

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РФ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧЕРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
УЛЬЯНОВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ
АКАДЕМИЯ ИМЕНИ П.А. СТОЛЫПИНА

Факультет: экономический

Кафедра: «Финансы и кредит»

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

на тему:

«УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ
ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «АГРОМЕХ»)»

Дипломник:	<u><i>А. В. Стрелкова</i></u>	М.В. Стрелкова
Руководитель: к.э.н., доцент	<u><i>Л.В. Крючкова</i></u>	Л.В. Крючкова
Зав. кафедрой: к.э.н., профессор	<u><i>Л.И. Иванова</i></u>	Л.И. Иванова
Рецензент: к.э.н., доцент	<u><i>Г.М. Шулятьева</i></u>	Г.М. Шулятьева

ОГЛАВЛЕНИЕ

	С.
Введение	4
1 Теоретические основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент финансовой политики предприятия	7
1.1 Формирование финансовой политики предприятия в части расчетов с дебиторами и кредиторами.....	7
1.2 Управление и оценка дебиторской и кредиторской задолженности.....	13
1.3 Организация контроля за расчетами с дебиторами и кредиторами.....	23
2 Экономическая характеристика ООО «Агромех» г. Киров.....	25
2.1 Организационно-экономическая характеристика.....	25
2.2 Анализ экономических показателей деятельности.....	26
2.3 Анализ финансового состояния	30
3 Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент финансовой политики предприятия на примере ООО «Агромех» г. Киров.....	37
3.1 Управление дебиторской и кредиторской задолженностью	37
3.2 Анализ дебиторской задолженности	51
3.3 Анализ кредиторской задолженности.....	55
4 Прогнозирование расчетов с дебиторами и кредиторами и направления совершенствования взаимоотношений с ними в ООО «Агромех» г. Киров.....	62
Выводы и предложения.....	73
Список используемой литературы	79
Приложения	83

ВВЕДЕНИЕ

Для осуществления производственной деятельности любому предприятию необходим определённый размер ресурсов. Состояние производственного потенциала является важнейшим фактором эффективности деятельности предприятия. Каждое предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность, должно иметь оборотные средства, которые обеспечивают бесперебойный процесс производства и продаж. Управление оборотными средствами тесно связано с их составом и размещением. Они зависят от форм собственности, специфики организации производственного процесса, отношений с поставщиками и покупателями, структуры затрат на производство, финансового состояния и других факторов.

Финансовое состояние предприятия зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы, поэтому анализ оборотных активов имеет большое значение для принятия управленческих решений. В составе оборотного капитала важным компонентом фондов обращения является дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность возникает, когда предприятие реализует свою продукцию в кредит или авансирует поставщиков ресурсов. Под влиянием конкуренции предприятиям часто приходится продавать свои товары в кредит и соглашаться на отсрочку платежей. При этом продукция отправляется покупателю, запасы сокращаются, а дебиторская задолженность увеличивается. Затем, когда будет произведена оплата товара, предприятие получит денежные средства и дебиторская задолженность сократится. Поддержание дебиторской задолженности требует затрат, но предоставление кредита приносит выгоду в виде увеличения объема реализации.

Дебиторская задолженность в настоящее время стала наиболее ликвидным активом предприятия. Управление дебиторской задолженностью

на предприятии является в настоящее время приоритетным, так как это связано с управлением значительными денежными потоками, определяющими обеспеченность предприятия собственными денежными средствами, объем рынка и соответственно объем продаж.

В составе кредиторской задолженности в большей степени отражается информация о расчетах с поставщиками и подрядчиками за поступившие материальные ценности, выполненные работы, оказанные организации услуги.

В условиях развивающейся рыночной экономики необходимость исследования сущности, структуры, закономерностей и решение проблем управления дебиторской и кредиторской задолженностью, обуславливают актуальность темы настоящей дипломной работы.

Цель дипломной работы рассмотреть оценку и политику управления дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент финансовой политики предприятия и определить пути ее совершенствования расчетов на примере ООО «Агромех» г. Киров.

Для реализации поставленной цели определены следующие задачи:

1) изучить теоретические основы политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент финансовой политики предприятия;

2) дать характеристику ООО «Агромех» г. Киров;

3) рассмотреть управление дебиторской и кредиторской задолженностью в ООО «Агромех» г. Киров;

4) предложить мероприятия по совершенствованию политик управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ООО «Агромех» г. Киров.

Объектом исследования является ООО «Агромех» г. Киров.

Период исследования 2012-2014 гг.

Информационной базой для написания работы явились учебные и справочные материалы, периодические публикации, данные бухгалтерской

отчетности, а также материалы первичного и аналитического бухгалтерского учета.

В дипломной работе использованы следующие методы исследования: абстрактно-логический, монографический, экономико-статистические методы, методы анализа финансового состояния (горизонтальный, вертикальный, трендовый), метод сравнения, метод анализа финансовых коэффициентов, факторный анализ.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК ЭЛЕМЕНТА ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЧАСТИ РАСЧЕТОВ С ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ

Финансовая политика предприятия, по мнению Большова В.В. [9] – это совокупность методов управления финансовыми ресурсами предприятия, направленных на формирование, рациональное и эффективное использование финансовых ресурсов.

По мнению Любушин Н.П. [25], финансовая политика предприятия – это финансовая идеология, которой придерживается предприятие для достижения избранных ею экономических целей. Она включает систему идей, взглядов, целевых установок, направленных на выбор методов, обеспечивающих реализацию целей предприятия с наибольшим экономическим эффектом.

Тренев Н.Н. [46] считает, что финансовая политика предприятия – это формы и методы реализации функций финансовой менеджмента.

Целью разработки финансовой политики предприятия является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей предприятия. Поэтому Ковалев В.В. [24], предлагает подразделять финансовую политику предприятия на оперативную и стратегическую.

Целью стратегической финансовой политики на предприятии, по мнению Басовский Л.Е. [7], являются:

- оптимизация структуры капитала и обеспечение финансовой устойчивости предприятия;
- максимизация прибыли;
- достижение прозрачности (не секретности) финансово-экономической деятельности предприятия;

- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
- использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств (коммерческие кредиты, бюджетные кредиты на возвратной основе, выпуск ценных бумаг и др.).

Оперативные финансовые задачи индивидуальны для каждого предприятия. Они вытекают из стратегических задач, налоговой политики, возможностей использования прибыли предприятия на развитие производства и т.п.

Володина А.А. [47] подразделяет финансовую политику предприятия на долгосрочную и краткосрочную. При этом выделяет следующие основные элементы (рис. 1).

Селезнева, Н.Н., Ионова А.Ф. [45] классифицируют финансовую политику предприятия следующим образом:

- кредитная политика;
- учетная политика;
- политика управления денежными средствами;
- политика в отношении управления издержками;
- дивидендная политика.

На наш взгляд, наиболее полно элементы финансовой политики классифицирует Бланк И.А. [9]. Он выделяет следующие направления:

- 1) управление активами;
- 2) управление капиталом;
- 3) управление прибылью;
- 4) управление затратами;
- 5) управление денежными потоками;
- 6) управление финансовыми рисками;
- 7) управление инвестициями;
- 8) антикризисное финансовое управление при угрозе банкротства.



Рисунок 1 – Элементы финансовой политики организации по Бланку И.А.

Таким образом, финансовая политика предприятия формируется по конкретным направлениям финансовой деятельности предприятия, требующим обеспечения наиболее эффективного управления для достижения главной стратегической цели этой деятельности.

Формирование финансовой политики предприятия по отдельным аспектам финансовой деятельности может носить многоуровневый характер. Так, например, в рамках политики управления активами предприятия могут быть разработаны политика управления оборотными и внеоборотными активами. В свою очередь политика управления оборотными активами может

включать в качестве самостоятельных блоков политику управления отдельными их видами и т.д.

Следовательно, политика управление дебиторской и кредиторской задолженностью является составной частью управления активами и капиталом предприятия. Одна из основных задач, стоящих сегодня перед управленческим персоналом хозяйствующего объекта, заключается в принятии управленческих решений по оптимизации своего платежного баланса. Основы этого заложены в повышении эффективности политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью хозяйствующего субъекта, оптимизации общего ее размера и обеспечении своевременной инкассации долга.

Управление задолженностью предприятия имеет существенную внутреннюю составляющую на предприятии [25].

Каждый из видов функциональной финансовой политики должен быть дифференцирован по типам ее реализации. Тип финансовой политики характеризует соотношение уровней результатов (доходности, прибыльности, темпов роста и риска финансовой деятельности в процессе реализации стратегических финансовых целей).

Обычно выделяют три типа финансовой политики предприятия - агрессивный, умеренный и консервативный.

«Агрессивный тип финансовой политики» характеризует стиль и методы принятия управленческих финансовых решение, ориентированных на достижение наиболее высоких результатов в финансовой деятельности вне зависимости от уровня сопровождающих ее финансовых рисков. Так как уровень результативности финансовой деятельности по отдельным ее параметрам обычно корреспондирует с уровнем финансовых рисков, можно сказать, что агрессивный тип финансовой политики генерирует наиболее высокие уровни финансовых рисков.

«Умеренный тип финансовой политики» характеризует стиль и методы принятия управленческих решений, ориентированных на достижение

среднеотраслевых результатов в финансовой деятельности при средних уровнях финансовых рисков. При данном типе финансовой политики предприятие, не избегая финансовых рисков, отказывается проводить финансовые операции с чрезмерно высоким уровнем рисков даже при ожидаемом высоком финансовом результате.

«Консервативный тип финансовой политики» характеризует стиль и методы принятия управленческих решений, ориентированных на минимизацию финансовых рисков. Обеспечивая достаточный уровень финансовой безопасности предприятия, такой тип финансовой политики не может обеспечить достаточно высоких конечных результатов его финансовой деятельности.

Формирование рыночных отношений в Российской Федерации сопровождается для многих хозяйствующих субъектов попаданием в зону хозяйственной неопределенности и повышенного риска [50]. Это требует объективной оценки финансового состояния, платежеспособности и надежности своих партнеров по бизнесу. Состояние дебиторской и кредиторской задолженности, их размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние хозяйствующих субъектов.

Чрезмерный рост долговых обязательств является одним из условий возбуждения процедуры банкротства в отношении хозяйствующего субъекта.

Одной из важнейших составных финансовой политики любого предприятия в современных условиях является четкая организация расчетов с партнерами [16].

Основными элементами системы расчетов являются:

- расчеты с поставщиками за приобретенные товары, работы и услуги;
- расчеты с покупателями за проданную продукцию, товары, работы и услуги;
- расчеты с финансовыми учреждениями за предоставленные услуги по расчетно-кассовому обслуживанию, кредитным услугам;

- расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами по начисленным налогам, сборам и платежам;
- прочие расчеты.

На рисунке 1 отражены финансовые отношения, возникающие между дебиторами и кредиторами [18].

Для анализа совокупности финансовых отношений, формирующихся у участников предпринимательской группы другими участниками рынка и между собой, можно разделить их на группы по субъектам и видам взаимодействия.



Рис. 1 – Финансовые отношения, возникающие на предприятии с дебиторами и кредиторами

Выделяют внешние и внутренние виды финансовых отношений.

Внешние финансовые отношения: каждое предприятие – участник группы взаимодействуют с:

- органами государственной власти в лице налоговых, таможенных, правоохранительных, антимонопольных, судебных органов, органов по контролю за рынком ценных бумаг, федеральных, региональных и местных органов власти;

- кредитными и страховыми организациями, инвестиционными и негосударственными пенсионными фондами и другими финансовыми институтами (не являющимися участниками группы);

- поставщиками, заказчиками, покупателями, продавцами и прочими контрагентами по поводу производства и реализации продукции, услуг, работ (не являющимися участниками группы);

- некоммерческими организациями (не являющимися участниками группы).

Внутренние финансовые отношения:

- предприятия группы взаимодействуют с акционерами (участниками) объединения;

- предприятия группы через своих представителей (менеджеров) вступают в финансовые отношения с работниками (трудовым коллективом) этих предприятий;

- организации, входящие в группу, участвуют в финансовых отношениях друг с другом;

- дочерние и зависимые организации взаимодействуют с основной (головной, центральной) компанией.

1.2 УПРАВЛЕНИЕ И ОЦЕНКА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Дебиторская задолженность — это требования предприятия по отношению к другим предприятиям, организациям и клиентам на получение денег, поставку товаров и услуг [17]. Дебиторская задолженность включает расчеты с покупателями и заказчиками, по выданным авансам, которые организация перечислила в счет предстоящих поставок товаров (работ, услуг), векселям к получению, задолженность дочерних и зависимых обществ, а также учредителей по взносам (вкладам) в уставный капитал организации, расчеты с прочими дебиторами.

Оценка и управление дебиторской задолженностью занимает особое место в системе управления оборотными активами [18]. Значительный удельный вес дебиторской задолженности в составе оборотных активов связан не только с общим состоянием экономики, но и со специфическими условиями деятельности предприятия, анализ которых позволяет воздействовать на состояние расчетов с дебиторами.

На величину дебиторской задолженности предприятия влияют:

- общий объем продаж и доля в нем реализации на условиях последующей оплаты. С ростом объема продаж растут и остатки дебиторской задолженности;
- условия расчетов с покупателями и заказчиками. Чем более льготные условия расчетов предоставляются покупателю, тем выше остатки дебиторской задолженности;
- политика взыскания дебиторской задолженности. Чем большую активность проявляет предприятие по взысканию дебиторской задолженности, тем меньше ее остатки и тем выше качество дебиторской задолженности;
- платежная дисциплина покупателей;
- состояние бухгалтерского учета, обоснованность проведения инвентаризации, наличие эффективной системы внутреннего контроля;
- качество анализа дебиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов. Качественная аналитическая работа на предприятии предусматривает формирование информации о величине и возрастной структуре дебиторской задолженности, наличии и объемах просроченной задолженности, а также конкретных дебиторах, задержка расчетов с которыми создает проблемы с текущей платежеспособностью предприятия.

