

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономическая теория, региональная экономика, государственное и муниципальное управление»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н., профессор

_____/ В.С. Антонюк /

« ____ » _____ 2018 г.

Коммерческий кредит в практике деятельности фирмы (на примере ООО «СПС-АЛКО»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2018.017.ВКР

Руководитель, доцент каф.ЭТГМУ, к.э.н.

_____/ Л.Б. Кабытова /

« ____ » _____ 2018 г.

Автор

студент группы ЗЭУ– 513

_____/ К.В. Попова /

« ____ » _____ 2018г.

Нормоконтролер, старший преподаватель

_____/ Т.С. Дубынина /

« ____ » _____ 2018 г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Попова К.В. Коммерческий кредит в практике деятельности фирмы (на примере ООО «СПС-АЛКО»). – Челябинск: ЮУрГУ, ЗЭУ – 513, 82 с., 20 ил., 23 табл., библиогр. список – 20 наим., 2 прил., 17 л. плакатов ф. А4.

Объектом дипломной работы является ООО «СПС-АЛКО».

Цель дипломной работы – разработка рекомендаций по повышению эффективности управления коммерческим кредитом в ООО «СПС-АЛКО».

В дипломном проекте, выявлена сущность, формы и виды коммерческого кредитования, основные принципы определения потребности фирмы в коммерческом кредитовании, методика анализа политики коммерческого кредитования фирмы. Проведен анализ и оценка политики управления коммерческим кредитом в деятельности ООО «СПС-АЛКО», разработаны рекомендации по повышению эффективности управления коммерческим кредитом в ООО «СПС-АЛКО», проведена оценка предлагаемых мер по повышению эффективности коммерческого кредитования в ООО «СПС-АЛКО».

Результаты дипломного проекта имеют практическую значимость, и могут применяться ООО «СПС-АЛКО» при использовании коммерческого кредита.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТА В ПРАКТИКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ	
1.1 Сущность, формы и виды коммерческого кредитования	9
1.2 Основные принципы определения потребности фирмы в коммерческом кредитовании	16
1.3 Методика анализа политики коммерческого кредитования фирмы .	23
2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ КРЕДИТОМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СПС- АЛКО»	
2.1 Анализ и оценка структуры и динамики дебиторской и кредиторской задолженности ООО «СПС-АЛКО».....	34
2.2 Оценка политики управления коммерческим кредитом в ООО «СПС-АЛКО».....	46
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ КРЕДИТОМ В ООО «СПС-АЛКО»	
3.1 Основные направления совершенствования процесса управления коммерческим кредитом фирмы.....	55
3.2 Оценка предлагаемых мер по повышению эффективности коммерческого кредитования в ООО «СПС-АЛКО»	62
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	72
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	76
ПРИЛОЖЕНИЯ	
Приложение А - Бухгалтерский баланс ООО «СПС-АЛКО».....	78
Приложение Б - Отчет о финансовых результатах ООО «СПС-АЛКО».	81

ВВЕДЕНИЕ

Переход России к рыночной экономике, повышение эффективности ее функционирования, создание необходимой инфраструктуры невозможно обеспечить без использования и дальнейшего развития кредитных отношений. «Кредит выступает опорой современной экономики, неотъемлемым элементом экономического развития. Его используют все субъекты экономических отношений: как крупные предприятия и объединения, так и отдельные граждане».

Одним из доступных источников, способных обеспечить устойчивое развитие российских предприятий, являются товарный и коммерческий кредиты как прямая альтернатива банковскому кредиту. Товарный и коммерческий кредиты возникают на почве производства, и являются отражением процессов, связанных с продвижением и реализацией товаров, работ, услуг на рынке. Следует отметить, что в основе всех перечисленных отношений лежит заем, а сами обязательства квалифицируются как заемные.

В современных условиях важным становится теоретическое осмысление условий функционирования коммерческого кредита в отечественной экономике, комплексное решение вопросов, направленных на расширение практики применения коммерческого кредита для укрепления хозяйственных связей между предприятиями, на изменение действующего законодательства в области коммерческого кредита.

Объектом исследования является предприятие ООО «СПС-АЛКО».

Предметом исследования является коммерческий кредит в практике деятельности фирмы.

Целью исследования является разработка мероприятий в целях повышения эффективности коммерческого кредитования. Исходя из указанной цели работы, ее основными задачами являются:

- изучить сущность, формы и виды коммерческого кредитования;

- рассмотреть основные принципы определения потребности фирмы в коммерческом кредитовании;
- изучить методы анализа политики коммерческого кредитования фирмы;
- провести анализ и оценку структуры и динамики дебиторской и кредиторской задолженности ООО «СПС-АЛКО»;
- оценить политику управления коммерческим кредитом в ООО «СПС-АЛКО»
- представить основные направления совершенствования процесса управления коммерческим кредитом;
- оценить предлагаемые меры по повышению эффективности коммерческого кредитования в ООО «СПС-АЛКО».

При исследовании использован анализ научной литературы; отечественной и зарубежной практики; применены методы сравнения, анализа, синтеза, статистические методы обработки данных.

В качестве информационной базы научного исследования использовались законодательные и нормативные акты, материалы периодических изданий, поисково-справочные системы «Консультант плюс», «Гарант», интернет - источники, а также результаты собственных расчетов.

Теоретической основой исследования дипломного проекта послужили фундаментальные разработки, предоставленные в трудах отечественных и зарубежных авторов по исследуемой теме, а именно таких как Дуканич Л.В., Ефимова М.Р., Ковалев В.В. и др.

Информационным источником дипломного проекта являются внутренние данные ООО «СПС-АЛКО» и информация, полученная в ходе самостоятельно проведенных исследований по вопросу организации коммерческого кредитования.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТА В ПРАКТИКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

1.1 Сущность, формы и виды коммерческого кредитования

Значение коммерческого кредита в экономике велико, так как запросы и финансовые возможности поставщиков и кредиторов, как правило, не совпадают по времени, предоставление коммерческого кредита предоставляет возможность ускорить реализацию товаров (и удовлетворить спрос покупателя) в ситуации временного недостатка финансовых ресурсов.

Коммерческий (торговый, фирменный, подтоварный) кредит – кредит, который в процессе поставок и дальнейших расчетов за товары, работы, услуги предприятия предоставляют друг другу. С коммерческим кредитом связана деятельность каждого коммерческого предприятия. В процессе приобретения средств труда, товаров для продажи и реализации готовой продукции предприятия взаимно кредитуют друг друга. В кредитных отношениях предприятие играет значительную роль, являясь кредитором своего покупателя, или пассивную роль, привлекая в свой оборот средства других предприятий-кредиторов.

Коммерческий торговый кредит встроен в процесс оборота капитала компании. На ранней стадии оборота средств предприятие, приступая к кредитным отношениям с поставщиками и подрядчиками, приобретает факторы производства. Заключительный этап оборота реализации готовой продукции определяет кредитные отношения с клиентами и заказчиками. В таких случаях компания может выступать как заемщиком, так и кредитором.

В экономической литературе существуют следующие формулировки понятия «коммерческий кредит».

Коммерческий кредит – это особая форма кредита, предоставляемого в товарной форме продавцами покупателям в виде отсрочки уплаты денег за проданные товары [16, с.241].

Коммерческий кредит заключается в отсрочке или рассрочке платежа за проданный товар, зафиксированный в договоре. Сделка ссуды здесь связана со сделкой купли-продажи товара [15, с.62].

Коммерческий кредит часто рассматривается как товарный кредит, поскольку в основе его лежит поставка товаров или оказание услуг. Предоставление кредита в товарной форме обычно связано с невозможностью реализации товара с одновременной его оплатой, борьбой за рынки сбыта [13, с.173].

Исходя из сущности и сформулированного определения коммерческого кредита, выделим его основные виды и функции.

Коммерческий кредит предоставляется как в денежной, так и в товарной форме. В случае товарной формы коммерческого кредита отсрочка оплаты является продолжением процесса продажи продукции, предоставляется не временно высвободившаяся стоимость, а обычный товар с отсрочкой платежа. При денежной форме основой становятся денежные средства, временно высвободившиеся из хозяйственного оборота. Немаловажно и то, что при товарном коммерческом кредите собственность на объект передачи переходит от продавца-кредитора к покупателю, при денежной форме собственность на предоставленную стоимость не переходит от кредитора к заемщику, последний получает ее только во временное владение. За пользование кредита производится разная оплата. При товарном коммерческом кредите комиссия за отсрочку платежа включается в стоимость товара. В том случае, когда коммерческий кредит предоставляется в денежной форме, то комиссия за пользование ссудой взимается в открытой форме – кроме размера кредита, возвращаемого кредитору, заемщик дополнительно уплачивает заемный процент.

Коммерческий кредит, в зависимости от области применения, делится на:

- местный, относятся сделки, применяемые в пределах дочерних предприятий одной организации;
- региональный, включает кредитные отношения между хозяйствующими субъектами одной территориальной единицы, региона;
- межрегиональный, проведение сделок между регионами;
- национальный, представлен взаимоотношениями, по территориальному признаку выходящими за рамки одного региона;
- международный, осуществляется при участии, как резидентов, так и нерезидентов и находится в плоскости мировой торговли.

Коммерческий кредит имеет несколько видов предоставления (рисунок 1).

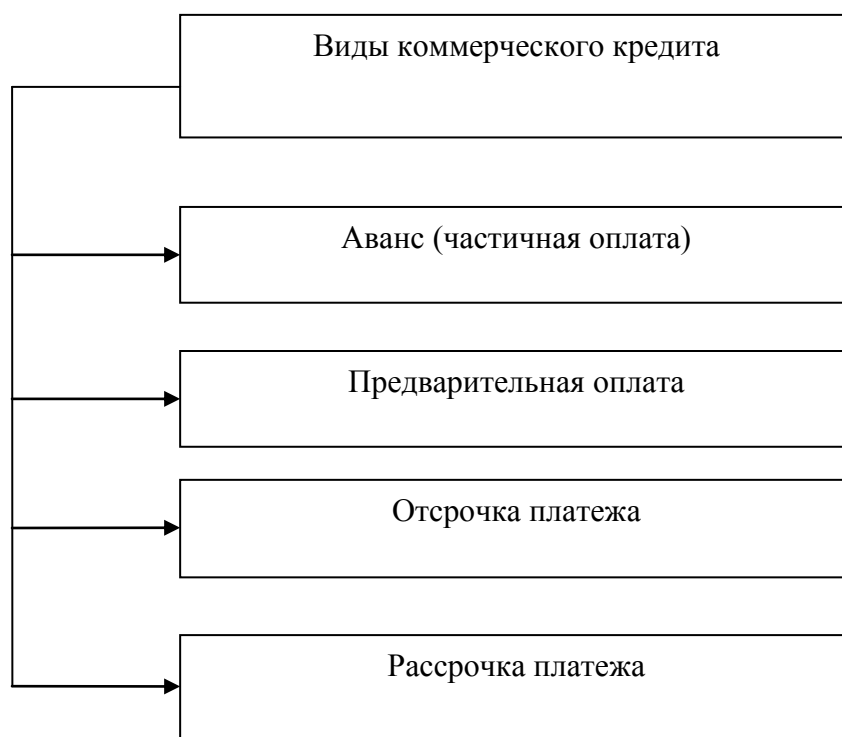


Рисунок 1 – Виды предоставления коммерческого кредита

Гражданским кодексом РФ ст. 488 «Оплата товара, проданного в кредит» и ст. 489 «Оплата товара в рассрочку» [1, с.452] регламентируются все случаи коммерческого кредитования по договору купли-продажи.

Например, договором купли-продажи предусматривается отсрочка платежа за отгружаемый товар клиенту. В действительности это означает предоставление коммерческого кредита, в размере отгруженного товара до времени его оплаты. В свою очередь договор купли-продажи может предусматривать предоплату за товара в величине 80% от его стоимости. В таком случае продавцу выдается кредит в размере перечисленной предоплаты или авансового платежа.

Если продажа отгружаемой продукции осуществляется в кредит с отсрочкой или рассрочкой платежа, то товар, реализованный в коммерческий кредит, является залоговым обеспечением с момента его передачи покупателю и до его полной оплаты, если иное не предусмотрено договором купли-продажи. При этом покупатель также выступает в качестве залогодателя, а продавец – залогодержателя.

Формы коммерческого кредита предоставлены на рисунке 2.

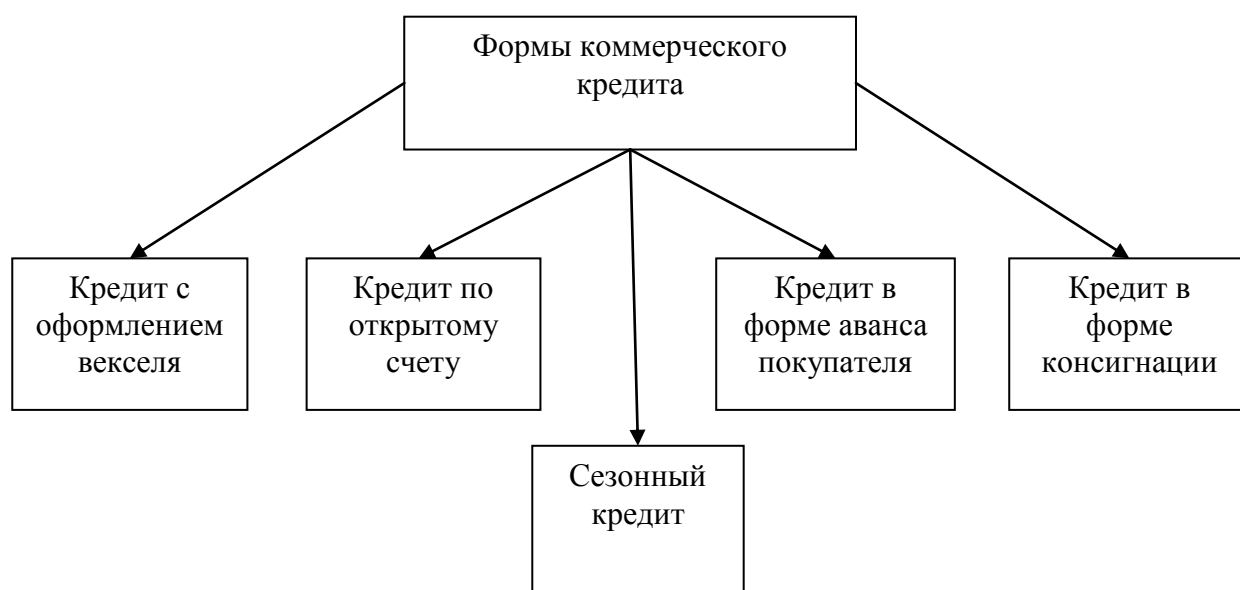


Рисунок 2 – Формы коммерческого кредита

Кредит с оформлением векселя – преимущественно перспективная форма коммерческого кредита, которая получила широкое развитие в странах с развитой рыночной экономикой. Такая форма снижает потребность в денежных средствах, необходимых для его обслуживания, и помогает смягчить последствия кризиса

платежного оборота. Для компаний данная форма привлечения способствует сокращению объема запасов товарно-материальных ценностей и следовательно ускорению оборачиваемости капитала.

Оборот векселей обслуживается простыми и переводными векселями. Основное различие между ними заключается в том, что последний может быть передан плательщиком для выполнения любому третьему лицу с помощью индоссамента (передаточной надписи на векселе).

От вида продукции; состояния условий финансового рынка; сложившейся экономической практики кредитования клиентов зависит срок вексельного коммерческого кредита.

При данных условиях вексель может быть выдан с погашением: по представлению, в определенное время после представления, в определенное время после его составления, на определенную дату.

Кредит по открытому счету используется между постоянными контрагентами при многократных поставках предварительно согласованного ассортимента продукции небольшими партиями (например, при поставках между оптовиками и потребителями продукции). При такой ситуации продавец выставляет стоимость отгруженной продукции на дебет открытого покупателю счета, который погашает свою задолженность в сроки, предусмотренные договором. Факт взаимной поставки товаров предприятиями (например, предприятиями одного объединения) является особым видом коммерческого кредита по открытому счету. При этом каждая из компаний открывает счет, и является потребителем коммерческого кредита.

Кредит в форме аванса покупателя – покупатель заранее перечисляет продавцу определенную сумму авансового платежа (в виде полной или частичной предоплаты стоимости продукции).

Сезонный кредит используется организациями-покупателями с целью образования необходимых запасов продукции, до периода проведения сезонных распродаж и способствует отсрочке платежа производителю до конца

распродажи. Преимуществом этого метода в том, что производители могут выпускать продукцию без привлечения дополнительных затрат на ее складирование и хранение.

Кредит в форме консигнации – это скрытая форма коммерческого кредита. Форма, в которой поставщик (консигнант) дает распоряжение на совершение сделок по продаже товаров со своих (обычно арендуемых) складов, расположенных в другой стране или в свободной экономической зоне, а торговое предприятие (консигнанта) принимает и исполняет это поручение, заключая сделки по продаже товаров с этого склада (обычно сдаваемого им в аренду покупателю) от своего имени, но за счет консигнанта. Платежи консигнанту совершаются только после продажи поставленного товара. Кредит в форме консигнации широко используется отечественными торговыми предприятиями в их внешнеэкономических операциях (в данном случае коммерческий кредит является наиболее безопасным в финансовом отношении для предприятий-консигнаторов) [9, с.82].

Предпочтительным способом кредитования является вексельный способ. Вексель – долговое обязательство покупателя перед поставщиком. В векселе указываются сумма задолженности, проценты по кредиту, срок и правила погашения векселя. Переходя из рук в руки, вексель увеличивает возможности предоставления коммерческого кредита. В таком случае на векселе появляется передаточная надпись – индоссамент. Чем больше индоссаментов на векселе, тем шире круг его обращения и тем больше гарантий его оплаты.

Обращение векселей полностью не устраняет ограниченность коммерческого кредита. Цель превзойти ограниченность лимитов коммерческого кредита приводит к появлению банковского кредита и одновременно к модификации самого коммерческого кредита.

В современных условиях, наиболее широко используется коммерческое кредитование наличными, предприятия оказывают друг другу денежные займы. Для обеспечения привлеченных заемных средств предприятия стараются

выпускать и размещать краткосрочные коммерческие векселя на других предприятиях. Но коммерческий кредит не исчерпал себя полностью, сейчас появилось стремление возрастания его роли и повышения доли в объеме предоставляемых займов.

