия информации об активах и обязательствах в финансовой отчетности [21, с. 80].

Подобная классификация статей дебиторской задолженности в балансе, которая учитывает уровень их ликвидности, по нашему мнению, является более полезной для пользователей финансовой отчетности с целью оценки финансового состояния предприятия. Она предоставляет более полную информацию об уровне дебиторской задолженности и возможность преобразования финансовых обязательств на денежные средства.

Однако следует заметить, что предприятие может самостоятельно выбрать признак классификации.

Классификация дебиторской задолженности по срокам погашения используется, прежде всего, при исчислении резерва сомнительных долгов. Важнейшим критерием классификации дебиторской задолженности являются объекты, в отношении которых возникают обязательства (рисунок 1.4) [11, с. 28].

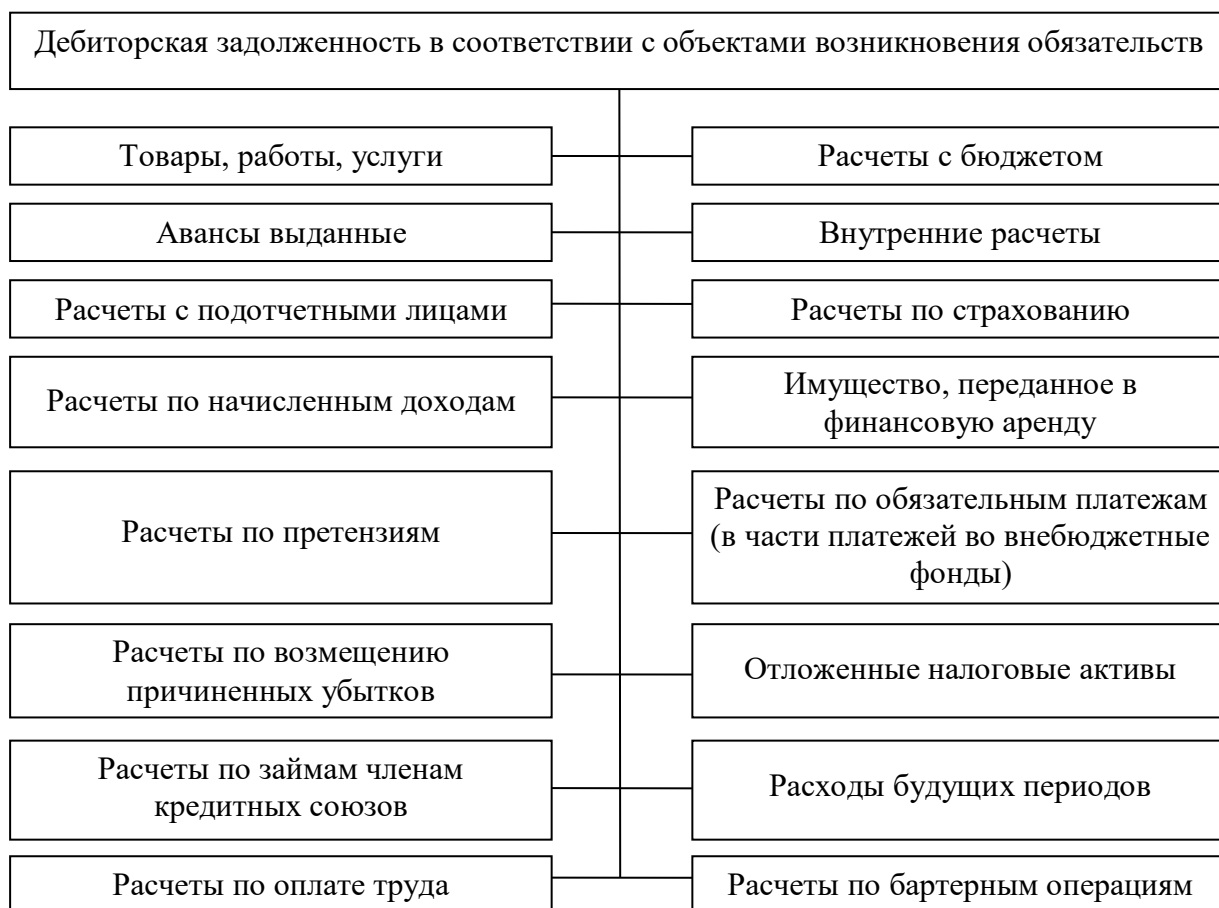


Рисунок 1.4 – Классификация дебиторской задолженности в зависимости от объектов, по которым возникают обязательства

1.2 Источники информации для анализа дебиторской задолженности

организации

Существующие методики анализа дебиторской задолженности не дают возможности оперативно и реально оценивать уровень состояния дебиторской задолженности предприятия, ведь приемы «чтения» баланса не дают для этого однозначно четкого ответа. В связи с этим настоящим подспорьем для аналитиков были бы в годовом отчете ф. 5 «Примечания к финансовой отчетности», таблица VI данные по остаткам денежных средств в конце каждого месяца (а не как сейчас, только в конце года) [9, с. 25].

Для проведения общего (полного) анализа дебиторской задолженности используют формы отчетности [10, с. 400]. В таблице 1.4 приведены источники информации для проведения общего (полного) анализа дебиторской задолженности.

На основе таблицы 1.4 можно сделать вывод, что основными источниками информации для проведения анализа дебиторской задолженности являются формы отчетности баланса, а также внутренняя и внешняя бизнес-документация.

К общему (полному) анализу дебиторской задолженности можно отнести следующие разделы:

- 1) предварительный осмотр экономического и финансового состояния субъекта хозяйствования: характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности, выявление «больных» статей отчетности;
- 2) оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования: оценка имущественного положения; построение аналитического баланса-нетто; вертикальный анализ баланса; горизонтальный анализ баланса; анализ качественных сдвигов в имущественном состоянии;
- 3) оценка финансового положения: оценка ликвидности, оценка финансовой устойчивости, оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования; оценка производственной деятельности;
- 4) анализ рентабельности, оценка эффективности управления, оценка деловой активности, оценка положения на рынке ценных бумаг [25, с. 202].

Анализ дебиторской задолженности фактически является частью общего (полного) финансового анализа. Авторы считают, что в анализ дебиторской задолженности целесообразно включать такие подразделения общего (полного) финансового анализа:

- выявление «больных» статей отчетности (1 раздел): убытки, займы и ссуды, не погашенные в срок; просроченная дебиторская и кредиторская задолженность;
- оценка имущественного положения (2 раздел): величина основных средств и их доля в общей сумме активов; коэффициент износа основных средств; общая сумма средств, находящаяся в распоряжении предприятия;
- оценка финансового состояния (входит весь 3 раздел): величина собственных средств и их доля в общей сумме источников; коэффициент покрытия; доля собственных оборотных средств в общей их сумме; доля долгосрочных заемных средств в общей сумме источников; коэффициент покрытия запасов.

Таким образом, авторами предложено рассматривать взаимосвязь общей модели финансового анализа и анализа дебиторской задолженности предприятия

Таким образом, в результате проведенного исследования можно сделать вывод, что анализ дебиторской задолженности является неотъемлемой частью общего (полного) финансового анализа. Данный вид анализа целесообразно использовать в качестве промежуточного этапа финансового контроля за счет скорости проведения и простоты. Анализ дебиторской задолженности может быть использован в качестве метода предварительного этапа исследования. С его помощью возможно определить основные направления финансово-хозяйственной деятельности и, на их основе определить приоритетные направления углубленной оценки [26].

Таблица 1.4 – Источниками информации для проведения анализа дебиторской задолженности

Название документа	Источник
1. Баланс предприятия за предыдущий год и за отчетный период	Форма 1 (Баланс (Отчет о финансовом состоянии)) [10];
2. Отчет о финансовых результатах за предыдущий год и за отчетный период	Форма 2 (Отчет о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе)) [10];
3. Отчет о движении денежных средств	Форма 3 (Отчет о движении денежных средств (прямым методом)) [10];
4. Отчет по труду за предыдущий год и за отчетный период	Форма 1-ПВ, 3-ПВ [11, 12]
5. Расшифровка дебиторской и кредитной задолженности	-
6. Отчет о наличии и движении основных фондов, амортизацию (износ)	Форма 11-ОФ [13]
7. Бизнес-план	-
8. Выводы аудиторских проверок	-
9. Пояснительная записка с изложением основных факторов, повлиявших в отчетном периоде на итоговые результаты деятельности предприятия	-
10. Другая информация	-

В ПБУ 2, 3 отражены принципы отражения информации о доходах от реализации, в отчете о финансовом результате, о дебиторской задолженности на начало и конец периода - в балансе [11, 12]. ПБУ 15 освещает условия признания дохода от реализации продукции, товаров, работ, услуг; дохода от предоставления услуг [14, с. 36]. Указано, что доход от реализации продукции не корректируется на величину связанной с ним сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности. Сумма такой задолженности признается расходами предприятия.

Методические основы формирования в бухгалтерском учете информации о расходах предприятия указано в ПБУ 16 [15, с. 656]. В данном стандарте указано, что в прочие операционные расходы включается сумма безнадежной дебиторской задолженности и отчисления в резерв сомнительных долгов, расходы на командировки.

Достаточно важное значение в учете и анализе дебиторской задолженности приобретает приказ «об учетной политике предприятия», ведь именно в нем

освещены все элементы по ее учету, которые являются специфическими для данного предприятия, то есть в учетной политике указано, какой из альтернативных вариантов предложенных ПБУ был выбран и должен быть применен на практике.

Итак, перечень источников по анализу дебиторской задолженности приведенными выше документами не заканчивается, а имеет большое продолжение. И умение ориентироваться среди различных источников, противоречащих друг другу, помогает правильно проводить анализ дебиторской задолженности на предприятии, а также своевременно осуществлять мероприятия по управлению ею.

1.3 Методика анализа и оценки эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия

Сегодня одним из наиболее сложных и противоречивых вопросов методики и организации экономического анализа является анализ дебиторской задолженности, что связано с существованием проблемы неплатежей. Одним из главных условий поддержания необходимого уровня ликвидности и платежеспособности предприятий является эффективное управление дебиторской задолженностью. Ведь через такое управления можно влиять на объем прибыли предприятия и риски, связанные с ним [32, с. 23].

Методики осуществления анализа дебиторской задолженности некоторых авторов отражено в таблице 1.5.

Таблица 1.5– Состояние освещения методического обеспечения операций с дебиторской задолженностью

Автор	Методика осуществления экономического анализа дебиторской задолженности	Выявленные недостатки
Нашкерская М.М. [38]	Анализ дебиторской задолженности по срокам давности. Анализ фактических сроков, в течение которых осуществляется возврат задолженности путем определения среднего срока получения платежей, среднего уровня инвестирования финансовых ресурсов в дебиторскую задолженность	Не найдены пути сбалансирования кредитной политики предприятия и инкассации дебиторской задолженности.
Власова И.О. [19, с. 87]	Анализ дебиторской задолженности в предыдущем периоде: оценка уровня дебиторской задолженности и его динамики в предшествующем периоде. Рассматривается состав просроченной дебиторской задолженности, выделяется сомнительная и безнадежная задолженность. Определяется сумма эффекта, полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность, определяются средний период инкассации дебиторской задолженности и количество ее оборотов в рассматриваемом периоде.	Проблема разработки согласенной кредитной политики предприятия по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью

Окончание таблицы 1.5

Автор	Методика осуществления экономического анализа дебиторской задолженности	Выявленные недостатки
Гнатенко Е.П. [22]	Анализ динамики, структуры по срокам и видам возникновения для выявления просроченных и безнадежных долгов, сравнительный анализ с кредиторской задолженностью	Проблема изучения причин возникновения каждого вида дебиторской задолженности, исходя из конкретной ситуации на предприятии
Единак Т.С. [26]	Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности предприятия в предыдущих периодах, классификация видов задолженности для ее эффективного управления, определения суммы резерва сомнительных долгов	Проблема диверсификации покупателей продукции, строгого планирования задолженности, постоянного ее мониторинга и применения современных форм ее рефинансирования.

Значение анализа дебиторской задолженности особенно увеличивается в период инфляции, когда иммобилизация собственных средств становится очень невыгодной. Для этого нужно проводить самостоятельный мониторинг задолженности, своевременно предъявлять претензии по поводу возникших долгов и предупреждать их возникновение в будущем.

Дебиторская задолженность является неотъемлемой частью сбытовой деятельности любого предприятия. Велика ее доля в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия и повышает риск финансовых убытков. Исходя из этого, можно сделать вывод, что одной из проблем управления дебиторской задолженностью предприятия является недополучение средств по дебиторской задолженности (рисунок 1.5) [33, с. 260].

Анализ показателей, характеризующих состояние дебиторской задолженности за определенный период, позволяет определить основные задачи политики управления дебиторской задолженностью. Основные показатели оценки состояния и качества дебиторской задолженности приведены в таблице 1.6.

