МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»

Факультет Экономики и Управления

Направление ***080100.62*** *(код)* **Кафедра** ***ОД, ФРиН*** *(аббревиатура)*

БАКАЛАВРСКАЯ работа

На тему **Оценка и анализ дебиторской задолженности организации на примере ООО «ПромЭкспертиза»**

На тему Оценка и анализ дебиторской задолженности организации на примере ООО «ПромЭкспертиза»

Студент ***Обиденко Анна Игоревна*** *(Ф.И.О. полностью)* *подпись*

Руководитель ***Мирзоян Наталия Витальевна*** *(Ф.И.О. полностью)* *подпись*

Заведующий кафедрой ***Косорукова Ирина Вячеславовна*** *(Ф.И.О. полностью)* *подпись*

МОСКВА 2015 г.

Московский	**УТВЕРЖДАЮ**
финансово-промышленный	Декан факультета Экономики и финансов
университет «Синергия»	_____ А.И. Васильев
Факультет Экономики и финансов	
Кафедра ОД, ФР и Н	«____»_____ 2014 г.

ЗАДАНИЕ

на бакалаврскую работу студенту

Обиденко Анне Игоревне

1. Тема бакалаврской работы:

Оценка и анализ дебиторской задолженности организации на примере ООО "ПромЭкспертиза"

2. Структура БР.

Введение

Глава 1. Теоретические основы анализа и оценки дебиторской задолженности предприятия

1.1. Дебиторская задолженность: сущность и формирование

1.2. Цели, задачи и значение анализа и оценки дебиторской задолженности организации

1.3. Методы оценки и приемы анализа дебиторской задолженности организации

1.4. Информационная база для анализа и оценки дебиторской задолженности организации

Глава 2. Методические основы оценки и анализа дебиторской задолженности организации

2.1. Методика оценки и анализа дебиторской задолженности организации

2.2. Управление дебиторской задолженностью организации.

2.3. Оптимизация финансового цикла организация

Глава 3. Практический пример оценки и анализа дебиторской задолженности организации ООО «ПромЭкспертиза»

3.1. Характеристика организации ООО «ПромЭкспертиза»

3.2. Анализ дебиторской задолженности ООО «ПромЭкспертиза»

3.3. Оценка стоимости дебиторской задолженности ООО «ПромЭкспертиза»

3.4. Построение финансового цикла ООО «ПромЭкспертиза " и его оптимизация

3.5. Выводы и рекомендации по управлению дебиторской задолженностью ООО «ПромЭкспертиза»

Заключение

Список литературы

Приложения

3. Основные вопросы, подлежащие разработке.

Во введении необходимо обосновать актуальность темы исследования, сформировать объект и предмет исследования, цель исследования и задачи, решение которых позволит достичь заявленной цели.

В главе 1целесообразно раскрыть сущность дебиторской задолженности как объектов финансового анализа, цели и задачи, значение анализа дебиторской задолженности организации. Проанализировать информационную базу, используемую аналитиками при проведении анализа и оценки дебиторской задолженности. Изучить источники как внешней, так и внутренней информации, содержащие сведения об объекте анализа и оценки.

В главе 2 необходимо рассмотреть методику анализа и управления дебиторской задолженностью, охарактеризовать основные этапы проведения анализа дебиторской задолженности с применением вертикального, горизонтального, коэффициентного методов финансового анализа. Кроме того, необходимо рассмотреть методы оценки и приемы управления дебиторской задолженностью.

В главе 3 целесообразно провести анализ и оценку стоимости дебиторской задолженности на конкретном примере. При проведении анализа необходимо дать описание организации, чья задолженность будет анализироваться. Студенту необходимо провести финансовый анализ за 3-5 лет с использованием методик, описанных во второй главе работы.

По результатам анализа и оценки стоимости необходимо сформировать выводы и рекомендации по управлению дебиторской задолженностью анализируемой организации.

В заключении следует обобщить полученные результаты и на их основе сделать выводы по результатам исследования, а также обосновать выполнение поставленной цели и задач исследования.