В юридическом оформлении сделки между кредитором и заемщиком плата за такой кредит входит в цену товара, а не рассчитывается специально, к примеру, через фиксированный процент от базовой суммы [8, с.38].

Коммерческий кредит – это особое условие выполнения расчетов по договору, в виде, например дополнительного соглашения. Это может быть договор купли-продажи, аренды, оказания услуг и т.д. Коммерческий кредит тесно связан с договором, дополнительным условием которого он является.

Юридическое обеспечение коммерческого кредитования определено в ст.823 ГК РФ. В соответствии с п. 2 ст. 823 ГК РФ к коммерческому кредиту используются правила, содержащиеся в главе 42 ГК РФ «Заем и кредит», если иное не предусмотрено правилами о договоре, из которого возникло соответствующее обязательство, и не противоречит сути такого обязательства. Этот вывод подтвержден в п.12 постановления Пленума ВС РФ и ВАС РФ от 08.10.98 № 13/14 «О практике применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о процентах за пользование чужими денежными средствами».

Следовательно, при проведении платежей по любому договору, в первую очередь, следует руководствоваться правилами, установленными Гражданским кодексом РФ в отношении этого вида договора, и только при их отсутствии (полностью или частично) – обращаться к главе 42 ГК РФ.

Договор коммерческого кредита необходимо заключать в простой письменной форме.

В соответствии со ст. 489 ГК РФ договор о продаже товара в рассрочку платежа тоже будет считаться недействительным, если в нем не прописаны цена товара, порядок, сроки и размеры платежей.

Предоставление коммерческого кредита должно быть выделено отдельным пунктом. Например, в разделе об условиях оплаты следует указать порядок предоставления отсроченного платежа, размеры и сроки уплаты процентов за предоставленный отсроченный платеж. Положение о порядке возврата не оплаченного покупателем товара должно содержаться в разделе об ответственности сторон.

При предоставлении коммерческого кредита ценообразование может быть установлено следующими способами:

- в договоре указывается окончательная сумма (включая отсрочку или рассрочку платежа). В таком случае проценты за использование коммерческого кредита либо скрыты в цене товара, либо вообще не взимаются;

- в договоре указывается базовая цена товара, и отдельно фиксируется сумма, подлежащая уплате покупателем за каждый день или за все время отсрочки или рассрочки платежа, определенной договором.

Итак, коммерческий кредит – это продажа товаров (услуг) покупателю кредитором с отсрочкой платежа.

1.2 Основные принципы определения потребности фирмы в коммерческом кредитовании

Коммерческий кредит является одним из инструментов рыночной экономики, который необходимо всесторонне использовать. «Использование коммерческого кредита в современных условиях является естественным результатом развития товарно-денежных отношений, различных форм собственности, отказа от сложившейся монопольной практики банковского кредитования». Но при внедрении этого инструмента всегда следует помнить, что данная форма кредита имеет как преимущества, так и недостатки.

«Роль кредита характеризуется результатами его применения для экономики, государства и населения, а также особенностями методов, с помощью которых эти результаты достигаются».

Применение коммерческого кредита приводит к тому, что он содействует перераспределению капиталов между предприятиями и отраслями, поскольку, выполняя перераспределительную функцию, он может в известной мере заменять банковский кредит. В данном случае поставщики-кредиторы имеют более легкий доступ к банковским ресурсам (через операцию учета векселей в банке), чем заемщик, находящийся в затруднительном финансовом положении в связи с необходимостью выплатить заработную плату. То есть, «с помощью коммерческого кредита заемщик может, даже при отсутствии у него требующихся денежных средств, приобрести материальные ресурсы, необходимые для бесперебойности процессов производства и реализации продукции» [7, с.212].

Коммерческий кредит – это дополнительный фактор, способствующий восстановлению сбалансированности денежной и товарной массы, так как в результате получения коммерческого кредита происходит признание потребительной стоимости и стоимости товара и, соответственно, подтверждение товарной обеспеченности денег.

Использование коммерческого кредита «может способствовать ускорению оборачиваемости оборотных средств, поскольку создаются дополнительные возможности для сокращения запасов и реализации товарно-материальных ценностей, превышающих объективные потребности предприятия-кредитора» [5, с.246].

Также он содействует улучшению качества кредитно-расчетного обслуживания на основе расширения видов услуг и возможности большего выбора клиентом наиболее удобных форм кредитных отношений» [4, с.147].

У коммерческого кредита есть и другие преимущества:

- оперативность в предоставлении средств в товарной форме;
- техническая простота оформления;

– активный механизм мобилизации свободных товарных ресурсов и их перераспределения;

– возможность финансовой поддержки предприятиями друг друга;

– воздействие на развитие кредитного рынка.

«Кроме того, коммерческий кредит образует финансовую базу для торговли, способствует ее существенному расширению (мультипликации); в ряде случаев позволяет вести крупную торговлю без денег. Также способствует внедрению финансовых инноваций и выступает основой для появления кредитных платежных средств (чеков) и бумажных денег (банкнот)» [19, с.104].

Коммерческий кредит наряду с несомненными достоинствами имеет и недостатки:

– ограниченность по направлениям, во времени, по размерам;

– иногда вынужденный со стороны поставщика характер отсрочки платежа в связи с трудным финансовым положением;

– наличие риска для поставщика;

– сильное влияние со стороны банковской сферы при учете векселей.

Предоставление коммерческого кредита может привести к изменениям темпов инфляции, так как замедляется скорость обращения денежной единицы в результате отсрочки платежа [5, с.246]. Учет векселей в банках при коммерческом кредите может привести к росту денежной массы [4, с.148].

Андрианов И.Г и Орлиновский Я.Г характеризуют коммерческий кредит следующим образом. «Коммерческий кредит создает искусственный платежеспособный спрос и в целом усиливает неустойчивость экономики, поэтому его применение в расчетах между предприятиями вызывает большие сомнения».

С одной стороны, экономика нуждается в коммерческом кредите, так как он является мощнейшим инструментом конкурентной борьбы и может решить проблему стимулирования сбыта продукции на внутреннем рынке, обеспечит

создание прочных горизонтальных внутривозрастных связей, дать благоприятную ценовую составляющую при экспорте товаров.

С другой стороны, неэффективное использование коммерческого кредита может привести к увеличению темпов инфляции, росту цен, ведь процент за предоставляемый коммерческий кредит может включаться продавцом в цену; к увеличению денежной массы и т.д.

Рассмотрим формирование системы кредитных условий (рисунок 3).

Срок предоставления кредита (кредитный период) – максимальный период, за который покупателю предоставляется отсрочка платежа за реализованную продукцию. Увеличение срока предоставления кредита приводит к росту суммы финансовых средств, вложенных в дебиторскую задолженность, и повышению продолжительности финансового и всего операционного цикла организации, но при этом стимулирует объем реализации продукции (при прочих равных условиях). Исходя из этого, устанавливая размер кредитного срока, нужно оценивать его влияние на результаты хозяйственной деятельности в комплексе.

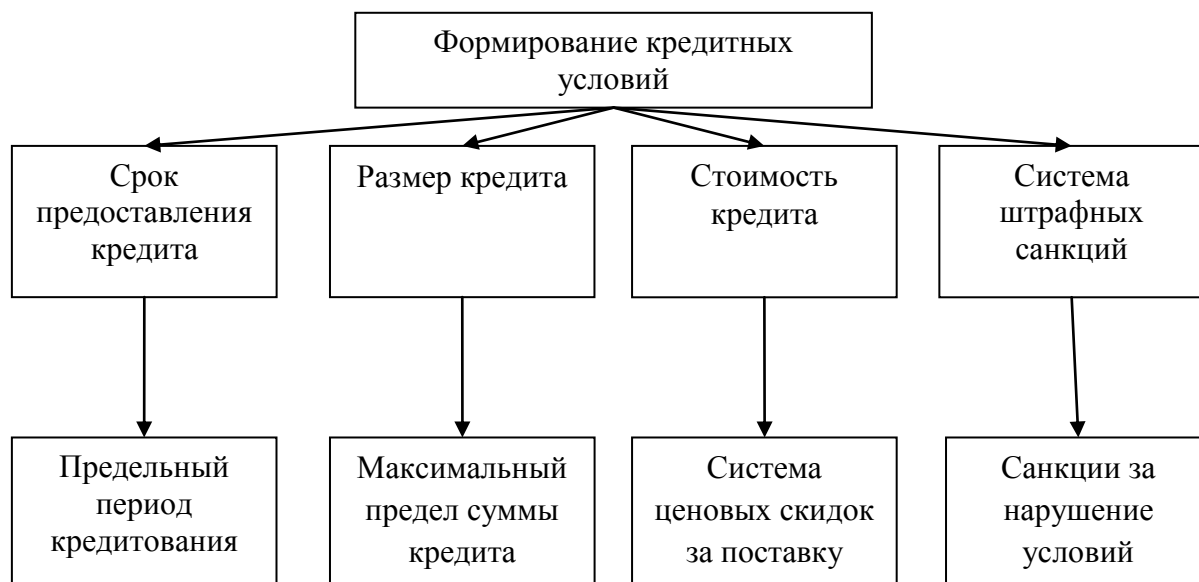


Рисунок 3 – Формирование системы кредитных условий

Размер предоставляемого кредита (кредитный лимит) характеризует наибольший предел суммы задолженности покупателя по предоставляемому товарному (коммерческому) или потребительскому кредиту. Он определяется с учетом типа осуществляемой политики коммерческого кредитования (уровня приемлемого риска), планируемого объема продаж продукции на условиях отсрочки платежей, среднего объема сделок по реализации готовой продукции (при потребительском кредите – средней стоимости реализуемых в кредит товаров), финансового состояния организации – кредитора и других факторов. Кредитный предел делится по формам предоставляемого кредита и видам реализуемой продукции.

Стоимость предоставления кредита определяется системой ценовых скидок при исполнении расчетов за приобретенную продукцию в срочном порядке. В совокупности со сроком предоставления кредита данная ценовая скидка характеризует норму процентной ставки за предоставляемый кредит, рассчитываемую для сравнения на ежегодной основе. Расчет определяется следующей формулой:

$$ПС_k = \frac{ЦС_n \times 360}{СП_k} \quad (1)$$

где $ПС_k$ - годовая норма процентной ставки за предоставляемый кредит;

$ЦС_n$ - ценовая скидка, предоставляемая покупателю при осуществлении немедленного расчета за приобретенную продукцию, в %;

$СП_k$ - срок предоставления кредита (кредитный период), в днях.

При установлении стоимости товарного (коммерческого) или потребительского кредита, следует учитывать, что его размер не должен превышать уровень процентной ставки по краткосрочному финансовому (банковскому) кредиту. Иначе он не будет стимулировать продажу товаров в кредит, в связи с тем, что покупателю будет выгодней взять краткосрочный кредит в банке (на срок, равный кредитному периоду, установленному продавцом) и оплатить за приобретенный товар при его покупке.

Система штрафов за просрочку выполнения обязательств покупателями, сформированная в процессе разработки кредитных условий, должна предполагать соответствующие пени, штрафы и неустойки. Сумма данных штрафных санкций должна целиком восполнять все финансовые потери организации-кредитора (потерю дохода, инфляционные потери, возмещение риска снижения уровня платежеспособности и другие).

Разработка стандартов оценки покупателей и разделение условий предоставления кредита.

Принципом установления такого рода стандартов оценки покупателей, является их кредитоспособность. Кредитоспособность покупателя определяет систему условий, характеризующих его способность привлекать кредит в различных формах и в полном объеме в оговоренные сроки выполнять все связанные с ним финансовые обязательства.

Образование системы стандартов оценки клиентов включает в себя следующие основные элементы:

- установление системы характеристик, дающих оценку кредитоспособности отдельных групп клиентов;
- создание и экспертизу информационной базы для оценки кредитоспособности клиентов;
- отбор методов оценки отдельных характеристик кредитоспособности клиентов;
- группировку клиентов по уровню кредитоспособности;
- разделение кредитных условий в соотношении с уровнем кредитоспособности покупателей.

Развитие стандартов оценки покупателей и разграничение кредитных условий совершаются отдельно по разным формам кредита – товарному и потребительскому. Начальным этапом построения структуры стандартов их оценки является определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей.

Для товарного (коммерческого) кредита такая оценка обычно проводится по следующим критериям:

- объем и стабильность осуществления хозяйственных операций с клиентом;
- статус клиента в деловом мире;
- платежеспособность клиента;
- эффективность хозяйственной деятельности клиента;
- состояние условий товарного рынка, где клиент совершает свою операционную деятельность;
- размер и состав чистых активов, которые могут являться обеспечением кредита при неплатежеспособности клиента и возбуждении дела о его банкротстве.

Задача создания и экспертизы информационной базы проведения оценки кредитоспособности покупателей – обеспечение ее надежности.

Информационная база, применяемая для данных целей, состоит:

- из информации, предоставляемой именно клиентом (их перечень распределяется в разрезе форм кредита);
- из данных, создаваемых из внутренних источников (если сделки с клиентом носят постоянный характер);
- из сведений, полученных из внешних источников (коммерческого банка, обслуживающего покупателя; других его партнеров по сделкам и т.п.).

Рассмотрение собранной информации осуществляется путем ее логической проверки, в процессе проведения коммерческих переговоров с покупателями, путем непосредственного посещения клиента (по потребительскому кредиту) с планом проверки состояния его имущества и в иных формах в соответствии с объемом кредитования. Выбор способов оценки отдельных данных кредитоспособности клиентов решается содержанием оцениваемых характеристик. Для этого при оценке индивидуальных характеристик кредитоспособности покупателей, рассмотренных ранее, могут быть применены статистический, нормативный, экспертный, балльный и другие методы.

Разделение кредитных условий в соотношении с уровнем кредитоспособности покупателей наряду с суммой кредитного лимита может выполняться по таким параметрам, как:

- период предоставления кредита;
- потребность страхования кредита за счет покупателей;
- типа штрафных санкций и т.п.

Объединение покупателей товара по уровню кредитоспособности основывается на результатах ее оценки, и обычно включает следующие категории:

- покупатели, которым предоставлен кредит в максимальном размере, т.е. на уровне установленного кредитного лимита (группа «первоклассных заемщиков»);
- покупатели, которым предоставлен кредит в ограниченном объеме, определяемом уровнем допустимого риска невозврата долга;
- покупатели, которым не предоставляется кредит (при недопустимом уровне риска невозврата долга, определяемом типом избранной политики коммерческого кредитования).

1.3 Методика анализа политики коммерческого кредитования фирмы

Политика коммерческого кредитования – это система правил и мер, направленных на реализацию контроля за использованием и проведением кредитов, предоставляемых фирмой.

В рамках политики коммерческого кредитования фирмы решаются следующие задачи:

- увеличение объема продаж за счет предоставления покупателям более выгодных условий;
- ускорение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности;

- минимизация недополученной выгоды от невозможности использования суммы задолженности и потерь от инфляционного обесценения суммы задолженности;
- минимизация финансовых рисков, связанных с возможным дефицитом денежных средств вследствие несвоевременного погашения дебиторской задолженности, со списанием безнадежных долгов;
- определение круга кредиторов, форм и объемов заимствований с учетом особенностей производственного и финансового циклов предприятия;
- минимизация цены заемного капитала;
- переключение на альтернативные источники заимствований по мере возникновения необходимости;
- контроль за своевременностью погашения долга и уплаты процентов, выбор форм реструктуризации долга при необходимости;
- поддержание баланса между текущими активами и текущими обязательствами по суммам и срокам.

Политика коммерческого кредитования фирмы состоит из неотъемлемо связанных между собой блоков: управление дебиторской задолженностью и управление кредиторской задолженностью.

Целью анализа дебиторской и кредиторской задолженности является выявление суммы оправданной и неоправданной задолженности; изменения за анализируемый период, реальность сумм дебиторской и кредиторской задолженности, причины и давность образования дебиторской задолженности.

Рассмотрим этапы анализ дебиторской и кредиторской задолженности по данным финансовой отчетности предприятия (рисунок 4).

Основными задачами анализа дебиторской задолженности являются:

- проверка реальности и юридической обоснованности числящихся на балансе предприятия сумм дебиторской задолженности;
- проверка соблюдения правил расчетной и финансовой дисциплины;

- проверка правильности получения сумм за отгруженные материальные ценности и полноты их списания, наличие оправдательных документов при совершении расчетных операций и правильности их оформления;
- проверка своевременности и правильности оформления и предъявления претензий дебиторам, а также организация контроля за движением этих дел и проверка порядка организации, взыскания сумм причиненного ущерба и других долгов, вытекающих из расчетных взаимоотношений;
- разработка рекомендаций по упорядочению расчетов, снижению дебиторской задолженности.