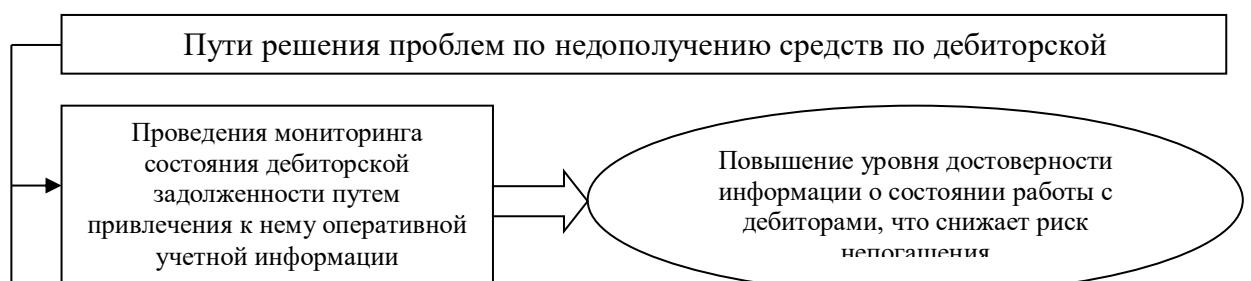


Рисунок 1.5 – Пути решения проблем по недополучению средств по дебиторской задолженности

Таблица 1.6 – Аналитические показатели качества дебиторской задолженности

Показатель	Методика расчета	Содержание
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Коб)	$K_{об} = ЧДр / Дз$, где ЧДр - чистый доход от реализации продукции Дз - дебиторская задолженность (средняя за рассматриваемый период)	Показывает сколько раз вращалась дебиторская задолженность за анализируемый период
Период погашения (Обдн)	$Обдн = 360 / K_{об} = (Дз / Вр) * Т$, где Т-продолжительность обращения дебиторской задолженности	Показывает сколько дней нужно для одного оборота. Чем продолжительнее период погашения, тем выше риск ее невозврата
Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств (Удо)	$Удо = Дз / Обз * 100$, где Обз – общий объем оборотных средств	Показывает долю дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств предприятия. Чем выше этот показатель, тем менее мобильная структура имущества предприятия
Доля сомнительной в составе дебиторской задолженности (Усз)	$Усз = Сз / Дз * 100$, где Сз – сомнительная задолженность	Характеризует качество дебиторской задолженности. Тенденции к росту показателя свидетельствуют о снижении ликвидности предприятия

По совершенствованию анализа дебиторской задолженности В.М. Кияшко предложена и обоснована необходимость сочетания традиционного

экономического анализа основных показателей и инструментов учета в системе управления предприятием [32, с. 23]. Эта схема отображена на рисунке 1.6.

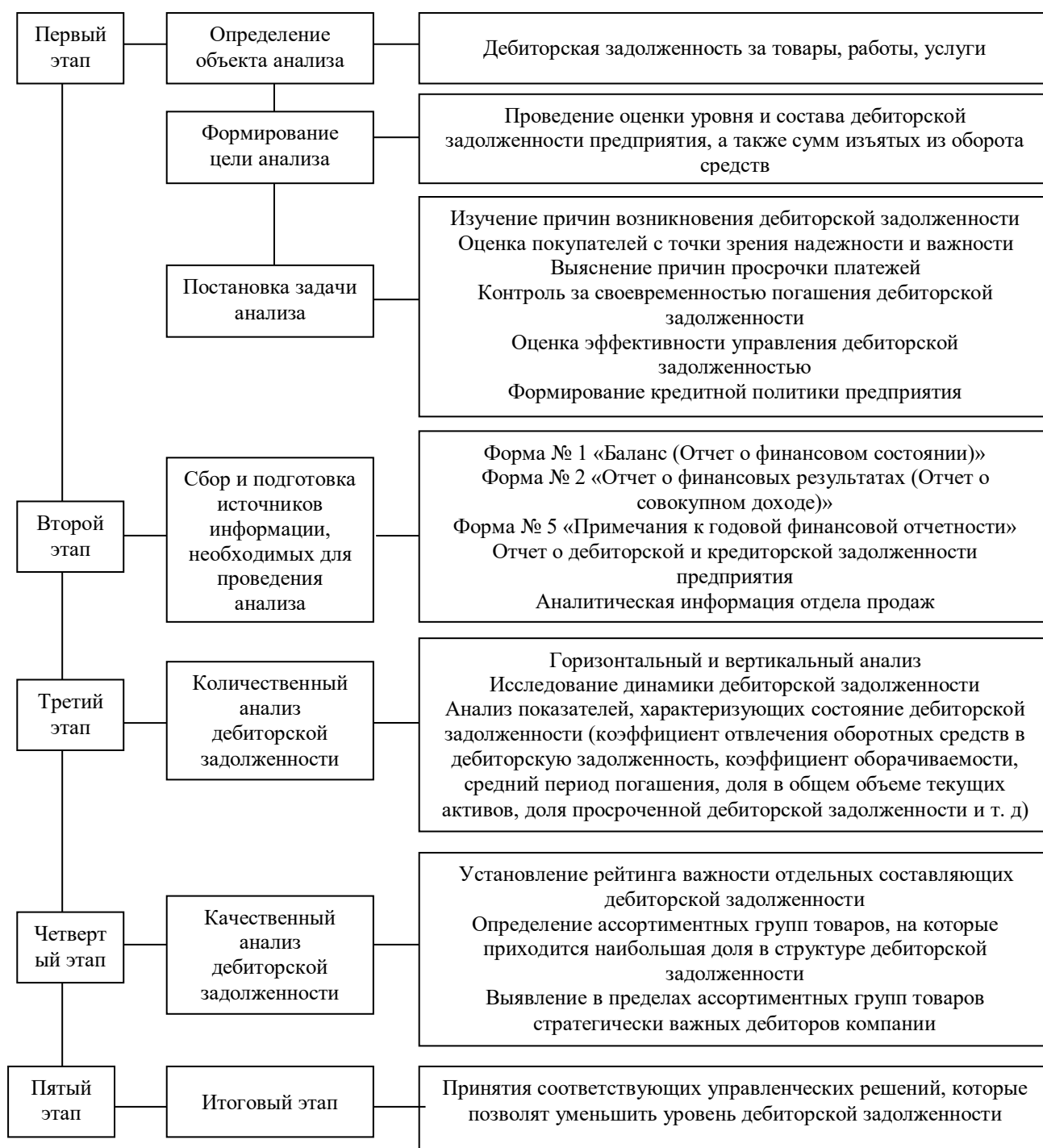


Рисунок 1.6– Направления и виды анализа дебиторской задолженности

Эта методика даст возможность выявить нереализованные выгоды предприятия, укрепить его финансовое состояние, увеличить устойчивость и эффективно контролировать денежные поступления в погашение дебиторской задолженности. Кроме того, использование методик управленческого учета будет способствовать сохранению собственного капитала предприятия.

АВС–анализ – один из способов рационализации, используемый во многих функциональных областях деятельности предприятия [35, с. 275].

С помощью ABC–анализа можно:

- определить наиболее важные направления деятельности;
- направить деловую активность в область повышенного экономического значения и при этом уменьшить расходы в других сферах посредством устранения излишних функций и видов работ;
- повысить эффективность управленческих и организационных решений благодаря их целевой ориентации.

XYZ–анализ позволяет классифицировать ресурсы предприятия в зависимости от характера их использования и точности прогнозирования изменений в их потребности. Основная идея XYZ-анализа заключается в группировании объектов по однородности анализируемых параметров, иными словами – по коэффициенту вариации [40, с. 495].

EVA–анализ обеспечивает получение полезной информации об эффективности проведенных в прошлых периодах операций, чем учетные средства измерения эффективности деятельности предприятия, такие как прибыль, рентабельность капитала или темпы роста чистой прибыли в расчете на одну акцию [37, с. 97].

Кроме того, EVA–анализ позволяет измерять и управлять прибылью предприятия с точки зрения его владельца. В то же время этот анализ предоставляет информацию менеджерам предприятия о том, как они могут влиять на прибыльность.

Федорченко разработана и предложена модель методики проведения анализа дебиторской задолженности в системе управления предприятиями, что, по нашему мнению, является наиболее оптимальной (рисунок 1.7) [44, с. 23].



Рисунок 1.7 – Модель методики проведения анализа дебиторской задолженности

Использование предложенной методики будет способствовать усилению экономического эффекта от реализации товаров и ускорению получения денежных средств от дебиторов.

Выводы по разделу 1

В первом разделе было выявлено, что для осуществления анализа дебиторской задолженности и принятия эффективных управленческих решений, полнота и объективность информации имеет важное значение. Решение многих проблемных вопросов позволит значительно усовершенствовать организацию и методику учета расчетов с дебиторами. Эффективное управление дебиторской задолженностью на основе осуществления основательного и систематического ее анализа является для субъектов хозяйствования очень важным. Правильный и своевременный анализ дебиторской задолженности позволит оценить эффективность и сбалансированность товарного кредита и предоставления скидок покупателям, определяет сферы, в которых необходимо приложить дополнительные усилия для возвращения долгов, дает базу для создания резерва сомнительных долгов, позволяет спрогнозировать поступления средств.

2 АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ООО «БИГРАНТА»

2.1 Характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «БИГранта» занимается производством и оптово-розничной продажей пива и пивных закусок.

Организация имеет разветвленную сеть по всей России, включающую в себя 56 точек розничной торговли и 10 дилерских представительств.

Организационная структура управления ООО «БИГранта» представлена на рисунке 2.1.

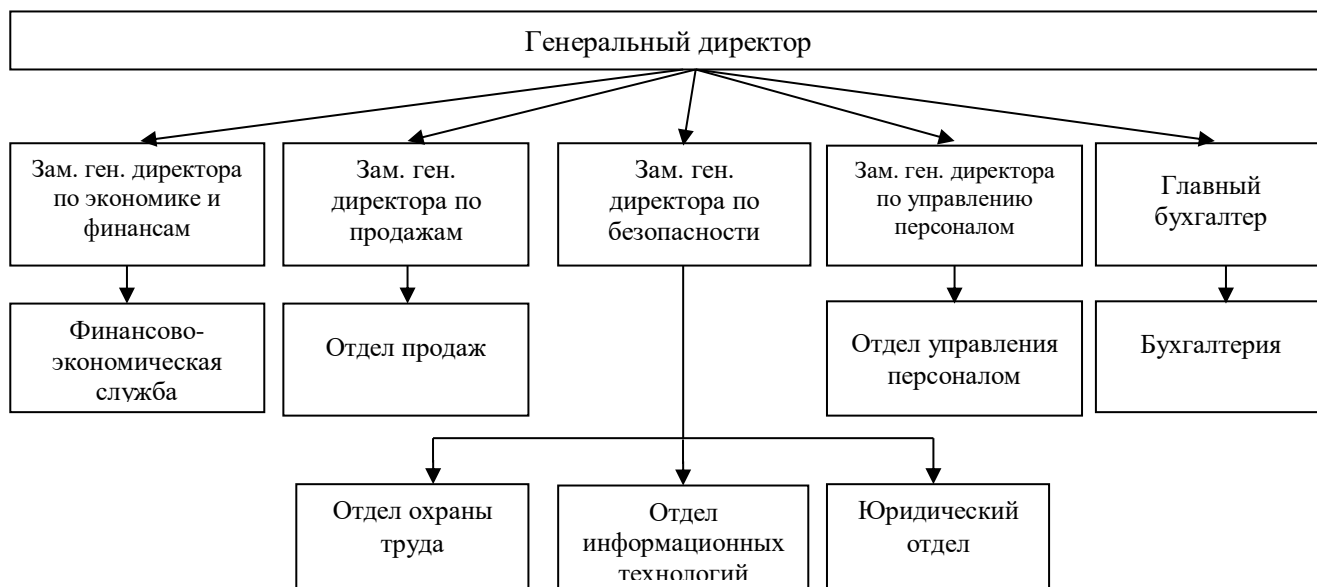


Рисунок 2.1 – Организационная структура управления ООО «БИГранта»

Исходя из анализа организационной структуры управления ООО «БИГранта» можно сделать вывод о том, что возглавляет организацию генеральный директор, которому подчиняется непосредственно 5 заместителей, которые в свою очередь руководят своими отделами.

Отдел бухгалтерского учета в ООО «БИГранта»:

- обеспечивает рациональную организацию учета и отчетности на основе прогрессивных форм и методов бухгалтерского учета и контроля;
- производит расчеты с поставщиками и подрядчиками предприятия;
- производит правильное начисление и перечисление платежей в бюджеты всех уровней;
- принимает меры по предупреждению недостатков, незаконного расходования денежных средств и товарно-материальных ценностей, нарушений финансового и хозяйственного законодательства;
- обеспечивает своевременное составление бухгалтерской отчетности на основе данных первичных документов и бухгалтерских записей.