4. Основная литература:

1. Федеральный закон"О бухгалтерском учете" от 21.11.1996 N 129-ФЗ (с изм. и доп.)
2. Приказ Минфина РФ от 22.07.03 N 67н«О формах бухгалтерской отчетности организаций»
3. Приказ Минфина РФ от 2.07.10 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»
4. Приказ Минфина РФ от 06.10.08 № 107н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам" (ПБУ 15/2008) (с изм. и доп.)
5. Оценка ценных бумаг и бизнеса. Учебное пособие под ред. И.В. Косоруковой. – М. МФПУ Синергия, 2014.
6. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: учебник. 2-е изд. – М.: Проспект, 2014
7. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент: учебник – М.: Финансы и статистика, 2014
8. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник, 2-е изд. – М.: Проспект, 2014
9. Новашина Т.С. Финансовый менеджмент. – М. МФПУ Синергия, 2014

Дополнительная литература:

10. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. – М.: Омега-Л, 2014.
11. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.
12. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Учет, анализ и финансовый менеджмент. учебно-методич. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2014.
13. Прудников В.И. "Оценка стоимости дебиторской задолженности", Челябинск, 2000
14. Оценка рисковых долговых обязательств на Российских предприятиях, учебное пособие, Финансовая академия при Правительстве РФ, Москва, 2001
15. Брычкин А.В. Оценка кредитоспособности контрагентов и создание резервов под возможные потери по дебиторской задолженности на предприятии (стр.3-22) // Финансы и кредит. 2003. №1.

16. Воданюк С.А., "Оценка дебиторской задолженности. Практика выявления и подтверждения объекта оценки" // "Вопросы оценки", № 2 2002г.
17. Круглов М.В. Методика оценки дебиторской задолженности // Вопросы оценки. 2000. №4
18. Раева И.В., "Оценка рыночной стоимости долговых обязательств российских предприятий" // "Вопросы оценки", № 3, 2004г.
19. Рекшинский А. Как спрогнозировать задолженность // Финансовый директор. 2002. №1.
www.cfin.ruwww.iteam.ru

Научный руководитель: _____ *Н.В. Мирзоян*

подпись

расшифровка

Студент задание получил: «____»_____ 2015г.

Студент _____

подпись расшифровка

Содержание

Введение.....7

Глава 1. Теоретические основы анализа и оценки дебиторской задолженности предприятия..... 10

1.1. Дебиторская задолженность: сущность и формирование.....10

1.2. Цели, задачи и значение анализа и оценки дебиторской задолженности организации..... 17

1.3. Методы оценки и приемы анализа дебиторской задолженности организации.21

1.4. Информационная база для анализа и оценки дебиторской задолженности организации..... 28

Вывод главы.....32

Глава 2. Методические основы оценки и анализа дебиторской задолженности организации.....34

2.1. Методика оценки и анализа дебиторской задолженности организации.....34

2.2. Управление дебиторской задолженностью организации.....42

2.3. Оптимизация финансового цикла организации.....44

Выводы главы.....46

Глава 3. Практический пример оценки и анализа дебиторской задолженности организации ООО «ПромЭкспертиза».....48

3.1. Характеристика организации ООО «ПромЭкспертиза».....48

3.2. Анализ дебиторской задолженности ООО «ПромЭкспертиза».....57

3.3. Оценка стоимости дебиторской задолженности ООО «ПромЭкспертиза».....64

3.4. Построение финансового цикла ООО «ПромЭкспертиза» и его оптимизация 73

3.5. Выводы и рекомендации по управлению дебиторской задолженностью ООО «ПромЭкспертиза».....78

Вывод главы.....81

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....83

Список литературы:.....85

Введение

В настоящее время, неизбежным следствием существующей системы денежных расчетов между организациями является дебиторская задолженность, при которой всегда имеется временная пауза между моментом платежа и моментом перехода права собственности на товар, между предъявлением платежных документов к оплате и временем их фактической оплаты.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у предприятия постоянно возникает потребность в проведении расчетов со своими контрагентами, бюджетом, налоговыми органами. Отгружая произведенную продукцию или оказывая некоторые услуги, предприятие, как правило, не получает деньги в оплату немедленно, т.е. по сути оно кредитует покупателей. Поэтому в течение периода от момента отгрузки продукции до момента поступления платежа средства предприятия омертвлены в виде дебиторской задолженности, уровень которой определяется многими факторами: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, условия договора, принятая на предприятии система расчетов и др. Последний фактор особенно важен для финансового менеджера.