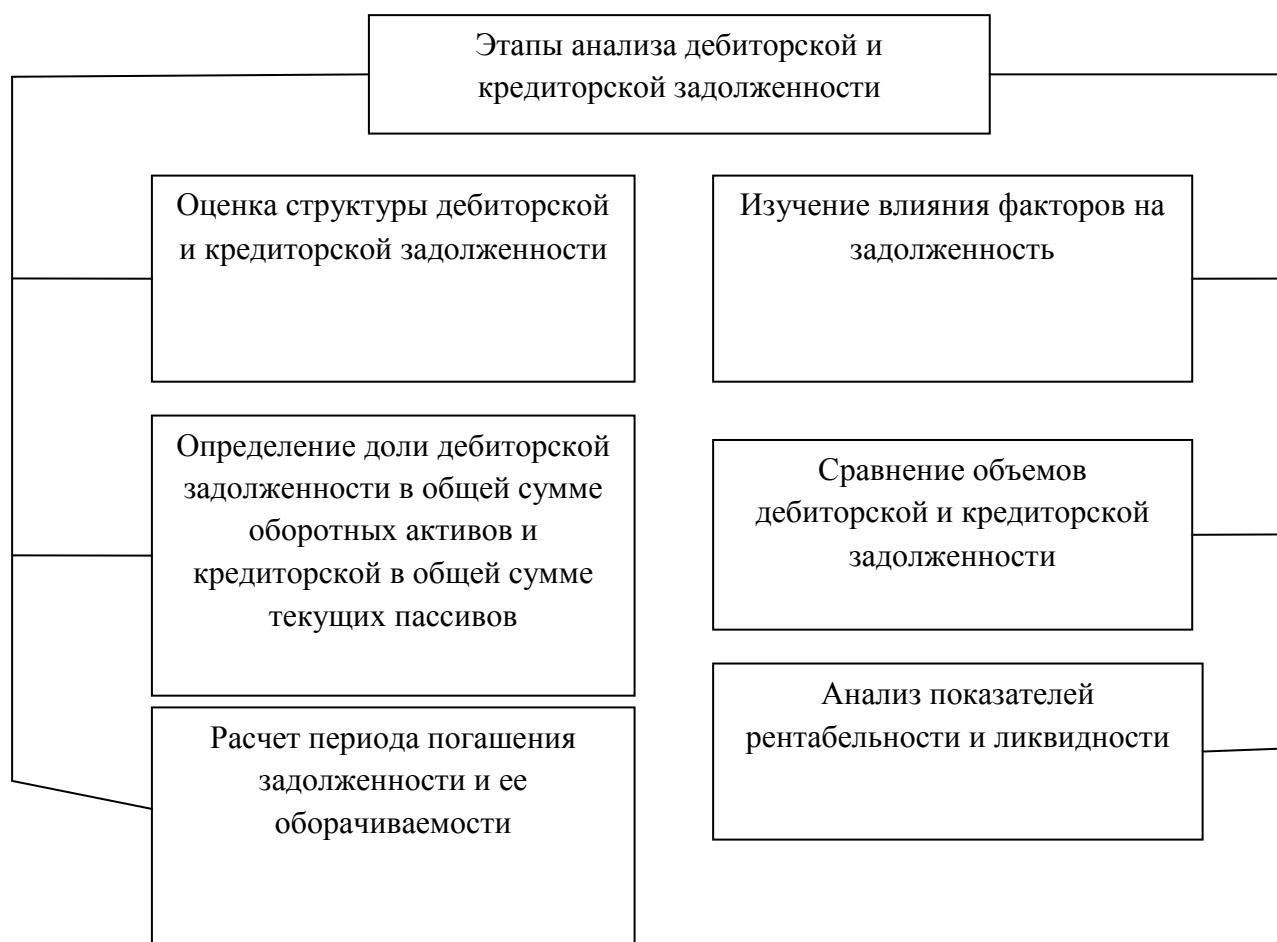


Рисунок 4 – Этапы анализа дебиторской и кредиторской задолженности

Основными источниками информации для анализа дебиторской и кредиторской задолженности служат бухгалтерский баланс, приложение к балансу «Отчет о финансовых результатах и их использовании» (Форма №2), оборотные ведомости, карточки аналитического учета, данные инвентаризации, первичные документы, журналы-ордера и ведомости синтетического учета, в которых отражается движение соответствующих платежей, расчетные ведомости по начислению заработной платы работникам, действующие нормативные документы, определяющие ставки и льготы при производстве расчетов по направлениям платежей, другие отчетные формы.

Анализ дебиторской задолженности необходимо дополнить анализом кредиторской задолженности.

В отличие от дебиторской задолженности, являющейся частью имущества предприятия, долги кредиторам служат одним из источников его формирования. Источник этот в пределах обусловленного договором срока бесплатный для потребителя, а зачастую бесплатный вообще, поскольку многие кредиторы до последнего времени не применяют штрафных санкций за просрочку платежей.

В связи с этим кредиторская задолженность становится наиболее выгодным для потребителей способом кредитования. Однако есть небольшое «но», особенно когда должнику не удалось уплатить по счетам контрагентов в срок. Накопленные просроченные долги кредиторам грозят неисправному плательщику потерей доверия контрагентов, банков, инвесторов и в конечном счете угрожают банкротством. С помощью финансово-экономического анализа необходимо найти тот порог допустимой задолженности, который позволяет воспользоваться ее преимуществами, но не дает перейти черту, за которой следуют потеря делового имиджа и связанные с этим негативные последствия.

Основными задачами анализа кредиторской задолженности являются:

– оценка и анализ динамики и структуры кредиторской задолженности по сумме и кредиторам;

– выделение суммы просроченной кредиторской задолженности, в том числе срочной, оценка факторов, повлиявших на ее образование.

Методика анализа кредиторской задолженности аналогична методике анализа дебиторской задолженности. Анализ проводится по данным аналитического учета расчетов с поставщиками.

В процессе анализа рассчитываются и оцениваются в динамике показатели оборачиваемости кредиторской задолженности, которые характеризуют число оборотов этой задолженности в течение анализируемого периода.

Анализ начинается с изучения структуры и динамики дебиторской задолженности. Аналитические расчеты оформляются в виде таблицы 1.

По итогам расчетов делаются выводы о влиянии на отклонение общей величины дебиторской задолженности коммерческой организации изменений сумм долгосрочной дебиторской задолженности в целом, краткосрочной дебиторской задолженности в целом и отдельных их статей, а также дается оценка изменениям структуры дебиторской задолженности, произошедшим в отчетном году.

Далее анализируется объем, состав, структура и динамика кредиторской задолженности. Аналитические расчеты оформляются в виде таблицы 2.

По итогам расчетов делаются выводы о влиянии на отклонение общей величины кредиторской задолженности коммерческой организации изменений сумм долгосрочной кредиторской задолженности в целом, краткосрочной кредиторской задолженности в целом и отдельных их статей, а также дается оценка изменениям структуры кредиторской задолженности, произошедшим в отчетном году.

Особое внимание обращается на изменение суммы и удельного веса краткосрочной кредиторской задолженности, поскольку их увеличение может быть охарактеризовано как негативное явление, так как краткосрочная кредиторская задолженность сопряжена, как правило, с большим риском.

Таблица 1 – Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности

Показатель	На начало отчетного периода		На конец отчетного периода		Изменение		Темп роста, %
	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес %	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес %	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес %	
Дебиторская задолженность - всего, в том числе: 1.1. Расчеты с покупателями и заказчиками 1.2. Авансы выданные 1.3. Прочая Дебиторская задолженность, всего		100		100		-	

Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов рассчитывается по формуле:

$$ДЗ_{\text{акт}} = \frac{ДЗ}{\text{ОбА}} * 100\% \quad (2)$$

где $ДЗ_{\text{акт}}$ – доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, (%);

ОбА – оборотные активы.

Чем выше данный показатель, тем менее мобильна структура имущества организации.

Доля кредиторской задолженности определяется отношением кредиторской задолженности к текущим пассивам:

$$Д_{\text{кз}} = \frac{Кз}{Т_{\text{п}}} * 100\% \quad (3)$$

где $Д_{\text{кз}}$ – доля кредиторской задолженности;

$Кз$ – кредиторская задолженность;

$Т_{\text{п}}$ – текущие пассивы.

Таблица 2 – Анализ структуры и динамики кредиторской задолженности

Показатель	На начало отчетного периода		На конец отчетного периода		Изменение		Темп роста, %
	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес %	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес %	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес %	
Кредиторская задолженность краткосрочная - всего, в том числе: 1.1. Расчеты с поставщиками и подрядчиками 1.2. Авансы полученные 1.3. Расчеты по налогам и сборам 1.4. Кредиты 1.5. Займы 1.6. Прочая Кредиторская задолженность - всего							
		100		100			-

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывают коэффициент оборачиваемости по формуле:

$$K_{обдз} = \frac{В}{ДЗ_{средняя}} \quad (4)$$

где $K_{обдз}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

$В$ – выручка от продаж, тыс. руб.;

$ДЗ_{средняя}$ – средняя дебиторская задолженность, тыс. руб.

Средние остатки дебиторской задолженности за год:

$$ДЗ_{средняя} = \frac{ДЗ_{н.п.} + ДЗ_{к.п.}}{2} \quad (5)$$

где $ДЗ_{н.п.}$ – дебиторская задолженность на начало периода;

$ДЗ_{к.п.}$ – дебиторская задолженность в конце периода;

Коэффициент оборачиваемости характеризует число оборотов, которые совершает вся дебиторская задолженность за отчетный год. Увеличение числа

оборотов свидетельствует об ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого организацией.

Период погашения дебиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$П_{ПДЗ} = \frac{365}{K_{обДЗ}} \quad (6)$$

где $П_{ПДЗ}$ – период погашения дебиторской задолженности в днях.

Следует иметь в виду, что, чем больше период отсрочки погашения задолженности, тем выше риск ее непогашения. Поэтому снижение этого показателя оценивается как положительная тенденция.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$K_{обКЗ} = \frac{В}{КЗ_{средняя}} \quad (7)$$

где $K_{обКЗ}$ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

$В$ – выручка от продаж, тыс. руб.;

$КЗ_{средняя}$ – средняя кредиторская задолженность, тыс. руб.

Средняя кредиторская задолженность:

$$КЗ_{средняя} = \frac{КЗ_{н.п.} + КЗ_{к.п.}}{2} \quad (8)$$

где $КЗ_{н.п.}$ – кредиторская задолженность на начало отчетного периода;

$КЗ_{к.п.}$ – кредиторская задолженность на конец отчетного периода.

Увеличение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности свидетельствует об ускорении погашения текущих обязательств организации перед кредиторами, а снижение – расширение покупок в кредит.

Период погашения кредиторской задолженности:

$$П_{ПКЗ} = \frac{365}{K_{обКЗ}} \quad (9)$$

где $П_{ПКЗ}$ – период погашения кредиторской задолженности.

Характеризует средний срок возврата коммерческого кредита предприятием.

В конце всех аналитических действий в таблице 3 выполняют сравнение дебиторской и кредиторской задолженности.

Таблица 3 – Сравнение дебиторской и кредиторской задолженности

Показатель	На конец года
Дебиторская задолженность, всего, тыс. руб.	
Кредиторская задолженность, всего, тыс.руб.	
Разница показателей, тыс. руб. (стр.1-стр.2)	
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (стр.1/стр.2)	

Значительное превышение кредиторской задолженности над дебиторской создает угрозу финансовой устойчивости предприятия. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской означает отвлечение средств из хозяйственного оборота и может привести в дальнейшем к необходимости привлечения дорогостоящих кредитов банков и займов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Следовательно, от того, насколько соответствуют предоставленные и полученные объемы кредитования, зависит финансовое благополучие предприятия.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности по данным финансовой отчетности фирмы позволяет сделать выводы об эффективности политики управления коммерческим кредитом в практике деятельности фирмы.

Важным направлением анализа дебиторской задолженности является определение ее рентабельности, при котором исследуются факторы, влияющие на рентабельность дебиторской задолженности. В процессе анализа используются коэффициент эффективности использования дебиторской задолженности, а также Модель Дюпона, которая применительно к этому виду активов имеет вид:

$$R_{дз} = R_{прод.} * K_{обдз}, \quad (10)$$

где $R_{дз}$ – рентабельность дебиторской задолженности, %;

$R_{\text{прод.}}$ – рентабельность продаж, %.

Рентабельность продаж показывает, сколько чистой прибыли содержится в каждой денежной единицы продаж:

$$R_{\text{прод.}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{B} * 100\%, \quad (11)$$

где $\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль.

Термин «рентабельность» в анализе кредиторской задолженности применяется для отражения степени эффективности использования фирмой средств кредиторов.

Коэффициент рентабельности кредиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$K_p = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{KЗ} * 100\%, \quad (12)$$

где $\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль за период;

КЗ – сумма кредиторской задолженности на конец периода.

Ликвидность баланса – это уровень покрытия обязательств фирмы ее активами. Этот показатель также можно измерить величиной собственных оборотных средств: чем их больше, тем лучше. Группировка ликвидности активов и пассивов предоставлена в таблице 4.

Таблица 4 – Группировка активов и пассивов

Активы		Пассивы	
Абсолютно ликвидные	A_1	Наиболее срочные обязательства	Π_1
Быстро реализуемые	A_2	Среднесрочные обязательства	Π_2
Медленно реализуемые	A_3	Долгосрочные обязательства	Π_3
Труднореализуемые	A_4	Собственный капитал, находящийся постоянно в распоряжении предприятия	Π_4

Если A_1, A_2, A_3 больше, чем Π_1, Π_2, Π_3 и $A_4 < \Pi_4$, то баланс абсолютно ликвиден.

Коэффициенты ликвидности рассчитываются по следующим формулам:

K_1 – коэффициент абсолютной ликвидности, который рассчитывается по формуле:

$$K_1 = \frac{A_1}{\Pi_1} \quad (13)$$

В норме $K_1 \geq 1$.

Коэффициент K_2 – коэффициент быстрой ликвидности, выражается по формуле:

$$K_2 = \frac{A_1 + A_2}{\Pi_1 + \Pi_2} \quad (14)$$

В норме $K_2 \geq 1,4$.

Предприятие в состоянии обеспечить быстрое полное погашение имеющейся у него текущей задолженности за счет собственных средств.

K_3 – коэффициент общей ликвидности, находится по формуле:

$$K_3 = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2} \quad (15)$$

В норме коэффициент $K_3 \geq 2$.

Коэффициент общей ликвидности объясняет, насколько быстро организация способна погасить текущие обязательства. Этот показатель дает оценку того, сколько примерно рублей из активов приходится на рубль текущих обязательств. каждое предприятие краткосрочные платежи погашает, в основном текущими активами.

Выводы по главе 1

Коммерческий кредит означает кредитование, осуществляемое самими участниками производства и реализации товаров (работ, услуг) в виде предоставления аванса (частичной оплаты), предварительной оплаты, отсрочки платежа за товар (работу, услугу) и рассрочки платежа за товар (работу или услугу).

Основное условие коммерческого кредитования – в качестве коммерческого кредита рассматривается только кредит, предоставляемый не по самостоятельному заёмному обязательству, а во исполнение договоров на реализацию товаров (выполнения работ, оказания услуг).

2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ КРЕДИТОМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СПС-АЛКО»

2.1 Анализ и оценка структуры и динамики дебиторской и кредиторской задолженности ООО «СПС-АЛКО»

Объектом исследования в работе является общество с ограниченной ответственностью «СПС-АЛКО», цель деятельности которого – получение прибыли.

Основные виды деятельности организации – это оптовая торговля соками, минеральной водой и прочими безалкогольными напитками, а также алкогольными напитками, включая пиво и пищевой этиловый спирт.

Для оценки политики управления коммерческим кредитом в деятельности ООО «СПС-АЛКО» рассмотрим структуру, темпы роста и долю дебиторской и кредиторской задолженности на основании данных бухгалтерского баланса (приложение А).

Структура дебиторской задолженности по субъектам представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Структура дебиторской задолженности ООО «СПС-АЛКО» в 2014–2016 гг.

Структура дебиторской задолженности	2014		2015		2016	
	Тыс. руб.	Уд.вес %	Тыс. руб.	Уд.вес %	Тыс. руб.	Уд.вес %
Покупатели и заказчики	21 351,0	39,6	25 819,0	40,1	27 154,0	40,5
Задолженность поставщиков и подрядчиков	20 380,0	37,8	19 187,0	29,8	21 924,0	32,7
Задолженность подотчетных лиц	108,0	0,2	64,0	0,1	134,0	0,2
Задолженность персонала	863,0	1,6	708,0	1,1	536,0	0,8
Прочая дебиторская задолженность	11 214,0	20,8	18 608,0	28,9	17 298,0	25,8
Дебиторская задолженность - всего	53 916,0	100,0	64 387,0	100,0	67 046,0	100,0

Проанализировав данные таблицы 5, можно сделать вывод, что в структуре дебиторской задолженности произошли некоторые изменения. Удельный вес дебиторской задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками увеличился с 39,6% до 40,5%. Удельный вес прочей дебиторской задолженности увеличился на конец отчетного периода на с 20,8% до 25,8%. Практически не оказывали никакого влияния на состав и структуру дебиторской задолженности векселя, полученные в оплату за продукцию (их удельный вес в составе задолженности покупателей и заказчиков составил около 4%). Снизилась задолженность поставщиков с 37,8% до 32,7%. Задолженность подотчетных лиц и персонала являлась незначительной (менее 1% в структуре задолженности).

Структуру дебиторской задолженности можно представить на рисунке 5.

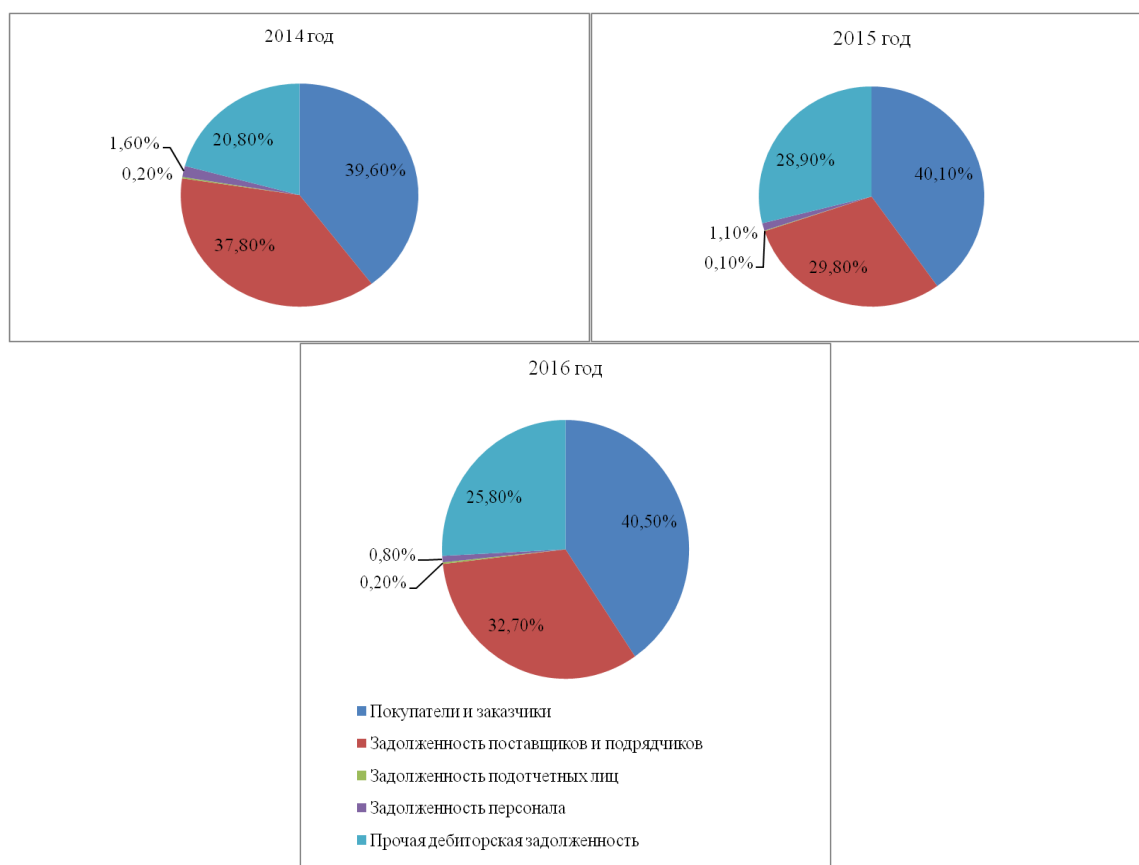


Рисунок 5 – Структура дебиторской задолженности ООО «СПС-АЛКО» в 2014–2016 гг., %

Проанализировав данные таблицы 6, можно сделать вывод, что дебиторская задолженность увеличилась в 2016 году против 2014 года на 13130 тыс. руб. (показав темп роста 119,4% в 2015 году, и 104,1 % в 2016 году).