Одной из составляющих дебиторской задолженности являются расчеты с покупателями. Оценка состояния расчетов с ними осуществляется аналогично оценке расчетов с дебиторами

Эффективное управление дебиторской задолженностью связано в первую очередь с оптимизацией размера и обеспечением инкассации.

Формирование алгоритмов такого управления дебиторской задолженностью, определяется как кредитная политика предприятия по отношению к покупателям продукции.

Внешний анализ расчетов с дебиторами осуществляется на основе приложения к бухгалтерскому балансу. Для внутреннего анализа привлекаются данные аналитического учета счетов, которые дают обобщенную информацию о расчетах с дебиторами [46].

Анализ состояния расчетов с дебиторами начинают с общей оценки динамики ее объема в целом и в разрезе статей. Количественный (оценочный) анализ дебиторской задолженности позволяет перейти к анализу качественного состояния дебиторской задолженности.

Качественный анализ задолженности с дебиторами позволяет определить динамику абсолютного и относительного размеров просроченной краткосрочной и долгосрочной дебиторской задолженности.

Ежемесячное ведение ведомости позволяет знать состояние расчетов с дебиторами и обращать внимание на просроченную дебиторскую задолженность. Целесообразно для анализа составлять таблицу, в которой дебиторская задолженность классифицируется по срокам образования:

- до 1 месяца;
- от 1 до 3 месяцев;
- от 3 до 6 месяцев;
- от 6 до 1 года;
- более одного года.

Группировка образования задолженности по срокам образования позволяет принимать конкретные управленческие решения в области расчетов с дебиторами (как части активов) и всех расчетных операций.

В анализе дебиторской задолженностью следует выделять оправданную и неоправданную. К оправданной относится задолженность, срок погашения которой не наступил либо составляет менее одного месяца. К неоправданной задолженности относится просроченная задолженность покупателей и заказчиков.

Особое внимание следует обратить на сомнительную задолженность, т.е. безнадежные долги, часть которых не будет получена (или возвращена). По долгам, не реальным к взысканию, в установленном порядке формируется резерв по сомнительным долгам [17]. Согласно Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации безнадежные долги погашаются путем списания их на убытки предприятия как дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности [4].

В гражданском праве срок исковой давности представляет собой период времени, установленный законом для судебной защиты лица, право которого нарушено. Согласно ст. 200 Гражданского кодекса Российской Федерации течение срока исковой давности начинается со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права [1]. По обязательствам с определенным сроком исполнения течение срока исковой давности начинается по окончании срока исполнения.

Согласно Налоговому кодексу Российской Федерации (часть вторая) истечение срока исковой давности дебиторской задолженности является основанием для наступления обязательств организации по уплате налога на добавленную стоимость [2, ст. 167, п. 5]. В случае неисполнения покупателем своих обязательств датой возникновения обязательств организации по уплате НДС признается наиболее ранняя из следующих дат. 1) день истечения указанного срока исковой давности; 2) день списания дебиторской задолженности [18].

Для оценки дебиторской задолженности используется следующая группа показателей [46]:

1. Оборачиваемость дебиторской задолженности:

$$K_{дз} = V_p / ДЗ, \quad (1)$$

где $K_{дз}$ — коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

V_p — выручка от реализации (тыс. руб.);

$ДЗ$ — средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.

Расчет средней величины дебиторской задолженности осуществляется либо по средней арифметической простой либо по средней хронологической (если величина выручки от реализации значительно менялась по месяцам).

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого организацией. Если при расчете коэффициента выручка от реализации считается по переходу права собственности, то увеличение коэффициента означает сокращение продаж в кредит; а снижение коэффициента - увеличение объема предоставляемого кредита.

2. Период погашения дебиторской задолженности

$$T_{дз} = (ДЗ * Д_{пдз}) / V_p, \quad (2)$$

где $Д_{пдз}$ — длительность погашения дебиторской задолженности (дни), которая высчитывается по формуле:

$$Д_{пдз} = T / K_{дз}, \quad (3)$$

Следует иметь в виду, что чем больше период просрочки задолженности, тем выше риск ее непогашения.

3. Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств:

$$У_{дз} = (ДЗ / СО) * 100, \quad (3)$$

где $У_{дз}$ – удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств (%).

$СО$ – среднегодовая стоимость оборотных средств.

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

4. Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности:

$$Усдз = (СЗ / ДЗ) * 100, \quad (4)$$

где СЗ - сомнительная задолженность (тыс. руб.).

Этот показатель характеризует качество дебиторской задолженности. Тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности.

Заключительный этап анализа - принятие управленческих решений и проведение мероприятий по управлению дебиторской задолженностью, к числу которых можно отнести:

- контроль за состоянием расчетов с покупателями и соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей, так как значительное повышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости организации и привлечение дополнительных дорогостоящих источников финансирования;

- расширение круга потребителей продукции организации с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями;

- использование системы скидок при долгосрочной оплате [51].

Кредиторская задолженность означает временное привлечение финансовых ресурсов в оборот данного хозяйствующего субъекта; что на время увеличивает финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта.

Кредиторская задолженность - это сумма краткосрочных внутренних и внешних обязательств хозяйствующего субъекта за исключением краткосрочных кредитов и займов [51].

В составе кредиторской задолженности отражается информация о расчетах с поставщиками и подрядчиками за поступившие материальные ценности, выполненные работы, оказанные организации услуги [17].

Объем кредиторской задолженности, качественный состав и движение характеризуют состояние платежной дисциплины, а следовательно, и финансового положения хозяйствующего субъекта. Движение кредиторской

задолженности анализируется по приложениям к бухгалтерскому балансу, на основе которых составляют аналитическую таблицу.

Состояние кредиторской задолженности во многом определяется состоянием дебиторской задолженности.

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

Основными задачами являются:

- оценка и анализ динамики и структуры задолженности с кредиторами;
- выделение суммы просроченной задолженности с кредиторами, в том числе срочной, оценка факторов, повлиявших на ее образование;
- определение сумм штрафных санкций, возникших в результате образования просроченной задолженности с кредиторами.

Сроки анализируемой задолженности детализируются в зависимости от задач анализа. В процессе анализа кредиторской задолженности рассчитываются и оцениваются в динамике показатели оборачиваемости кредиторской задолженности, которые характеризуют число оборотов этой задолженности в течение анализируемого периода:

$$K_{кз} = V_p / КЗ, \quad (5)$$

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

V_p – объем реализованной продукции;

$КЗ$ – сумма кредиторской задолженности.

В процессе анализа кредиторской задолженности необходимо изучить давность ее появления, частоту и причину образования просроченной задолженности поставщикам ресурсов, персоналу предприятия по оплате труда, бюджету, установить сумму выплаченных санкций за просрочку платежей.

Для оценки состояния расчетов с кредиторами ведут ежемесячный учет кредитной задолженности по срокам оплаты обязательств. На основании данных аналитического учета расчетов с поставщиками изучают остаток обязательств на конец отчетного периода, в том числе по срокам образования. Анализ состояния кредиторской задолженности осуществляют по следующим показателям:

1. Краткосрочные кредиты банка
2. Краткосрочные займы
3. Кредиторская задолженность - всего

В том числе:

- за товары и услуги;
- по оплате труда;
- по расчетам по социальному страхованию;
- по платежам в бюджет;
- прочим кредиторам.

4. Просроченная задолженность - всего

В том числе:

- по краткосрочным ссудам
- по краткосрочным займам
- по расчетам с поставщиками
- по расчетам с покупателями
- по платежам в бюджет
- по оплате труда
- по социальному страхованию

Особое внимание следует уделить изменению задолженности, срок погашения которой составляет от 3 месяцев и более. Неплатежи предприятия свидетельствуют о серьезных финансовых затруднениях, связанных с дефицитом денежных средств.

На ликвидность предприятия значительное влияние оказывает срок предоставления кредита. Средний период предоставления кредита может быть исчислен по формуле:

$$T_{кз} = (КЗ * Дпкз) / V_p, \quad (6)$$

где КЗ - средний остаток кредиторской задолженности, который в упрощенном виде рассчитывают по данным баланса как среднеарифметическую величину на начало (КЗн) и конец (КЗк) анализируемого периода:

$$КЗ = (КЗн + КЗк) * 0,5; \quad (7)$$

V_p - выручка от продажи продукции.

Если срок погашения товарного кредита сокращается, платежеспособность предприятия будет зависеть от того, каким образом оно строило в текущем периоде взаиморасчеты со своими должниками [51].

Таким образом, кредиторская задолженность не только используется в обороте предприятия в качестве временного источника финансирования, одновременно она является источником покрытия дебиторской задолженности.

Поэтому в процессе анализа необходимо сравнить сумму и оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности.

Сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности - один из этапов анализа дебиторской задолженности, позволяющей выявить причины ее образования. 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.

Используя показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, можно установить длительность операционного и финансового циклов.

Операционный цикл характеризует общее время (в днях), в течение которого финансовые ресурсы мобилизованы в запасах и дебиторской задолженности:

$$\text{ОЦ} = \text{TЗ} + \text{Tдз}, \quad (8)$$

где ТЗ - период оборота запасов.

Время производственного цикла включает время производственного процесса с момента хранения запасов и поступления их в производство, длительность процесса производства и период хранения готовой продукции на складе.

Длительность финансового цикла характеризует время между сроком платежа по своим обязательствам перед кредиторами и получением денег от покупателей, то есть показывает время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота:

$$\text{ФЦ} = \text{Tз} + \text{Tдз} - \text{Tкз}, \quad (9)$$

Для определения длительности цикла необходимы данные не только бухгалтерского баланса, но и оборотной ведомости, в которой отражается информация о поступлении производственных запасов, в том числе: на условиях предоплаты, суммы погашенных обязательств поставщиков, фактические затраты на производство продукции и т.д.

Для улучшения финансового состояния предприятия необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей, контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям [43].

Наилучшее соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, когда дебиторская задолженность меньше кредиторской задолженности или задолженности равны.

1.3 ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ ЗА РАСЧЕТАМИ С ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ

Контроль за расчетами с дебиторами и кредиторами существенный элемент системы бухгалтерского и управленческого учета [40]. Специфический характер задач контролирования задолженности находит соответствующее отражение в организационном устройстве. В организациях, внедривших системы контроллинга, соответствующие службы рассматриваются обычно как своеобразные единицы, в компетенцию которых входит решение различных задач, в том числе управления задолженностью. Задачи контролирования долгов в этом случае распределяются между отдельными подразделениями отдела общего контроллинга, в функции которого входят анализ производственно-финансовой деятельности организации, хозяйственное планирование, продажи и контроль за продажами товаров (работ, услуг).

Следующими задачами можно назвать основными при осуществлении функций контроля:

1. Снижение уровня задолженности с покупателями до размера, не превышающего уровня кредиторской задолженности, так как кредиторская задолженность является относительно бесплатным кредитом для организации;
2. Постоянный контроль за движением задолженности с покупателями. Именно этот вид задолженности приводит к иммобилизации денежных средств, ведущей к дальнейшей неплатежеспособности организации;
3. Своевременное погашение долгов, не допуская просрочек и штрафных санкций. Важную роль в это может сыграть правильно выбранная форма расчетов;
4. Разумное использование такой формы привлечения клиентов, как коммерческий кредит. С помощью коммерческого кредитования можно не

только привлечь дополнительных покупателей, но и значительно увеличить объем продаж, а, следовательно, и прибыли;

5. При представлении коммерческого кредита необходима предварительная работа с потенциальными дебиторами на предмет их платежеспособности, а в дальнейшем четко отслеживать своевременность выполнения ими своих обязательств;

6. Выявление степени риска появления недобросовестных дебиторов путем расчета резерва по сомнительным долгам.

Необходимость контроля за достоверным отражением дебиторской и кредиторской задолженности в финансовой отчетности организации является актуальной темой. Это связано с тем, что для оценки финансового состояния организации используется категория быстроликвидных активов, составной частью которых является дебиторская задолженность и категория краткосрочных пассивов, составной частью которых является кредиторская задолженность. Анализ и контроль за движением дебиторских долгов являются одним из важнейших факторов максимизации нормы прибыли, увеличения ликвидности, кредитоспособности и минимизации финансовых рисков. Правильно разработанная стратегия контролирования кредиторских долгов позволяет своевременно и в полном объеме выполнять возникшие обязательства перед клиентами, что способствует созданию репутации надежной и ответственной фирмы.

2 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «АГРОМЕХ»

Г. КИРОВ

2.1 ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Предприятие ООО «Агромех» г. Киров представляет собой общество с ограниченной ответственностью и ведет свою деятельность на основе ГК РФ, принятого Госдумой 21.10.94 и одобрено Советом Федерации. Общество является юридическим лицом и действует на основе Устава, имеет собственное имущество, самостоятельный баланс и расчетный счет.

ООО «Агромех» расположено по адресу: г. Киров, ул. Ленина, 166а.

ООО «Агромех» г. Киров имеет уставный капитал 10 тыс. руб.

Общество самостоятельно планирует свою производственно-хозяйственную и иную деятельность, а также социальное развитие трудового коллектива. Работает на условиях полного хозрасчета, самокупаемости и самофинансирования.

Важнейшей задачей предприятия является получение дохода за счет реализации потребителям продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

Основными видами деятельности являются строительство и монтаж оборудования семяочистительных комплексов для сельскохозяйственных товаропроизводителей Кировской области.

Руководство деятельностью ООО «Агромех» осуществляется директором.

2.2 АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основные показатели деятельности ООО «Агромех» представлены за 2012-2014 г., таблица 1.

Таблица 1 – Основные размеры предприятия

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014г. в % к 2012 г.
Выручка, тыс. руб.	44709	50564	54917	122,8
Среднесписочная численность работников, чел.	84	85	87	103,6
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	548	861	1752	319,7

За анализируемый период наблюдается рост выручки, численности работников и стоимость основных средств. Так за анализируемый период наблюдается рост выручки на 22,8%. Наибольший рост наблюдается по среднегодовой стоимости основных производственных фондов, почти в 3,2 раза, это вызвано тем, что в 2014 г. предприятие приобрело в собственность новое оборудование для монтажа зерноочистительных комплексов.