Главный бухгалтер разрабатывает учетную политику общества, осуществляет формирование годовой отчетности в ООО «БИГранта», руководит работниками бухгалтерии в составе четырех человек.

К основным факторам макросреды следует отнести следующие:

- 1) политические;
- 2) экономические;
- 3) правовые;
- 4) экологические;
- 5) научно-технические и технологические;
- 6) демографические;
- 7) социально-культурные.

Анализ микросреды ООО «БИГранта» состоит из таких элементов, представленных ниже.

1. Конкуренты. Крупнейшим конкурентом данного предприятия является ООО «БИГранта», также ООО «Престиж» и ООО «Торгпромснаб».

2. Потребители. Потребителями ООО «БИГранта» являются все потребители продукции.

3. Поставщики. Поставщиками предприятия в оборудовании, то есть в торговом оборудовании и транспорте – являются зарубежные и российские фирмы.

4. Посредники. Посредниками предприятия являются обычно банки.

5. Контактные аудитории. Что касается контактных аудиторий, то ООО «БИГранта» напрямую зависит от Правительства региона, которое регулирует деятельность организации на рынке.

Факторы рыночной среды и факторы, определяющие внутренние возможности предприятия, как в методе SWOT–анализа, разделяют на две группы. Для внешней среды – возможности и угрозы развития, для предприятия – сильные и слабые стороны его деятельности.

Факторы рыночной среды и факторы, определяющие внутренние возможности предприятия приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Факторы, определяющие внутренние возможности предприятия

Факторы среды	Предыдущий период	Текущий период
Факторы внешней среды:		
Возможности развития:		
1.Розшерення доли рынка на котором функционирует предприятие	+1	+1
2. Повышение спроса на товары	+ 0,6	+ 0,7
3. Оказание новых видов товароы	+0,8	+0,9
4.Сокращение налогового пресса	+1	+0,9
5. Удешевление продукции поставщиков	+1	+0,9
6.Рост доходов потребителей	+0,8	+1
Угрозы развития:		
1. Снижение позиций конкурентов	-0,8	-0,9
2. Изменение потребительских предпочтений	-0,5	- 0,5
3. Рост цен на продукцию поставщиков	-0,7	-0,7
4.Рост налога на прибыль	-1	-0,9
5. Снижение доходов потребителей	-0,8	-0,8
6.Укрепление позиций импортируемых аналогов	-0,7	-0,8

Окончание таблицы 2.1

Факторы среды	Предыдущий	Текущий
---------------	------------	---------

	период	период
Факторы внутренней среды:		
Сильные стороны:		
1. Высокое качество товаров	+0,9	+0,8
2. Снижение материальных затрат	+0,8	+0,9
3. Внедрение инноваций	+0,6	+0,7
4. Увеличение квалифицированных кадров	+0,9	+0,9
Слабые стороны:		
1. Уменьшение качества товаров	-0,5	-0,7
2. Рост затрат на материалы и производственные запасы	+0,2	-0,3
3. Неплановые простои оборудования	-0,4	-0,6
4. Текучесть высококвалифицированных кадров	-0,7	-0,8

Определим коэффициент уверенности по формулам:

$$K_0 = K_1 + K_2(1 - K_1), \text{ если } K_1 \geq 0 \text{ и } K_2 \geq 0;$$

$$K_i = -(|K_1| + |K_2| \cdot (1 - |K_1|)), \text{ если } K_1 < 0 \text{ и } K_2 < 0;$$

$$K_0 = \frac{K_1 + K_2}{1 - \min(|K_1|, |K_2|)}, \text{ если } K_1 \text{ и } K_2 \text{ имеют разные знаки.}$$

Предыдущий период	Текущий период
$K_1 = 1 - 0,8 = 0,2$	$K_1 = 1 - 0,9 = 0,1$
$K_2 = 0,6 - 0,5 = 0,1$	$K_2 = 0,7 - 0,5 = 0,2$
$K_0 = 0,2 + 0,1(1 - 0,2) = 0,28$	$K_0 = 0,1 + 0,2(1 - 0,1) = 0,28$
$K_2 = 0,8 - 0,7 = 0,1$	$K_2 = 0,9 - 0,7 = 0,2$
$K_0 = 0,28 + 0,1(1 - 0,28) = 0,35$	$K_0 = 0,28 + 0,2(1 - 0,28) = 0,42$
$K_2 = 1 - 1 = 0$	$K_2 = 0,9 - 0,9 = 0$
$K_0 = 0,35 + 0(1 - 0,35) = 0,35$	$K_0 = 0,42$
$K_2 = 1 - 0,8 = 0,2$	$K_2 = 0,9 - 0,8 = 0,1$
$K_0 = 0,35 + 0,2(1 - 0,35) = 0,48$	$K_0 = 0,42 + 0,1(1 - 0,42) = 0,48$
$K_2 = 0,8 - 0,7 = 0,1$	$K_2 = 1 - 0,8 = 0,2$
$K_0 = 0,48 + 0,1(1 - 0,48) = 0,53$	$K_0 = 0,48 + 0,2(1 - 0,48) = 0,58$
$K_2 = 0,9 - 0,5 = 0,4$	$K_2 = 0,8 - 0,7 = 0,1$
$K_0 = 0,53 + 0,4(1 - 0,53) = 0,72$	$K_0 = 0,58 + 0,1(1 - 0,58) = 0,62$
$K_2 = 0,8 - 0,2 = 0,6$	$K_2 = 0,9 - 0,3 = 0,6$
$K_0 = 0,72 + 0,6(1 - 0,72) = 0,89$	$K_0 = 0,62 + 0,6(1 - 0,62) = 0,85$
$K_2 = 0,6 - 0,4 = 0,2$	$K_2 = 0,7 - 0,6 = 0,1$
$K_0 = 0,89 + 0,2(1 - 0,89) = 0,91$	$K_0 = 0,85 + 0,1(1 - 0,85) = 0,86$
$K_2 = 0,9 - 0,7 = 0,2$	$K_2 = 0,9 - 0,8 = 0,1$
$K_0 = 0,91 + 0,2(1 - 0,91) = 0,93$	$K_0 = 0,86 + 0,1(1 - 0,86) = 0,87$

Можно сказать, что предприятие имеет высокий уровень конкурентоспособности, так как коэффициент уверенности приближен к

единице.

Существует много методов оценки конкурентоспособности предприятия, но именно для оценки конкурентоспособности ООО «БИГранта» предлагается аналитический метод на основе ранг-фактора. Все баллы определяются исключительно экспертным методом. Исходные данные для оценки:

- 1) положение на рынке – 0,08;
- 2) товарного ассортимента – 0,27;
- 3) производственного потенциала предприятия – 0,30;
- 4) методов товародвижения – 0,30;
- 5) возможностей сбыта – 0,05.

Матрица оценки конкурентоспособности предприятий на рынке представлена в таблице 2.2.

Таблица 2.2– Матрица оценки конкурентоспособности предприятия на рынке

Синтезирующий фактор конкурентоспособности	Параметрическая единичная оценка предприятия					Ранг фактора	Параметрическая единичная оценка предприятия услуги				
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
Положение на рынке	4,0	4,2	4,5	4,6	4,1	0,08					
Услуга	3,3	3,2	3,8	3,9	3,1	0,27					
Производственный потенциал	3,8	3,8	3,9	3,9	3,9	0,30					
Методы товародвижения	3,6	3,7	3,8	3,9	4,0	0,30					
Возможности сбыта	3,9	3,9	4,0	4,2	3,9	0,05					
Суммарная оценка	X					1,00					
КС											

Интегрированный (групповой) факторный показатель (I_i) каждого из предприятий-поставщиков товара определяется как произведение параметрической единичной экспертной оценки предприятия-поставщика товара (g_i) и ранга анализируемого фактора (R_i) по формуле (1)

$$I_i = g_i \cdot R_i, \quad (1)$$

где g_i – параметрической единичной экспертной оценки предприятия-поставщика товара;

R_i – ранга анализируемого фактора.

Коэффициент конкурентоспособности (КС) будет равен единице для того предприятия, которое имеет наибольшую суммарную оценку по всем интегрированными факторными показателями. По данной методике рассчитаем и занесем результаты в таблицу 2.3.

Таблица 2.3 – Матрица оценки конкурентоспособности предприятий на рынке

Синтезирующий фактор конкурентоспособности	Параметрическая единичная оценка предприятия-поставщика товара					Ранг фактора	Параметрическая единичная оценка предприятия				
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
Положение на рынке	4,0	4,2	4,5	4,6	4,1	0,08	0,32	0,336	0,36	0,37	0,328
Услуга	3,3	3,2	3,8	3,9	3,1	0,27	0,891	0,864	1,03	1,05	0,837
Производственный потенциал	3,8	3,8	3,9	3,9	3,9	0,30	1,14	1,14	1,17	1,17	1,17
Методы товародвижения	3,6	3,7	3,8	3,9	4,0	0,30	1,08	1,11	1,14	1,14	1,2
Возможности сбыта	3,9	3,9	4,0	4,2	3,9	0,05	0,195	0,195	0,2	0,21	0,195
Суммарная оценка	X					1,00	3,626	3,645	3,9	3,94	3,73
КС	X						0,92	0,925	0,99	1	0,9465

Выводы по оценке конкурентоспособности ООО «БИГранта» представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Ранжирование результатов расчета коэффициентов конкурентоспособности

Предприятие	КС	Стратегия
1. ООО «Престиж»	0,91	0,9 < КС < 1 - рыночный последователь
2. ООО «Торгпродснаб»	0,994	0,9 < КС < 1 - рыночный последователь
3. ООО «Доставка»	0,94	0,9 < КС < 1 - рыночный последователь
4. ООО «БИГранта»	1	КС = 1 – предприятие-лидер
5. ООО «Балтика»	0,9987	0,9 < КС < 1 - рыночный последователь

Можно сделать вывод, что ООО «БИГранта» является абсолютным лидером в своем регионе.

Рассмотрим основные экономические показатели деятельности ООО «БИГранта» за период 2017–2019 гг. и представим данные для анализа в таблице 2.5.

Что же касается валовой прибыли предприятия, то данный показатель также снижался на протяжении всего исследуемого периода. Значительный спад валовой прибыли наблюдался в 2019 году, когда его значение достигло отрицательного показателя, а размер сократился на 115 % по сравнению с прошлым годом.

Таблица 2.5 – Основные экономические показатели деятельности

ООО «БИГранта» в динамике

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение (+,-)		Темп роста, % (раз)	
				2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	47 723	52 074	54 717	4351	2643	8%	5%
Среднесписочная численность, чел.	25	38	40	13	2	101,9	100,9
Средняя выручка одного сотрудника в год, тыс. руб.	450,2	482,2	777,2	32	295	107,1	161,2
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	12 540	11 996	11 776	-544	-220	95,7	98,2
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	15292	16 540	17 331	1248	791	108,2	104,8
Среднегодовая заработная плата на 1 сотрудника, тыс. руб.	144,3	153,1	159,0	8,8	5,9	106,1	103,9
Чистая прибыль, тыс. руб.	466	479	1 093	13	614	102,8	в 2,3 раза
Чистая прибыль, приходящаяся на 1 сотрудника, тыс. руб.	4,3	4,4	10,0	0,1	5,6	102,3	в 2,3 раза
Рентабельность реализации продукции	3,75	3,9	2,646	-0,15	-1,254	104	67,84
Рентабельность производственных активов	4,8	5,3	2,83	0,5	-2,47	110,4	53,4
Рентабельность вложенного капитала	4,2	4,34	3,1	0,14	-1,24	103,3	71,4

Источник: рассчитано автором

Что же касается валовой прибыли предприятия, то данный показатель также снижался на протяжении всего исследуемого периода. Значительный спад валовой прибыли наблюдался в 2019 году, когда его значение достигло отрицательного показателя, а размер сократился на 115 % по сравнению с прошлым годом.

В целом деятельность ООО «БИГранта» в течение исследуемого периода была убыточной. Этот факт иллюстрирует размер чистой прибыли (убытка) предприятия. На основе данных таблицы 2.1 можно утверждать, что наибольший ущерб предприятие имело в 2019 году, когда данная сумма составила 37 866 тыс. руб. Возникновение такой ситуации связано, в первую очередь, в

результате финансово-экономического кризиса, последствия которого охватили не только финансовый сектор, но и сектор реального производства страны. В 2018 году ситуация несколько стабилизировалась, что позволило предприятию сократить убытки на 16,3% по сравнению с прошлым годом.

Таким образом, ООО «БИГранта» – юридическое лицо, предметом деятельности которого является предоставление услуг, обеспечивающих осуществление оптово-розничной торговли слабоалкогольными напитками и закусками к ним. Функционирование оптовой торговли ООО «БИГранта» опирается на концепции, которая соединяет функции ООО «БИГранта», как оптового торговца с местным розничным рынком. Целью функционирования данного предприятия, в целом, является повышение эффективности деятельности на рынке слабоалкогольных напитков и конкурентоспособности продукции.