Таблица 6 – Динамика дебиторской задолженности ООО "СПС-АЛКО" в 2014–2016 гг.

Состав дебиторской задолженности	Изменение (2016–2014 гг.)		Темп роста, %	
	Тыс. руб.	Уд.вес %	2015/2014	2016/2015
Покупатели и заказчики	5803,0	0,9	120,9	105,2
Задолженность поставщиков и подрядчиков	1544,0	–5,1	94,1	114,3
Задолженность подотчетных лиц	26,0	0,0	59,3	209,4
Задолженность персонала	–327,0	–,08	82,0	75,7
Прочая дебиторская задолженность	6084,0	5,0	165,9	93,0
Дебиторская задолженность - всего	13 130,0	-	119,4	104,1

Темпы роста дебиторской задолженности демонстрирует рисунок 6:

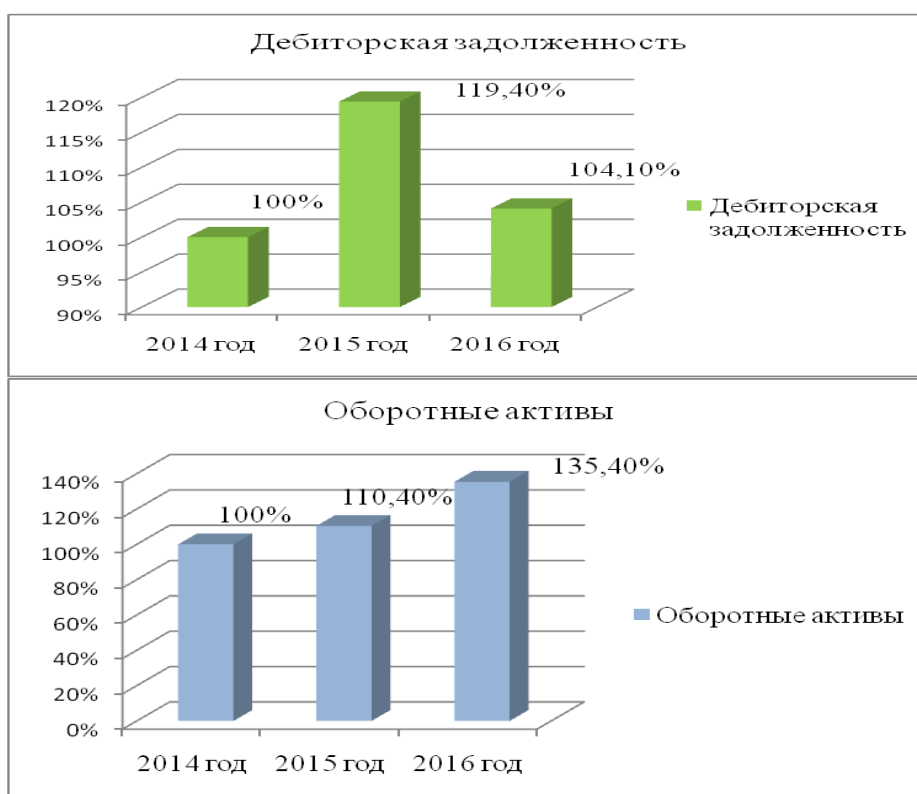


Рисунок 6 – Темпы роста дебиторской задолженности за 2014–2016гг., %

Рисунок 6 показывает, что в 2015 году темп роста дебиторской задолженности, достигнув значения 119,4 %, оказался выше темпа роста оборотных активов (они увеличились на 16272 тыс. руб. и их темп роста составил 110,4%), данная ситуация может создать угрозу финансовому благополучию компании. В 2016 году предприятие сумело улучшить ситуацию с отвлечением средств в расчеты с контрагентами, и можно наблюдать темп снижения дебиторской задолженности (87,2 %).

Рассмотрим таблицу 7, в которой представлена доля дебиторской задолженности в оборотных активах. Доля дебиторской задолженности рассчитывается по формуле (2).

Таблица 7 – Доля дебиторской задолженности в оборотных активах ООО «СПС-АЛКО» в 2014–2016 гг.

Показатели	Абс.значения, тыс.руб.			Изм., тыс. руб.		Темп роста (базовый), %	
	2014	2015	2016	2015-2014	2016-2015	2015-2014	2016-2015
Оборотные активы	156 562,0	172 834,0	233 982,0	16 272,0	61 148,0	110,4	135,4
Дебиторская задолженность	53 916,0	64 387,0	67 046,0	10 471,0	2659,0	119,4	104,1
Доля дебиторской задолженности в активах, %	34,4	37,3	28,7	2,9	-8,6	108,4	77,0

Источник: по данным бухгалтерской отчетности ООО «СПС-АЛКО»

Доля дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов составила:

в 2014 году: $53916/156562*100\% = 34,4\%$

в 2015 году: $64387/172834*100\% = 37,3\%$

в 2016 году: $67046/233982*100\% = 28,7\%$

На рисунке 7 наглядно представлена доля дебиторской задолженности в оборотных активах.

Видно, что предприятие отвлекло в дебиторскую задолженность 34,4% оборотных активов в 2014 году, в 2015 году данное значение возросло до 37,3%, а в 2016 году доля дебиторской задолженности составила 28,7%. Получается, что в

2016 году доля дебиторской задолженности в оборотных активах снизилась, до более безопасного значения, чем в 2014 и 2015 годах (считается, что отвлечение в дебиторскую задолженность, более 30%, опасно для экономического положения предприятия).

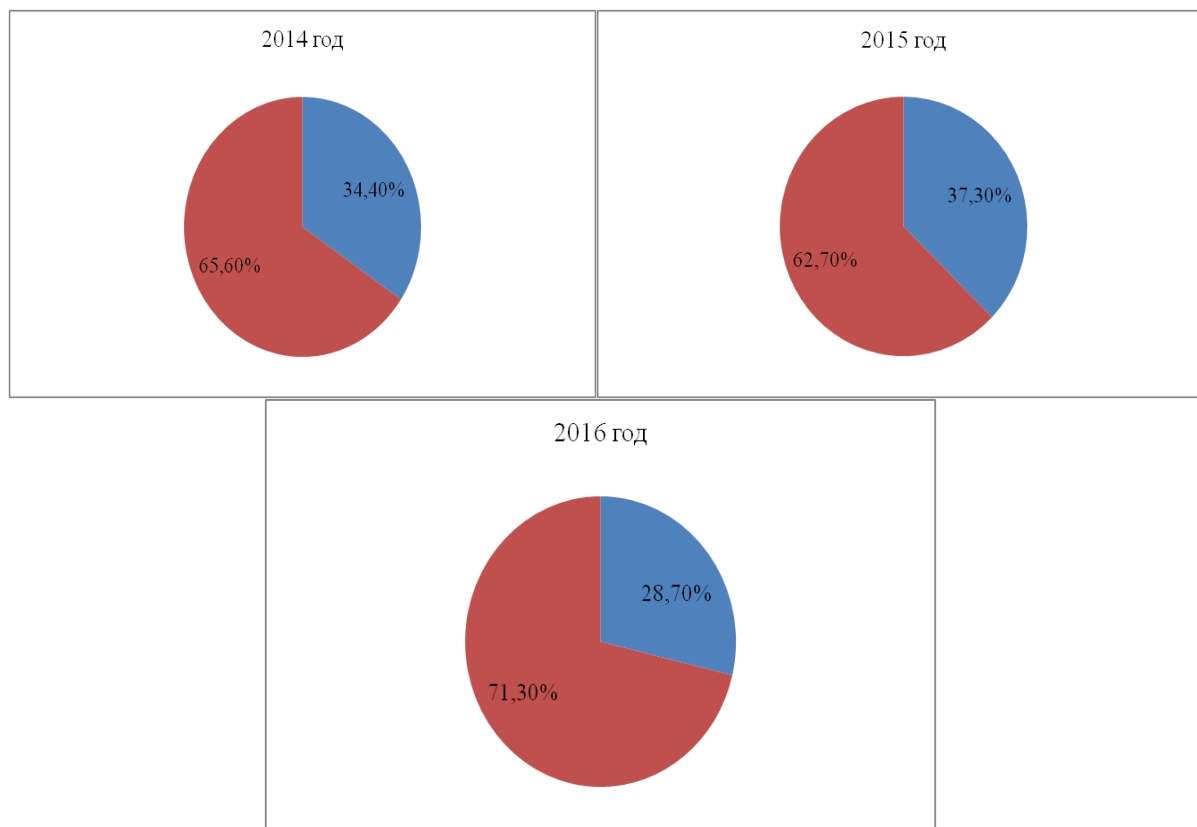


Рисунок 7 – Доля дебиторской задолженности в оборотных активах, в 2014–2016 гг., %

Динамику темпа роста доли дебиторской задолженности в оборотных активах демонстрирует следующий рисунок 8. Он показывает, что в 2015 темп роста доли дебиторской задолженности составил 108,4%, оказался немного ниже темпа роста оборотных активов (они увеличились на 16272 тыс. руб. и их темп роста составил 110,4%).

Данная ситуация может создать угрозу финансовому благополучию компании. В 2016 году предприятие сумело улучшить ситуацию с отвлечением средств в расчеты с контрагентами, и можно наблюдать темп снижения доли дебиторской задолженности до 71%. Оборотные активы, напротив, возросли на 35,4%

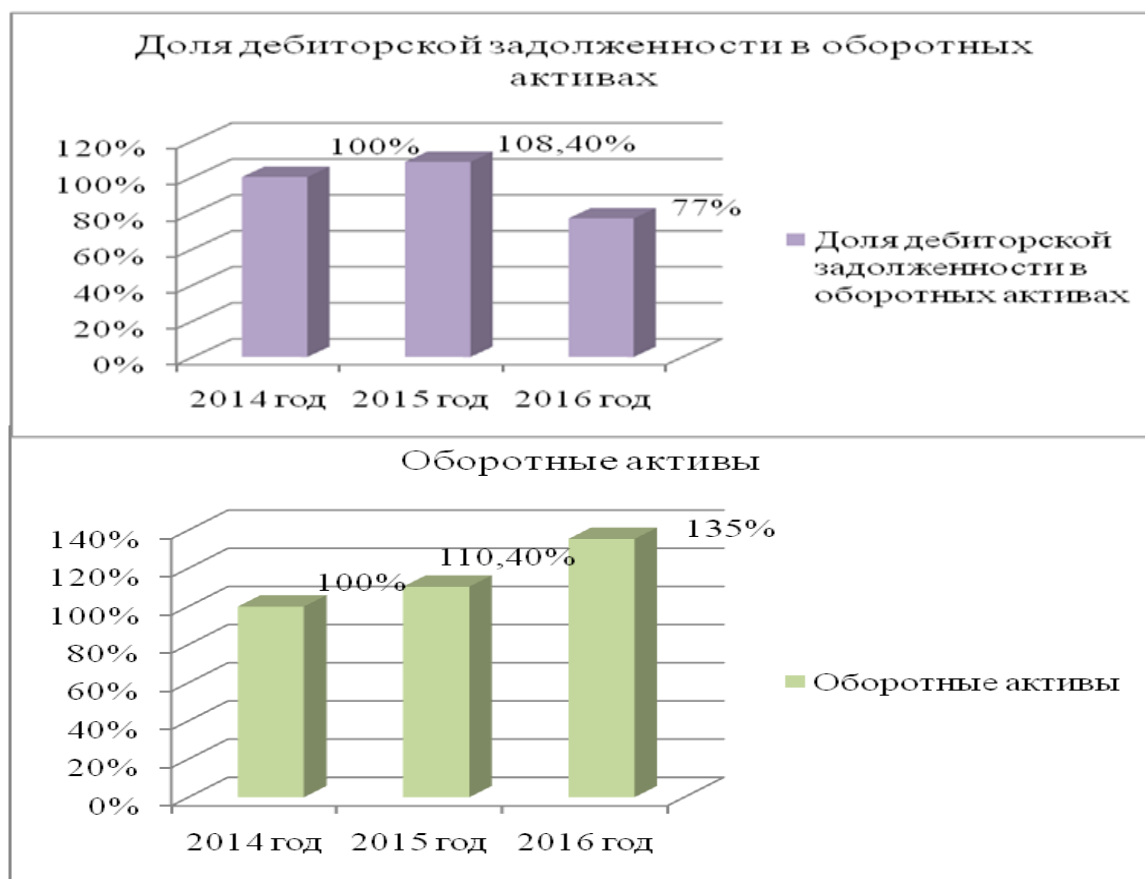


Рисунок 8 – Динамика темпа роста доли дебиторской задолженности и оборотных активов в 2014–2016гг., %

Следует отметить, что на финансовое положение предприятия влияет не само наличие дебиторской задолженности, а её размер, движение и форма, т.е. то, чем вызвана эта задолженность. Возникновение дебиторской задолженности представляет собой объективный процесс в хозяйственной деятельности при системе безналичных расчетов, так же как и появление дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность, не всегда образуется в результате нарушения порядка расчетов, и не всегда ухудшает финансовое положение. Поэтому её нельзя в полной сумме считать отвлечением собственных средств из оборота, т.к. служит объектом банковского кредитования, и не влияет на платежеспособность предприятия.

Далее рассмотрим структуру и динамику дебиторской задолженности по субъектам и срокам представленную в таблице 8.

Таблица 8 – Структура и динамика дебиторской задолженности ООО «СПС-АЛКО» в разрезе субъектов и по срокам погашения

Клиент	№ заказа	Дата отгрузки	Срок оплаты	Общая сумма к оплате, тыс. руб.	Текущая сумма к оплате, тыс. руб.	Просроченная задолженность, дней			
						1–30	31–60	61–90	91 и более
ООО "Аврора"	ЧЕЛ1564	01.03	30.03	7013,7	712,6	-	-	-	-
ООО "Град"	ЧЕЛ1589	25.02	15.03	4378,1	656,7	166,4	-	-	100,7
ООО "Молл"	ЧЕЛ1595	28.02	28.03	5516,0	805,3	-	-	-	-
ООО "Ариант"	ЧЕЛ1601	10.03	01.04	6129,0	1998,1	-	-	349,0	-
ООО "Спутник"	ЧЕЛ1624	05.04	05.04	2758,2	708,9	-	-	-	306,2
ООО "Вал"	ЧЕЛ1730	07.03	07.04	4677,0	2146,7	-	-	-	-
ООО "Градус"	ЧЕЛ1756	15.03	01.04	2758,0	1511,4	-	-	-	-
ООО "Бахус"	ЧЕЛ1801	16.03	02.04	6611,0	3034,4	-	1712,2	-	-
ООО "Орбита"	ЧЕЛ1825	15.03	06.04	3940,0	618,6	-	-	-	-
Итого по крупным дебиторам				43781,0	12192,7	166,4	1712,2	349,0	406,9
В% от общей суммы долга				65,3	27,8	0,4	3,9	0,8	0,9
Остальные дебиторы	-	-	-	23265,0	5955,8	279,2	721,2	0,0	23,3
В % от общей суммы долга				34,7	25,6	1,2	3,1	0,0	0,1
Итого				67046,0	18148,5	445,6	2433,4	349,0	430,2

Таким образом, задолженность крупных дебиторов составила 65,3% от общей суммы задолженности. В том числе текущая сумма их задолженности составила 27,8%, доля просроченной задолженности составила около 6%. Текущая сумма задолженности прочих дебиторов составляет 25,6%, а 4,4% это просроченная. В основном срок просрочки составляет до 60 дней.

Проанализируем структуру и динамику кредиторской задолженности в ООО «СПС-АЛКО».

Возникновение кредиторской задолженности обусловлено заключенными договорами на поставку продукции, выполнение ремонтно-строительных работ,

оказание коммунальных слуг и других работ и услуг, потребление которых связаны с торгово-хозяйственной деятельностью.

После поставки продукции на предприятие у ООО «СПС-АЛКО» возникает кредиторская задолженность, которую оно погашает в течение указанного в договоре срока. Кредиторская задолженность в ООО «СПС-АЛКО» списывается при истечении срока исковой давности. Как правило, его продолжительность составляет три года. Списание задолженности производится одновременно.

Рассмотрим динамику и структуру кредиторской задолженности в таблице 9 и 10.

Таблица 9 – Структура кредиторской задолженности ООО «СПС-АЛКО» в 2014–2016 гг.

Структура кредиторской задолженности (КЗ)	2014		2015		2016	
	Тыс. руб.	Уд. вес %	Тыс. руб.	Уд. вес %	Тыс. руб.	Уд. вес %
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	96 852,8	67,1	99 918,5	63,8	143 230,2	71,2
Расчеты с персоналом	5051,9	3,5	2975,6	1,9	2615	1,3
Расчеты по социальному страхованию	12 413,3	8,6	11 902,5	7,6	18 306,1	9,1
Расчеты по налогам	1876,4	1,3	2819,0	1,8	3218,7	1,6
Авансы полученные	3752,9	2,6	4855,0	3,1	1810,5	0,9
Прочие кредиторы	24 393,6	16,9	34 141,0	21,8	31 985,4	15,9
Итого	144 341,0	100,0	156 612,0	100,0	201 166,0	100,0

Таблица 10 – Динамика кредиторской задолженности ООО «СПС-АЛКО» в 2014–2016 гг.