Анализ состава и структуры основных средств представлен в таблице 2.

Рост стоимости основных средств произошел за счет приобретения предприятием оборудования для монтажа зерноочистительных комплексов на сумму 860 тыс. руб., других видов основных средств – на 233 тыс. руб. Стоимость машин и оборудования возросла на 38,8%, стоимость производственного и хозяйственного инвентаря, напротив, снизилась с 120 тыс. руб. в 2012 г. до 65 тыс. руб. в 2014 г. или на 45,8%.

Таблица 2 – Состав и структура основных средств ООО «Агромех»

Виды основных средств	2012 г.		2013 г.		2014 г.		Темп роста 2014 г. к 2012 г., %
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	
Здания	-	-	-	-	-	-	-
Машины и оборудование	428	78,1	843	97,9	1454	83,0	339,7
Производственный и хозяйственный инвентарь	120	21,9	18	2,1	65	3,7	54,2
Прочие виды основных средств	-	-	-	-	233	13,3	-
Итого основных средств	548	100,0	861	100,0	1752	100,0	319,7

В структуре основных средств существенных изменений не произошло, наибольший удельный вес принадлежат машинам и оборудованию на их дою приходится более 80% стоимости всех основных средств.

Показатели эффективности использования основных средств ООО «Агромех» представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели эффективности использования основных средств в ООО «Агромех»

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г., (+,-)
Выручка, тыс. руб.	44709	50564	54917	10208
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	548	861	1752	1204
Фондоотдача, руб.	81,6	58,7	31,3	-50,3
Фондоемкость, руб.	0,012	0,017	0,032	0,02
Среднесписочная численность работников, чел.	84	85	87	3
Фондовооруженность, тыс. руб.	6,52	10,12	20,14	13,62
Прибыль от продаж, тыс. руб.	374	1574	1164	790
Фондорентабельность, %	68,2	182,8	66,4	-1,8

Показатели, представленные в таблице 3, свидетельствуют о снижении эффективности использования основных средств. За анализируемый период произошло снижение фондоотдачи на 50,3 руб. или на 61,6% и отмечается рост фондоемкости на 0,02 руб. Это не является отрицательной тенденцией в деятельности предприятия, поскольку рост стоимости основных средств связан с приобретением зданий. Положительным моментом является высокий уровень фондорентабельности. Несмотря на рост прибыли от продаж значение показателя фондорентабельности снизилось на 1,8 п.п.

Таблица 4 – Состав и структура оборотных средств

Виды оборотных средств	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2014 г. к 2012 г., %
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	
Денежные средства	476	5,2	231	1,8	236	1,6	49,5
Дебиторская задолженность	5090	46,9	7658	52,1	7340	44,8	144,2
Запасы	3647	47,9	5012	46,1	6799	53,6	186,4
Итого	9213	100,0	12901	100,0	14375	100,0	156,0

В структуре оборотных средств наибольший удельный вес принадлежит запасам и дебиторской задолженности, причем доля данных видов оборотных средств возрастает.

Показатели эффективности использования оборотных средств представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Показатели эффективности использования оборотных средств

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г., (+,-)
Выручка, тыс. руб.	44709	50564	54917	10208
Величина оборотного капитала, тыс. руб.	10838	14682	16377	5539
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала, раз	4,12	3,44	3,35	-0,77
Период оборота, дней	87	104	107	-20
Коэффициент закрепления оборотных средств	0,24	0,29	0,30	0,06

Рост коэффициента закрепления оборотных средств является отрицательным моментом, поскольку свидетельствует, что в 2012 г. на 1 рубль выручки было привлечено 24 коп. оборотных средств, а в 2014 г. – 30 коп., рост составил 6 коп.

Состав и структура трудовых ресурсов и показатели эффективности их использования представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Состав и структура трудовых ресурсов

Показатели	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	Чел.	%	Чел.	%	Чел.	%
Всего работников	84	100,0	85	100,0	87	100,0
В том числе:						
- рабочие	15	17,8	15	17,6	15	17,2
- служащие	51	60,7	53	62,3	53	60,9
- ИТР	18	21,5	17	20,1	19	21,9

Наибольший удельный вес в структуре трудовых ресурсов составляют служащие на их долю приходится больше половины всех работников. За анализируемый период общая численность работников увеличилась на 3 человека, увеличение произошло по двум категориям: служащие и ИТР.

Таблица 7 - Показатели эффективности их использования трудовых ресурсов

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г., (+,-)
Выручка, тыс. руб.	44709	50564	54917	10208
Среднесписочная численность работников, чел.	84	85	87	103,6
Производительность труда, тыс. руб.	532,25	594,87	631,23	118,6

За анализируемый период происходит рост показателей эффективности использования трудовых ресурсов: производительность труда увеличилась на 18,6% и в 2014 г. составил 631,23 тыс. руб. Это произошло главным образом за счет роста выручки от продаж.

Деятельность любого коммерческого предприятия осуществляется, в первую очередь, с целью получения прибыли, поэтому важным является анализ финансовых результатов деятельности предприятия, проведенных по данным отчетности предприятия.

Анализ основных финансовых показателей представлен в таблице 8.

Таблица 8 – Финансовые результаты деятельности ООО «Агромех»

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014г. в % к 2012 г.
Выручка, тыс. руб.	44709	50564	54917	122,8
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	38016	37871	41383	108,9
Валовая прибыль, тыс. руб.	6693	12693	13534	202,2
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	374	1574	1164	311,2
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	141	1101	717	508,5
Рентабельность продаж, %	0,8	3,1	2,1	-

За анализируемый период финансовым результатом деятельности предприятия была прибыль. За 2012-2014 гг. наблюдается рост выручки от продаж на 22,8%. Рост прибыли от продаж обусловлен более высокими темпами роста выручки от продаж по сравнению с темпами роста себестоимости продукции. Себестоимость растет более низкими темпами, чем выручка от продаж, так за анализируемый период рост себестоимости составил 8,9%. В результате роста прибыли рентабельность продаж возросла на 1,3 п.п. Изменяется и чистая прибыль по сравнению с 2012 г. в 2014 г. она увеличилась в 5 раз и в 2014 г. составила 717 тыс. руб.

2.2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Для оценки деятельности предприятия большое значение имеет анализ финансового состояния предприятия. С этой целью был составлен

аналитический баланс предприятия на основании бухгалтерской отчетности, таблица 9.

Таблица 9 – Аналитический баланс ООО «Агромех», тыс. руб.

Актив	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Пассив	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Денежные средства (S)	476	231	236	Кредиторская задолженность (Rp)	11384	14427	16096
Дебиторская задолженность (Ra)	5090	7658	7340	Всего краткосрочный капитал (Pt)	11384	14427	16096
Запасы (Z)	5272	6793	8801				
Итого текущие активы (At)	10838	14682	16377	Долгосрочные кредиты (Kd)	-	-	11
Внеоборотные активы (F)	503	804	1505	Собственный капитал (Ec)	-43	1059	1776
Итого имущества (Ba)	11341	15486	17882	Итого капитала (Bp)	11341	15486	17882

Анализируя финансовое состояние согласно аналитического баланса можно отметить, что за весь анализируемый период финансовое положение предприятия не совсем устойчивое, даже близко к кризисному, о чем говорят показатели дебиторской и кредиторской задолженности, т.к. дебиторская задолженность более чем в 2 раза превышает уровень кредиторской задолженности, очень не значительный размер собственного капитала, т.е. недостаточно собственных средств для того, чтобы покрыть предприятию свои текущие обязательства.

Первым шагом в анализе финансовой устойчивости является оценка источников формирования оборотных активов, таблица 10.

Предприятие не имело нормальных источников формирования оборотных средств в 2012 г. В последующие периоды в результате того, что предприятие использовало нераспределенную прибыль для расширения производства, было отмечено наличие нормальных источников формирования оборотных средств.

Проведенный анализ показывает, что предприятие находится в кризисном финансовом состоянии. Несмотря на то, что имеются в наличии нормальные источники формирования оборотных средств, их недостаточно для формирования запасов и затрат.

Таблица 10 – Обеспеченность запасов источниками формирования и тип финансовой устойчивости, тыс. руб.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012г., (+,-)
Собственный капитал	-43	1059	1776	1819
Внеоборотные активы	503	804	1505	1002
Наличие (+), отсутствие (-) собственных оборотных средств	-546	255	271	817
Долгосрочные пассивы	-	-	11	-
Наличие (+), отсутствие (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования оборотных средств (чистых мобильных активов)	-546	255	281	827
Краткосрочные займы и кредиты	11384	14427	16096	4712
Наличие (+), отсутствие (-) собственных источников, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов для формирования запасов	-546	255	281	827
Общая величина источников формирования запасов	10838	14682	1637	5539
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат	-5818	-6538	-8530	-2712
Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат	-5818	-6538	-8519	-2701
Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат	-5818	-6538	-8519	-2701
Тип финансовой устойчивости	Кризисное финансовое состояние			

Анализ финансовой устойчивости подкрепляется оценкой относительных показателей, таблица 11.

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости подтвердил кризисное финансовое состояние. Так, например, предприятие зависит от заемных источников финансирования, о чем свидетельствуют высокие значения показателя финансовой зависимости.

Таблица 11 – Коэффициенты финансовой устойчивости

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г., (+,-)
Коэффициент автономии	0,66	0,62	0,59	-0,07
Коэффициент финансовой зависимости	0,34	0,38	0,41	+0,07
Коэффициент финансового левериджа	-264,74	13,62	9,07	-
Коэффициент финансирования	-0,004	0,073	0,110	-
Коэффициент маневренности капитала	-10,70	0,24	0,15	-
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,05	0,02	0,02	-
Коэффициент иммобилизации капитала	-11,70	0,76	0,85	-
Коэффициент соотношения текущих и внеоборотных активов	21,55	18,26	10,88	-10,67

За анализируемый период с 2012 по 2014 гг. наблюдается уменьшение коэффициента автономии и расценивается нами как отрицательный результат, т.к. с их снижением растет коэффициент финансовой зависимости, остальные показатели финансовой устойчивости ООО «Агромех» имеют тенденцию к улучшению. В тоже время значительно улучшаются показатели коэффициентов финансового левериджа, маневренности и иммобилизации капитала.

Коэффициент финансового левериджа показывает, что сумма долгосрочных источников у предприятия превышает величину собственного

капитала на 9,07, что значительно превышает нормативное значение, и показывает высокую зависимость от долгосрочных обязательств.

Коэффициент финансирования является обратным показателем показателя финансового левериджа и за период с 2012 по 2014 г. изменился и еще раз показал, что предприятие не обладает достаточной величиной собственного капитала.

Коэффициент маневренности капитала не достигает нормативного значения (0,3-0,5), но за последние годы анализируемого периода наблюдается улучшение его показателей, и отражает достаточность собственных источников для формирования внеоборотных активов предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2014 г. составил 0,02, что говорит о том, что у ООО «Агромех» не достаточно собственных средств для формирования оборотных активов.

Коэффициент соотношения текущих и внеоборотных активов составляет 10,88, что показывает, что текущие активы почти в 10 раз больше величины внеоборотных активов, что вполне обусловлено особенностью деятельности предприятия.

Далее необходимо провести анализ способности предприятия рассчитаться по своим краткосрочным обязательствам текущими активами. Для этого рассчитаем коэффициенты ликвидности баланса. Анализ абсолютных показателей ликвидности баланса представлен в таблице 12.

Проведя анализ ликвидности баланса (таблица 12) можно отметить, что баланс предприятия ликвиден, поскольку величина наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов в структуре актива баланса ООО «Агромех» наибольший удельный вес занимают быстрореализуемые активы и медленно реализуемые активы, что говорит о том, что баланс предприятия ликвиден, кроме того, за счет ликвидных активов предприятие может покрыть свои срочные обязательства.

Таблица 12 – Анализ ликвидности баланса, тыс. руб.

Актив	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Пассив	2012 г.	2014 г.	2014 г.
Наиболее ликвидные активы	476	231	236	Наиболее срочные обязательства	11384	14427	16096
Быстро реализуемые активы	5090	7658	7340	Краткосрочные пассивы	-	-	-
Медленно реализуемые активы	5272	6793	8801	Долгосрочные пассивы	-	-	11
Труднореализуемые активы	503	804	1505	Постоянные пассивы	-43	1059	1775
БАЛАНС	11341	15486	17882	БАЛАНС	11341	15486	17882

Таблица 13 – Коэффициенты ликвидности баланса

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г., (+, -)
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,04	0,02	0,015	-0,025
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,49	0,55	0,47	-0,02
Коэффициент текущей ликвидности	0,95	1,07	1,02	0,07
Коэффициент платежеспособности нормального уровня	1,46	1,47	1,55	0,09
Коэффициент общей платежеспособности	0,99	1,07	1,11	0,12

Анализируя относительные показатели ликвидности баланса ООО «Агромех» можно отметить, что коэффициент абсолютной ликвидности значительно ниже нормативного значения, что говорит о недостаточности денежных средств для покрытия краткосрочных обязательств.

Коэффициент текущей ликвидности почти в 2 раза меньше, чем нормативное значение, что говорит о том, что величина текущих активов в 2 раза меньше, чем величина краткосрочных обязательств.

В тоже время коэффициент платежеспособности нормативного уровня за весь анализируемый период имеет довольно устойчивую тенденцию увеличения и по значению почти соответствует величине коэффициента текущей ликвидности, что вполне является нормальным состоянием для предприятия.

Коэффициент общей платежеспособности также за весь анализируемый период увеличивается и определяет что величина имущества организации превышает величину ее краткосрочных и долгосрочных обязательств.

В 2014 г. предприятие могло погасить только 1,5% своих краткосрочных обязательств. Реализовав дебиторскую задолженность, предприятие смогло бы рассчитаться по 47% своих краткосрочных обязательств. Только реализовав оборотные активы в полном объеме ООО «Агромех» смогло бы погасить свой краткосрочный заемный капитал, но в этом случае предприятие не смогло бы вести свою коммерческую деятельность.