2.2 Анализ финансовой деятельности ООО «БИГранта»

Проведем анализ финансовой деятельности ООО «БИГранта».

Финансовая деятельность предприятия характеризуется показателями имущественного положения, финансовыми результатами деятельности предприятия, показателями ликвидности, финансовой устойчивости и деловой активности.

В первую очередь проанализируем финансовые результаты предприятия.

Финансовые результаты деятельности предприятия сведем в таблицу 2.6.

Таблица 2.6 – Финансовые результаты деятельности ООО «БИГранта»

Показатель	Значение, тыс. руб.			Изменение значений отчетного года	
	2017 год	2018 год	2019 год	абсолютное, тыс. руб.	темп прироста, %
Финансовый результат от основной операционной деятельности	5687	5199	3649	-1550	-29,8
Финансовый результат от прочей основной операционной деятельности	-322	-526	-422	104	-19,8
Финансовый результат от операционной деятельности	2874	2671	2482	-189	-7,1
Финансовый результат от участия в капитале	-10	-4	0	4	-100
Финансовый результат от финансовой деятельности	8	6	2	-4	-66,7
Финансовый результат от прочей обычной деятельности	-55	-40	-8	32	-80
Финансовый результат от обычной деятельности	2541	2633	2476	-157	-6
Финансовый результат от хозяйственной деятельности	2063	2156	1984	-172	-8

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «БИГранта»

Проанализировав данные таблицы 2.6 можно сказать, что финансовый результат от основной операционной деятельности составляет отрицательную

динамику, что свидетельствует о его уменьшении на сумму 15 550 тыс. руб., темп прироста которого составляет (-29,8 %).

Финансовый результат от прочей основной операционной деятельности в 2019 г. (-422 тыс. руб.), по сравнению с 2018г. (-526 тыс. руб.), имеет положительную динамику, так как изменение этого показателя составляет 104 тыс. руб., а темп прироста составляет (-19,8 %).

Финансовый результат от операционной деятельности уменьшился в отчетном периоде в сравнении с предыдущим периодом на сумму 189 тыс. руб., темп прироста которого составляет (-7,1 %), что свидетельствует о негативной динамике. Финансовый результат от участия в капитале в 2019 г. отсутствовал, тогда как в 2018 г. периоде этот показатель имел отрицательное значение (-4 тыс. руб.), так что динамика является положительной.

Финансовый результат от финансовой деятельности показывает отрицательную динамику, изменение которой составляет (-4 тыс. руб.), а темп прироста составляет (-66,7 %). Финансовый результат от прочей обычной деятельности увеличился на сумму 32 тыс. руб., Следовательно, динамика изменения является положительной. Финансовый результат от обычной деятельности показывает отрицательную динамику, так как его изменение составляет (-157 тыс. руб.), темп прироста составил (-6 %).

Для более полного анализа финансового состояния ООО «БИГранта» рассчитаем показатели, характеризующие его ликвидность, финансовую устойчивость и эффективность хозяйственной деятельности. В первую очередь проведем анализ показателей ликвидности, к которым относятся коэффициент покрытия, быстрой и абсолютной ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, сколько денежных единиц оборотных средств приходится на каждую денежную единицу краткосрочных обязательств и рассчитывается по формуле (2)

$$Кл_{Т} = \frac{ОА}{ТО}, \quad (2)$$

где ОА – оборотные активы;

ТО – текущие обязательства.

$$2018 \text{ г.: } Кл_{Т} = \frac{9119}{29\,404} = 0,31;$$

$$2019 \text{ г.: } Кл_{Т} = \frac{8591}{42\,935} = 0,2.$$

Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается по формуле (3)

$$Кл_{б} = \frac{ОА-З}{ТО}, \quad (3)$$

где З – запасы предприятия.

$$2018 \text{ г.: } Кл_{б} = \frac{8299+0+126}{29\,404} = 0,29;$$

$$2019 \text{ г.: } Кл_{б} = \frac{6862+0+145}{42\,935} = 0,16.$$

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует способность предприятия ликвидировать краткосрочную задолженность и определяется по формуле (4)

$$K_{\text{л.абс}} = \frac{\text{ДС}}{\text{ТО}}, \quad (4)$$

где ДС – денежные средства предприятия.

$$2018 \text{ г.: } K_{\text{л.абс}} = \frac{126+0}{29\,404} = 0,004;$$

$$2019 \text{ г.: } K_{\text{л.абс}} = \frac{145+0}{42\,935} = 0,003.$$

Проведем анализ показателей ликвидности и их динамики, рассчитанные показатели сведем в таблицу 2.7.

Таблица 2.7– Анализ ликвидности деятельности ООО «БИГранта» за 2018-2019гг.

Показатель	Значение			Отклонения значений 2019 г. от 2018 г.	
	2017	2018	2019	абсолютное	Темп прироста, %
Коэффициент покрытия	0,29	0,31	0,2	-0,11	-35,48
Коэффициент быстрой ликвидности	0,18	0,29	0,16	-0,13	-44,82
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,0033	0,004	0,003	-0,001	-25

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «БИГранта»

Проанализировав данные таблицы 2.7 можно сказать, что ни один из показателей ликвидности ООО «БИГранта» не соответствует нормативному значению, как в 2018 г., так и в 2019 г.

Весьма негативным является то, что коэффициенты ликвидности не соответствуют установленным нормативным значениям, однако и имеют отрицательную динамику уменьшения. В частности, коэффициент покрытия в 2019 г. составил 0,2, что на 35,48 % меньше по сравнению с 2018 г.

Коэффициент быстрой ликвидности уменьшился на 44,82 %, а коэффициент абсолютной ликвидности – на 25 %.

Таким образом, анализ ликвидности показал, что ООО «БИГранта» нужно улучшать ликвидность.

Проведем анализ показателей финансовой устойчивости, которые характеризуют соотношение между собственными и заемными средствами предприятия.

Коэффициент автономии определяется по формуле (5)

$$K_{\text{авт}} = \frac{\text{ВК}}{\text{А}}, \quad (5)$$

где ВК – среднегодовая стоимость собственного капитала предприятия;

А – общая стоимость имущества предприятия.

$$2018 \text{ г.: } K_{\text{авт}} = \frac{20\,029}{62\,845,5} = 0,32;$$

$$2019 \text{ г.: } K_{\text{авт}} = \frac{21\,434,5}{74\,673,5} = 0,29.$$

Коэффициент концентрации привлеченного капитала рассчитывается по формуле (6)

$$K_{\text{конц}_{\text{ЗК}}} = \frac{\text{ЗК}}{\text{К}}, \quad (6)$$

где ЗК – величина привлеченного капитала предприятия.

$$2018 \text{ г.: } K_{\text{конец}_{\text{ЗК}}} = \frac{42\,754}{62\,845,5} = 0,68;$$

$$2019 \text{ г.: } K_{\text{конец}_{\text{ЗК}}} = \frac{53\,161,5}{74\,673,5} = 0,71.$$

Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств, то есть финансового риска рассчитывается по формуле (7)

$$K_{\text{фр}} = \frac{\text{ЗК}}{\text{ВК}}, \quad (7)$$

где ЗК – величина привлеченных предприятием средств.

$$2018 \text{ г.: } K_{\text{фр}} = \frac{42\,764}{20\,029} = 2,14;$$

$$2019 \text{ г.: } K_{\text{фр}} = \frac{53\,161,5}{21\,434,5} = 2,48.$$

Коэффициент маневренности собственного капитала определяется по формуле (8)

$$K_{\text{ман}_{\text{ВК}}} = \frac{\text{ВК} - \text{НА}}{\text{ВК}} = \frac{\text{ВОК}}{\text{ВК}}, \quad (8)$$

где НА – внеоборотные активы предприятия;

ВОК – собственный оборотный капитал предприятия, то есть та часть собственного капитала, которая вложена в оборотные активы.

$$2018 \text{ г.: } K_{\text{ман}_{\text{ВК}}} = \frac{20\,029 - 52\,956,5}{20\,029} = -1,64;$$

$$2019 \text{ г.: } K_{\text{ман}_{\text{ВК}}} = \frac{21\,434,5 - 65\,818}{21\,434,5} = -2,07.$$

Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом определяется по формуле (9)

$$K_{\text{заб}_{\text{ВОК}}} = \frac{\text{ВОК}}{\text{ОА}}. \quad (9)$$

$$2018 \text{ г.: } K_{\text{заб}_{\text{ВОК}}} = \frac{-32\,927,5}{9886,5} = -3,33;$$

$$2019 \text{ г.: } K_{\text{заб}_{\text{ВОК}}} = \frac{-44\,383,5}{8855} = -5,01.$$

Проведенный расчет показал, что предприятие является финансово неустойчивым и финансово зависимым от своих кредиторов. В частности, в анализируемом периоде коэффициент автономии имел тенденцию к уменьшению и не соответствовал своему нормативному значению. Так, в 2017 г. доля собственного капитала в общей сумме средств, авансированных в предприятие составляла лишь 30 %, а в 2018 г. – 28 %.

Расчитанные показатели анализа финансовой устойчивости предприятия сведем в таблицу 2.8.

Таблица 2.8 – Анализ финансовой устойчивости ООО «БИГранта» за 2018–2019 гг.

Показатель	Значение			Абсолютное отклонение	Темп прироста, %
	2017 г.	2018 г.	2019 г.		
Коэффициент автономии	0,33	0,32	0,29	-0,03	-9,37
Коэффициент концентрации привлеченного капитала	0,67	0,68	0,71	0,03	4,41
Коэффициент финансового риска	2,17	2,14	2,48	0,34	15,89
Коэффициент маневренности собственного капитала	-1,87	-1,64	-2,07	-0,43	26,22
Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом	-2,68	-3,33	-5,01	-1,68	50,45
Коэффициент обеспечения материальных запасов собственными оборотными средствами	-118,74	-122,78	-175,08	-52,3	42,6

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «БИГранта»

Как видно из таблицы 2.8, коэффициент автономии в 2018 году этот показатель составил 0,32, что является меньшим по сравнению с нормативным значением, и является свидетельством низкой финансовой устойчивости предприятия. В 2019 году этот показатель уменьшился на 0,03 % и стал составлять 0,29, что свидетельствует о значительном ухудшении финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент концентрации в 2018 году составил 0,68 и в 2019 году вырос на 0,03 % и соответственно начал составлять 0,71. Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия

Коэффициент финансового риска в 2018 году составил 2,14, а в 2019 году этот показатель вырос на 0,34 % и составил 2,48, что является свидетельством того, что на 1 руб. собственного капитала стало приходиться 24,8 руб. привлеченного.

Коэффициент маневрирования собственного капитала в 2018 году составил – 1,64 и в 2019 году уменьшился на 0,43 и начал составлять -2,07, что вызвано недостатком собственного оборотного капитала.

Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом в 2018 году составил -3,33, а в 2019 году соответственно составил -5,01. Это является свидетельством недостатка собственного оборотного капитала в общей величине оборотных активов.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными

оборотными средствами в 2018 году составлял -122,78, а в 2019 году составил -175,08, что свидетельствует о плохой деятельности предприятия, ведь рассчитаны данные не совпадают с нормативным значением.

Следовательно, финансовая устойчивость предприятия ухудшилась, о чем свидетельствует динамика изменения рассчитанных показателей. Для улучшения финансовой устойчивости предприятию необходимо увеличить собственный капитал и уменьшить привлеченный капитал, чтобы таким образом стать менее зависимым от инвесторов и кредиторов и улучшить финансовую устойчивость.

Определим основные показатели рентабельности, характеризующие прибыльность и эффективность различных сторон хозяйственной деятельности.

Рентабельность активов можно рассчитать по формуле (10)

$$P_a = \frac{\text{ЧП}}{A} \cdot 100 \%, \quad (10)$$

где ЧП – чистая прибыль.

$$2018 \text{ г.: } P_{a18} = \frac{2158}{62\,845,5} \cdot 100 \% = 3,43\%;$$

$$2019 \text{ г.: } P_{a19} = \frac{1984}{74\,673,5} \cdot 100 \% = 2,66\%.$$

Рентабельность собственного капитала отражает эффективность использования собственного капитала, которая рассчитывается по формуле (11)

$$P_{вк} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}} \cdot 100 \%. \quad (11)$$

$$2018 \text{ г.: } P_{вк18} = \frac{2158}{20\,029} \cdot 100 \% = 10,77 \%;$$

$$2019 \text{ г.: } P_{вк19} = \frac{1984}{21\,434,5} \cdot 100 \% = 9,26 \%.$$

Рентабельность продаж характеризует величину прибыли на единицу реализованной продукции и рассчитывается по формуле (12):

$$P_{пр} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}} \cdot 100\%, \quad (12)$$

где ЧД – Чистый доход (выручка) от реализации.

$$2018 \text{ г.: } P_{пр18} = \frac{2158}{12\,820} \cdot 100\% = 16,83\%$$

$$2019 \text{ г.: } P_{пр19} = \frac{1984}{9848} \cdot 100\% = 20,15\%$$

Коэффициент рентабельности активов в 2018 году составил 3,43 %, то есть на один рубль активов приходилось 3,43 коп. прибыли, а в 2019 году – 2,66 %. Так что динамика показателя является отрицательным, его значение уменьшилось на 0,77. То есть, эффективность использования имущества невелика и уменьшается в динамике. Необходимо повысить эффективность использования активов.