Структура кредиторской задолженности (КЗ)	Изменение 2016–2014		Темп роста, %	
	Тыс. руб.	Уд. вес %	2015/2014	2016/2014
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	46 377,4	4,1	103,2	147,9
Расчеты с персоналом	–2436,9	–2,2	58,9	50,8
Расчеты по социальному страхованию	5892,8	0,5	95,9	147,5
Расчеты по налогам	1342,3	0,3	150,2	171,5
Авансы полученные	–1942,4	–1,7	129,4	48,2
Прочие кредиторы	75 91,8	–1	140,0	131,1
Итого	56 825,0	0,0	108,5	139,4

За 2014–2016 гг. кредиторская задолженность увеличилась на 56825 тыс. руб., темп прироста составил 8,5% в 2015 году и 39,4% в 2016 году. Анализируя изменения в составе и структуре кредиторской задолженности, можно отметить, что произошли существенные изменения в следующих статьях:

– задолженность поставщикам и подрядчикам за 2014–2016гг. увеличилась в целом на 46377,4 тыс. руб., при этом отмечается увеличение ее удельного веса на 4,1%;

– незначительные изменения (менее 5%) произошли по статьям: задолженность по оплате труда – снизилась на 2436,9 тыс. руб., отмечается снижение удельного веса данной статьи на 2,2%; увеличение задолженности по налогам и сборам на 1342,3 тыс.руб., удельный вес увеличился на 0,3%, перед внебюджетными фондами задолженность увеличилась на 5892,8 тыс.руб., а ее доля возросла на 0,5%.

Структуру кредиторской задолженности по субъектам ООО «СПС-АЛКО» в 2014–2016 гг. представим на рисунке 9.

В таблице 11 предоставлена доля кредиторской задолженности в капитале предприятия, рассчитанная по формуле (3).

Таблица 11 – Доля кредиторской задолженности в капитале ООО «СПС-АЛКО» в 2014–2016 гг.

Показатели	Абс.значения, тыс.руб.			Изм., тыс. руб.		Темп роста, %	
	2014	2015	2016	2015–2014	2016–2014	2015/2014	2016/2014
Текущие пассивы	157 220,0	173 305,0	237 118,0	16 085,0	79 898,0	110,2	150,8
Кредиторская задолженность	144 341,0	156 612,0	201 166,0	12 271,0	56 825,0	108,5	139,4
Доля КЗв валюте баланса, %	91,8	90,4	84,8	–1,4	–7,0	98,5	92,4

Источник: по данным бухгалтерской отчетности ООО «СПС-АЛКО»

Доля кредиторской задолженности в капитале предприятия составила:

в 2014 году: $144341/157220 \cdot 100\% = 91,8\%$,

в 2015 году $156612/173305 \cdot 100\% = 90,4\%$,

в 2016 году $201166/237118*100\% = 84,8\%$.

Расчеты показывают, что доля кредиторской задолженности в капитале предприятия снизилась. Сравнение доли дебиторской и кредиторской задолженности показывает, что предприятие в большей степени использует коммерческие кредиты поставщиков, нежели предоставляет их покупателям.

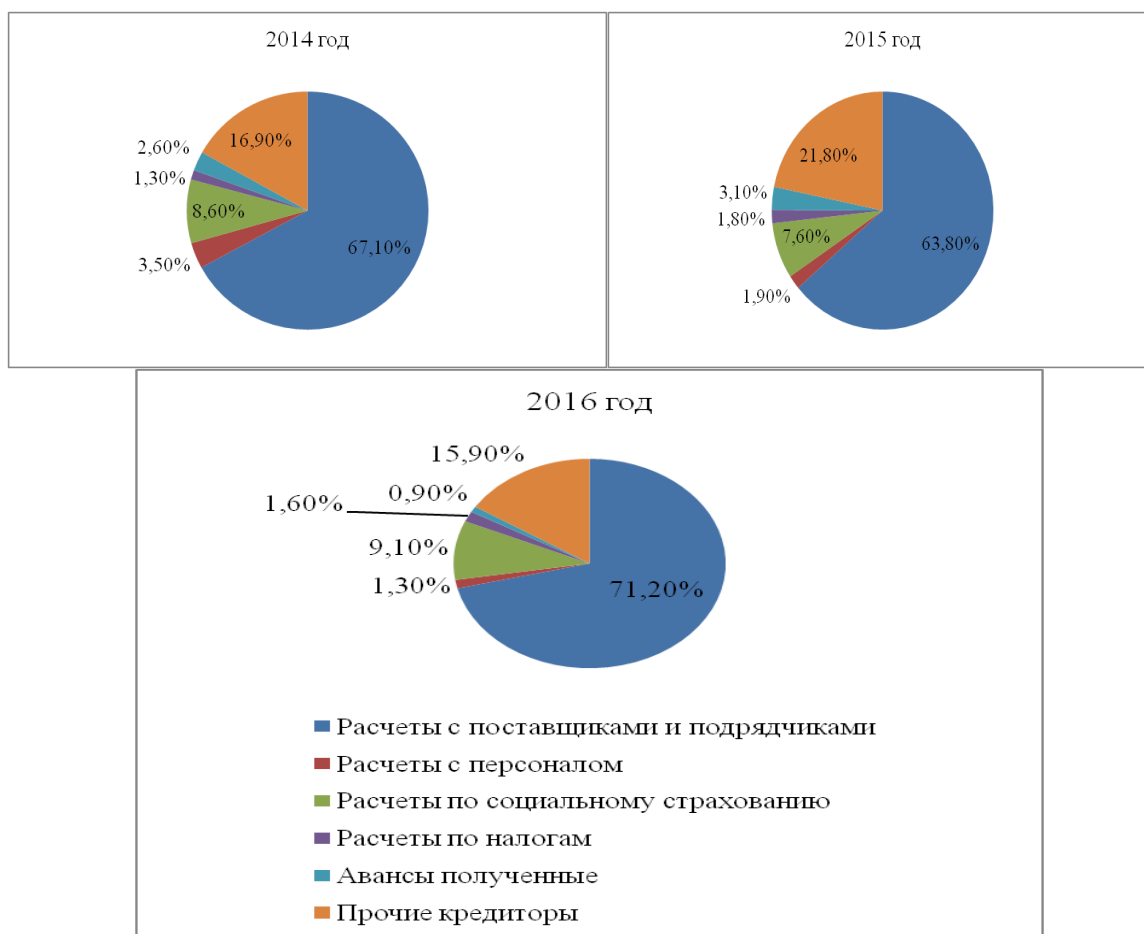


Рисунок 9 – Структура кредиторской задолженности по субъектам ООО"СПС-АЛКО в 2014–2016 гг., %

Прирост кредиторской задолженности составил в 2016 году 39,4%, а в 2015 году 8,5%, следовательно, за 2016 год, предприятие увеличило свою задолженность кредиторам.

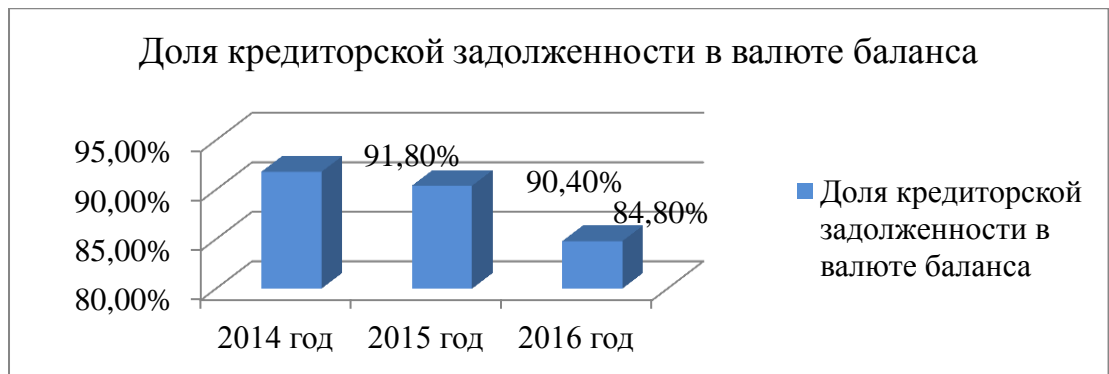


Рисунок 10 – Доля кредиторской задолженности в валюте баланса (капитале) ООО "СПС-АЛКО" в 2014–2016 гг., %

Динамика кредиторской задолженности представлена на рисунке 11:

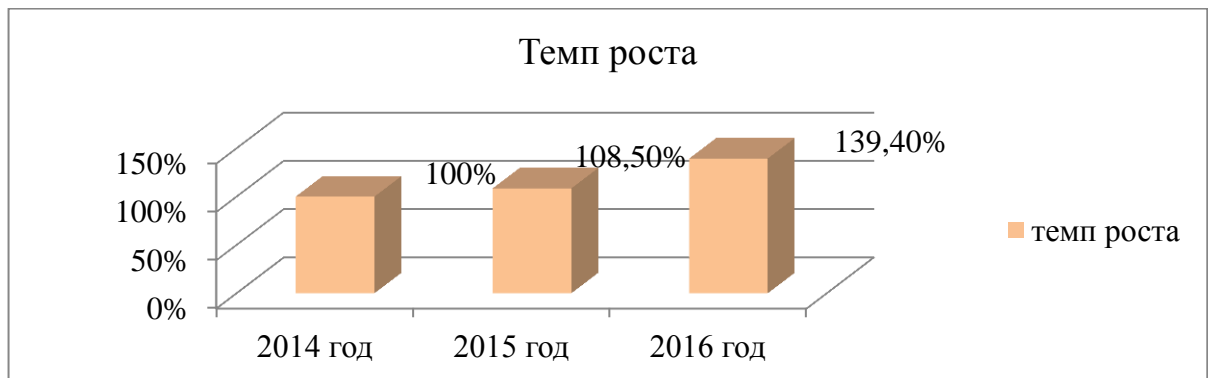


Рисунок 11 – Темпы роста кредиторской задолженности в 2014–2016 гг., %

Таким образом, у предприятия в 2016 году произошел рост кредиторской задолженности на 56825 тыс. руб., темп роста составил 139,4%.

Несмотря на снижение доли задолженности в капитале, ее уровень остается высоким в краткосрочных обязательствах (на конец 2016 года 90,9%), а это может отрицательно сказаться на финансовом состоянии предприятия. Из-за больших отсрочек по платежам у предприятия могут возникнуть проблемы с поставщиками, ущерб репутации предприятия из-за неблагоприятных отзывов кредиторов, судебные издержки по делам, возбужденными поставщиками.

Рассмотрим сроки образования и обеспеченности кредиторской задолженности в таблице 12.

Таблица 12 – Состав и сроки образования и обеспеченности кредиторской задолженности за 2014–2016 гг.

в тыс. руб.

Кредиторы	2014 год	2015 год	2016 год	До 3 мес.	От 3 до 6 мес.	От 6 до 9 мес.	От 9 до 12 мес.
Поставщики и подрядчики, в т.ч.	103 999,0	99 918,5	162 603,0	71 806,0	24 683,0	30 407,0	35 707,0
ООО "СанИнбев"	3609,0	4228,5	8046,6	1440,3	1944,9	3975,0	686,4
ООО "Эфес"	26 847,0	30 539,0	9857,1	5027,1	3578,0	1252,0	0,0
ООО "Гифт"	19 342,0	20 829,4	39 428,5	24248,5	512,6	2642,0	12 025,4
ООО "Империял М"	19 401,0	24 306,7	26 352,7	19395,6	5022,8	711,5	1222,8
ООО "ТриА"	15 588,0	1879,3	31 925,7	284,1	9188,2	13182,1	9271,3
ООО "Абсолют"	635,0	5794,6	25 145,8	5154,9	1948,8	11881,4	6160,7
ООО "Астра"	12 702,0	11 902,5	21 725,9	7621,4	5149,0	1342,7	7612,8
Прочие кредиторы	5875,0	438,5	120,7	120,7	0	0,0	0,0
Расчеты с персоналом	1876,0	2975,6	2615,2	2325,0	88,9	201,3	0,0
Расчеты по налогам и социальному страхованию	5831,0	14 721,5	2152,4	2152,4	0,0	0	0,0
Авансы полученные	476,0	4855,0	1810,0	1810,0	0,0	0	0,0
Прочие кредиторы	32 159,0	34 141,4	31 985,4	1823,2	26 132,1	4030,1	0,0
Итого	144 341,0	156 612,0	201 166,0	79 916,6	50 904,0	34 638,4	35 707,0

Структуру кредиторской задолженности представим на рисунке 12.

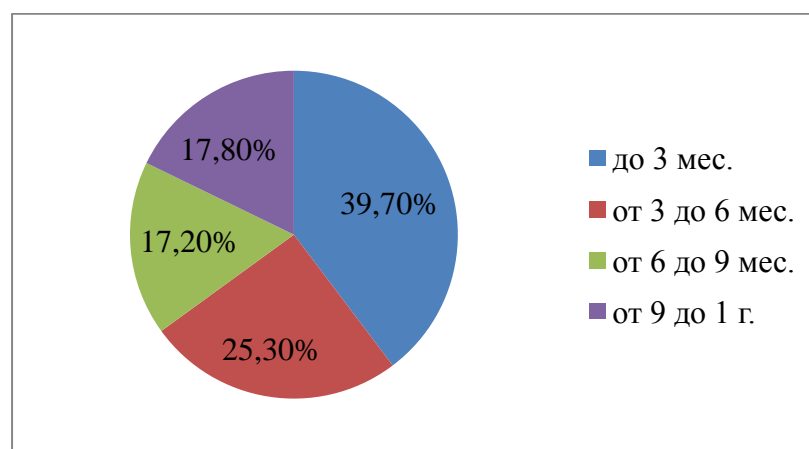


Рисунок 12 – Структура кредиторской задолженности по срокам ООО "СПС-АЛКО" в 2014–2016 гг., %

Из приведенных расчетов видно, что все соотношения, характеризующие степень возможного риска кредиторской задолженности, ухудшились.

Задолженность всем кредиторам за 2016 год возросла. Оплата выставленных счетов производится лишь частично, в результате чего долги перед каждым кредитором растут. Следовательно, риск ее роста и возможности неплатежей увеличились.

2.2 Оценка политики управления коммерческим кредитом в ООО «СПС-АЛКО»

Эффективность управления дебиторской задолженностью можно охарактеризовать, рассчитав показатели ее оборачиваемости. Сравнение фактической оборачиваемости с рассчитанной по условиям договора дает возможность оценить степень своевременности платежей покупателями. Обобщенными показателями качества задолженности являются период оборота и количество оборотов.

Рассчитаем оборачиваемость дебиторской задолженности используя формулу (4), среднее значение дебиторской задолженности - формула (5), период оборота - формула (6).

Оборачиваемость дебиторской задолженности приведена в таблице 13.

В связи с тем, что оборачиваемость средств определяет продолжительность последовательного прохождения ими отдельных стадий производства и обращения, любая организация заинтересована в ускорении данного процесса для роста эффективности своей деятельности. В ООО «СПС-АЛКО» в анализируемый период произошло ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности с 10,7 в 2014 году до 21,9 оборота в 2016 году.

Соответственно, длительность оборота была уменьшена с 34,1 до 16,7 дней.

Таблица 13 – Оборачиваемость дебиторской задолженности ООО «СПС-АЛКО» в 2014–2016 гг.

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год	2015-2014	2016-2015	2015-2014, %	2016-2015, %
Выручка, тыс. руб.	515 030,0	653 254,0	1 437 418,0	138 224,0	784 164,0	126,8	220,0
Среднее значение дебиторской задолженности, тыс. руб.	48 152,0	59 151,5	65 716,5	10 999,5	6565,0	122,8	111,1
Прибыль от продаж, тыс. руб.	6801,0	4074,0	7240,0	-2727,0	3166,0	59,9	177,7
Скорость оборота дебиторской задолженности, число оборотов	10,7	11,0	21,9	0,3	10,9	102,8	199,1
Период оборота, дни	34,1	33,1	16,7	-1,0	-16,4	97,1	50,5
Рентабельность ДЗ, %	14,1	6,9	11,0	-7,2	4,1	49,0	159,4

На рисунке 13 представлено изменение показателей оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «СПС-АЛКО».

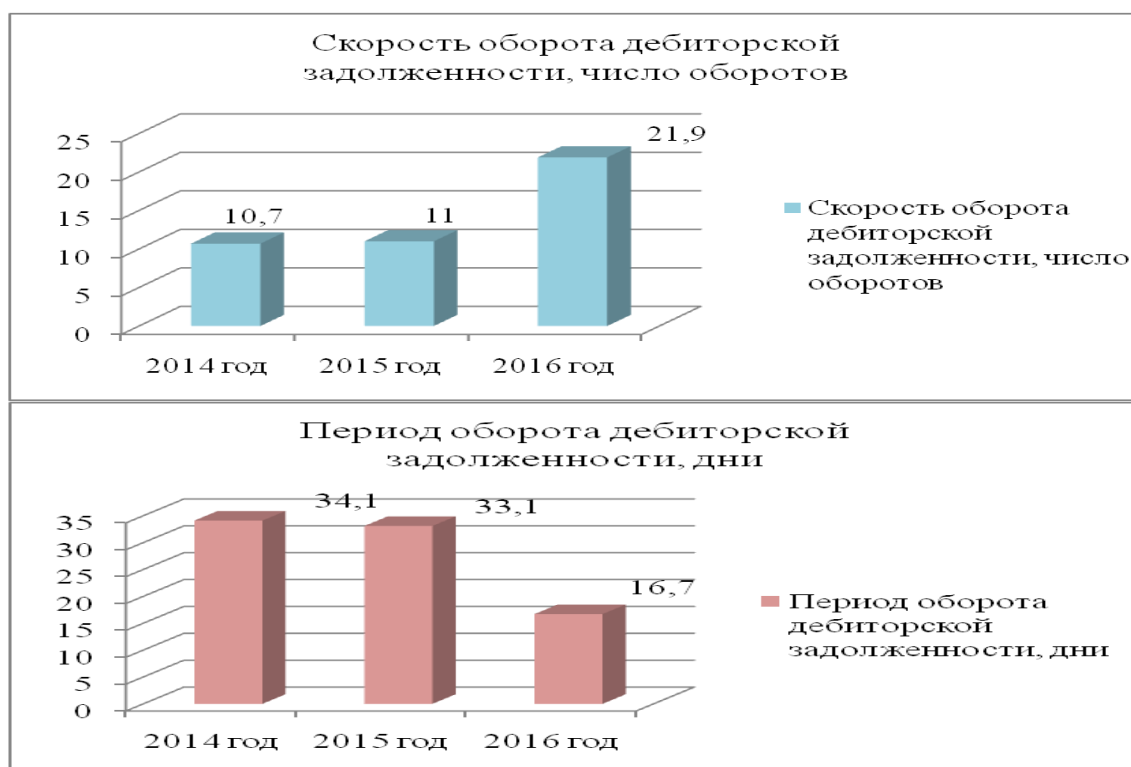


Рисунок 13 – Динамика оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «СПС-АЛКО» в 2014–2016 гг.