Анализ дебиторской задолженности включает комплекс взаимосвязанных вопросов, относящихся к оценке финансового положения предприятия.

Дебиторская задолженность – это требования предприятия по отношению к другим предприятиям, организациям и клиентам на получение денег, поставку товаров или оказание услуг, выполнение работ.

Потребность в этом возникает у руководителей соответствующих служб; аудиторов, проверяющих правильность отражения долгов дебиторов и задолженности кредиторам; у финансовых аналитиков кредитных организаций и инвестиционных институтов. Однако первоочередное внимание анализу долговых обязательств должны уделять менеджеры самого предприятия.

Вследствие всего вышесказанного можно сделать вывод, что тема данной работы весьма**актуальна**.

Цельюнастоящейдипломной работы является анализ и оценка дебиторской задолженности предприятия ООО "ПромЭкспертиза", а также разработка рекомендаций по управлению дебиторской задолженностью.

Исходя из поставленной цели, необходимо осуществить решение следующих задач:

- рассмотреть сущность и виды дебиторской задолженности по различным признакам;

- рассмотреть политику предприятия в области коммерческого кредита и отсрочки платежей;

- рассмотреть методы инкассирования дебиторской задолженности;

- дать краткую организационно-экономическую характеристику ООО "ПромЭкспертиза";

- проанализировать составом дебиторской задолженности на ООО "ПромЭкспертиза";

- ознакомиться с политикой ООО "ПромЭкспертиза" в области коммерческого кредитования;

- определить пути совершенствования управления дебиторской задолженностью.

Объектом исследования данной дипломной работы является ООО "ПромЭкспертиза".

Предметом анализа является дебиторская задолженность ООО "ПромЭкспертиза".

В данной работе использовались следующие методы:

- экономико-математический;

- статистико-экономический;

Работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка литературы.

В первой главе бакалаврской работы представлен теоретический обзор дебиторской задолженности её оценке и анализу целом.

Вторая глава представляет из себя оценку и анализ дебиторской задолженности фирмы ООО «ПромЭкспертиза» и влияние дебиторской задолженности на финансовое состояние ООО «ПромЭкспертиза».

Третья глава посвящена совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью ООО «ПромЭкспертиза».

В заключении подводятся итоги, проделанной работе и выдаются конечные рекомендации.

Глава 1. Теоретические основы анализа и оценки дебиторской задолженности предприятия

1.1. Дебиторская задолженность: сущность и формирование

Одним из основных видов долговых обязательств является дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, причитающихся организации от юридических и физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними, или, иными словами, отвлеченные средства из оборота организации и использования их другими организациями или физическими лицами. Дебиторская задолженность основана на разрыве между товарной сделкой и ее оплатой и, следовательно, на функции денег как средства платежа.

Возникновение и необходимость учета дебиторской задолженности первоначально было связано с предоставлением денег и материальных ценностей в долг, т.е. с последующим возвратом. По мере развития торговли долговые обязательства увеличивались не только по количеству и суммам, но и видам задолженности. Чтобы увеличить объем продаж, а, следовательно, прибыли от продажи товаров, продавцы наиболее надежным и доверенным покупателям уже в давние времена отпускали их, не требуя немедленной оплаты, т.е. в долг. Постепенно это стало обычной практикой, получившей в условиях развития рынка широкое распространение. Подавляющее большинство торговых сделок совершается сейчас именно таким образом.

Организация, предоставляющая товары, работы, услуги в кредит, является кредитором, а организация, их получающая, - дебитором. В более широком смысле кредитор - это сторона в обязательстве, имеющая право требовать от другой стороны (дебитора) исполнения долговых обязательств, а дебитор - должник в договоре ином обязательстве.

С позиции бухгалтерского учета дебитором является юридическое или физическое лицо, имеющее задолженность данному предприятию. Это могут быть организация - покупатель, не оплатившая отгруженную или отпущенную ей продукцию и другие товары, рабочий или служащий, получивший аванс на командировку или на другие расходы и многие другие должники.

Дебиторская задолженность с юридической позиции- это капитал организации - кредитора, но не всегда ее собственный. Только тогда, когда в процессе экономического оборота находящиеся у организаций - должников средства возвращаются во владение организации - кредитора, они включаются в текущие активы последней либо направляются на погашение ее кредиторской задолженности [8].