Таким образом, на основании проведенного анализа экономических и финансовых показателей деятельности организации можно отметить, что предприятие находясь в кризисном финансовом состоянии положении является платежеспособным и ликвидным и зависимости от внешних источников нет. Для улучшения финансового состояния организации необходимо обратить внимание:

- соотношению дебиторской и кредиторской задолженности;
- разработать систему финансовых рычагов с помощью которых улучшалось не только величина задолженности, но и показатели, характеризующие ее качество;
- обеспечить увеличение собственного капитала;
- предусмотреть рост текущих обязательств организации, чтобы их величина покрывала краткосрочные обязательства предприятия.

3 УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ООО «АГРОМЕХ» Г. КИРОВ

3.3 УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Финансовая политика предприятия – это совокупность мероприятий в области организации финансовых отношений предприятия, отраженных в стратегии и тактике развития предприятия с учетом общих методологических требований финансового менеджмента, а также внешних и внутренних условий функционирования предприятия.

Финансовая политика строится отдельно в отношении расчетов с дебиторами и кредиторами. Политика управления дебиторской задолженностью представлена на рис. 2.

Процесс управления дебиторской задолженностью ООО «Агромех» начинается с анализа динамики задолженности дебиторов в предшествующем периоде. В ООО «Агромех» отсутствует просроченная задолженность с дебиторами, что является положительным моментом. Эффективность проводимой на предприятии кредитной политики можно изучить с помощью оценки и анализа задолженности дебиторов в предшествующем периоде.

Следующими этапами в управлении расчетами с дебиторами на ООО «Агромех» являются тесно взаимосвязанные процессы формирования принципов кредитной политики по отношению к заказчикам по строительству и монтажу зерноочистительных комплексов, определения возможных сумм финансовых средств, инвестируемых в эту задолженность по товарному (коммерческому) и потребительскому кредиту, формирования системы кредитных условий, формирования стандартных оценки дебиторов и дифференциации условий предоставления кредита.

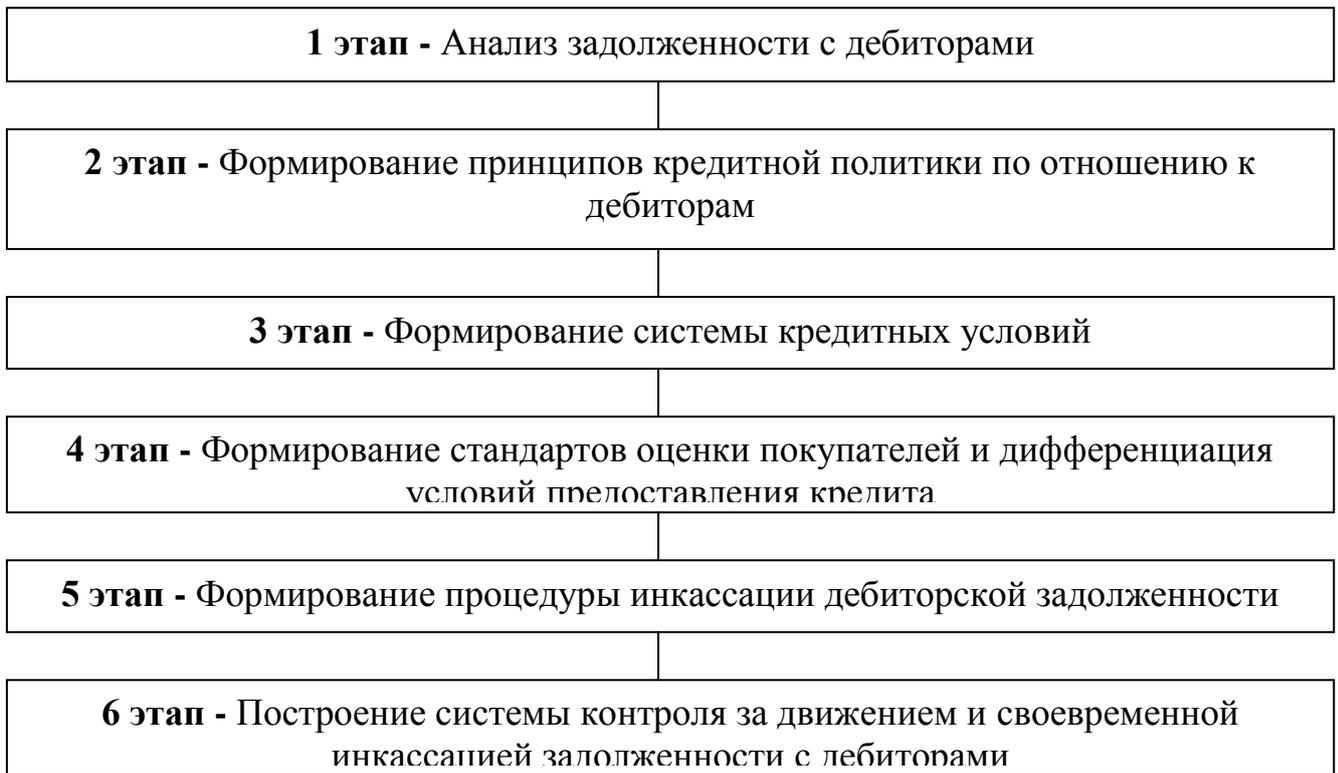


Рис. 2 – Этапы политики управления расчетами с дебиторами в ООО «Агромех»

На основании проведенной бальной оценки в отношении заказчиков принимается решение о сроке предоставления коммерческого кредита на основе среднего периода оплаты задолженности дебиторами в предыдущих периодах на основе данных о качестве отношений с дебиторами. На средний срок в 70 дней. Опасение вызывают новые неизвестные предполагаемые крупные заказчики с сомнительными намерениями по способам оплаты и срокам отсрочки платежа. Бальная система, с учетом которой предоставляется коммерческий кредит, позволит с одной стороны увеличить оборачиваемость дебиторской задолженности, а с другой стороны делая акцент в предоставлении кредита только на надежных заемщиков, способствует минимизации риска непогашения задолженности дебиторов. Для этой цели на предприятии разработана бальная оценка надежности заказчиков в отношениях с ООО «Агромех». В основе рейтинговой оценки целесообразно используют следующие данные:

- наличие длительных агентских связей с предприятием;

- деловая репутация заказчика;
- своевременность оплаты счетов;
- использование в расчетах предварительной оплаты.

Таблица 14 – Перечень показателей и баллов, используемых при оценке заказчиков для предоставления коммерческого кредита

Показатели	Бальная оценка показателя (максимальный показатель)
1. Наличие длительных агентских связей	15
2. Деловая репутация заказчиков	25
3. Своевременность оплаты счетов	30
4. Использование в расчетах предварительной оплаты	30
ИТОГО	100

На основании представленного перечня показателей каждому дебитору-показателю присваивается рейтинг, на основе расчета суммы баллов решается вопрос о предоставлении или не предоставлении коммерческого кредита.

Коммерческий кредит может быть предоставлен только заказчикам, которые получили в результате рейтинговой оценки не менее 65 рейтинговых баллов. Представленная бальная оценка может еще использоваться при определении максимальной суммы предоставляемого коммерческого кредита.

Следующий этап в управлении задолженностью дебиторами – формирование процедуры инкассации этой задолженности. Инкассация дебиторской задолженности может производиться 2 путями:

1. использование факторинговых операций;
2. взыскание просроченной задолженности через суд.

В отношении прочей задолженности на предприятии используется политика сбора платежей в ООО «Агромех». На предприятии определен перечень конкретных мероприятий, планируемых обществом в отношении недобросовестных заказчиков и прочих дебиторов, плюс планирование

затрат на проведение данных мероприятий. Процедура урегулирования споров прописана в законодательстве, к тому же условия их первоначального урегулирования прописываются в договоре. Основная процедура такова (в соответствии с законом): в начале руководство проводит устные переговоры с должником по телефону или при личной встрече. Если это не приносит положительных результатов, должнику направляется претензионное заказное письмо, подписанное руководителем и главбухом, с указанием основания претензии, суммы и ее обоснования, прочих сведений, предусмотренных условиями договора или законодательством РФ.

Должник должен дать ответ в течение 30 дней. В противном случае разбираться будет арбитражный суд, при подаче иска кредитором. При предоплате в ООО «Агромех» не исключается предоставление скидок с цены, но чаще всего такого не происходит.

В управлении задолженностью с дебиторами ООО «Агромех» необходимым является обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности. Главной задачей при принятии решения о реформировании долгов. Предприятие ставит не сокращение числа ненадежных покупателей, а максимизацию прибыли. Поэтому общество всегда сопоставляет дополнительную прибыль с дополнительными издержками. Руководство ООО «Агромех» также старается смотреть в будущее: надежный заказчик может превратиться в надежного и постоянного партнера. Принятие решений о предоставлении кредита должно сопровождаться страхованием от возможных рисков.

Последним этапом в управлении задолженностью с дебиторами в ООО «Агромех» является построение системы контроля за движением и своевременной инкассацией этой задолженности.

На подэтапе контроля за выполненными работами и подписанными актами выполненных работ, выпиской счета и его отправкой заказчику, составлении картотеки дебиторов-заказчиков, ООО «Агромех» контролирует

дату выполнения работ, отслеживает время выписки счета с тем, чтобы счет был отправлен в кратчайшие сроки.

На подэтапе организации контроля за рейтинговым положением заказчиков с ООО «Агромех», руководство старается не упустить момент изменения этого состояния в худшую сторону. Для ускорения процесса оплаты используются телефонные звонки и другие формы напоминаний об оплате, а также сверка расчетов с дебиторами.

При поступлении средств делается соответствующая пометка в учетных регистрах и сумма задолженности уменьшается.

Оценка показала, что в управлении расчетами с дебиторами по их задолженности отсутствует такой важный этап, как планирование величины задолженности покупателей на перспективу.

В ООО «Агромех» процесс управления задолженностью с кредиторами, как и с дебиторами, начинается с проведения анализа ее в предшествующем периоде.

Этапы политики управления задолженностью с кредиторами представлены на рис. 3.

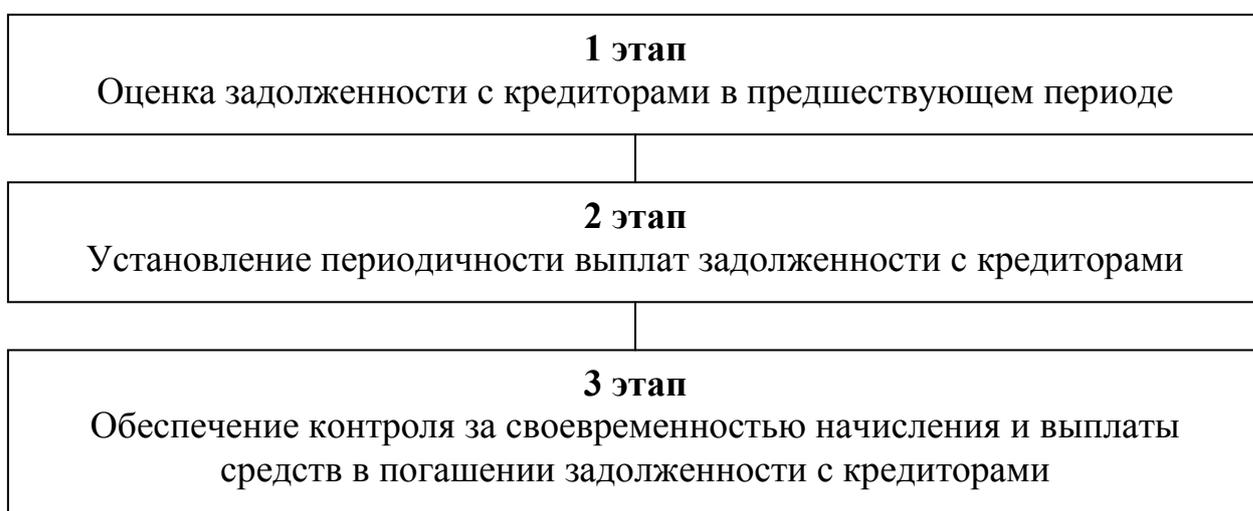


Рис. 3 – Этапы управления задолженностью с кредиторами в ООО «Агромех»

Управление задолженностью с кредиторами в ООО «Агромех» исходит, в первую очередь, из политики управления привлечением заемных

средств, что заключается в обеспечении максимального удовлетворения потребности в финансировании формирования его производственных запасов и снижения общей стоимости привлеченного заемного капитала.

Управление задолженностью с кредиторами начинается с формирования конкретных принципов привлечения товарного (коммерческого) кредита, определение основных его видов. Этот кредит носит целевой характер, поэтому потребность в нем определяется с учетом планируемого объема запасов сырья и материалов, товаров; длительности хозяйственных связей партнерами и ряда других условий. Эти же условия определяют и основные виды привлекаемого товарного кредита.

Принципы состоят в том, чтобы по возможности заключать сделки с отсрочкой платежа, дабы в течение времени отсрочки пользоваться данной кредиторской задолженностью в виде оборотных средств. Основным видом привлекаемого товарного кредита – товарный кредит с отсрочкой платежа по условиям контракта.

Подэтапами финансовой политики является управление товарным кредитом в отношении расчетов с кредиторами – определение среднего периода использования товарного кредита в предстоящем периоде.

Данный период определяется на основе данных за прошедшие периоды с учетом меняющихся условий хозяйствования.

В управлении задолженностью с кредиторами важным моментом является оптимизация условий привлечения товарного кредита. Процесс на данном предприятии заключается в расширении сферы кредитных отношений с постоянными хозяйственными партнерами по поставкам продукции, товаров, по привлечению новых партнеров в процесс товарного кредитования; по совершенствованию данного вида кредитования.