Проанализированные показатели рентабельности предприятия сведем к таблице 2.9.

Таблица 2.9– Анализ рентабельности ООО «БИГранта» за 2018–2019 гг.

Показатели	Значение			Изменение значений	
	2017 год	2018 год	2019 год	Абс.	Темп прироста, %
Коэффициент рентабельности активов	3,56	3,43	2,66	-0,77	-22,45
Рентабельность собственного капитала	10,03	10,77	9,26	-1,51	-14,02
Рентабельность привлеченного капитала	4,98	5,05	3,73	-1,32	-26,14
Рентабельность продаж	17,41	16,83	20,15	3,32	19,73

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «БИГранта»

Как видно из таблицы 2.9, рентабельность собственного капитала характеризует величину полученной прибыли (убытка), полученного на 1 руб. собственного капитала предприятия. В 2018 году показатель составлял 10,77 %, а в 2019 – 9,26 %, значит на 1 руб. собственного капитала стало приходиться на 1,51 коп. меньше в отчетном году, чем в предыдущем. Эта тенденция отрицательна.

Коэффициент рентабельности привлеченного капитала показывает величину прибыли, которая приходится на 1 руб. привлеченного капитала. В 2018 году составил 5,05 %, в 2019 – 3,73 %, что на 1,32 % уменьшилось в отчетном периоде по сравнению с предыдущим, что является отрицательной тенденцией для предприятия. Это произошло за счет увеличения привлеченного капитала и небольшого роста чистого дохода, следовательно эффективность использования привлеченных средств значительно снизилась.

Рентабельность продаж показывает величину чистой прибыли или убытка, которая поступает предприятию в каждой руб. от продажи продукции, товаров, работ, услуг. В 2018 году из каждого рубля от продажи продукции предприятие имело 16,83 коп. чистой прибыли, а в 2019 году – 20,15 коп. Показатель увеличился на 3,32 %. Анализируя показатели рентабельности данного предприятия, мы видим, что такие коэффициенты рентабельности как рентабельность операционной, обычной и хозяйственной деятельности, а также рентабельность продаж возросли в отчетном периоде по сравнению с предыдущим, что является положительной тенденцией. Отрицательным же фактором является снижение таких показателей рентабельности: коэффициент общей рентабельности, коэффициент рентабельности активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность привлеченного капитала и рентабельность затрат.

Таким образом, анализ финансового состояния ООО «БИГранта» показал, что на протяжении данного периода предприятие работало неэффективно, поскольку оно является неликвидным, финансово неустойчивым. Кроме того, на предприятии ухудшается уровень рентабельности.

2.3 Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью на предприятии

В современных условиях хозяйствования, при наличии конкуренции как неотъемлемого элемента рыночной экономики и сложностей реализации и сбыта продукции сельскохозяйственные предприятия, как и промышленные, продают ее, используя формы последовательной оплаты. Таким образом, у предприятий появляется дебиторская задолженность, которая выступает важной составляющей оборотного капитала. При анализе текущих активов особое место занимает изучение динамики, состава, структуры, причин, сроков существования и давности создания дебиторской задолженности.

Негативно влияет на финансовое состояние предприятия увеличение дебиторской задолженности. За исключением случаев расширения деятельности и увеличения количества покупателей, что ведет к повышению сумм дебиторов. Но каждое предприятие заинтересовано в сокращении сроков погашения платежей.

Исследуется продолжительность поступления средств в дебиторской задолженности. Она рассчитывается по формуле (13):

$$Тдз = \frac{СЗ \cdot Дн}{К} \cdot 100\%, \quad (13)$$

где Тдз – продолжительность поступления средств в дебиторской задолженности, дни;

СЗ – средние остатки задолженности по расчетам дебиторов;

Дн – дни анализируемого периода.

Отдельно подсчитывают сумму убытков предприятия от несвоевременной уплаты дебиторской задолженности. Как правило, сумму просроченной дебиторской задолженности умножается на ставку банковского процента за этот период и потом вычитают сумму полученной пени. Другая методика расчета убытков от просроченной суммы дебиторской задолженности вычитают его сумму, скорректированную на индекс инфляции за этот период. И сумму полученной пени.

Анализ состава и структуры дебиторской задолженности ООО «БИГранта» приведен в таб. 2.10.

Таблица 2.10–Состав и структура дебиторской задолженности

ООО «БИГранта»

№ п\п	Расчеты с дебиторами	На начало года		На конец года		Отклонение	
		Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	(+,-)	По удельному весу
1	За товары, работы и услуги, не оплаченные в срок	480,0	58,44	544,4		+64,4	-14,21
2	По выданным авансам	260,8	31,75	594,6		+333,8	+16,56
3	С другими дебиторами	10,2	1,24	19,6		+9,4	+0,35
4	Резерв сомнительных долгов	70,4	8,57	72,2		+1,8	-2,7
	Всего	821,4	100,0	1230,8	100,0	409,4	-

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «БИГранта»

За анализируемый период общая величина дебиторской задолженности увеличилась на 409,4 тыс. руб., что составляет 49,8% к началу года. Это произошло из-за увеличения суммы долга по выданным авансам на 333,8 тыс. руб. и задолженности за товары, работы и услуги, не оплаченные в срок, на 64,4 тыс. руб. С учетом появления задолженности с прочими дебиторами в сумме 9,4 тыс. руб. Долга из налоговых расчетов.

Структура дебиторской задолженности предприятия в 2018 и 2019 гг. представлена на рисунках 2.2 и 2.3.

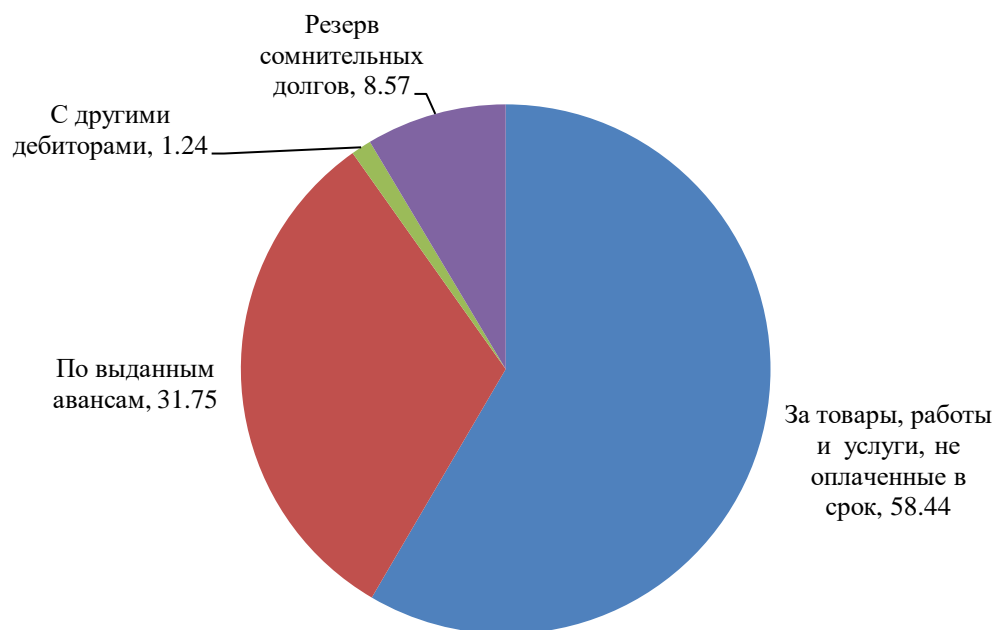


Рисунок 2.2 – Структура дебиторской задолженности предприятия в 2018 г., %

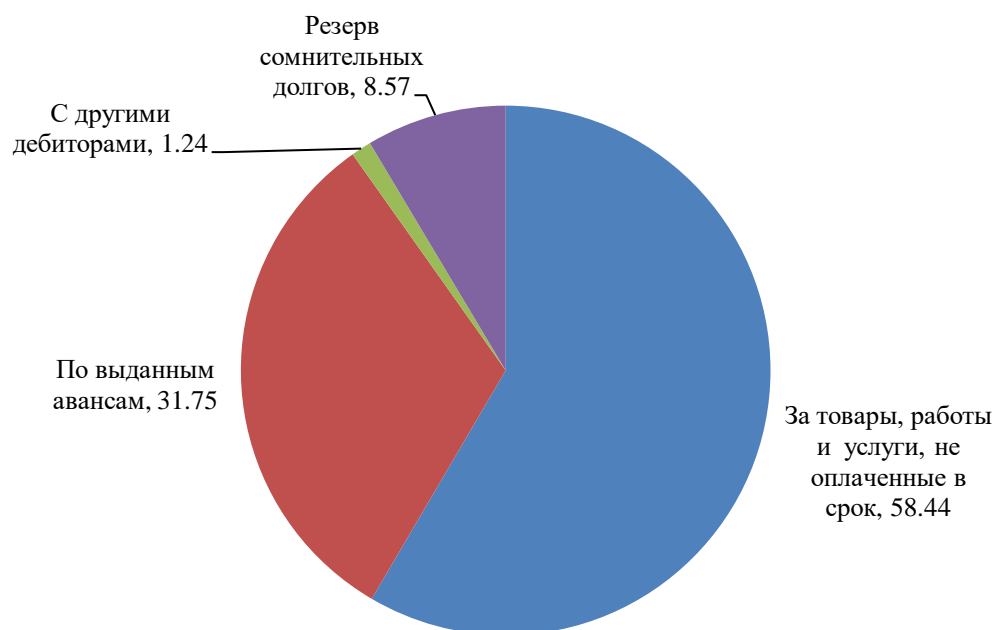


Рисунок 2.3 – Структура дебиторской задолженности предприятия в 2019 г., %
 В составе дебиторской задолженности наибольший удельный вес занимают расчеты за товары, работы и услуги, не оплаченные в срок, хотя на конец года их доля и уменьшилась на 14,21 % (рисунок 2.2).

Значительная доля просроченной дебиторской задолженности (58,44 % на начало года и 44,23 % на конец года) ухудшает платежеспособность предприятия.

Такое положение свидетельствует об усложнении расчетной дисциплины и значительное отвлечение средств из оборота. Это весьма негативно влияет на финансовое состояние агрофирмы.

Надо уделять внимание той дебиторской задолженности, которая будет возвращена, и той, которая не будет возвращена. С этой целью определяется процент возврата задолженности (таблица 2.11). Важным является изучение качества и ликвидности дебиторской задолженности. Качество дебиторской задолженности – это вероятность ее получить в полной сумме.

Таблица 2.11 – Анализ возраста дебиторской задолженности

№ п\п	Период	Дебиторская задолженность по срокам погашения		Другая текущая дебиторская задолженность		Всего	
		Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %
1	До 3 мес.	260,8	47,91	10,2	52,04	271,0	48,05
2	3-6 мес.	152,0	27,92	2,5	12,76	154,5	27,39
3	6-12 мес.	75,6	13,87	3,2	16,33	78,8	13,97
4	Больше года	56,0	10,29	3,7	18,87	59,7	10,59
	Всего	544,4	100,0	19,6	100,0	564,0	100,0

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «БИГранта»

Оборачиваемость дебиторской задолженности можно рассчитать в днях. Этот

показатель рассчитывается в два способа, представленных ниже.

1. Как отношение количества дней в анализируемом периоде к коэффициенту оборачиваемости. Данное отношение представлено в формуле 14

$$Одз = \frac{Дн}{Кобдз} \cdot 100 \%, \quad (14)$$

Где Одз – оборачиваемость дебиторской задолженности;

Дн – дни анализируемого периода;

Кобдз – коэффициент оборота дебиторской задолженности, раз.

2. Как отношение приложения суммы задолженности на конец периода и длительности анализируемого периода к объему отгрузки продукции по реализационным ценам. Данное отношение представлено в формуле 15

$$Одз = \frac{ДЗк \cdot Дн}{ОВП} \cdot 100 \%, \quad (15)$$

Где Одз – оборачиваемость дебиторской задолженности;

Дн – дни анализируемого периода;

ДЗк – сумма дебиторской задолженности за анализируемый период;

ОВП – объем отгруженной продукции по реализационным ценам.