В современной хозяйственной практике дебиторская задолженность классифицируется по следующим видам – таблица 1.

Таблица 1 – Виды дебиторской задолженности

Задолженность	**Сроки наступления**	**Особенности**
1. Срочная	В пределах срока, установленного договором	Возникает в результате применения форм безналичных расчетов (инкассо) или как результат отсрочки платежа.
2. Просроченная - сомнительная	Более срока, установленного договором	Часть задолженности может оказаться безнадежной до истечения срока исковой давности.
3. Безнадежная - истек срок исковой давности	Более 3 лет с момента окончания срока исполнения	Возникает из законной просроченной дебиторской задолженности; Списывается на убытки с уменьшением налогооблагаемой базы; Отражается на забалансовом счете.
4. Находящаяся на забалансовом счете	В течение 5 лет с момента списания	Цель - контроль за возможностью ее получения.

Порядок формирования дебиторской задолженности зависит от условий сделки, в рамках которой она возникла. В общем случае ее сумма равна договорной цене реализуемых товаров, работ или услуг. При этом в ряде ситуаций она формируется в особом порядке. Так, сумма задолженности может быть увеличена или уменьшена, если компания предоставляет покупателям коммерческий кредит, скидки, бонусы, если задолженность выражена в условных денежных единицах или иностранной валюте и т.д. Кроме того, специальный порядок установлен и для задолженностей по товарообменным сделкам.

Сумму дебиторской задолженности определяют по правилам, которые установлены Положением по бухгалтерскому учету "Доходы организации" (ПБУ 9/99)*(151). Согласно пункту 6.1 этого документа размер дебиторской задолженности покупателя за поставленный ему товар, работы или услуги определяют исходя из цены, установленной договором, в рамках которого они реализованы. При этом в данную цену, а, следовательно, и в размер дебиторской задолженности включают все налоги, учтенные в стоимости товаров (НДС и акцизы)[5].

Если цена товаров не установлена договором и не может быть определена из его условий, то сумму дебиторской задолженности определяют исходя из тех цен, по которым компания определяет выручку в отношении аналогичных товаров в аналогичных обстоятельствах (то есть с учетом количества проданных товаров, условий их поставки и т.д.)*(152).

Задолженность в инвалюте или условных денежных единицах

Стоимость товаров, отгружаемых покупателю, может быть выражена в условных денежных единицах или иностранной валюте (долларах США или евро). При отгрузке товаров дебиторскую задолженность рассчитывают исходя из официального курса иностранной валюты, действующего на эту дату (возможен расчет долга по любому другому курсу, установленному договором). Это предусмотрено пунктом 5 Положения по бухгалтерскому учету "Учет

активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте" (ПБУ 3/2006)*(153)[5].

В связи с тем, что курсы иностранных валют, действующие на день отгрузки ценностей и на день формирования отчетности или на дату их оплаты, будут различаться, в бухгалтерском учете компании возникнут курсовые разницы*(154).

Поэтому бухгалтеру следует пересчитывать и сумму задолженности. Это делают на наиболее раннюю из дат*(155):

- на день погашения задолженности;

- на день составления бухгалтерской отчетности[5].

Если курс валюты, действующий в момент отгрузки ценностей, меньше, чем на дату пересчета долга, в учете возникают положительные курсовые разницы. Их отражают в составе прочих доходов компании и на их сумму увеличивают дебиторскую задолженность.

Если курс валюты, действующий в момент отгрузки ценностей, больше, чем на дату пересчета долга, в учете возникают отрицательные курсовые разницы. Их отражают в составе прочих расходов компании и на их сумму уменьшают дебиторскую задолженность.

Дебиторскую задолженность, которая возникла в результате перечисления поставщику аванса, на дату формирования бухгалтерской отчетности не переоценивают. Ее отражают по курсу иностранной валюты, который действовал на день перечисления средств. По сути, размер такой задолженности равен сумме денежных средств, перечисленных поставщику.

В аналогичном порядке отражают операции по реализации товаров (работ, услуг) за иностранную валюту (в том числе и в части перечисленных авансов).