Проведение мероприятий по минимизации стоимости привлечения товарного кредита при взаимоотношениях с поставщиками заключается, во-первых, это мероприятия по минимизации стоимости товарного кредита еще на этапе заключения договора поставки продукции. Самым выгодным для

предприятия представляется бесплатное пользование данным видом кредита в течение всего периода отсрочки. Во-вторых, это мероприятия, направленные на максимальное снижение вероятности применения к предприятию штрафных санкций. В этом случае оценивается, что выгодно предприятию на данный момент: принять коммерческий кредит или заплатить за поставку товаров сразу, но со скидкой, если это возможно.

Критерием эффективности использования товарного (коммерческого) кредита представляется разница между средним периодом использования коммерческого кредита и средним периодом обращения запасов товарно-материальных ценностей, которые он обслуживает.

Обеспечение своевременных расчетов по задолженности с кредиторами – последний этап в управлении ею. Невыполнение данного условия – добровольное согласие выплачивать штрафные платежи контрагентам.

Порядок работы ООО «Агромех» с дебиторами связан со взысканием задолженности с них на основании разработанного на предприятии Положения «Об организации работы по взысканию дебиторской задолженности и об организации расчетов с кредиторами» (в приложении представить данное Положение не представляется возможным, так как это представляет коммерческую тайну)

Согласно данного Положения проводятся заседания комиссии ООО «Агромех» с целью принятия мер по погашению задолженности поставщикам и взысканию дебиторской задолженности. Заседания комиссии проводятся ежемесячно под председательством руководителя организации. Решения, принятые на заседаниях комиссии оформляются протоколом, где фиксируются принятые решения и ответственные исполнители. Протокол направляется в Службу бухгалтерского учета и финансов и в отдел по правовому обеспечению и управлению персоналом.

Ответственность за надлежащее и своевременное исполнение обязательств контрагентом перед ООО «Агромех» несет подразделение-исполнитель работ.

Служба бухгалтерского учета и финансов ведет учет и проводит инвентаризацию расчетов с покупателями и поставщиками. Отдел по правовому обеспечению и управлению персоналом несет ответственность за правильность составления претензий и исков контрагентами, представление в установленном порядке интересов в судах, органах прокуратуры, юрисдикции, внутренних дел и иных органах при взыскании задолженности с покупателей, за соблюдением сроков и порядка обжалования судебных актов.

Для контроля за состоянием задолженности с покупателями и поставщиками, Служба бухгалтерского учета и финансов ведет реестр контрагентов, имеющих дебиторскую и кредиторскую задолженность.

Служба бухгалтерского учета и финансов осуществляет контроль за своевременным выявлением у контрагентов просроченной задолженности и оперативно передает информацию о наличии задолженности ответственному лицу.

В случае образования задолженности с дебиторами в связи с неисполнением обязательства перед ООО «Агромех» оформляется претензия в порядке, предусмотренном договором и Положением «Об организации работы по взысканию дебиторской задолженности и погашения кредиторской задолженности в ООО «Агромех». В отношении задолженности перед кредиторами принимается решение о порядке погашения задолженности, устанавливается очередность погашения, а в случае не достаточности средств планируется график погашения задолженности.

При расчетах с дебиторами ООО «Агромех» чаще всего использует претензионную работу, с целью доказательно убедить контрагента в том, что его действия не соответствуют условиям договора и невыгодны для него, принимая при этом меры досудебного разбирательства.

Предъявление контрагенту претензии не освобождает Службу бухгалтерского учета и финансов от осуществления таких направленных на

погашение задолженности мер, как направление писем, телеграмм, факсов, составление актов сверок.

Претензии о взыскании задолженности с дебиторами, вытекающей из деятельности ООО «Агромех», предъявляет Отдел по правовому обеспечению и управлению персоналом.

По результатам принятых комиссией решений в отношении конкретных контрагентов, Служба бухгалтерского учета и финансов не позднее пяти рабочих дней от даты получения протокола дебиторской комиссии направляет в Отдел по правовому обеспечению персоналом следующие документы:

- копии документов, на основании которых возникла дебиторская задолженность, и документов, подтверждающих ее размер (счет, счет-фактура, акт передачи ценностей, выполнения работ или оказанных услуг, акты сверок взаимных расчетов и т.д.);
- достоверные реквизиты контрагента (наименование и местонахождение контрагента, банковские реквизиты, ИНН и т.д.), в случае если имеются расхождения со сведениями, содержащимися в заключенном с контрагентом договоре;
- копии писем по факту неисполнения или ненадлежащего исполнения контрагентом обязательства;
- копии иных документов, имеющих отношение к неисполнению контрагентом обязательства.

Отдел по правовому обеспечению и управлению персоналом в течение пяти рабочих дней от даты получения документов определяет правовые основания для предъявления претензии и при наличии таких оснований предъявляет контрагенту претензию.

Претензия содержит следующие данные:

* наименование и местонахождение контрагента (в соответствии с данными, представленными в Отдел по правовому обеспечению и управлению персоналом);

* обстоятельства, являющиеся основанием для предъявления претензии, со ссылками на соответствующие статьи договора и нормативных правовых актов;

* указание о предполагаемом способе исполнения обязательств;

* расчет суммы требований по претензии и номер расчетного счета, на который должны быть перечислены денежные средства;

* срок исполнения обязательств контрагентом и/или срок ответа на претензию, который не может превышать 10 дней с даты, когда обязательство контрагента должно быть исполнено, если иной срок не предусмотрен договором или законодательством РФ;

* информация о мерах, которые будут осуществлены в случае отклонения претензии (приостановка исполнения обязательств, обращение в суд и т.д.)

* дата и регистрационный номер претензии;

* подпись директора ООО «Агромех».

Претензия направляется контрагенту заказным письмом (иным способом, позволяющим доказать факт направления претензии).

В случае, если исполнитель самостоятельно инициирует процедуру применения мер по взысканию задолженности, то оно должно предоставить в Отдел по правовому обеспечению и управлению персоналом соответствующую служебную записку, завизированную курирующим руководителем подразделения, а также приложить документы.

Отдел по правовому обеспечению и управлению персоналом в течение 5 рабочих дней от даты получения документов определяет правовые основания для предъявления претензии и при наличии таких оснований предъявляет контрагенту претензию.

При отсутствии у Отдела по правовому обеспечению и управлению персоналом достаточной информации и/или информации документов для предъявление претензии подразделение-исполнитель обязано в течении 2 рабочих дней со дня извещения об этом предоставить недостающую информацию.

Отдел по правовому обеспечению и управлению персоналом совместно со Службой бухгалтерского учета и финансов осуществляет контроль за исполнением контрагентом требований, содержащихся в претензии.

В случае если контрагент не исполнил заявленные требования в указанный срок, задолженность подлежит взысканию в судебном порядке.

Организация работы по взысканию задолженности в судебном порядке осуществляется следующим образом. Отдел по правовому обеспечению и управлению персоналом в течение 10 рабочих дней с даты получения полного (частичного) отказа контрагента от исполнения заявленных в претензии требований или не поступления ответа на претензию в указанный в ней срок, предъявляет исковое заявление в суд, в соответствии с процессуальным законодательством РФ, к которому прилагаются следующие документы:

- копии документов, на основании которых возникла задолженность, и документов, подтверждающих ее размер (договоры, акты, передачи ценностей, выполненных работ и оказанных услуг, акты взаимных расчетов и т.д.);

- информация о результатах рассмотрения контрагентом претензии, включая копию претензии, или информацию о том, что претензия не направлялась;

- реквизиты контрагента (наименование и местонахождение контрагента, банковские реквизиты, ИНН и т.д.);

- расчет суммы требований (основного долга и начисленных штрафных сумм);

- копии писем по факту неисполнения или ненадлежащего исполнения контрагентом обязательства;

- копии иных документов, имеющих отношение к неисполнению контрагентом обязательства.

При расчете суммы иска в нее в обязательном порядке включаются суммы штрафов (пени), предусмотренных договором и законодательством РФ.

Служба бухгалтерского учета и финансов обязана контролировать поступление от контрагентов платежей в счет погашения задолженности, а также незамедлительно представлять в Отдел по правовому обеспечению управлению персоналом документы, имеющие отношение к взысканию задолженности (переписка, акты сверки расчетов и т.д.).

В случае погашения контрагентом задолженности Служба бухгалтерского учета и финансов незамедлительно направляет в Отдел по правовому обеспечению и управлению персоналом сообщение об этом с целью дальнейшей корректировки способов защиты интересов ООО «Агромех».

При рассмотрении искового заявления о взыскании задолженности исполнитель обязан оказывать Отделу по правовому обеспечению и управлению персоналом всестороннюю помощь в подготовке документов, а при необходимости обеспечить присутствие на судебных заседаниях своих специалистов.

После выдачи судом исполнительного листа о взыскании с контрагента просроченной задолженности Отдел по правовому обеспечению и управлению персоналом в соответствии с законодательством РФ:

- направляет исполнительный лист в банки, обслуживающие счета контрагентов;

- организует взаимодействие с подразделениями службы судебных приставов для взыскания задолженности, на основании выданного судом исполнительного листа;

- обращается в суд с заявлением о признании должника несостоятельным (банкротом).

Сложно представить предприятие, у которого не было бы кредиторской задолженности перед поставщиками. При умелом управлении такая задолженность может стать дополнительным, а главное, дешевым источником привлечения заемных средств. Поэтому от того, как выстраиваются отношения с контрагентами, согласовываются условия заключаемых договоров, отслеживаются сроки их оплаты, во многом зависит эффективность использования полученных средств.

Выбор поставщика. Отношения с поставщиками начинают формироваться уже на этапе их выбора, который в каждой компании происходит по-разному.

В ООО «Агромех» большое количество поставщиков. Это компании, поставляющие материалы, комплектующие. Поставщиков выбирают на конкурсной основе, для чего в компании создан специальный тендерный комитет.

Процедура отбора такова: каждому потенциальному партнеру высылается смета, на основании которой он представляет свои предложения. После чего члены тендерного комитета заполняют специальный опросный лист, в котором дают оценку поставщику с учетом информации, представленной отделом закупок. Если мнения расходятся, то комитет принимает решение на заседании. При этом главным критерием выбора поставщика является разумное соотношение цены и качества поставляемой продукции (работ, услуг).

Коммерческие условия поставки. Очевидно, что обе стороны компания покупатель и поставщик стремятся достичь наиболее выгодных для себя условий. Покупатель заинтересован в снижении цен, получения скидок, отсрочек платежа, коммерческих кредитов. Поставщик ровно наоборот.

Контракт на поставку продукции это результат договоренности между сторонами, достигнутой по сумме договора, срокам платежей, лимитам

задолженности. Но и поставщик, и покупатель будут стремиться использовать собственные экономические преимущества.

Одно из важнейших требований к поставщику закрепление в договоре поставки возможности получения отсрочки платежа.

Если соотношение цена/качество при работе с конкретным поставщиком утраивает компанию, то просчитываются различные варианты приобретения продукции (работ, услуг): предоплата со скидкой, отсрочка платежа, привлечение банковского кредита.

Контроль над задолженностью перед поставщиками. Контроль состояния задолженности перед поставщиками – важная часть управления в целом. Во-первых, поставщик может прекратить поставку или нарушить ее сроки, что приведет к сбою в производственном цикле и невыполнению обязательств перед покупателями. В свою очередь, это может обернуться дополнительными затратами, например, на выплату штрафов заказчикам. Средний срок погашения кредиторской задолженности следует удерживать на уровне не ниже, чем усредненный срок погашения задолженности дебиторами компании. Во-вторых, ООО «Агромех» не должна попадать в зависимость от кредиторов и сопоставлять выгоды от использования привлеченных средств с расходами по их обслуживанию. Для контроля над задолженностью перед поставщиками особенно важно отслеживать сроки оплаты.

За работу с поставщиками на ООО «Агромех» отвечает коммерческий отдел.

Все счета от поставщиков передаются в финансовый отдел, где принимается решение об их оплате. Если в какой-то момент у предприятия возникает дефицит денежных средств, то компания договаривается с поставщиками о продлении отсрочки. Как правило, поставщики идут на встречу, если речь идет о разумных сроках. Связано это с репутацией компании как надежного партнера и крупного покупателя продукции (работ, услуг).

Контролируется кредиторская задолженность с помощью стандартных коэффициентов, правда, их нормативные значения устанавливаются самостоятельно, исходя из собственного практического опыта. Так, определяется период погашения, оборачиваемость кредиторской задолженности, а также доля кредиторской задолженности в краткосрочных обязательствах.

В настоящее время в ООО «Агромех» действует проектное управление. Это значит, что каждый руководитель проекта сам будет отвечать за работу с поставщиком и отслеживать выполнение условий договора. Нередко с одним и тем же поставщиком работают несколько руководителей проектов, в этом случае роль координатора играет договорный отдел.

Управление задолженностью компании перед поставщиками представляет собой достаточно отлаженный процесс, в котором участвуют службы продаж, поставки или снабжения, руководители проектов, финансовая, юридическая службы, служба безопасности. И это вполне оправдано, так как привлечение «чужих» средств по цене, меньшей, чем пришлось бы платить за альтернативные варианты финансирования, позволяет компании снижать свои издержки и повышать прибыль.

3.2 АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

При договорных отношениях возникают обязательства, по которым необходимо своевременно осуществлять расчеты. Состояние расчетной дисциплины ООО «Агромех» характеризуется наличием дебиторской задолженности, ее размерами и качеством, и оказывает существенное влияние на финансовое положение предприятия.

Величина дебиторской задолженности ООО «Агромех» определяется многими факторами. Их можно разделить на внешние и внутренние.

Внешние факторы: состояние экономики России, состояние расчетов в нашей стране; эффективность денежной политики ЦБ РФ, уровень инфляции, вид продукции, емкость рынка и степень его насыщенности.

Внутренние факторы: кредитная политика предприятия, виды расчетов между предприятиями, состояние контроля за дебиторской задолженностью, профессионализм финансового менеджмента и др.

Несоблюдение платежной дисциплины по выполнению расчетов за товары и услуги, расчетам с банком, финансовыми организациями, со всеми юридическими и физическими лицами приводит к росту дебиторской задолженности, а, следовательно, к нестабильности финансового состояния, где преобладающей формой расчетов становится предоплата.