Оборачиваемость кредиторской задолженности рассчитывается по формуле (7), среднее значение кредиторской задолженности по формуле (8), период оборота по формуле (9), коэффициент рентабельность кредиторской задолженности по формуле (12).

Оборачиваемость кредиторской задолженности приведена в таблице 14.

Таблица 14 – Оборачиваемость кредиторской задолженности ООО «СПС-АЛКО» в 2014–2016 гг.

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год	2015-2014	2016-2015	2015-2014, %	2016-2015, %
Выручка, тыс. руб.	515 030,0	653 254,0	1 437 418,0	138 224,0	784 164,0	126,8	220,0
Среднее значение кредиторской задолженности, тыс. руб.	132 042,0	150 476,5	178 889,0	18 434,5	28 412,5	114,0	118,9
Прибыль от продаж, тыс. руб.	6801,0	4074,0	7240,0	-2727,0	3166,0	59,9	177,7
Скорость оборота кредиторской задолженности, число оборотов	3,9	4,3	8,0	0,4	3,7	110,3	186,0
Период оборота, дни	93,6	84,1	45,4	-12,2	-38,7	89,9	54,0
Коэффициент рентабельность КЗ, %	5,2	2,7	4,0	-2,5	1,3	52,0	148,1

На рисунке 14 представлена динамика оборачиваемости кредиторской задолженности ООО «СПС-АЛКО» в 2014–2016 гг.



Рисунок 14 – Динамика оборачиваемости кредиторской задолженности ООО «СПС-АЛКО» в 2014–2016 гг.

Скорость оборота кредиторской задолженности увеличивается в 2016 году, что позитивно влияет на деятельность фирмы, то есть увеличение показателя оборачиваемости свидетельствует об активном финансировании фирмой текущей производственной деятельности за счет непосредственных участников производственного процесса. А уменьшение периода оборота кредиторской задолженности говорит, о том, что ООО «СПС-АЛКО» на конец 2016 года погашает свою задолженность перед кредиторами раньше, чем в 2014 году.

Выполним сравнение дебиторской и кредиторской задолженности в таблице 15.

Как видно из предоставленных данных в таблице 15 коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности меньше оптимального. При сохранении такого значения в перспективе у фирмы возрастает риск неплатежеспособности и неспособности погасить имеющуюся кредиторскую задолженность.

Таблица 15 – Сравнение дебиторской и кредиторской задолженности

Показатель	На конец 2014г.	На конец 2015г.	На конец 2016г.
Дебиторская задолженность, всего, тыс. руб.	53 916,00	64 387,00	67 046,00
Кредиторская задолженность, всего, тыс.руб.	144 341,00	156 612,00	201 166,00
Разница показателей, тыс. руб. (стр.1-стр.2)	-90 425,00	-92 225,00	-134 120,00
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (стр.1/стр.2)	0,37	0,41	0,33

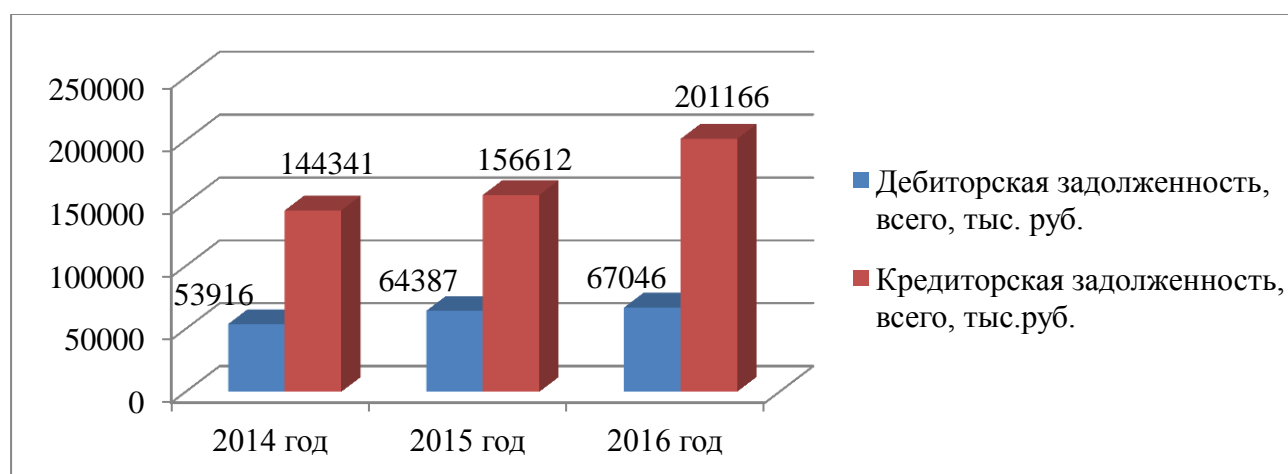


Рисунок 15 – Сравнение динамики дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «СПС-АЛКО» за 2014–2016 гг.

Превышение кредиторской задолженности над дебиторской свидетельствует о нарушениях платежной дисциплины ООО «СПС-АЛКО» перед поставщиками и подрядчиками, перед бюджетом по налогам и сборам, перед внебюджетными фондами, не выполнением обязательств по выплате заработной платы перед персоналом фирмы.

Для более эффективного управления дебиторской задолженностью нужна следующая информация:

- данные о выставленных дебиторам счетах-фактурах, которые не оплачены на настоящий момент;
- время просрочки платежей по каждому из счетов-фактур;

- размер безнадежной дебиторской задолженности, оцененной на основании установленных внутрифирменных нормативов;
- кредитная история контрагента (средний период просрочки, средняя сумма товарного кредита).

Для более эффективного управления кредиторской задолженностью нужна следующая информация:

- данные о выставленных кредиторами счетах-фактурах, которые оплачены на настоящий момент;
- время просрочки платежей по каждому из счетов-фактур;
- по актам сверок с поставщиками;
- по контролю кредиторской задолженностью, сопоставление кредиторской и дебиторской задолженности

Следующим этапом анализа является исследование показателей рентабельности дебиторской задолженности ООО «СПС-АЛКО». Рассчитаем рентабельность продаж по формуле (11) и рентабельность дебиторской задолженности по формуле (10), полученные данные предоставим в таблице 16.

Как видно из таблицы 16 за исследуемый период снизилось время обращения дебиторской задолженности на 17,4 дня в 2016 году по сравнению с 2014 годом, а скорость обращения ускорилась на 11,2 оборота. Ускорение оборачиваемости означает уменьшение периода отвлечения средств фирмы и характеризует эффективную систему управления дебиторской задолженностью в ООО «СПС-АЛКО»

Увязка величины прибыли с дебиторской задолженностью позволяет определить уровень доходности дебиторской задолженности предприятия.

При помощи рентабельности можно оценить эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений.

Таблица 16 – Показатели эффективности использования дебиторской задолженности ООО «СПС-АЛКО»

Показатель	2014 год	2015 год	Отклонение	Темп, изменения, %	2015 год	2016 год	Отклонение	Темп, изменения, %
Коэффициент оборачиваемости ($K_{об}$)	10,70	11,00	0,30	102,80	11,00	21,90	10,90	199,10
Период оборота, дни	34,10	33,10	-1,00	97,10	33,10	16,70	-16,40	50,50
Рентабельность продаж ($R_{прод}$), %	0,19	0,20	0,01	105,30	0,20	0,12	-0,08	60,00
Рентабельность дебиторской задолженности, %	2,03	2,20	0,17	108,20	2,20	2,60	0,40	118,20

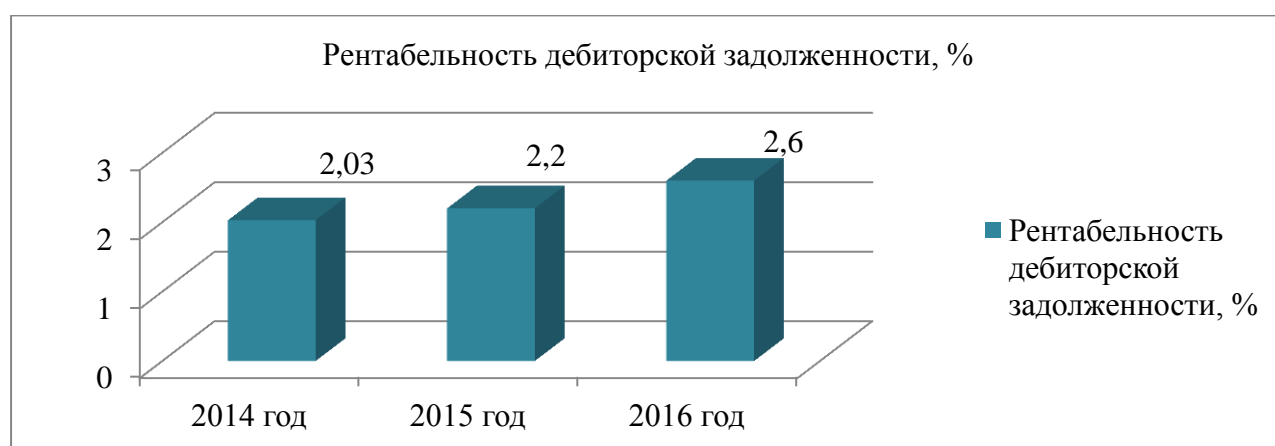


Рисунок 16 – Динамика рентабельности дебиторской задолженности ООО «СПС-АЛКО» в 2014–2016 гг., %

Поэтому рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления дебиторской задолженностью. По данным таблицы 16 видно, что в 2016 году деятельность фирмы стала прибыльной, что привело к эффективному управлению дебиторской задолженностью.

Для оценки ликвидности предприятия на основании бухгалтерского баланса сгруппируем активы по степени ликвидности, пассивы по срокам погашения и представим в виде таблицы 17.

Таблица 17 – Разделение активов и пассивов на группы

в тыс. руб.

	На конец 2014г.	На начало 2015г.	На конец 2015г.	На начало 2016г.	На конец 2016г.
A_1	47 158	47 158	4050	4050	44 361
A_2	109 403	109 403	166 845	166 845	189 621
A_3	1	1	1939	1939	0
Π_1	144 341	144 341	156 612	156 612	201 166
Π_2	121	121	2621	2621	20 121

Из таблицы видно, что условия абсолютной ликвидности предприятия не выполняются, т.е. условие $A_1 > \Pi_1$ - ложно, т.к. $47158 < 144341$, $4050 < 156612$, $44361 < 201166$, $A_2 > \Pi_2$ - верно для всех периодов, $109403 > 121$, $166845 > 2621$, $189621 > 20121$.

Рассчитаем коэффициенты ликвидности для оценки платежеспособности:

K_1 – коэффициент абсолютной ликвидности, который рассчитывается по формуле (13).

В данном случае $K_1 = 0,33$ на конец 2014г, $K_1 = 0,03$ на конец 2015г, $K_1 = 0,22$ на конец 2016г, что не соответствует норме.

Это означает, что за счет наиболее ликвидных активов может погасить лишь 33%, 3% и 22% на 2014, 2015 и 2016гг. соответственно. Низкий уровень абсолютной ликвидности фирмы может быть объяснен тем, что предприятие старается избегать взятие кредитов.

Коэффициент K_2 – коэффициент быстрой ликвидности, рассчитаем по формуле (14).

По данным рассматриваемой фирмы $K_2 = 1,08$ на конец 2014г., $K_2 = 1,07$ на конец 2015г, $K_2 = 1,06$ на конец 2016г.

Предприятие в состоянии обеспечить быстрое полное погашение имеющейся у него текущей задолженности за счет собственных средств.

K_3 – коэффициент общей ликвидности, рассчитаем по формуле (15)

В данном случае, $K_3 = 1,08$ на конец 2014г., $K_3 = 1,09$ на конец 2015г., $K_3 = 1,06$ на конец 2016г.

Таким образом, если коэффициент общей ликвидности больше 1, значит, организация погашает текущие платежи полностью текущими активами, и ее деятельность эффективна.

Выводы по главе 2

За анализируемый период дебиторская задолженность увеличилась в 2016 году против 2014 года на 13130 тыс. руб. (показав темп роста 119,4% в 2015 году, и 104,1 % в 2016 году).

В 2015 году темп роста дебиторской задолженности, достигнув значения 119,4 %, оказался выше темпа роста оборотных активов (они увеличились на 16272 тыс. руб. и их темп роста составил 110,4%), данная ситуация может создать угрозу финансовому благополучию компании. В 2016 году предприятие сумело улучшить ситуацию с отвлечением средств в расчеты с контрагентами, и можно наблюдать темп снижения дебиторской задолженности (87,2 %).

Прирост кредиторской задолженности составил в 2016 году 39,4%, а в 2015 году 8,5%, следовательно, за 2016 год, предприятие увеличило свою задолженность кредиторам.

Таким образом, у предприятия в 2016 году произошел рост кредиторской задолженности на 56825 тыс. руб., темп роста составил 139,4%.

Несмотря на снижение доли задолженности в капитале, ее уровень остается высоким в краткосрочных обязательствах (на конец 2016 года 90,9%), а это может отрицательно сказаться на финансовом состоянии предприятия.

Сравнив дебиторскую и кредиторскую задолженность, выяснили, что коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности меньше оптимального. При сохранении такого значения в перспективе у фирмы возрастает риск неплатежеспособности и неспособности погасить имеющуюся кредиторскую задолженность.

В целом можно сделать вывод о том, что условия предоставления коммерческого кредита в фирме нуждаются в изменении.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ КРЕДИТОМ В ООО «СПС-АЛКО»

3.1 Основные направления совершенствования процесса управления коммерческим кредитом фирмы

Рассмотрим основные направления совершенствования процесса управления коммерческим кредитом (рисунок 17).

– Учет и контроль состояния расчетов. По дебиторам, срокам, форме расчета. Для возможности контролирования критического срока оплаты необходимо принимать во внимание продолжительность отсрочки платежа и дату возникновения дебиторской задолженности. Дата перехода прав собственности на продукцию от продавца к покупателю, установленная в договоре является моментом возникновения дебиторской задолженности.

Для того чтобы понять какова доля просроченной дебиторской задолженности и на какое количество дней она просрочена можно установив критический срок оплаты и определив принципы сопоставления поступающих платежей. Используя эту информацию можно рассчитать рост затрат, связанный с незапланированным отвлечением средств из оборота компании (стоимость привлечения средств), а также разъяснить размер пеней, закладываемых в договор.

Затем следует разработать порядок соотнесения поступивших платежей с выставленными счетами фирмы;

– Контроль финансового состояния дебиторов. Финансовое состояние дебиторов может измениться в худшую сторону. Важно не упустить этот момент и получить с должника хотя бы часть суммы долга. Для ускорения процесса можно использовать телефонные звонки, телексы и другие формы напоминаний об оплате, а также взаимную сверку сроков и размеров дебиторской задолженности;



Рисунок 17 – Основные направления совершенствования процесса управления коммерческим кредитом

–Формирование реестра дебиторской задолженности. Реестр старения дебиторской задолженности служит главным инструментом контроля дебиторской задолженности. Он изображен в виде таблицы 18, содержащей неоплаченные суммы счетов, которые группируются по периодам просрочки платежа. Группировка представлена исходя из политики фирмы в области кредитования контрагентов;

Таблица 18 – Реестр старения дебиторской задолженности

Дебиторы	Распределение задолженности по срокам				Общая сумма задолженности, тыс. руб.
	0-7 дней	8-15 дней	16-30 дней	свыше 30 дней	
Просрочка платежа	допустима	нужно активно работать с контрагентами по возврату дебиторской задолженности		нужно обращаться в суд	

– Предоставление дополнительной аналитической отчетности. Необходимо задействовать дополнительную информацию во внутренней аналитической отчетности по данным расчетов с дебиторами. Основная цель предоставления руководству дополнительной внутренней аналитической отчетности – обеспечение подробной аналитической информацией о состоянии активов или обязательств фирмы для разработки правильных управленческих решений;

– Определение политики отношений с покупателями. Фирме для управления дебиторской задолженности необходимо разработать политику коммерческого кредитования – свод правил, регламентирующих порядок взыскания дебиторской задолженности и предоставление коммерческого кредита. Политика коммерческого кредитования действует в течение года, по истечении которого, уточняются подходы и условия, принятые стандарты, цели и задачи.

Типичная структура данного документа:

- цели и тип политики коммерческого кредитования;
- стандарты оценки покупателей;
- подразделения, задействованные в управлении дебиторской задолженности;
- форматы документов, используемых в процессе управления дебиторской задолженностью.

- Дифференцировать условия коммерческого кредита.

При дифференциации условий коммерческого кредитования необходимо:

– выделить показатели кредитоспособности контрагента (прибыльность бизнеса, размер чистых оборотных активов, своевременность погашения ранее предоставленных отсрочек платежа, ликвидность и т.д.);

– определить принципы присвоения кредитных рейтингов клиентам фирмы.

Исследование краткосрочной финансовой политики показало, что предоставление скидок покупателям осуществляется за большой объем закупки, то есть организация применяет прогрессивные скидки. Однако в большинстве случаев такая система интуитивно и очень часто являются недостаточно эффективными;

– Применение системы скидок для покупателей за ускоренную оплату по счету.