Для анализа дебиторской задолженности также определяется период погашения дебиторской задолженности, который рассчитывается по формуле (16)

$$Дл_{дз} = \frac{T}{К_{дз}} \cdot 100 \%, \quad (16)$$

где Дл_{дз} – длительность погашения дебиторской задолженности;

T – дни;

К_{дз} – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Этот показатель характеризует «качество» дебиторской задолженности. Тенденция его роста свидетельствует о снижении ликвидности.

На практике ООО «БИГранта» средняя дебиторская задолженность составляет:

$$С_{дз} = \frac{480 + 544,4}{2} = 512,2 \text{ тыс. руб.}$$

$$СК_{обдз} = \frac{8010,2}{512,2} = 15,64.$$

Продолжительность одного оборота в днях:

$$О_{дз} = \frac{360}{15,64} = 23 \text{ дня.}$$

Для анализа движения дебиторской задолженности используем данные ООО «БИГранта» за 2019 год в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Состав и движение дебиторской задолженности

Состав дебиторской задолженности	На начало периода	Возникло обязательство	Погашено обязательства	На конец периода	Изменения (+,-)
Расчеты с дебиторами всего в т. ч.	751,0	7550,2	7074,1	1227,1	476,1
За товары, работы и услуги	480,0	2560,0	2495,6	544,4	64,4
С бюджетом	-	68,5	-	68,5	68,5
По выданным авансам	260,8	1264,5	930,7	594,6	333,8
Другая текущая задолженность	10,2	98,0	88,6	19,6	9,4

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «БИГранта»

Анализ движения дебиторской задолженности по составу позволил установить, что ее увеличение возникло преимущественно при расчетах по выданным авансам за товары, работы и услуги. Сумма неоплаченных счетов увеличилась на 333,8 тыс. руб. и 64,4 тыс. руб. соответственно и составила на конец периода 594,6 тыс. руб. и 544,4 тыс. руб. Выявленная тенденция приводит к зависимости агрофирмы от финансового состояния партнеров.

Выводы по разделу 2

Во втором разделе было выявлено, что для обеспечения ускорения оборота денежных активов на предприятии необходимо найти такие резервы:

- 1) улучшение инкассации денежных средств, при котором происходит сокращение остатка денежных активов в кассе;
- 2) уменьшение расчетов наличными средствами, так как такие расчеты способствуют увеличению остатка денежных активов в кассе и сокращению срока пользования собственными денежными активами на срок поступления платежных документов от поставщиков;
- 3) снижение объемов расчетов с поставщиками с помощью аккредитивов и чеков, так как они отвлекают на продолжительный период денежные активы из оборота в связи с необходимостью предварительного их резервирования на специальных счетах в банках.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЭФФЕКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «БИГРАНТА»

3.1 Совершенствование системы управления дебиторской задолженностью

Работой по взысканию просроченной задолженности руководит заместитель директора по экономике. Досудебная работа и взыскания по суду проводятся в общепринятом порядке. Подготовка документации и работа в суде осуществляется юрисконсультom и заместителем директора по экономике. В силу продолжительности стандартных досудебных процедур и рассмотрения иска в суде, зачастую погашение просроченной задолженности покупателем производится до рассмотрения иска. Таким образом, данный инструмент воздействия на должника является не вполне эффективным.

Вариант организации работы по взысканию просроченной дебиторской задолженности покупателей.

1й этап – 11-го числа месяца следующего за расчетным должнику по факсу/почте/нарочным отправляется требование о немедленном погашении задолженности.

2й этап – 21-го числа месяца следующего за расчетным должнику по почте/нарочным предъявляются пени за просрочку оплаты за 10 дней с приложением расчета.

3й этап – 30 числа месяца следующего за расчетным должнику по почте/нарочным направляется проект искового заявления о взыскании основного долга и пени за просрочку оплаты за 20 дней.

Получив указанные требования и претензии должник будет проявлять больше инициативы по урегулированию отношений (будет сам звонить, направлять гарантийные письма, ускорит срок погашения задолженности).

Установленный подход применяется ко всем покупателям без исключения. Техническая часть работы связанная с составлением документов максимально автоматизируется. Возможности программного продукта «1С Предприятие» применяемого на предприятии позволяют это сделать.

Согласно условиям договора, заключаемого с предприятием с потребителями, оплата за полученные товары и услуги должна быть произведена до 10 числа следующего месяца. На практике вся сумма задолженности за расчетный месяц на 11 число месяца следующего за расчетным является фактически просроченной. У большинства покупателей, как это следует из отчетов, сложилась определенная практика оплаты за товары и услуги «с опозданием». То есть фактически они воспринимают окончательный срок платы 10 число каждого месяца как начальный. Поскольку практика свидетельствует о том, что при оплате потребителем услуг до 20–25 числа месяца следующего за расчетным не влечёт за собой никаких санкций. Основные меры воздействия на клиента в этот период это звонки и на втором этапе предупредительные письма.

Таким образом, основная масса потребителей получает безвозмездный кредит на 10–15 дней.

Политика предоставления отсрочек должна стать крайне избирательна,

особенно в тех случаях, когда закон позволяет применять жёсткие санкции к потребителю. Если покупателю не хватает собственных оборотных средств для оплаты услуг, то предприятие не должно перекладывать на себя обязательства своих покупателей, путём привлечения платных кредитов. Напротив, задачей предприятия является формирование у покупателей понимания, что оплата предоставленных услуг относится к категории «обязательных» и «своевременных» платежей.

Также для повышения платежной дисциплины покупателей, на ряду с мероприятиями, предложенными в разделе «Формирование стандартов оценки клиентов и их дифференциация» следует изменить условия оплаты услуг по договору с 10-го числа на 5-ое число месяца следующее за расчетным. Изменение срока оплаты услуг переместит платеж в графике платежей покупателей на верхние позиции, а последовательная претензионная работа выработает у покупателя привычку «платить вовремя». Часть покупателей, которая не изменит свою платежную дисциплину, будет платить пени за 5 дней дополнительно.

До настоящего времени пени предъявлялись только в судебном порядке. Правом выставления пеней покупателю за несвоевременную уплату в досудебном порядке (согласно условий договора) предприятие не использовало.

Пени за просроченную дебиторскую задолженность за 2018–2019 гг. представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Пени за просроченную дебиторскую задолженность за 2018–2019 г.

Потенциальная сумма пеней (млн. руб.)	По факту взыскано пеней		Недополучено (млн. руб.)
	2018 г. (тыс. руб.)	2019 г. (млн. руб.)	
4,9	106,6	1,2	3,7

Таким образом, согласно таблице 3.1 можно сделать вывод о том, что за 2019 г. недополученный объем пеней за несвоевременную оплату услуг покупателями составил примерно 3,7 млн. рублей.

Определение возможной суммы оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность

Определим нормативную сумму оборотного капитала направляемого в дебиторскую задолженность использовать один из предложенных способов

Для начала следует опереться на предлагаемую экспертную оценку норматива длительности оборота суммарной дебиторской задолженности – не более 70 дней. Тогда предельный норматив оборота дебиторской задолженности покупателей составит 63 дня (задолженность покупателей составляет 90% от суммарной дебиторской задолженности). После простого расчета, определим нормативную сумму оборотного капитала направляемого в дебиторскую задолженность на 01.04.2018 г.

Нормативная сумма оборотного капитала направляемого в дебиторскую задолженность рассчитывается по формуле (17)

$$НС_{OK} = \frac{\Phi_{Зп}}{\Phi_{Ддз}} \cdot НД_{дз}, \quad (17)$$

где $НС_{OK}$ – нормативная сумма оборотного капитала;

$\Phi_{Зп}$ – фактическая задолженность покупателей на 31.12.2019 г.;

$\Phi_{Ддз}$ – фактическую длительность оборота дебиторской задолженности;

$НД_{дз}$ – нормативная длительность оборота дебиторской задолженности для отрасли.

$$НС_{OK} = \frac{99\,492}{123} \cdot 63 = 50\,959 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, объем денежных средств удерживаемых в дебиторской задолженности в организации должен на 01.01.2021 г. составлять не более 50 959 тыс. рублей. Данная величина отражает максимальный уровень показателя.

В целях сохранения ликвидности и хорошей платежеспособности предприятия необходимо установить норматив в размере 70 % от максимального значения. Тогда для организации норматив денежных средств удерживаемых в дебиторской задолженности составит – 35 672 тыс. руб., а нормативная длительность оборота дебиторской задолженности покупателей – 44 дней.

Построение системы текущего контроля за движением дебиторской задолженности

Процедура взыскания просроченной дебиторской задолженности покупателей, как уже было сказано выше, состоит из трёх основных этапов: внутренний (работа в компании по подготовке документов), судебный процесс, исполнительное производство. Два последних этапа – это бюрократические организации. Суммы дел и статус организации истца таковы, что нужно выходить на первых лиц в суде и в службе приставов. И после общения с ними принимать решение о необходимых «мерах стимулирования». Совершенно очевидно, что административный ресурс ещё не был использован в полном объёме. Все организации являются государственными службами. Поэтому, как минимум на уровне района, можно использовать административный ресурс, хотя бы на применение минимальных сроков по всем этапам взыскания.

В некоторых случаях, вероятно можно обойти процедуру судебного взыскания и прибегнуть к использованию иных мер. Например, к заключению договоров уступки права требования и перевода долга.

Для усиления оперативного контроля состояния дебиторской задолженности, снижению трудоемкости по сбору и обработке статистических данных о состоянии расчетов с покупателями предложено создать новую форму Отчёта о дебиторской задолженности, а также автоматизировать формирование нового отчета с помощью программного продукта «1С Предприятие».

Задержки в работе по возврату дебиторской задолженности также были связаны с составлением Претензии. Данный документ должен быть составлен с учётом многих факторов. Самый главный из которых – это точный расчёт суммы претензии. Юрист предприятия в состоянии обрабатывать несколько претензий в день. Поэтому на момент просрочки выстраивается очередь, что фактически приводит к задержкам предъявления претензии должнику. Для ускорения работы

по направлению Претензии покупателю необходимо снизить трудоемкость составления Претензии, а также повысить точность расчета пеней. Эта задача также решается с помощью освоения ресурсов программного продукта «1С Предприятие».

На предприятии отработана форма Искового заявления в суд о взыскании просроченной задолженности и пеней по расчетам с покупателями. Для ускорения работы по формированию Искового заявления предлагается воспользоваться ресурсами программного продукта «1С Предприятие».

Таким образом, все основы системы текущего контроля за движением дебиторской задолженности и обработка принимаемых по результатам ее анализа решений (расчет пеней, формирование претензии и искового заявления) возможно реализовать, создав в программном продукте «1С Предприятие» внешний отчет «Управление дебиторской задолженностью». На сегодняшний день, ресурсы продукта 1С наиболее доступны предприятию по цене (в сравнении с иными специализированными программными продуктами: Oracle, SAP и т. д., при этом повышают оперативность создания отчетных форм и их достоверность.

3.2 Скидка, как метод управления дебиторской задолженностью

В начале процесса выбора способа совершенствования управлением дебиторской задолженностью воспользуемся коэффициентом инкассации, который определяет когда и в какой сумме обычно ожидается поступление денежных средств от продаж на примере шести месяцев работы ООО «БИГранта».

Определим значения указанного коэффициента на основе анализа денежных поступлений (погашения дебиторской задолженности) в течении указанного периода. Для этого воспользуемся реестром старения дебиторской задолженности, составляемым на основе данных бухгалтерского учета (3.2).

Порядок расчета: $20\ 020 - 10\ 000 = 10\ 020$; $10\ 000 - 6580 = 3420$.

$$6\ 580 - 698 = 5882; \frac{5882}{20\ 020} = 29,38\%$$

Таблица 3.2 – Расчет коэффициентов инкассации

Наименование статьи расчета	Месяц						Среднее значение
	1.6.19	1.7.19	1.8.19	1.9.19	1.10.19	1.11.19	
1. Отгрузка текущего месяца (тыс.руб.)	2558	1323	639	882	2549	5115	2178
2. Поступление денежных средств в текущем месяце (тыс.руб.)	740	649	2252	504	1848	2046	1340
Реестр старения дебиторской задолженности							
3. Остаток дебиторской задолженности на конец текущего месяца	1818	2492	879	1257	1958	5027	2238,5
В т.ч.:							
От 0 до 30 дней	1278	276	629	255	1020	209	
От 30 до 60 дней	236	842	122	574	383	2723	

Окончание таблицы 3.2

Наименование статьи расчета	Месяц	Среднее
-----------------------------	-------	---------

	1.6.19	1.7.19	1.8.19	1.9.19	1.10.19	1.11.19	значение
От 60 до 90 дней	20	151	90	128	523	1257	
Более 90 дней	284	1223	38	300	32	568	
Сумма	1818	2492	879	1257	1958	5027	
Расчет коэффициентов инкассирования							
4. Оплачено в текущем месяце (тыс.руб.)		1280		1047		10	
%		50,04		79,1		1,56	43,57
5. Оплачено в течение 30 дней (тыс.руб.)		438		154		55	
%		17,12		11,64		8,6	12,45
6. Оплачено в течение 60 дней (тыс.руб.)		752		-6		51	
%		28,34		-0,45		8,00	11,96
7. Оплата свыше 90 дней (тыс.руб.)		-210		96		45	
%		-8,2		7,3		7,00	2,03
Сумма коэффициентов		87,3		97,59		25,16	

Как видно из расчетов, приведенных в таблице 3.3, ООО «БИГранта» получает 43,57 % дебиторской задолженности в течение первого месяца после ее образования, 12 % погашается в течение второго, 12,3 % – в течение третьего и 2,03 % – в течение четвертого. На предприятии 100 % погашаемость дебиторской задолженности, что может свидетельствовать о наличии сомнительных долгов, существующих в ООО «БИГранта».