Дебиторская задолженность ООО «Агромех» представляет собой по сути иммобилизацию, то есть отвлечение из хозяйственного оборота собственных оборотных средств предприятия. Естественно, что процесс сопровождается потерями в доходах предприятия.

Дебиторская задолженность является одним из видов активов предприятия, для финансирования которого нужен соответствующий источник, поскольку все источники средств имеют собственную цену, поддержание того или иного уровня дебиторской задолженности для ООО «Агромех» сопряжено с соответствующими затратами.

Оценку состояния дебиторской задолженности начнем с анализа дебиторской задолженности по ее составу и структуре в динамике в целом и в разрезе статей, таблица 15.

Таблица 15 – Состав и структура дебиторской задолженности

Показатели	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2014 г. к 2012 г., %
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	
Дебиторская задолженность, всего	5090	100,0	7658	100,0	7340	100,0	144,2
В том числе:							
- покупатели и заказчики	4789	94,1	7030	91,8	6885	93,8	143,8
- прочие дебиторы	301	5,9	628	8,2	455	6,2	151,1

В 2012-2014 гг. наблюдался рост дебиторской задолженности, и анализируемый период она увеличилась на 2250 тыс. руб. и в 2014 г. составила 7340 тыс. руб.

В структуре дебиторской задолженностью наибольший удельный вес 91,8 – 94,1% принадлежит задолженности покупателей и заказчиков.

Для более полного исследования дебиторской задолженности проведем анализ оборачиваемости дебиторской задолженности, таблица 16.

Таблица 16 – Оборачиваемость дебиторской задолженности

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г. (-, +)
Выручка, тыс. руб.	44709	50564	54917	10208
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	5090	7658	7340	2250
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	8,8	6,6	7,5	-3,3
Период погашения дебиторской задолженности, дней	41	54	48	-7
Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, %	35,6	38,7	38,7	+3,1

Увеличение дебиторской задолженности в 2013 и 2014 годах вполне обусловлено увеличением выручки от продаж, что несомненно сказалось на изменении коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности и периоде ее оборота. Так за анализируемый период коэффициент

оборачиваемости дебиторской задолженности снизился с 8,8 оборотов в 2012 г. до 7,5 оборотов в 2014 г., что расценивается с экономической точки зрения отрицательно, т.к. увеличение данного коэффициента приводит к росту периода оборота, так за период с 2012 по 2014 г. данный показатель изменился с 41 до 48 дней.

Дебиторская задолженность при значительном сходстве по функциям с денежной массой имеет от нее существенное отличие, она не является абсолютно ликвидной.

Далее проведем оценку дебиторской задолженности по срокам ее образования за 2014 г., т.к. он является последним годом в анализируемом периоде, таблица 17.

Таблица 17 – Оценка задолженности заказчиков по срокам ее образования за 2014 г.

Показатели	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Удельный вес в общей сумме, %	Вероятность безнадежных долгов, %	Сумма безнадежных долгов, тыс. руб.	Реальная величина задолженности, тыс. руб.
0-30 дней	5886	80,2	2	118	5768
31-60 дней	837	11,4	4	33	804
61-90 дней	470	6,4	7	33	437
91-120 дней	66	0,9	15	10	56
121-360 дней	73	1,0	50	37	36
Свыше 360 дней	8	0,1	95	4	4
Итого	7340	100,0	3,2	235	7105

Согласно данных таблицы 17 следует, что более 80% в организации дебиторская задолженность текущая со сроком погашения до 30 дней, что говорит о положительном моменте, поэтому предприятию следует обратить больше внимания на снижение доли задолженности со сроком погашения более 30 дней. Однако присутствует и долгосрочная задолженность, но удельный вес ее не велик всего лишь 0,1% в общей сумме задолженности, и поскольку она имеет место, то это говорит о не совсем эффективной работе с

покупателями, которые не спешат рассчитываться по своим обязательствам с ООО «Агромех».

Предприятие организует систему аналитического учета дебиторской задолженности: по размерам, срокам, юридическим и физическим лицам, срокам погашения.

ООО «Агромех» в основном организует расчеты с постоянными дебиторами и на их долю приходится большая часть сумм дебиторской задолженности. Постоянные и долгосрочные связи позволяют ООО «Агромех» организовать свою деятельность таким образом, что практически не создает технологических пробелов в осуществлении своей деятельности и с постоянных контингентом проще сформировать наиболее политику управления задолженностью, которая исключала или сводила к минимуму просроченную задолженность, что практически очевидно для нашего предприятия.

3.3 АНАЛИЗ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Кредиторская задолженность ООО «Агромех» - это средства, временно привлеченные в оборот, она характеризует расчетные взаимоотношения данного предприятия с поставщиками, бюджетом, внебюджетными фондами, рабочими и служащими. Привлечение средств в оборот ООО «Агромех» - нормальное явление, способствующее временному улучшению финансового состояния, при условии, что средства не замораживаются на продолжительное время в обороте и своевременно возвращаются. В противном случае на нашем предприятии возникает просроченная кредиторская задолженность, что в конечном итоге приводит к выплате штрафов и ухудшению финансового положения.

Объем, качественный состав и движение кредиторской задолженности характеризует состояние платежной дисциплины, которая в свою очередь

свидетельствует о степени стабильности финансового состояния предприятия.

Оценка и анализ кредиторской задолженности проводится на основании данных бухгалтерской отчетности, а также на основании данных аналитического учета расчетов с поставщиками, расчетов с прочими кредиторами, таблица 18.

Таблица 18 – Динамика состава и структуры кредиторской задолженности

Показатели	2012 г.		2013 г.		2014 г.		Отк. 2014 г. к 2012 г., %
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	
Кредиторская задолженность, всего	11384	100,0	14427	100,0	16098	100,0	141,4
В том числе:							
- поставщики и подрядчики	4280	37,6	6434	44,6	7985	49,6	186,6
- задолженность перед персоналом организации	3165	27,8	5179	35,9	5731	35,6	181,1
- задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1548	13,6	317	2,2	-	-	-
- задолженность по налогам и сборам	387	3,4	707	4,9	660	4,1	170,5
- прочие кредиторы	2004	17,6	1790	12,4	1722	10,7	85,9

Из данных таблицы 18 можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в структуре кредиторов принадлежит расчетам с поставщиками и задолженность перед персоналом по оплате труда на их долю приходится соответственно в 2014 г. 49,6% и 35,6%.

Оборачиваемость кредиторской задолженности представлена в таблице 19.

Как свидетельствуют данные таблицы 19, тенденция по отношению к дебиторской задолженности практически повторяется и к кредиторской задолженности, так за анализируемый период продолжительность

оборачиваемости кредиторской задолженности снижается в 2014 г. по сравнению с 2012 г. на 14 дней, что сказалось на оборачиваемости кредиторской задолженности, выраженная в оборотах, за этот период возросла в основном за счет увеличения объема продаж. Продолжительность оборачиваемости дебиторской задолженности в 2014 г. составляет 48 дней, а кредиторской 106 дней или на 2,2 раза больше, чем продолжительность оборачиваемости кредиторской задолженности. С одной стороны это положительный факт для предприятия, в той части, что ООО «Агромех» может использовать относительно бесплатный источник денежных средств, но в тоже время отрицательное свое влияние оказывает на финансовое состояние организации, ухудшая его.

Таблица 19 – Оборачиваемость кредиторской задолженности

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г., (+,-)
Выручка, тыс. руб.	44709	50564	54917	10208
Себестоимость оказанных услуг и проданной продукции, тыс. руб.	38016	37871	41383	3367
Величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	11384	14427	16098	4714
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности по данным объема продаж, оборотов	3,9	3,5	3,4	-0,5
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности по данным о себестоимости проданных товаров, продукции и услуг	3,3	2,6	2,6	-0,7
Продолжительность погашения кредиторской задолженности, дни				
- расчет продолжительности оборота исходя из объема продаж	92	103	106	14
- расчет продолжительности оборота исходя из себестоимости проданных товаров, продукции и услуг	109	138	138	29

Далее проведем оценку и анализ кредиторской задолженности по срокам ее образования за 2014 г., таблица 20.

Таблица 20 – Оценка кредиторской задолженности по срокам ее образования за 2014 г.

Показатели	Сумма кредиторской задолженности, тыс. руб.	Удельный вес в общей сумме, %	Вероятность безнадежных долгов, %	Сумма безнадежных долгов, тыс. руб.	Реальная величина задолженности, тыс. руб.
0-30 дней	12636	78,5	2	253	12383
31-60 дней	1497	9,3	4	60	1437
61-90 дней	1143	7,1	7	80	1063
91-120 дней	193	1,2	15	29	164
121-360 дней	531	3,3	50	266	265
Свыше 360 дней	98	0,6	95	93	5
Итого	16098	100,0	4,85	781	15317

Наибольший удельный вес в структуре кредиторской задолженности в 2014 г. принадлежит задолженности возникшей со сроком от 0 до 30 дней и только 0,6% приходится на просроченную задолженность, что говорит о том, что ООО «Агромех» стремится во время рассчитываться с кредиторами по своим долгам.

Кроме разделения кредиторской задолженности на срочную и просроченную, бухгалтерия ООО «Агромех» ведет реестр организаций-кредиторов, к которым имеется наибольшая задолженность предприятия.

Сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности является одним из этапов анализа. Кредиторская задолженность является одновременно источником покрытия дебиторской задолженности. Поэтому надо сравнивать сумму дебиторской задолженности с суммой кредиторской задолженности, таблица 21.

Таблица 21 – Оценка соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Агромех», тыс. руб.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г., (+,-)
Расчеты с дебиторами	5090	7658	7340	2250
Расчеты с кредиторами	11384	14427	16098	4714
Излишек (недостаток) платежных средств	-6294	-6769	-8758	-2464
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,44	0,53	0,46	-0,02

На протяжении всего периода с 2012 по 2014 г. наблюдается увеличение дебиторской и кредиторской задолженности, однако кредиторская задолженность за весь анализируемый период превышает дебиторскую почти в 2 раза.

Многие аналитики считают, что если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то предприятие рационально использует свои средства, то есть временно привлекает в оборот средств больше, чем отвлекает из оборота. Однако нельзя забывать, что предприятие обязано погашать свою кредиторскую задолженность независимо от того получает оно долги от своих дебиторов или нет.

Превышение дебиторской задолженности в несколько раз кредиторскую свидетельствует о платежеспособности предприятия и эффективной расчетной дисциплине.

Сравнение периодов оборота предъявленных и выставленных счетов позволяет оценить условия расчетов предприятия с поставщиками и покупателями, таблица 22.

Таблица 22 – Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

Анализируемый период	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Период оборота дебиторской задолженности	Период оборота кредиторской задолженности
2012 г.	8,8	3,9	41	92
2013 г.	6,6	3,5	54	103
2014 г.	7,5	2,6	48	106

В анализируемом периоде наблюдается превышение периода оборота кредиторской задолженности над дебиторской, и значительно почти в 2 раза. Так как кредиторская задолженность отчасти является бесплатным источником, то ее превышение является положительным моментом для предприятия и это вызывает сбалансированность денежных потоков предприятия, состояние, когда $K_{ОДЗ} > K_{ОКЗ}$ и $T_{ДЗ} < T_{КЗ}$, является весьма выгодным для предприятия, хотя под угрозой финансовое состояние организации.

Далее сделаем расчет финансового цикла (времени, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота), таблица 23.

Таблица 23 – Определение финансового цикла ООО «Агромех», дней оборота

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абс. измен. 2014 г. к 2012 г. (-, +)
Период оборота запасов	5,1	5,6	5,6	+0,5
Период оборота дебиторской задолженности	41	54	48	+7
Период оборота кредиторской задолженности	92	103	106	+14
Продолжительность финансового цикла	-45,9	-43,4	-52,4	-6,5

Как свидетельствуют данные таблицы, продолжительность финансового цикла имеет в 2012 г. и последующие годы анализируемого периода отрицательную величину. Это значит, что продолжительность операционного цикла ниже, чем продолжительность кредиторской задолженности, что отрицательно характеризует расчетную дисциплину предприятия.

4 ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАСЧЕТОВ С ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С НИМИ В ООО «АГРОМЕХ»

Прогнозирование расчетов с дебиторами и кредиторами в ООО «Агромех» будем осуществлять методом бюджетирования.

Процесс бюджетирования является составной частью финансового планирования, то есть процесса определения будущих действий по формированию и использованию финансовых ресурсов.

Бюджет – это количественное воплощение плана, характеризующее доходы и расходы на определенный период, и капитал, который необходимо привлечь для достижения заданных планом целей.

Сказанное определяет острую необходимость в регулярном составлении плановых (прогнозных) вариантов основных бухгалтерских (финансовых) документов с последующим контролем и анализом исполнения этих планов. Именно регулярное составление финансовых планов является сущностью бюджетирования.

Принято выделять финансовые бюджеты и операционные бюджеты.

Финансовое планирование – это лишь один (хотя и важный, можно сказать результирующий) аспект бюджетирования на предприятии. Другой важный аспект проявляется при составлении операционных бюджетов.

Операционные бюджеты являются основой для составления результирующих, финансовых бюджетов. Именно операционные бюджеты содержат информацию для финансового планирования.

Совокупность операционных и финансовых бюджетов охватывает все основные стороны хозяйственной деятельности предприятия. Следовательно, можно сделать вывод о том, что бюджетирование является, по сути дела технологией комплексного хозяйственного планирования.

Одной из основных задач, которые стремятся решить в результате прогнозных расчетов, является обеспечение соответствия возможности

финансирования и условий производственно коммерческой деятельности, таким образом, чтобы предприятие могло сформировать необходимые ему оборотные средства и своевременно оправдать свои обязательства перед кредиторами. Планирование, в том числе, финансовое позволяет в некоторой степени улучшить управление предприятием вследствие обеспечения координации всех факторов производства и реализации, взаимосвязи деятельности всех подразделений распределения ответственности.