Разработка системы скидок для покупателей, приведет к положительному результату так как:

– применение системы скидок должно привести к положительному экономическому эффекту, то есть скидки не должны восприниматься как неизбежное зло, с которым придется мириться фирме. Напротив, они должны служить, по крайней мере, сохранению уровня прибыльности, а лучше его повышению;

– предоставляемая скидка должна вызвать у покупателя реальный интерес и стремление к выполнению оговоренных условий;

– система скидок должна быть проста и понятна клиентами и сотрудниками фирмы. Наличие в одной системе одновременно большого количества разных видов скидок может создать путаницу и непонимание у покупателя и значительно затруднить работу отдела продаж.

Для определения допустимого размера скидки за скорость погашения можно использовать такую же логику, которой руководствуются банки, кредитуя своих клиентов. Организация должна определить, под какой процент она готова кредитовать своих покупателей. Для этого нужно соблюдать следующие требования:

– ставка кредитования клиентов должна превышать процент, под который компания привлекает кредитные ресурсы. При этом под кредитными ресурсами нужно понимать не только ставку по банковским кредитам, но и условие предоставления отсрочки платежа поставщикам;

– ставка кредитования должна быть выше ставки по безрисковым вложениям (депозиты, государственные краткосрочные облигации).

В качестве двух наиболее важных характеристик кредитоспособности покупателя руководству рекомендуется выделять платежную дисциплину и объем продаж (в денежном выражении) в предшествующие периоды (таблица 19).

Сначала клиенты ранжируются по платежной дисциплине. Получившие рейтинг "D" или "E" к ранжированному объему продаж не допускаются.

Для компаний, получивших рейтинг "A", "B" и "C", предлагаются следующие условия работы:

– рейтинг "C": работа с такой компанией только при условии наличия залога;

– рейтинг "B": обязательное описание в договорах системы штрафов и пеней и их строгое исполнение;

– рейтинг "A": предоставление отсрочки платежа без использования санкций со стороны компании.

Таблица 19 – Значения кредитных рейтингов

Платежная дисциплина		Объем поставок	
Просрочка оплаты, дн.	Рейтинг	Сумма реализации за год, руб.	Рейтинг
Больше 60	E	Больше 1 млн.	E
Меньше 60	D	Больше 7 млн.	D
Меньше 30	C	Больше 10 млн.	C
Меньше 7	B	Больше 50 млн.	B
0	A	Больше 100 млн.	A

Далее на основании рейтинга объема поставок определить максимально допустимый объем товарного кредита и цены на реализуемую продукцию. К примеру, для компаний с рейтингом объема поставок "B" размер товарного кредита не должен превышать 50 млн. руб. в год, а цена реализации

устанавливается на 5% ниже базовой, для рейтинга "А" кредитный лимит не больше 100 млн.руб. в год, а цена - на 10% ниже базовой.

Подобное ранжирование удобно в повседневной деятельности для принятия оперативных решений.

Одним из важных направлений политики коммерческого кредитования ООО "СПС-АЛКО" является привлечение покупателей системой скидок. Однако действующая на предприятии система не эффективна. Поэтому предлагается следующий алгоритм расчета скидки на продукцию.

Для расчета шкалы скидок может служить принцип не уменьшения уровня прибыли - прибыль при цене со скидкой и новым объемом продаж должна быть не меньше, чем при начальных значениях цены и уровня продаж. Учитывая этот принцип, можно вывести формулу для расчета скидок:

$$V_{\text{план}} = \frac{M_{\text{т}} + M_{\text{прирост}}}{1 - \frac{C}{100\%} \times 1 + \frac{H}{100\%}}, \quad (16)$$

где $V_{\text{план}}$ - требуемый объем продаж со скидкой;

$M_{\text{т}}$ - текущая маржа - выручка за вычетом переменных затрат для фирмы;

$M_{\text{прирост}}$ - желаемый прирост маржи, показатель желаемого прироста маржи по отношению к текущему уровню;

C - скидка;

H - наценка.

Из формулы видно, что для расчета шкалы скидок используются укрупненные данные (маржа и процент наценки) по товарной категории. При этом в самой товарной категории может содержаться большое количество товарных позиций с разными ценами, единицами измерения и объемами продаж.

Возможны два варианта применения формулы:

– если клиент просит дополнительную скидку, то фирма должна решить, какие встречные условия предложить, для того чтобы как минимум сохранить уровень прибыли;

– разработка общей шкалы скидок для всех клиентов по определенной категории.

Немаловажное значение отводится прогнозированию динамики продаж, поскольку именно от ее прогнозных значений зависит возможность принятия того или иного решения. В этом случае рекомендуется использовать показатель среднедневной маржинальной прибыли (P_n), который рассчитывается по формуле:

$$P_n = \frac{P}{d_n}, \quad (17)$$

где P – маржинальная прибыль, полученная за период оборачиваемости дебиторской задолженности;

d_n – период оборачиваемости дебиторской задолженности (в рабочих днях).

Данная формула при автоматизации расчетов позволяет максимально быстро подсчитать выгоды организации от предоставляемой скидки. При разработке политики скидок в фирме необходимо подходить к проблеме комплексно, поскольку скидки связаны с такими показателями, как выручка от продаж, прибыль, рентабельность, точка безубыточности, запас финансовой прочности и др. Предоставляя скидку, фирма должна рассчитать показатели эффективности своей деятельности.

Одной из проблем действующей краткосрочной финансовой политики является риск наличия просроченной задолженности, что может снизить платежеспособность предприятия.

Вариантом решения данной проблемы является факторинг. Ведь факторинговые операции служат источником пополнения оборотных средств предприятия, в частности денежных средств.

Факторинг – это комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа.

В операции факторинга обычно участвуют три лица: фактор (факторинговая компания или банк) – покупатель требования, поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор).

Основной деятельностью факторинговой компании является кредитование поставщиков путем выкупа краткосрочной дебиторской задолженности, как правило, не превышающей 180 дней. Между факторинговой компанией и поставщиком товара заключается договор о том, что ей по мере возникновения требований по оплате поставок продукции предъявляются счета-фактуры или другие платежные документы. Факторинговая компания осуществляет дисконтирование этих документов путем выплаты клиенту 75–90 % стоимости требований. После оплаты продукции покупателем факторинговая компания доплачивает остаток суммы поставщику, удерживая процент с него за предоставленный кредит и комиссионные платежи за оказанные услуги.

Для того, чтобы стать клиентом факторинговой компании, необходимо, кроме заключения договора и, возможно, открытия счета в банке-факторе, заполнить извещение о дебиторе (анкет с информацией о покупателе товаров или услуг) и направить его фактору.

Зачастую факторинг сравнивают с банковским кредитом, хотя данные финансовые продукты направлены на удовлетворение разных потребностей поставщиков. Так, досрочные платежи, получаемые в рамках факторингового обслуживания, фирмы, как правило, используют для финансирования текущей деятельности, а кредитные ресурсы – в качестве инвестиционных или инновационных средств.

3.2 Оценка предлагаемых мер по повышению эффективности коммерческого кредитования в ООО «СПС-АЛКО»

В целях повышения эффективности коммерческого кредитования в ООО «СПС-АЛКО» предлагается составлять и предоставлять руководству дополнительную информацию о задолженности, а также применить систему скидок для покупателей в случае ускоренной оплаты товара.

Информацию о задолженности рекомендуется представлять в отчетах по следующей форме.

Таблица 20 – Динамика дебиторской и кредиторской задолженности

Показатели	На 01.03.16	На 15.03.16	Изменения
Дебиторская задолженность - всего	5477,00	673,00	-4804,00
В т.ч. по дебиторам			0,00
ООО "Ариант"	1256,00	125,00	-1131,00
ООО "Лабиринт"	1125,00	98,00	-1027,00
ООО "Аврора"	925,00	59,00	-866,00
ООО "Спутник"	856,00	41,00	-815,00
ИП Белова В.Ю.	14,00	39,00	25,00
И.т.д.			0,00
В т. ч. просроченная задолженность:	547,00	69,00	-478,00
По заказчикам	0,00	0,00	0,00
Кредиторская задолженность - всего	2934,00	3698,00	764,00
В том числе просроченная задолженность	121,00	117,00	-4,00
Превышение ДЗ над КЗ	2543,00	-3025,00	-5568,00
Соотношение задолженности (ДЗ/КЗ)	1,87	0,18	-1,68

Используя данные, предоставленные в таблице, руководитель сможет увидеть данные не только об остатке дебиторской и кредиторской задолженности, но и об ее остатках в разбивке по дебиторам, о наличии или отсутствии просроченной задолженности, о повышении дебиторской задолженности над кредиторской (в данном случае организация сама пользуется кредитами кредиторов, что, в целом, экономически целесообразно, но следует оценивать стоимость коммерческого кредита)

Для контроля поступления платежей и ведения статистики по каждому дебитору необходимо в обязанности торговых представителей ввести формирование отчета о списании дебиторской задолженности.

Нужно строго распределить ответственность за управление дебиторской задолженностью между торговыми представителями, службой безопасности и

юридическим отделом. Причем в ООО «СПС-АЛКО» за продажи и взыскание задолженности отвечают разные отделы, имеющие противоречивые задачи.

Необходимо не только распределить ответственность между подразделениями, но и описать действия всех занятых в управлении дебиторской задолженностью сотрудников.

В связи с этим ответственность сотрудников фирмы ООО «СПС-АЛКО» предлагается закрепить в регламенте управления дебиторской задолженностью (таблица 21).

Таблица 21 – Регламент управления дебиторской задолженностью

Этап управления дебиторской задолженностью	Процедура	Ответственное лицо (подразделение)
Критический срок оплаты не наступил	Заключение договора	Торговый представитель
	Контроль отгрузки	Логисты
	Выставление счета	Бухгалтерия
	Уведомление об отгрузке	Торговый представитель
	Уведомление о сумме и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности	
	За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты - звонок с напоминанием об окончании периода отсрочки, а при необходимости сверка сумм	
Просрочка до 10 дней	При неоплате в срок - звонок с выяснением причин, формирование графика платежей	Торговый представитель
	Прекращение поставок (до оплаты)	Служба безопасности
	Направление предупредительного письма о начислении штрафа	Служба безопасности
Просрочка от 10 до 20 дней	Начисление штрафа	Бухгалтерия
	Предарбитражное предупреждение	Юридический отдел
	Ежедневные звонки с напоминанием	Торговый представитель
	Переговоры ответственных лиц	
Просрочка от 20 до 60 дней	Командировка ответственного торгового представителя, принятие всех возможных мер по досудебному регулированию	Торговый представитель
	Официальная претензия (заказным письмом)	Юридический отдел
Просрочка более 60 дней	Подача иска в арбитражный суд	Юридический отдел

На основании отчетов по критическому сроку погашения дебиторской задолженности торговые представители ежедневно могут контролировать ситуацию по расчетам. Часть их заработной платы зависит от своевременного погашения дебиторской задолженности. Бухгалтерия формирует основные принципы правления дебиторской задолженностью – лимиты, сроки, условия предоставления кредита, контроль погашения. Если просрочка составляет больше 30 дней, то информация об этом передается руководителю. На определенном этапе выставляется претензия, подключаются служба безопасности и юридический отдел.

В политике коммерческого кредитования и положении по оплате руда предлагается также описать ответственность торговых представителей и принципы премирования. Если выясняется, что платеж от покупателей не пришел по вине торгового представителя, фирма может его оштрафовать или потребовать компенсации части убытков;

Разработаем общую шкалу скидок для ООО «СПС-АЛКО». Для того чтобы определиться с размером скидки, используем следующую таблицу 22.

Таблица 22 – Расчет шкалы скидок

Показатель	Величина скидки				
	0%	2%	4%	7%	10%
Желаемый прирост маржи	0	1000	2000	4000	6000
Требуемый объем продаж со скидкой	150 000	163 500	180 947	224 690	306 000
Округленный объем продаж со скидкой	-	165 000	185 000	230 000	310 000
Стоимость по прайс-листу	150 000	168 300	192 400	246 100	341 000
Стоимость реализации	120 000	134 640	153 920	196 880	272 800
Маржа	30 000	33 660	38 480	49 220	68 200

Таким образом, максимальная величина скидки для исследуемой организации равна 10%, при этом полученная маржа при условии предоставления скидок будет колебаться от 30 до 68,2 тыс. руб. с одного договора.

Для того чтобы принятая система скидок работала, следует не только разъяснить торговым представителям порядок расчета скидок, но и корректировать систему мотивации.

Необходимо заинтересовать людей в применении вновь созданной системы.

Применение системы скидок для покупателей в случае ускоренной оплаты товара. Это мера снижения стандартной продажной цены, которая гарантируется покупателю, если он произведет оплату приобретенной партии товара ранее установленного договором срока. Схема скидки за ускорение оплаты включает следующие элементы: собственно количественную величину скидки; срок, в течение которого покупатель имеет возможность воспользоваться такой скидкой; срок, в течении которого должна быть произведена оплата всей суммы задолженности за поставленную партию товара, если покупатель не воспользуется правом на получение скидки за ускоренную оплату.

В контрактах на поставку товара такая скидка может быть записана в следующем виде: " 2/10 нет 30".

Величина ставки за ускорение платежа обычно определяется двумя факторами:

- уровнем таких ставок, традиционно сложившимся на данном рынке;
- уровнем банковских процентных ставок за кредиты под пополнение оборотных средств.

Связь скидки за ускорение оплаты с ценой кредитных ресурсов вполне логична. Если производитель не может добиться ускорения погашения дебиторской задолженности, то ему приходится пополнять свои оборотные активы преимущественно именно за счет кредита. Ускорение оплаты отгруженных товаров сокращает потребность в привлечении средств и обеспечивает экономию за счет уменьшения суммы процентных платежей.

Такое превышение уровня скидки над ценой кредитов оправдывается большим положительным эффектом, который ускоренная оплата оказывает на финансовое

состояния фирмы-поставщика. при этом возникает эффект в силу того, что досрочные платежи позволяют получить фирме такие выгоды (рисунок 18).

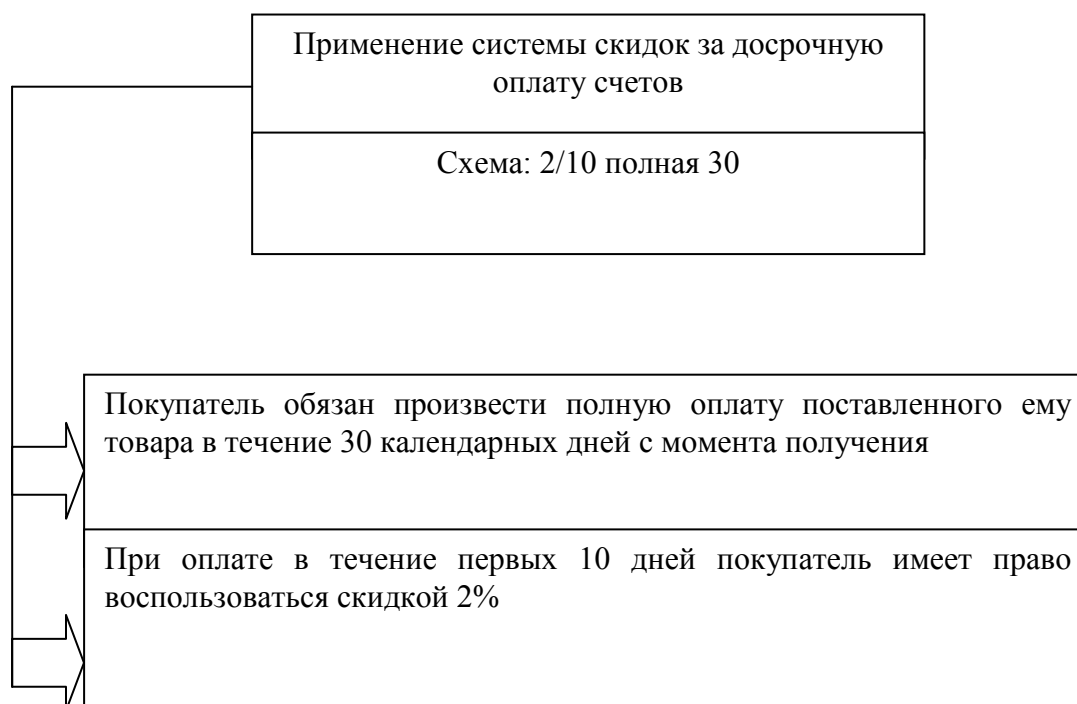


Рисунок 18 – Предлагаемая схема применения скидок покупателю в случае досрочной оплаты за продукцию

Далее предоставим расчет эффекта от применения скидки за ускоренную оплату по счету:

– потери от продажи товара со скидкой (уменьшение выручки)

$$\text{Потери выручки} = \text{выручка} * \text{процент скидки} \quad (18)$$

Опрос покупателей торговыми представителями показал, что воспользоваться скидкой за досрочную оплату по счету собираются 57% клиентов. Следовательно, объем выручки, который может быть получен ООО «СПС-АЛКО» при предоставлении скидки составит 57% (сумму выручки возьмем на уровне 2016 года - 1 437 418,0 тыс. руб.), то есть 57% составит 819328 тыс. руб.

Тогда потери в размере скидки 2% от суммы 819328 тыс. руб. составят 16387 тыс. руб.