Из полученных характеристик дебиторской задолженности можно увидеть, что работа с ней должна быть нацелена на сокращение сроков и максимальное увеличение поступлений средств на счета организации. Наиболее продуктивными методами работы со сложившейся проблемой являются разнovidные дисконтные программы.

ООО «БИГранта» следует воспользоваться одной из дисконтных программ, а именно предоставлять скидки на условиях быстрой оплаты через 5 дней, после реализации товара контрагенту. Скидка действует в течении 30 дней и за этот период регрессирует в зависимости от увеличения срока неплатежа.

Для применения предлагаемого вида дисконтирования необходимо обосновать размер использованной скидки в таблице 3.3.

Таким образом, как свидетельствуют расчеты, приведенные в таблице 3.3, потери ООО «БИГранта» от предоставления скидки (по варианту 2 и 3) меньше, чем от отсроченного платежа. При этом потери ООО «БИГранта» на каждую тысячу рублей от отсроченного платежа составляют 28,33 руб., а от скидки – 31,19 руб., 20,99 руб. и 0,6 руб. В рассматриваемых условиях предоставление скидки менеджеру ООО «БИГранта» лучше выбрать скидку в размере 4% , которая не только будет стимулировать более быструю оплату, но и является наиболее привлекательной для дебиторов.

Далее проведем расчеты по дебиторам с различными вариантами развития

событий. На конец периода срок возврата средств ООО «БИГранта» составлял около 60 дней.

Таблица 3.3 – Обоснование размера скидки за быструю оплату товаров

Показатель	Скидка за предоплату			Без скидки, отсрочка платежа 30 дней
	5%	4%	2%	
Инфляция в месяц – 1% [30]				1,01
Коэффициент падения покупательной способности				$\frac{1}{1,01}=0,99$
Расходы от инфляции с каждой 1000 руб.		$1000*0,04=40$	$1000*0,02=20$	$1000-990=10$
Расходы от скидки, руб.	$1000*0,05=50$			
Доход от других вложений (при рентабельности 2% в месяц), учитывая инфляцию, руб.	$950*0,02*0,99=18,81$	$940*0,02*0,99=19,01$	$980*0,02*0,99=19,4$	
Выплаты по банковскому кредиту – 22% годовых, руб. [29].				$1000*\frac{0,22}{12}=18,33$
Расходы от предоставления скидки и от отсроченного платежа, руб.	$40-19,01=20,99$	$40-19,01=20,99$	$20-19,4=0,6$	$10+18,33=28,33$

Размер оплаты при этом составят:

Вариант 1. Если оплата произведена в течение 20 дней с момента отгрузки, то предприятие предоставляет скидку в размере 4 %.

$$2020,84 - 4 \% = 1940 \text{ тыс. руб.}$$

Вариант 2. Если оплата производится через 30 дней с момента отгрузки, то оплата осуществляется по цене договора и составит 2020,84 тыс. руб.

Вариант 3. Если оплата осуществляется через 60 дней с момента отгрузки, то оплата осуществляется по цене договора плюс 6 %, т. е.

$$2020,84 + 6 \% = 2142,1 \text{ тыс. руб.}$$

Как видно из расчетов, самый выгодный вариант №1. Если ОАО «Престиж» не

имеет финансовой возможности оплатить поставку в течение 20 дней в размере 1940 тыс. руб., то предприятию можно предложить воспользоваться банковским кредитом на 30 дней под 17 % годовых.

Ставка составит:

$$i = \frac{(1 + 0,17 \cdot \frac{30}{360})^{\frac{30}{360}} - 1}{\frac{30}{360}} = 1,35 \%$$

Тогда сумма к оплате составит:

$$1\,940 \cdot 1,0135 = 1966,19 \text{ тыс. руб.}$$

Итого экономия по ОАО «Престиж» на конец года составит:

$$2020,84 - 1966,19 = 54,65 \text{ тыс. руб.}$$

Далее проанализируем целесообразность такого подхода в ОАО «Продсервис». Суммы к оплате ОАО «Продсервис» составят:

Вариант 1. Если оплата произведена в течение 20 дней с момента отгрузки, то предприятие предоставляет скидку в размере 4%;

$$2050,13 - 4\% = 1968,12 \text{ тыс. руб.}$$

Вариант 2. Если оплата производится через 30 дней с момента отгрузки, то оплата осуществляется по цене договора и составит 2050,13 тыс. руб.

Вариант 3. Если оплата осуществляется через 60 дней с момента отгрузки, то оплата осуществляется по цене договора плюс 6 %, т. е.

$$2050,13 + 6\% = 2173,14 \text{ тыс. руб.}$$

Видно, что наиболее выгоден вариант №1. Если ОАО «Продсервис» не имеет финансовой возможности оплатить поставку в течение 20 дней в размере 1968,12 тыс. руб., то предприятию можно предложить воспользоваться банковским кредитом на 30 дней под 17 % годовых.

Ставка составит:

$$i = \frac{(1 + 0,17 \cdot \frac{30}{360})^{\frac{30}{360}} - 1}{\frac{30}{360}} = 1,35 \%$$

Тогда сумма к оплате составит:

$$1968,12 \cdot 1,0135 = 1944,69 \text{ тыс. руб.}$$

Итого экономия по ОАО «Продсервис» на конец года составит:

$$2050,13 - 1944,69 = 55,44 \text{ тыс. руб.}$$

Далее проанализируем целесообразность такого подхода для ИП Новикова А.В. Суммы к оплате ИП Новиковым А.В. составят:

Вариант 1. Если оплата произведена в течение 20 дней с момента отгрузки, то предприятие предоставляет скидку в размере 4%;

$$2200 - 4\% = 2112 \text{ тыс. руб.}$$

Вариант 2. Если оплата производится через 30 дней с момента отгрузки, то оплата осуществляется по цене договора и составит 2200 тыс. руб.

Вариант 3. Если оплата осуществляется через 60 дней с момента отгрузки, то оплата осуществляется по цене договора плюс 6 %, т. е.

$$2200 + 6\% = 2332 \text{ тыс. руб.}$$

Видно, что наиболее выгоден вариант №1. Если ИП Новиков А.В. не имеет финансовой возможности оплатить поставку в течение 20 дней в размере 1968,12 тыс. руб., то предприятию можно предложить воспользоваться банковским кредитом на 30 дней под 17 % годовых.

Ставка составит:

$$i = \frac{(1 + 0,17 \cdot \frac{30}{360})^{\frac{30}{360}} - 1}{\frac{30}{360}} = 1,35 \%$$

Тогда сумма к оплате составит:

$$2112 \cdot 1,0135 = 2141 \text{ тыс. руб.}$$

Итого экономия по ОАО «Продсервис» на конец года составит:

$$2200 - 2141 = 59 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, выгода предоставления скидки для дебиторов и для ООО «БИГранта» не вызывает сомнения.

Таким образом, ООО «БИГранта» получает 43,57 % дебиторской задолженности в течение первого месяца после ее образования, 12 % погашается в течение второго, 12,3 % – в течение третьего и 2,03 % – в течение четвертого. На предприятии 100 % погашаемость дебиторской задолженности, что может свидетельствовать о наличии сомнительных долгов, существующих в ООО «БИГранта».

ООО «БИГранта» следует воспользоваться одной из дисконтных программ, а именно предоставлять скидки на условиях быстрой оплаты через 5 дней, после реализации товара контрагенту. Скидка действует в течении 30 дней и за этот период регрессирует в зависимости от увеличения срока неплатежа.

3.3 Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий

Эффективность выполнения стратегий предложено оценивать путем расчета интегрального показателя ($J_{эф}$) эффективности использования ресурсов предприятия. Его расчет с исходными данными приведен в таблице 3.4.

$$O\Phi_H = \frac{V}{\Phi_{cp} + A_H} = \frac{16\,500}{8320 + 50} = 1,97.$$

$$O\Phi_\Phi = \frac{V}{\Phi_{cp} + A_H} = \frac{14\,355}{8400 + 45} = 1,70.$$

$$П_{т.н.} = \frac{\Phi + П_б}{\Psi} = \frac{3000 + 1\,705}{125} = 37,64.$$

$$П_{т.н.} = \frac{\Phi + П_б}{\Psi} = \frac{2635 + 1\,542}{120} = 34,81.$$

$$OС_H = \frac{V}{O_{cc}} = \frac{16\,500}{1420} = 11,62.$$

$$OC_{\phi} = \frac{V_{\phi}}{O_{cp}} = \frac{14\,355}{1\,465} = 9,80.$$

$$K_{mp} = \frac{П_{m\phi}}{П_{mн}} = \frac{34,81}{37,64} = 0,92.$$

$$K_{ocн} = \frac{O\Phi_{\phi}}{O\Phi_{н}} = \frac{1,70}{1,97} = 0,86.$$

$$K_{ocн} = \frac{OC_{\phi}}{O\Phi_{н}} = \frac{9,80}{11,62} = 0,84.$$

Таблица 3.4 – Данные для расчета интегрального показателя

Показатели	Обозначение	До мероприятий	После мероприятий
Общий объем продаж, тыс. руб.	V	2521	16 500
Балансовая прибыль, тыс. руб.	Пб	-70	100
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	Ф	2635	3000
Среднегодовая численность персонала, чел.	Ч	120	125
Стоимость нематериальных активов, тыс. руб.	A _н	45	50
Средняя стоимость основных фондов, тыс. руб.	Ф _{cp}	8400	8320
Средний остаток обратных фондов, тыс. руб.	O _{cp}	1465	1420
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	C	9761	11 000
Доля ФОТ в себестоимости продукции		0,27	0,27
Доля амортизации в себестоимости продукции		0,12	0,10
Доля материальных затрат в себестоимости продукции		0,61	0,63

Изобразим на рисунке 3.1 долю предполагаемой прибыли по каждому мероприятию.

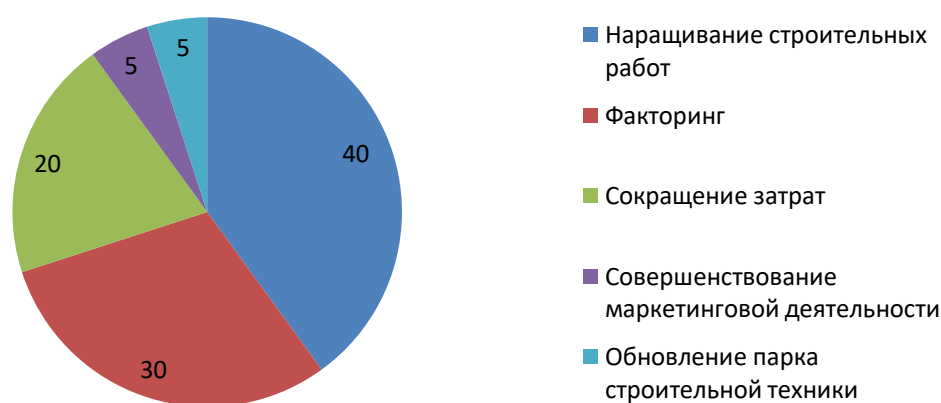


Рисунок 3.1 – Доля прогнозируемой прибыли от реализации каждого мероприятия, %

Поскольку идеальная эффективность стратегии имеет место в случае, когда $J_{\text{эф}} = 1,0$, то из расчета видно, что нормативы эффективности использования ресурсов, установленные на стадии стратегического маркетингового планирования,

выполняются на 14 %. То есть предлагаемые мероприятия эффективны и принесут дополнительный доход предприятию.

Выводы по разделу 3

В третьем разделе было выявлено, что все основы системы текущего контроля за движением дебиторской задолженности и обработка принимаемых по результатам ее анализа решений (расчет пеней, формирование претензии и искового заявления) возможно реализовать, создав в программном продукте «1С Предприятие» внешний отчет «Управление дебиторской задолженностью». На сегодняшний день, ресурсы продукта 1С наиболее доступны предприятию по цене (в сравнении с иными специализированными программными продуктами: Oracle, SAP и т. д., при этом повышают оперативность создания отчетных форм и их достоверность.

ООО «БИГранта» следует воспользоваться одной из дисконтных программ, а именно предоставлять скидки на условиях быстрой оплаты через 5 дней, после реализации товара контрагенту.