Планирование является важнейшей функцией управления. Все остальные акты управленческой деятельности направлены на то, чтобы обеспечить принятие правильного планового решения, либо своевременно и точно его выполнить. От качественного планирования существенно зависит качество управления предприятием. Ведь план – это основная деятельность фирмы. Работа без плана – это движение наугад.

Для составления операционных бюджетов необходимо спланировать объем выручки за 2016 г. Объем запланированной выручки с прогнозированием с учетом сезонности и с учетом заключенных договоров, расчет по запланированным поставкам представлен в таблице 24, 25.

Таблица 24 – Состав выручки от продажи за 2015 г. (ожидаемый), тыс. руб.

Период	Запланированные продажи	В том числе	
		Строительные работы	Монтажные и ремонтные работы
Январь	4240	2420	1820
Февраль	5750	3280	2470
Март	6520	3720	2800
Апрель	6350	3620	2730
Май	4010	2280	1730
Июнь	3650	2080	1570
Июль	4190	2390	1800
Август	5240	3000	2240
Сентябрь	5900	3360	2540
Октябрь	4630	2640	1990
Ноябрь	4200	2390	1810
Декабрь	5020	2870	2150
Итого за год	59700	34050	25650

Таблица 25 – Состав выручки от продажи в ООО «Агромех» за 2016г., тыс. руб.

Период	Запланированные продажи	В том числе	
		Строительные работы	Монтажные и ремонтные работы
Январь	4520	2580	1940
Февраль	6110	3480	2630
Март	6930	3950	2980
Апрель	6760	3860	2900
Май	4260	2430	1830
Июнь	3870	2210	1660
Июль	4460	2540	1920
Август	6200	3540	2660
Сентябрь	6580	3750	2830
Октябрь	4920	2800	2120
Ноябрь	4460	2540	1920
Декабрь	5830	3340	2490
Итого за год	64900	37020	27880

На предприятии наблюдается четко выраженная сезонность и при планировании мы учли сезонность и наибольшие объемы выполненных работ приходятся на весенне-осенний период, как наиболее благоприятный период для проведения работ и время проведения весенних и осенних полевых работ. Причем проявление сезонности находит свое отражение, что по строительным работам, то и по монтажным и ремонтным работам.

Бюджет поступлений денежных средств представляет собой расчет ожидаемых денежных поступлений от реализации услуг с отсрочкой платежа.

Согласно сложившейся на предприятии статистике, с большинством организаций у ООО «Агромех» сложились очень длительные отношения в части строительных работ, в монтажные и ремонтные работы в основном договорами предусматривается отсрочка платежа, порядок инкассирования дебиторской задолженности предполагает расчет за 1 месяц – 50%, 2 месяц – 40%, 3 месяц – 10%, по строительным работам предусматривается предварительная оплата в размере не менее 50%. На основании этого

положения рассчитаем приток денежных средств от реализации работ и услуг за 2015 и 2016 гг., таблица 26, 27.

Таблица 26 – Бюджет погашения дебиторской задолженности за 2015 г. (ожидаемый), тыс. руб.

Показатели	Месяцы												итого
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	
Выручка	4240	5750	6520	6350	4010	3650	4190	5240	5900	4630	4200	5020	59700
Задолженность прошлых периодов	5872	1468											7340
Январь	2120	1696	424										4240
Февраль		2875	2300	575									5750
Март			3260	2608	652								6520
Апрель				3175	2540	635							6350
Май					2005	1604	401						4010
Июнь						1825	1460	365					3650
Июль							2095	1676	419				4190
Август								2620	2096	524			5240
Сентябрь									2950	2360	590		5900
Октябрь										2315	1852	463	4630
Ноябрь											2100	1680	3780
Декабрь												2510	2510
Итого поступлений	2120	4571	5984	6358	5197	4064	3956	4661	5465	5199	4542	4653	56770
Сумма задолженности													7980

Таблица 27 – Бюджет погашения дебиторской задолженности за 2016 г. (прогноз), тыс. руб.

Показатели	Месяцы												итого
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	
Выручка	4520	6110	6930	6760	4260	3870	4460	6200	6580	4920	4460	5830	64900
Задолженность прошлых периодов	4247	1062											7980
Январь	2260	1808	452										4520
Февраль		3055	2444	611									6110
Март			3465	2772	693								6930
Апрель				3380	2704	676							6760
Май					2130	1704	426						4260
Июнь						1935	1548	387					3870
Июль							2230	1784	446				4460
Август								3100	2480	620			6200
Сентябрь									3290	2632	658		6580
Октябрь										2460	1968	492	4920
Ноябрь											2230	1784	4014
Декабрь												2915	2915
Итого поступлений	2260	4863	6361	6763	5527	4315	4204	5271	6216	5712	4856	5191	61539
Сумма задолженности													8670

На предприятии наблюдается тенденция к увеличению дебиторской задолженности и это объективно вызвано тем, что увеличение выручки приведет к росту дебиторской задолженности.

Рассмотренный бюджет является прямым следствием бюджета продаж и отражает календарь поступления денег от заказчиков нашей продукции. Бюджет предназначен для составления итогового финансового документа – бюджета движения денежных средств.

Рассмотрим прогноз расходования денежных средств на оплату за поставленные запасы, оплату труда, расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами и прочими кредиторами и увяжем его с затратами на продажу товаров с учетом сезонности, таблица 28, 29.

Таблица 28 – Прогноз расходования денежных средств по расчетам с кредиторами за 2015 г. (ожидаемый), тыс. руб.

Показатели	Месяцы												итого
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	
Сумма затрат	3130	4240	4810	4690	2960	2680	3100	4300	4560	3410	3100	4050	45000
Выплаты прошлых периодов	12878	3220											16098
Январь	1565	1252	313										3130
Февраль		2120	1696	424									4240
Март			2405	1924	481								4810
Апрель				2345	1876	469							4690
Май					1480	1184	296						2960
Июнь						1340	1072	268					2680
Июль							1550	1240	310				3100
Август								2150	1720	430			4300
Сентябрь									2280	1824	456		4560
Октябрь										1705	1364	341	3410
Ноябрь											1550	1240	2790
Декабрь												2025	2025
Итого выплат	1565	3372	4414	4693	3837	2993	2918	3658	4310	3959	3370	3606	42665
Сумма задолженности													17500

Таблица 29 – Прогноз расходования денежных средств по расчетам с кредиторами за 2016 г. (прогноз), тыс. руб.

Показатели	Месяцы												итого
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	
Сумма затрат	3410	4600	5220	5090	3210	2920	3360	4670	4960	3710	3360	4400	48900
Выплаты прошлых периодов	14000	3500											17500
Январь	1705	1364	341										3410
Февраль		2300	1840	460									4600
Март			2610	2088	522								5220
Апрель				2545	2036	509							5090
Май					1605	1284	321						3210
Июнь						1460	1168	292					2920
Июль							1680	1344	336				3360
Август								2335	1868	467			4670
Сентябрь									2480	1984	496		4960
Октябрь										1855	1481	371	3710
Ноябрь											1680	1344	3024
Декабрь												2200	2200
Итого выплат	1705	3665	4791	5093	4163	3253	3169	3971	4684	4306	3657	3915	46364
Сумма задолженности													19030

В таблице 29 представлена прогнозная величина кредиторской задолженности и за прогнозируемый период она увеличивается пропорционально росту дебиторской задолженности и объему реализованных товаров с учетом сезонности продаж, т.к. по отчетным данным за анализируемый период эти показатели практически одинаковые. В связи с ростом продаж и сумма выплат по погашению кредиторской задолженности непостоянна за планируемый период.

Оперативное финансовое планирование предполагает составление исполнения платежного календаря. Поступление и расходование средств планируется в конкретной последовательности по срокам, что позволяет своевременно производить расчеты, перечислять платежи в бюджет и внебюджетные фонды. Упорядочение погашения кредиторской задолженности предполагает формирование платежного календаря в разрезе статей платежа. Разбивка по платежам нами осуществляется в соответствии со структурой статей затрат, фактически сложившейся на предприятии, таблица 30.

Таблица 30 – Платежный календарь на 2016 г., тыс. руб.

Показатели	Месяцы												итого
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	
Сумма выплат на погашение кредиторской задолженности	3410	4600	5220	5090	3210	2920	3360	4670	4960	3710	3024	2200	46364
Расчеты с поставщиками	2075	2800	3180	3100	1950	1780	2040	2850	3020	2260	1840	1340	28235
Расчеты по налогам	320	425	480	470	300	270	310	430	280	340	280	200	4105
Расчеты по оплате труда	990	1330	1500	1470	930	840	970	1345	870	1070	870	635	12820
Прочие платежи	25	45	60	50	30	30	40	45	90	40	34	25	1204

Платежный календарь целесообразно составлять на очередной месяц с подсказкой, а в случае необходимости и более подробной разбивкой.

Платежный календарь представлен нами в рамках планирования объема погашения задолженности с поставщиками.

На основании проведенных нами расчетов проведем расчеты по прогнозу отчета о финансовых результатах, таблица 31.

Таблица 31 – Прогнозный отчет о финансовых результатах на 2016 г.

Показатели	2014 г. (отчет)	2015 г. (ожд.)	2016 г. (прогноз)
Выручка, тыс. руб.	54917	59700	64900
Себестоимость, тыс. руб.	41383	45000	48900
Валовая прибыль, тыс. руб.	13534	14700	16000
Коммерческие расходы, тыс. руб.	12370	13450	14600
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1164	1250	1400
Сальдо прочих доходов и расходов, тыс. руб.	208	225	250
Налогооблагаемая прибыль, тыс. руб.	956	1025	1150
Чистая прибыль, тыс. руб.	728	795	920

На основании составленного нами прогнозного отчета о финансовых результатах и бюджета погашения дебиторской и кредиторской задолженности составим прогнозный баланс, таблица 32.

Таблица 32 – Прогнозный баланс на 2016 г.

Актив	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Пассив	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Денежные средства (S)	236	660	1450	Кредиторская задолженность (Rp)	16096	17500	19030
Дебиторская задолженность (Ra)	7340	7980	8670	Всего краткосрочный капитал (Pt)	16096	17500	19030
Запасы (Z)	8801	10200	11700				
Итого текущие активы (At)	16377	18840	21820	Долгосрочные кредиты (Kd)	11	-	-
Внеоборотные активы (F)	1505	1800	1980	Собственный капитал (Ec)	1776	3140	4770
Итого имущества (Ba)	17882	20640	23800	Итого капитала (Bp)	17882	20640	23800

В рамках совершенствования политики управления дебиторской и задолженностью нами предлагалось два основных мероприятия: факторинг и коммерческий кредит на основании рейтинговой оценки покупателей. Прогнозный баланс составлен нами с использованием метода изменения валюты баланса с учетом расчетов по погашаемости дебиторской задолженности и направления высвободившихся средств на погашение кредиторской задолженности.

Пути улучшения расчетов с дебиторами и кредиторами:

- предоставление коммерческого кредита,
- использование факторинговых операций.

При использовании факторинговых операций используются данные банков (ОАО Сбербанк РФ) по сумме оказываемых ими факторинговых услуг. Данные систематизированы и представлены в таблице 33.

Таблица 33 – Стоимость факторинговых услуг при инкассировании дебиторской задолженности

Показатели	Сумма, тыс. руб.
1. Стоимость текущей дебиторской задолженности, подлежащей продаже по факторингу (по согласованию с банком)	560
2. Стоимость факторинговых услуг:	151,2
- комиссия 2%	11,2
- стоимость предоставляемого кредита 20%	112
- дополнительные услуги 5%	28
3. Стоимость инкассированной дебиторской задолженности с учетом факторинговых услуг	408,8

В части предоставления коммерческого кредита предприятие имеет взаимоотношения с постоянными покупателями, по отношению к которым принята и особая форма расчетов (50% стоимости приобретаемых товаров – предоплата; 40% в течение первого месяца после отгрузки товаров и 10% - на второй). На основании этого условия рассчитаем стоимость коммерческого кредита для организации, таблица 34.

Таблица 34 – Расчет эффекта от предоставления коммерческого кредита

Показатели	Значение, тыс. руб.
1. Выручка за 2016 г., тыс. руб.	64900
2. Дебиторская задолженность, перенесенная на оплату в последующие 2 месяца, всего	8670
В том числе:	
- задолженность, подлежащая оплате в 1 месяц (коммерческий кредит 30 дней) – 40% поставки	6900
- задолженность, подлежащая оплате на 2 месяц после поставки товара (коммерческий кредит 60 дней)	1710
3. Стоимость коммерческого кредита (приравнивается краткосрочному банковскому кредиту – 24%), всего	20,3
- по задолженности, подлежащей оплате в течение 30 дней	13,6
- по задолженности, подлежащей оплате в течение 60 дней	6,7

В таблице 35 приведем совокупный экономический эффект от использования факторинговых сделок и коммерческого кредита.

Таблица 35 – Эффект от внедрения, предлагаемых мероприятий, тыс. руб.

Показатели	Значение, тыс. руб.
1. Снижение дебиторской задолженности за счет факторинговых сделок	409
2. Снижение дебиторской задолженности за счет коммерческого кредита	20
Всего снижение дебиторской задолженности	429

На основании приведенных данных в таблице 35 очевидно, что потери в результате факторинга и применения коммерческого кредита приведут к снижению (потери) дебиторской задолженности на 429 тыс. руб. С учетом предлагаемых мероприятий нами составлен корректировочный прогнозный баланс с учетом предлагаемых мероприятий, все средства, высвободившиеся от инкассирования дебиторской задолженности направятся на погашение кредиторской задолженности. Из таблицы 33 возьмем показатели по прогнозному балансу до осуществления предлагаемых мероприятий, а после предлагаемых мероприятий с учетом факторинговых сделок и коммерческого кредита, таблица 36.

Таблица 36 – Прогнозный баланс за 2016 г.