Скорость оборачиваемости дебиторской задолженности до применения скидок покупателям за досрочную оплату по счету составляла:

$$\frac{1466166}{65716,5} = 22,3 \text{ оборотов;}$$

Период оборота t_0 составлял:

$$\frac{365}{22,3} = 16,4 \text{ дня.}$$

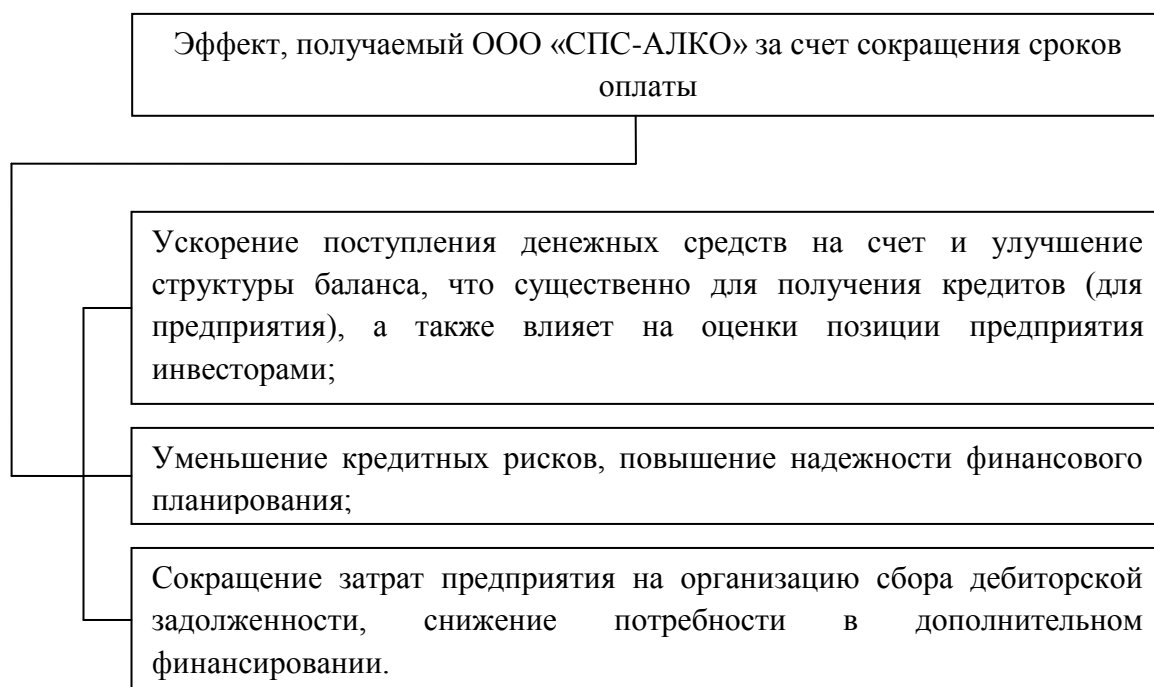


Рисунок 19 – Эффект, получаемый ООО "СПС-АЛКО" за счет сокращения сроков оплаты

Тогда, прогноз скорости оборачиваемости дебиторской задолженности после применения скидки (с учетом снижения ДЗ на 10% и роста выручки на 2%) получится такой:

$$\frac{1466166}{59144,9} = 24,8 \text{ оборотов;}$$

Период оборота t_1 будет равен:

$$\frac{365}{24,8} = 14,7 \text{ дня.}$$

Тогда экономию оборотных средств от ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитаем с помощью формулы (19):

$$\text{Прирост ДС за один оборот ДЗ} = (14,7-16,4) * \frac{1466166}{365} = -6829 \text{ тыс. руб.}$$

Прирост денежных средств за весь год составит прирост ДС за один оборот ДЗ*число оборотов:

$$-6829 * 24,8 = 169359 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, ООО "СПС-Ако" сможет получить высвобождение денежных средств в сумме 169359 тыс. руб. за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности:

– эффект выражается в высвобождении ДС и их использовании с учетом средней рентабельности предприятия.

Прирост прибыли = (Прирост ДС - потери ДС)х норматив рентабельности (21)

Норматив рентабельности примем на уровне кредитная ставка банков, примерно 20%.

$$\text{Прирост прибыли} = (169359 - 16387) * 20\% = 30594 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, фирма получит эффект от предоставления скидок за досрочную оплату счетов покупателями в сумме 30594 тыс. руб.

Таблица 23 – Оборачиваемость дебиторской задолженности ООО "СПС-АЛКО"

до применения скидки и после

Показатели	До предоставления скидки	После предоставления скидки	Изменения
Выручка, тыс. руб.	1 437 418,0	1 466 166,0	28 748,0
Средняя сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	65 716,5	59 144,9	-6571,6
Скорость оборота дебиторской задолженности, число оборотов	21,9	24,8	2,9
Период оборота, дни	16,7	14,7	-2,0

По данным, приведенным таблицы 23, видно, что после применения скидки сумма выручки увеличилась, средняя сумма дебиторской задолженности

напротив уменьшилась, период оборота дебиторской задолженности уменьшается на два дня, а скорость оборота наоборот увеличивается, что является положительной тенденцией.



Рисунок 20 – Динамика оборачиваемости дебиторской задолженности ООО "СПС-АЛКО" до применения скидки и после

Итак, скидка является довольно привлекательным способом ускорения расчетов. Однако при этом необходимо все максимально точно рассчитать: динамику прибыли, выигрыши и проигрыши организации.

Выводы по главе 3.

Для совершенствования процесса управления коммерческим кредитом фирмы необходимо:

– учитывать данные о компаниях, имеющих задолженность перед фирмой;

- установить критический срок оплаты;
- разработать порядок соотнесения поступивших платежей с выставленными счетами фирмы;
- формировать реестр старения дебиторской задолженности и предоставлять руководству дополнительную аналитическую отчетность;
- планировать поступления средств от дебиторов;
- дифференцировать условия коммерческого кредита;
- разработать систему скидок для покупателей с целью расширения рынков сбыта, стимулирования постоянных клиентов на взаимовыгодные условия, что позволит повысить ликвидность дебиторской задолженности.

Приведенные в данной главе мероприятия по предоставлению скидки схема: 2/10 полная 30 позволят ООО «СПС-АЛКО оптимизировать управление дебиторской задолженностью, уменьшить срок нахождения средств в расчетах, что позволит сократить операционный цикл фирмы, при этом ожидается получение экономического эффекта от высвобождения денежных средств (от ускорения дебиторской задолженности в размере 1529725 тыс. руб.), увеличения прибыли и рентабельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Коммерческое кредитование – один из способов предоставления покупателям и заказчикам более выгодных условий приобретения товаров (работ, услуг). У продавцов при этом появляется возможность несколько ускорить процесс реализации товаров (работ, услуг) и расширить рынки сбыта.

Под коммерческим кредитом понимают гражданско-правовые отношения между продавцом и покупателем, основанные на передаче от одного лица другому лицу в собственность денежных сумм или других вещей, определяемых родовыми признаками, на условиях предоставления кредита (п. 1 ст. 823 ГК РФ).

Из определения следует, что в качестве коммерческого кредита рассматривается только кредит, предоставляемый во исполнение договоров на реализацию товаров, выполнение работ или оказание услуг. Поэтому коммерческий кредит представляет собой условие об оплате, содержащееся в возмездном договоре. Коммерческое кредитование неразрывно связано с тем договором, условием которого оно является. В отличие от других форм кредитования предоставление коммерческого кредита по самостоятельному договору займа или кредитному договору не допускается.

Видами коммерческого кредитования являются: аванс, предварительная оплата, отсрочка и рассрочка платежа (п. 1 ст. 823 ГК РФ). Среди российских предпринимателей довольно распространен особый вид сделки – консигнация или, как говорят в народе, «товар под реализацию». Такой коммерческий кредит означает, что консигнант (владелец) передает консигнатору (посреднику) определенный товар для последующей продажи конечному потребителю. Все предприниматели в рамках осуществления своей коммерческой деятельности сталкиваются с заключением самых разнообразных коммерческих сделок.

Согласно действующему законодательству (статья 153 ГК РФ), коммерческие сделки – это действия физических или юридических лиц, которые направлены на изменение, установление или прекращение некоторых гражданских прав и

обязанностей. Следовательно, они характеризуются следующими главными признаками: это некий волевой акт, совершаемый по обоюдному желанию сторон; это абсолютно правомерные действия; всегда порождают гражданско-правовые отношения, так как именно гражданским кодексом установлены все правовые последствия, возникающие в результате совершения любых сделок.

Формирование системы кредитных условий предприятия является важной частью как взаимодействия предприятия с его клиентами, так и общей политики управления дебиторской задолженностью. Реализация продукции в кредит является распространенной практикой в современных условиях как в России, так и за рубежом.

Для эффективной операционной и финансовой деятельности предприятия необходимо сформировать такую систему кредитных условий, которая будет удовлетворять условиям клиентов, и при этом не окажет отрицательного влияния на финансовые результаты фирмы.

В работе проведен анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО «СПС-АЛКО». Размер дебиторской задолженности за анализируемый период увеличился на 13 130 тыс. руб., что является отрицательным изменением, и может быть связано с ухудшением оплаты продукции либо сокращением предоставления потребительского кредита покупателям. Рассматривая дебиторскую задолженность ООО «СПС-АЛКО», следует отметить, что предприятие на 31.12.2016 г. имеет пассивное сальдо (кредиторская задолженность больше дебиторской). На долю кредиторской задолженности в 2016 году приходится 28,7% в структуре баланса предприятия. За анализируемый период происходит снижение этого показателя. Это свидетельствует о том, что повышается эффективность управления товарным кредитом в фирме. В части пассивов увеличение валюты баланса в наибольшей степени произошло за счет роста статьи "Кредиторская задолженность". Величина кредиторской задолженности за рассматриваемый период возросла на 56 825 тыс. руб. (темп прироста составил 139,4%). Наибольший удельный вес в структуре краткосрочной кредиторской

задолженности на 31.12.2016 г. составляет статья "Кредиторская задолженность". На конец анализируемого периода величина задолженности по данной статье составляет 201 166 тыс. руб. (доля в общей величине краткосрочной дебиторской задолженности 84,8%). Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности за анализируемый период улучшились. В ООО «СПС-АЛКО» в анализируемый период произошло ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности с 10,7 в 2014 году до 21,9 оборота в 2016 году. Соответственно, длительность оборота была уменьшена с 34,1 до 16,7 дней.

Скорость оборота кредиторской задолженности увеличивается в 2016 году, что позитивно влияет на деятельность фирмы, то есть увеличение показателя оборачиваемости свидетельствует об активном финансировании фирмой текущей производственной деятельности за счет непосредственных участников производственного процесса. А уменьшение периода оборота кредиторской задолженности говорит, о том, что ООО «СПС-АЛКО» на конец 2016 года погашает свою задолженность перед кредиторами раньше, чем в 2014 году.

В работе проведен анализ практики управления коммерческим кредитом в деятельности фирмы. Для ООО «СПС-АЛКО» оформление поставки и оплаты продукции через коммерческий кредит выгодно потому, что при низкой платежеспособности плательщика не только ускоряется расчёт, но приносится дополнительный доход в форме процента, который включается в сумму векселя. Получив вексель в оплату за отгруженный товар, поставщик имеет возможность либо хранить его до истечения срока, либо рассчитаться этим векселем со своими поставщиками, либо продать вексель банку и получить по нему сумму досрочно за вычетом определённой скидки.

Покупателю продукции при его низкой ликвидности не менее выгодно воспользоваться коммерческим кредитом, чем получить банковский кредит для немедленной оплаты товароматериальных ценностей. При этом он имеет возможность ускорить вовлечение в оборот материальных ресурсов, тогда как платёж по векселю совершается позднее. К недостаткам коммерческого кредита

можно отнести риск для ООО «СПС-АЛКО» в случае изменения цен на продукцию, несоблюдения получателем сроков оплаты, банкротства плательщика. Основные направления совершенствования процесса управления коммерческим кредитом ООО «СПС-АЛКО»:

- учет и контроль состояния расчетов: по дебиторам, срокам, форме расчета;
- контроль финансового состояния дебиторов;
- определение политики отношений с покупателями;
- предоставлять дополнительную аналитическую отчетность руководству;
- формирование реестра старения дебиторской задолженности;
- применение системы скидок для покупателей за ускоренную оплату по счету;
- дифференцировать условия коммерческого кредита.

В работе была рассмотрена роль скидки по коммерческому кредиту как инструмента повышения эффективности коммерческого кредитования по схеме: 2/10 полная 30.

Проведенные расчеты показали, что при применении данной скидки оборачиваемость дебиторской задолженности увеличится, а период оборота наоборот уменьшится, что

Таким образом, приведенные мероприятия позволят ООО «СПС-АЛКО» оптимизировать управление дебиторской задолженностью, уменьшить срок нахождения средств в расчетах, что позволит сократить операционный цикл фирмы, при этом ожидается получение экономического эффекта от высвобождения денежных средств (от ускорения дебиторской задолженности в размере 1529725 тыс. руб.), увеличения прибыли и рентабельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. - Новосибирск: Сиб.унив.изд-во, 2015. - 473 с.
2. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - 4-е изд., перераб, и доп. - М.: Издательство "Дело и Сервис", 2013. - 368 с.
3. Дуканич Л.В. Экономика на предприятиях. Учеб. пособие. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2017. – 357 с.
4. Ефимова М.Р. Финансовые расчеты. Практикум: учебное пособие. – М.:КНОРУС, 2016.- 187с. - № 2. – С. 1
5. Ковалев В.В. Экономика. Учеб. пособие.- М.: Омега, 2017. – 356 с.
6. Кобелева С.В., Конова О.Ю. Дебиторская задолженность: возникновение, анализ и управление // Территория науки. – 2015. - № 2. – С. 109 – 115.
7. Любушин Н.П., Бабичева Н.Э. Анализ методик по оценке финансового состояния организации. //Экономический анализ: теория и практика. 2016. №22.
8. Маркин Ю.П. Экономический анализ: Учебное пособие / Ю.П. Маркин. – М.: Омега – Л, 2015. – 450с.
9. Никифорова Н.А. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. - М.: Приор - 2010. – 170 с.
10. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Финансы организация (предприятий): учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2015. – 208 с.
11. Орлова Т.М. Практикум по комплексному экономическому анализу хозяйственной деятельности / Т.М. Орлова. – М.: Издательство КНОРУС, 2015. – 168 с.
12. Павлова Ю.А. Экономические аспекты развития системы оборотными средствами предприятий // экономические науки. - 2013. - № 81. - С.
13. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: Издательство Инфра – М,2016. – 345 с.

14. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Г.В. Савицкая. – 5-е изд., испр. – М.: Издательство Инфра – М, 2016. – 408 с.
15. Соколова Н.С. Анализ ликвидности предприятия: журнал «Аудиторские ведомости» - 2016.-№12. – 20 с.
16. Финансовая газета // Режим доступа: <http://fingazeta.ru/>
17. Чуев И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник для вузов / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Дашков и Ко, 2015. – 368с.
18. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческой организации / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: Издательство ИНФРА – М, 2016. - 208с.
19. Шамхалов Ф.Р. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. - М.: Приор. - 2016. –395 с.
20. Яцюк Н.А. Экономический анализ: учебное пособие. – М.: КРОНУС. - 2015.- 432 с.

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО "СПС-АЛКО" за 2014 год

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2014 года, тыс.руб.	На 31 декабря 2013 года, тыс.руб.
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Основные средства	1150	657	7864
Отложенные налоговые активы	1180	1	1
Итого по разделу I	1100	658	7865
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	55 417	44 590
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1	1555
Дебиторская задолженность	1230	53 916	42 388
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	44 240	33 000
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2918	2176
Прочие оборотные активы	1260	70	49
Итого по разделу II	1200	156 562	123 758
БАЛАНС	1600	157 220	131 623
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставной капитал	1310	10 000	10 000
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	1555	1555
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1203	205
Итого по разделу III	1300	12 758	11 760
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1510	121	120
Кредиторская задолженность	1520	144 341	119 743
Итого по разделу V	1500	144 462	119 863
БАЛАНС	1700	157 220	131 623

Бухгалтерский баланс ООО "СПС-АЛКО" за 2015 год

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2015 года, тыс.руб.	На 31 декабря 2014 года, тыс.руб.
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Основные средства	1150	459	657
Отложенные налоговые активы	1180	12	1
Итого по разделу I	1100	471	658
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	102 458	55 417
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1939	1
Дебиторская задолженность	1230	64 387	53 916
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	3000	44 240
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1050	2918
Прочие оборотные активы	1260	0	70
Итого по разделу II	1200	172 834	156 562
БАЛАНС	1600	173 305	157 220
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставной капитал	1310	10 000	10 000
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	1555	1555
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	2517	1203
Итого по разделу III	1300	14 072	12 758
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1510	2621	121
Кредиторская задолженность	1520	156 612	144 341
Итого по разделу V	1500	159 233	144 462
БАЛАНС	1700	173 305	157 220

Бухгалтерский баланс ООО "СПС-АЛКО" за 2016 год

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2016 года, тыс.руб.	На 31 декабря 2015 года, тыс.руб.
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Основные средства	1150	3135	459
Отложенные налоговые активы	1180	1	1
Итого по разделу I	1100	3136	471
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	122 575	102 458
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	1939
Дебиторская задолженность	1230	67 046	64 387
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	9740	3000
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	34 621	1050
Итого по разделу II	1200	233 982	172 834
БАЛАНС	1600	237 118	173 305
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставной капитал	1310	10 000	10 000
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	1555	1555
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	4276	2517
Итого по разделу III	1300	15 831	14 072
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1510	20 121	2621
Кредиторская задолженность	1520	201 166	156 612
Итого по разделу V	1500	221 287	159 233
БАЛАНС	1700	237 118	173 305

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2014 года, тыс.руб.	На 31 декабря 2013 года, тыс.руб.
Выручка	2110	515 030	331 036
Себестоимость продаж	2120	(421 033)	(293 733)
Валовая прибыль (убыток)	2100	93 997	37 303
Коммерческие расходы	2210	(87 196)	(32 794)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	6801	4509
Прочие доходы	2340	911	174
Прочие расходы	2350	(6464)	(3289)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1248	1394
Текущий налог на прибыль	2410	(250)	(280)
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	-181
Чистая прибыль (убыток)	2400	998	933
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	0

Отчет о финансовых результатах

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2015 года, тыс.руб.	На 31 декабря 2014 года, тыс.руб.
Выручка	2110	653 254	515 030
Себестоимость продаж	2120	(580 725)	(421 033)
Валовая прибыль (убыток)	2100	72 529	93 997
Коммерческие расходы	2210	(68 455)	(87 196)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	4074	6801
Прочие доходы	2340	4102	911
Прочие расходы	2350	(6534)	(6464)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1642	1248
Текущий налог на прибыль	2410	(340)	(250)
Изменение отложенных налоговых активов	2450	12	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	1314	998
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	0

Отчет о финансовых результатах

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2016 года, тыс.руб.	На 31 декабря 2015 года, тыс.руб.
Выручка	2110	1 437 418	653 254
Себестоимость продаж	2120	(1 358 261)	(580 725)
Валовая прибыль (убыток)	2100	79 157	72 529
Коммерческие расходы	2210	(71 917)	(68 455)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	7240	4074
Прочие доходы	2340	41 898	4102
Прочие расходы	2350	(46 925)	(6534)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2213	1642
Текущий налог на прибыль	2410	(444)	(340)
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-10	12
Чистая прибыль (убыток)	2400	1759	1314
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	0