Также было выявлено, что нормативы эффективности использования ресурсов, установленные на стадии стратегического маркетингового планирования, выполняются на 14 %. То есть предлагаемые мероприятия эффективны и принесут дополнительный доход предприятию.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Следовательно, в современных условиях хозяйствования, при наличии конкуренции как неотъемлемого элемента рыночной экономики и сложностей реализации и сбыта продукции предприятия продают ее, внедряя последовательной формы оплаты. Таким образом, у предприятий появляется дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность – это суммы, задолженные покупателями и заказчиками.

Обобщающим показателем дебиторской задолженности является ее обратимость. Рассчитывается фактическая и ожидаемая оборачиваемость на случае условий договоров. Обратимость выступает вообще показателем ликвидности и качества дебиторской задолженности, она рассчитывается как отношение отгруженной продукции по реализационным ценам к средней дебиторской задолженности за анализируемый период. Этот коэффициент показывает, сколько раз дебиторская задолженность создается на предприятии и поступающей ему за анализируемый период.

В наше время важное значение играет также сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Сопоставление дебиторской и кредиторской задолженностей является одним из этапов анализа дебиторской задолженности, позволяющий выявить причины появления дебиторской задолженности.

Как увеличение, так и уменьшение дебиторской и кредиторской задолженности могут привести к негативным последствиям для финансового состояния предприятия.

Так, уменьшение дебиторской задолженности по сравнению с кредиторской может произойти из-за ухудшения отношений с клиентами, то есть из-за уменьшения количества покупателей продукции.

Увеличение дебиторской задолженности по сравнению с кредиторской может быть следствием неплатежеспособности покупателей.

Если сравнить показатели дебиторской задолженности, можно сделать выводы относительно того, улучшилось или ухудшилось состояние расчетов с покупателями по сравнению с прошлым годом. Если на предприятии возросла сомнительная дебиторская задолженность, а также общая доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств, то можно сделать вывод о снижении ликвидности текущих активов в целом, а следовательно, об ухудшении финансового состояния предприятия.

Рассматривая вопросы анализа дебиторской задолженности предприятия также следует уделять внимание изучению и анализу ее динамики, состава, структуры и качества.

Внешний анализ состояния расчетов с дебиторами базируется на данных форм № 1 «Баланс» (третий раздел актива) и № 1-Б. Для внутреннего анализа используются данные аналитического учета счетов, предназначенных для обобщения информации о расчетах с дебиторами.

Бухгалтерская отчетность должна давать полное достоверное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности.

В условиях финансово-экономического кризиса разработка политики управления дебиторской задолженностью является одной из ключевых задач в решении задач управления предприятием с позиций оптимального соотношения между ликвидностью и доходностью.

Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «БИГранта» за последние годы дают основание утверждать, что, несмотря на увеличение объемов хозяйственной деятельности предприятия и сохранения его финансовой устойчивости, наблюдается ухудшение его деловой активности, финансовое состояние предприятия является неудовлетворительным: происходит ухудшение его платежеспособности, ликвидности, уменьшение рентабельности и увеличению его финансовой зависимости.

Исследуя дебиторскую задолженность ООО «БИГранта» можно констатировать улучшение ее состояния, так как практически все показатели: срок погашения, доля в реализации продукции, соотношение к кредиторской задолженности, объем средней дебиторской задолженности проявляют четкие положительные тенденции.

Анализ дебиторской задолженности показал, что на ее размер напрямую влияет объем реализованной продукции. Поэтому основным фактором, влияющим на размер дебиторской задолженности, является действующая политика предприятия в отношении покупателей продукции.

Большое влияние на процессы роста дебиторской задолженности осуществляет политика предприятия в расчетах с покупателями. А несвоевременное погашение дебиторской задолженности ведет к платежному кризису. Рост задолженности по коммерческому кредиту обуславливает увеличение спроса на краткосрочные займы, сокращения их предложения и рост их стоимости. Для уплаты долгов организации должны превращать высоколиквидные активы в денежные средства, в противном случае им грозит банкротство.

Как показало исследование системы управления оборотными активами ООО «БИГранта» основными причинами, негативно влияющими на эффективность использования оборотного капитала, стали изменения внутренних факторов, основным из которых является недостаточно умелая работа персонала, как в сбытовой, так и в финансовой сфере. Проблема выражена в неплатежеспособности дебиторов, что вызвало дефицит денежных средств.

Таким образом, из представленных мер по снижению дебиторской задолженности можно сделать выводы, о том что ООО «БИГранта» необходимо:

- контролировать политику диверсификации в отношении дебиторов, т. е. ориентироваться на увеличение их количества для уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями;
- производить классификацию покупателей в зависимости от вида продукции, объема закупок, платежеспособности, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты;
- разрабатывать разнообразные модели договоров с гибкими условиями оплаты, в частности предоставления покупателями скидок при досрочной оплате, так как

снижение цены приводит к расширению продаж и интенсифицирует приток денежных средств;

– постоянно контролировать состояние расчетов по просроченной задолженности;

– имея оперативные данные по просроченной задолженности, необходимо начинать претензионную работу, т. е. высылать уведомления – претензии со всеми расчетами пени за просроченную задолженность.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации: принята всенарод. голосованием 12.12.1993 г. – М.: Юрид. лит., 2014. – 37 с.
2. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 г. № 95–ФЗ // Российская газета. – 2002. – 27 июля.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ // Российская газета. – 1994. – 08 декабря.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 2 от 30.11.1996 г. № 14-ФЗ // Российская газета. – 1996. – 10 февраля.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ // Российская газета. – 1998. – 06 августа.
6. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2 от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ // Российская газета. – 2000. – 07 августа.
7. Методические рекомендации по применению гл. 21 Налог на добавленную стоимость Налогового кодекса Российской Федерации: утв. приказом МНС России от 20.12.2007 г. БГ-3-03/447. – СПС «Гарант»
8. Методические рекомендации по применению гл. 25 Налог на прибыль организаций части второй Налогового кодекса Российской Федерации: утв. приказом МНС России от 20.12.2007 БГ-3-02/729. – СПС «Гарант»
9. Агеева, Е.И. Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью: учебник / Е.И. Агеева. – М: Финансовый менеджмент, 2016. – 25 с.
10. Барт, Э. Руководство по кредитному менеджменту: учебник / Э. Барт. – М.: Прогресс, 2013. – 400 с.
11. Белозерцев, В. В отношении товарного кредита и дебиторской задолженности на предприятии: учебник / В. Белозерцев. – М:Экономист, 2016. – 28 с.
12. Береза, С.Л. Проблема определения дебиторской задолженности в учете / С.Л. Береза // Вестник ВГТУ. – 2013. – № 4 (26). – С. 32–37.
13. Бернар, И. Толковый экономический и финансовый словарь: учебник / И. Бернар, Ж.-К. Коллы. – М.: Международные отношения, 2013. – 567 с.
14. Билык, Н.Д. Управление дебиторской задолженностью предприятий: учебник / Н.Д. Билык. – М: Финансы и менеджмент, 2016. – 36 с.
15. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебник / И.А. Бланк. – М: Финансы и менеджмент, 2014. – 656 с.
16. Боди, З. Финансы: учебник / З. Боди, Р. Мертон. – М.: Издавн. Дом «Вильямс», 2012. – 592 с.
17. Боровик, А.А. Прогнозирование региональной структуры дебиторской и кредиторской задолженности по системному подходу / А.А. Боровик // Формирование рыночных отношений в России. – 2017. – № 3 (70). – С. 133–138.
18. Бухгалтерский учет: учебник / под ред. Ф.Ф. Садовского. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 912 с.
19. Власова, И.А. Учет расчетов с дебиторами и кредиторами: дисс.....канд.

- эконом. наук / И.А. Власова. – М., 2004. – 87 с.
20. Гаврилов, А.А. Анализ взаимосвязи финансового результата и обеспеченности собственными оборотными средствами / А.А. Гаврилов, Е.И. Калайдин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2017. – № 1. – С. 95–97.
 21. Глинкина, Д.В. Регулирования расчетных отношений через управление дебиторской задолженностью / Д.В. Глинкина // Вестник Восточноевропейского университета экономики и менеджмент. – 2016. – № 3(70). – С. 80–87.
 22. Гнатенко, Е.П. Относительно анализа состояния дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии / Е.П. Гнатенко. – file:///D:/ecnof_2013_10(1)_20%20(2).pdf.
 23. Голов, С.Ф. Бухгалтерский учет по международным стандартам: примеры и комментарии: учебник / С.Ф. Голов, В.М. Костюшенко. – М.: Либра, 2013. – 670 с.
 24. Дашков, К. П. Учетно-аналитическое обеспечение управления оборотными активами предприятия: автореферат дисс.... канд. эконом. наук: / К.П. Дашков. – М., 2014. – 20 с.
 25. Дубровская, Е.В. Исследование сущности понятия «Дебиторская задолженность» / Е.В. Дубровская // Вестник Саратовского государственного университета: Сэр. Экономика. – 2017. – № 2. – С. 202–205.
 26. Единак, Т.С. Проблемы управления дебиторской задолженностью предприятия в условиях финансово-экономического кризиса / Т.С. Единак. – <http://firearticles.com/economika-pidpnyemstv/54-problemiupravlinnya-debitorskoju-zaborgovanistyju-pidpriyemstv-vumovax-finansovo-ekonomichnoyi-krizi-yedinak-t-s.html>.
 27. Загородний, А.Г. Финансовый словарь: учебник / А.Г. Загородний, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смолженко. – М.: Знание, 2015. – 566 с.
 28. Зредник, В.С. Формирование эффективной политики погашения дебиторской задолженности в контексте развития финансового инструментария / В.С. Зредник // Вестник ВГТУ. – 2016. – № 3 (37). – С. 37–41.
 29. Иванов, Е.А. Классификация факторов, влияющих на общий уровень дебиторской задолженности предприятия / Е.А. Иванов // Вестник МСУ. – 2015. – № 5. – С. 35–38.
 30. Иванчук, Г.М. Некоторые соображения относительно методологических основ формирования информации о дебиторской задолженности / Г.М. Иванчук // Экономический вестник. – 2017. – № 1. – С. 11–22.
 31. Кирейцев, Г.Г. Финансовый менеджмент: учебник / Г.Г. Кирейцев. – М.: ЦУЛ, 2012. – 469 с.
 32. Кияшко, А.М. Учет и анализ дебиторской задолженности в системе управления предприятием: автореферат дисс.... канд. эконом. наук / А.М. Кияшко. – М., 2011. – 23 с.
 33. Крайник, О.П. Финансовый менеджмент: учебник / О.П. Крайник,

- И.В. Клепикова. – Липецк: Декор, 2014. – 260 с.
34. Кужельный, Н.В. Теория бухгалтерского учета: учебник/ Н.В. Кужельный, В.Г. Линник. – М.: Знание, 2014. – 36 с.
35. Лигоненко, Л.А. Управление дебиторской задолженностью предприятия: учебник / Л.А. Лигоненко. – М.: Либра, 2015. – 275 с.
36. Лищенко, Е.Г. Анализ дебиторской задолженности в системе управления предприятием / Е.Г. Лищенко // Государство и регионы. – 2016.– № 1. – С. 114–117.
37. Момот, Т. Управление дебиторской задолженностью предприятия/ Т. Момот // Бизнес информатика. – 2016. – № 11–12. – С. 97–99.
38. Нашкерская, М.М. Управление дебиторской задолженностью в структуре оборотного капитала предприятия / М.М. Нашкерская. – <http://ena.lp.edu.ru:8080/bitstream/ntb/2674/1/24.pdf>.
39. Николаенко, А. Некоторые аспекты анализа дебиторской задолженности субъектов хозяйствования / А. Николаенко // Предприятие, хозяйство и право. – 2014. – № 7. – С. 141–145.
40. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь: учебник / Б.А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 495 с.
41. Савчук, В.П. Управление финансами предприятия: учебник / В.П. Савчук. – М.: Бином, Лаб. Известный, 2013. – 480 с.
42. Стоун, Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ: учебник / Д. Стоун, К. Хитчинг. – М.: Сирин, 2011. – 302 с.
43. Сурнина, Е.С. Совершенствование учета дебиторской и кредиторской задолженности промышленных предприятий: автореферат дисс.... на соискание науч. степени к.э.н. / Е.С. Сурнина. – Екатеринбург, 2012. – 19 с.
44. Федорченко, О.Е. Учет и анализ расчетов с дебиторами: автореферат дисс.... канд. эконом.наук / О.Е. Федорченко. – М., 2009. – 23 с.
45. Экономический энциклопедический словарь: учебник / С.В. Мочерный, Я.С. Ларина, А.А. Устинко, С.И. Юрий. – Липецк: Мир, 2013. – 616 с.
46. Юрловский, Б. Прекращение обязательства / Б. Юрловский // Современный бухгалтер. – 2014. – № 48. – С. 12–20.