Актив	2016 г.		Пассив	2016 г.	
	До предлагаемых мероприятий	После предлагаемых мероприятий		До предлагаемых мероприятий	После предлагаемых мероприятий
Денежные средства (S)	1450	1450	Кредиторская задолженность (Rp)	19030	18601
Дебиторская задолженность (Ra)	8670	8181	Всего краткосрочный капитал (Pt)	19030	18601
Запасы (Z)	11700	11700			
Итого текущие активы (At)	21820	20131	Долгосрочные кредиты (Kd)	-	-
Внеоборотные активы (F)	1980	1980	Собственный капитал (Ec)	4770	5199
Итого имущества (Ba)	23800	23800	Итого капитала (Bp)	23800	23800

На основании составленного прогнозного баланса и отчета о финансовых результатах, проведем анализ изменения показателей эффективности, предлагаемых мероприятий, таблица 37.

Таблица 37 – Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

Анализируемый период	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Период оборота дебиторской задолженности	Период оборота кредиторской задолженности
2012 г.	8,8	3,9	41	92
2013 г.	6,6	3,5	54	103
2014 г.	7,5	3,4	48	138
2016 г. (прогноз)	7,9	3,4	46	106

Из таблицы 37 видно, что показатели оборачиваемости дебиторской задолженности на прогнозный период изменяются в лучшую сторону, так по состоянию на 2016 г. коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности возрастает по сравнению с 2015 г. на 0,4 и в связи с этим уменьшается на 2 дня и период ее оборота. По кредиторской задолженности также происходят изменения, так в результате предлагаемых нами мероприятий увеличивается коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности против 2014 г. на 0,8 п.п. и в 2016 г. составит 3,4 оборота, а соответственно и сократиться период оборачиваемости кредиторской задолженности против 2014 г. на 32 дня. Все это говорит об эффективности предлагаемых мероприятий.

В таблице 38 представим изменение показателей соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

Таблица 38 – Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности в прогнозируемом периоде (на 2016 г.), тыс. руб.

Показатели	2014 г.	2016 г.	2016 г. к 2014 г., (+,-)
Расчеты с дебиторами	7340	8181	841
Расчеты с кредиторами	16098	18601	2503
Излишек (недостаток) платежных средств	-8758	-10420	-1662
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,46	0,44	-0,02

Согласно данным приведенных в таблице 38 в прогнозируемом периоде (2016 г.) изменяется состояние расчетов с дебиторами и кредиторами, изменяется и соотношение дебиторской и кредиторской задолженности с 0,46 в 2014г. снизилось до 0,44 в 2016 г.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Расчеты с дебиторами и кредиторами возникают на всех этапах финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В последнее время актуальность данной темы особенно усилилась, в связи с развитием конкуренции на рынке сбыта и появлением множества различных поставщиков.

Целью работы является изучение порядка организации расчетов с дебиторами и кредиторами как элемента финансовой политики на примере ООО «Агромех».

Проанализировав основные экономические показатели ООО «Агромех» выяснилось, что предприятие прибыльно и достаточно эффективно ведет свою деятельность, о чем говорит коэффициент рентабельности. Кроме того, необходимо отметить рост показателей прибыли, выручки и рентабельности, что говорит о повышении эффективности его деятельности.

За анализируемый период предприятие находится в кризисном финансовом состоянии. Несмотря на то, что имеются в наличии нормальные источники формирования оборотных средств, их недостаточно для формирования запасов и затрат.

Предприятие зависит от заемных источников финансирования, о чем свидетельствуют высокие значения показателя финансовой зависимости.

В тоже время в период с 2012 по 2014 гг. наблюдается уменьшение коэффициента автономии и расценивается нами как отрицательный результат, т.к. с их снижением растет коэффициент финансовой зависимости, остальные показатели финансовой устойчивости ООО «Агромех» имеют тенденцию к улучшению. В тоже время значительно улучшаются показатели коэффициентов финансового левериджа, маневренности и иммобилизации капитала.

Баланс предприятия ликвиден, поскольку величина наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов в структуре актива баланса ООО «Агромех» наибольший удельный вес занимают быстрореализуемые активы и медленно реализуемые активы, что говорит о том, что баланс предприятия ликвиден, кроме того, за счет ликвидных активов предприятие может покрыть свои срочные обязательства.

Основными вопросами реализации финансовой политики предприятия в части управления расчетами с поставщиками и заказчиками являются также:

- формирование принципов кредитной политики по отношению к заказчикам продукции;
- формирование процедуры инкассации задолженности;
- построение системы контроля за движением и своевременной инкассацией задолженности.

В оценке существующей политики управления расчетами с заказчиками и поставщиками по их задолженности отсутствует такой важный этап, как планирование величины задолженности заказчиков на перспективу.

Состояние расчетной дисциплины ООО «Агромех» характеризуется наличием дебиторской и кредиторской задолженности, их размерами и качеством, что оказывает существенное влияние на финансовое положение предприятия.

Для контроля за состоянием дебиторской задолженности по срокам ее образования на предприятии организуется система аналитического учета дебиторской задолженности: по размерам, срокам, юридическим и физическим лицам, срокам погашения.

В 2012-2014 гг. наблюдался рост дебиторской задолженности на 2250 тыс. руб. по сравнению с 2013 г., в 2014 г. задолженность составила 7340 тыс. руб.

В структуре дебиторской задолженностью наибольший удельный вес 93,8 – 94,1% принадлежит задолженности покупателей.

При увеличении суммы дебиторской задолженности увеличивается, что оказывает влияние на коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, который снизился на 3,3 оборота с 2012 по 2014 гг., это привело к увеличению периода погашения дебиторской задолженности с 41 до 48 дня.

Более 80% в организации дебиторская задолженность текущая со сроком погашения до 30 дней, что говорит о положительном моменте. Однако присутствует и долгосрочная задолженность, но удельный вес ее не велик всего лишь 0,1% в общей сумме задолженности.

За анализируемый период в структуре кредиторской задолженности наибольший удельный вес принадлежал задолженности перед поставщиками и подрядчиками. На ее долю приходится от 37,6% в 2012 г. до 49,6% в 2014 г.

Продолжительность оборачиваемости кредиторской задолженности в 2014 г. увеличилась по сравнению с 2012 г. на 14 дней. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности за анализируемый период сократился на 3,3 оборота. За анализируемый период с 2012 по 2014 г. наблюдается увеличение кредиторской задолженности, что вполне закономерно с ростом выручки от продаж.

Наибольший удельный вес в структуре кредиторской задолженности в 2014 г. принадлежит задолженности возникшей со сроком от 0 до 30 дней и только 0,6% приходится на просроченную задолженность, что говорит о том, что ООО «Агромех» стремится во время рассчитываться с кредиторами по своим долгам.

В отношении дебиторской и кредиторской задолженности бухгалтерия ООО «Агромех» ведет реестр организаций-дебиторов и организаций-кредиторов, по отношению к которым у предприятия и перед предприятием имеется задолженность.

Учитывая, что кредиторская задолженность является одновременно источником покрытия дебиторской задолженности, поэтому нами сравнивалась сумма дебиторской задолженности с суммой кредиторской задолженности.

Превышение кредиторской задолженности в 2 раза над дебиторской свидетельствует о снижении финансовой устойчивости предприятия и не совсем эффективной расчетной дисциплине.

Порядок работы у ООО «Агромех» с дебиторами связано с взысканием задолженности с них на основании разработанного на предприятии Положения «Об организации работы по взысканию дебиторской задолженности и об организации расчетов с кредиторами».

В основе прогнозирования расчетов с дебиторами и кредиторами в ООО «Агромех» использовался метод бюджетирования.

Согласно операционным бюджетам был спланирован объем выручки за 2016 г. на основе заключенных договоров, продолжением которого было составление бюджета поступлений денежных средств при инкассировании дебиторской задолженности, в котором предусматривалось расчет ожидаемых денежных поступлений от реализации услуг с отсрочкой платежа.

За прогнозируемый период нами установлено, что кредиторская задолженность увеличится пропорционально изменению дебиторской задолженности.

Оперативное финансовое планирование предполагает составление исполнения платежного календаря. Расходование средств планируется в конкретной последовательности по сложившейся структуре затрат и формирование платежного календаря позволит своевременно производить расчеты, перечислять платежи в бюджет и внебюджетные фонды.

Платежный календарь представлен нами в рамках планирования объема погашения задолженности с кредиторами.

После предложения в рамках совершенствования политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью – факторинга и коммерческого кредита изменяется подход к расчетным взаимоотношениям с дебиторами и кредиторами. На основе применения этих операций происходит изменение в показателях оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, показатели оборачиваемости дебиторской задолженности на прогнозный период изменяются в лучшую сторону, так по состоянию на 2016 г. коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности возрастает по сравнению с 2014 г. на 0,4 и в связи с этим уменьшается на 2 дня и период ее оборота. По кредиторской задолженности также происходят изменения, так в результате предлагаемых нами мероприятий увеличивается коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности против 2014 г. на 0,8 п.п. и в 2016 г. составит 3,4 оборота, соответственно и сократиться период оборачиваемости кредиторской задолженности против 2014 г. на 32 дня. Изменяется в рамках совершенствования политики управления дебиторской и кредиторской задолженности и соотношение задолженности. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности уменьшится с 0,46 в 2014 г. до 0,44 в 2016 г. Все это говорит об эффективности предлагаемых мероприятий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части I, II, III и IV. — М.: Проспект, КНОРУС, Изд-во «Омега-Л», 2012.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации Части первая и вторая (с изменениями и дополнениями). Официальный текст. — М.: Проспект, КНОРУС, Изд-во «Омега-Л», 2009.
3. Приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 №16 «Об утверждении «Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций»
4. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента: Учебн. Пособие, 2011. — 3-е изд. — М.: Финансы и статистика.
5. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник — М.: ИНФРА-М, 2012. — 240с.
6. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. — М.: Инфра-М, 2011.-215 с.
7. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. — 2-е изд., перераб. и доп. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2008. — 656 с.
8. Бочаров, В.В. Финансовый анализ.-СПб.: Питер, 2006. — 240 с.: ил.
9. Герчикова, И.Н. Менеджмент: Учебник. — М.: ЮНИТИ, 2012.
10. Грынкowa, С. Особенности обращения взыскания на дебиторскую задолженность / С. Грынкowa //Финансовый директор. — 2010. - №2. — С. 52- 61.
11. Данилова, Н.Ф. Экономический анализ деятельности предприятия: курс лекций: учебное пособие для вузов / Н.Ф. Данилова, Е.Ю. Сидорова. — М.: Издательство «Экзамен», 2009. —188 с.
12. Донцова, Л.В., Никифорова, Н.А. Анализ финансовой отчетности: Практикум. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2012. - 144 с.
13. Дыбаль, С.В. Финансовый анализ: теория и практика: Учеб. пособие. СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2009. — 304 с.

14. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2008. — 528 с.
15. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 332 с.
16. Как контролировать кредиторскую задолженность / О. Мосеев, В. Гвоздев, С. Воробьев, Д. Кожевников, А. Качура //Финансовый директор. — 2007. -№3. — С. 26-33.
17. Канке, А.А. Кошечкина, И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Форум: Инфра-М, 2008. — 288 с.
18. Ковалёв, В.В. Введение в финансовый менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 2011. — 768 с.
19. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 560 с.
20. Ковалёва, А.М., Лапуста, М.Г., Скамай, Л.Г. Финансы фирмы: Учебник -М.: «ИНФРА», 2009. - 416 с.
21. Когденко, В.Г. Экономический анализ: учебное пособие для студентов вузов - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 390 с.
22. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Л.Т. Гиляровская [и др.]. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 360 с.
23. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2007.- 400 с.
24. Кузнецов, Б.Т. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. - М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2007. - 415 с.
25. Кузнецова, М. Факторинг как средство расширения бизнеса / М. Кузнецова// Банковское дело. - 2006. - № 5. - С. 30-31.
26. Лапуста, М.Г., Скамай, Л.Г. Финансы фирмы: Учебное пособие. - 2-е изд., -перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 316 с.

27. Лихачева, О.Н. Финансовое планирование на предприятии: учебно-практическое пособие. - М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2012. - 264 с.
28. Любушин, Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Проф. Н.П. Любушина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 471 с.
29. Павлова, Л.Н. Финансовый менеджмент: Учеб. для вузов — 2-е изд. — М.: ЮНИТИ; 2001. — 269 с.
30. Перевозчиков, А.Г. К оценке стоимости дебиторской задолженности общим потоком / А.Г. Перевозчиков // Экономический анализ: теория и практика. — 2007. - №6. — С. 32-35.
31. Петров, А.М. Организационный механизм контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженности / А.М. Петров // Экономический анализ: теория и практика. — 2006. - № 18. — С. 54-62.
32. Пилюгина, Е.В. Проведение анализа финансового состояния предприятия в соответствии с Приказом № 16 ФСФО / Е.В. Пилюгина // Управленческий учет. - 2006. - № 3. — С. 32-42
33. Романова, Л.Е. Анализ хозяйственной деятельности: Краткий курс лекций. - М.: Юрайт-Издат, 2009. — 220 с.
34. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие / Г.В. Савицкая. — 6-е изд., перераб. и доп. — Мн.: Новое знание, - 2010. — 704 с.
35. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая. — 11-е изд., испр. и доп. — М.: Новое знание, 2005. — 651 с.
36. Селезнева, Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: Учеб. пособие. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. — 479 с.
37. Тренев Н.Н. Управление финансами: Учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 312 с.
38. Управление финансами (Финансы предприятий): Учебник / Под ред. А.А. Володина. — М.: Инфра-М, 2006. — 504 с.

39. Ушвицкий, Л.И., Савцова, А.В., Малеева, А.В. Совершенствование методики анализа платежеспособности и ликвидности организаций / Л.И.Ушвицкий, А.В. Савцова, А.В. Малеева // Экономический анализ: теория и практика. 2006. - № 17. — С. 21-28.

40. Хайруллин, А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации / А.Г. Хайруллин // Экономический анализ: теория и практика. — 2006. - №10. — С. 35-41.

41. Чуев, И.Н., Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Учебное пособие. — 2007. — 368 с.

42. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Изд-во «Перспектива», 2008. — 656 с.

43. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. академика Г.Б. Поляка. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 527

П Р И Л О Ж Е Н И Я