Коммерческий кредит

Договором поставки товаров может быть предусмотрено предоставление покупателю отсрочки платежа - коммерческого кредита*(156). Как правило, подобная услуга является платной. То есть помимо стоимости самого товара

покупатель должен перечислить и проценты за отсрочку в его оплате. По общему правилу по кредитам устанавливают годовой процент, с последующим расчетом его суммы исходя из фактического времени пользования заемными средствами. При этом стороны договора вправе установить и любой другой порядок расчета процентов.

Если компания-продавец предоставила покупателю коммерческий кредит, то в сумму выручки от продаж и, следовательно, в состав дебиторской задолженности включают как стоимость товара, так и сумму процентов по кредиту*(157). Их начисляют в момент перехода к покупателю права собственности на отгруженный товар.

Данное правило применимо, если продавец может достоверно рассчитать сумму процентов, которую должен заплатить покупатель. Однако в некоторых ситуациях это сделать невозможно. Например, если проценты по кредиту начисляются за каждый день отсрочки платежа, при этом заранее не известен срок, в течение которого покупатель расплатится с продавцом. А по правилам бухгалтерского учета выручку отражают только при условии, что ее сумма может быть определена*(158).

В данной ситуации бухгалтер может поступить так:

- отразить дебиторскую задолженность и сумму выручки на день отгрузки товаров без учета суммы процентов по коммерческому кредиту;

- увеличивать дебиторскую задолженность и доначислять сумму выручки по итогам каждого месяца, по окончании которого товар оплачен не был, исходя из суммы процентов, которые причитаются к получению.

После поступления выручки производится окончательный расчет и дебиторской задолженности, и суммы выручки. Проценты, начисленные по коммерческому кредиту, облагают НДС как суммы, связанные с расчетами за поставленные товары, работы или услуги. Конечно, при условии, что сами товары (работы, услуги) облагают этим налогом. В противном случае НДС с суммы процентов не платят. Налог определяют по расчетной ставке 18/118 или 10/110 в зависимости от того, по какой ставке облагают НДС сами товары

(работы, услуги). Причем налог нужно начислить лишь после того, как проценты будут фактически получены компанией-продавцом.

Товарообменные сделки

Сумму дебиторской задолженности, возникшей по договору мены*(159), устанавливают исходя из стоимости товаров, работ или услуг, полученных в обмен*(160). Ее определяют в соответствии с ценами, по которым компания приобретает аналогичное имущество в сравнимых обстоятельствах.

Если стоимость ценностей, полученных в обмен, установить невозможно, сумму дебиторской задолженности определяют исходя из стоимости переданного имущества. За основу берут те цены, по которым "в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет выручку в отношении аналогичной продукции (товаров)"*(161).

Посреднические сделки

Компания может реализовывать свои товары, работы или услуги через посредника. Например, в рамках договора комиссии или поручения. В данном случае дебиторскую задолженность покупателя и выручку от продаж отражают после отгрузки товаров посредником в адрес конечного покупателя. Если посредник участвует в расчетах, он вправе удержать с доходов от продажи товаров сумму своего вознаграждения (то есть перечислить выручку, поступившую от покупателя, за вычетом этих сумм). Однако дебиторскую задолженность и сумму выручки отражают в полной сумме, которая равна задолженности конечного покупателя. Вознаграждение посредника на нее не влияет. Его сумму фирма должна включить в состав своих расходов (кредиторской задолженности).

Скидки, предоставленные покупателям

Размер дебиторской задолженности определяют с учетом всех скидок, предоставленных покупателям согласно договору*(162).

Применяемые на практике скидки с точки зрения различия в учете условно можно разделить на 2 группы. Первые предоставляют путем пересмотра в договоре цены сделки в сторону уменьшения. Вторые - путем

выплаты премии, отгрузки товара или списания задолженности. При этом цена договора не изменяется.

Учет скидки, связанной с изменением цены, зависит не только от ее вида, но и от момента ее предоставления. Есть 2 варианта. В одном продавец предоставляет скидку покупателю в момент отгрузки товара (или до него). В другом - после передачи товара покупателю.

В первой ситуации в момент реализации первичные документы и счета-фактуры составляют с учетом предоставленной скидки. То есть товар просто отгружают по другой цене. Поэтому в бухгалтерском учете операции по реализации отражают уже с учетом уменьшенных на величину скидки цен. Этот вид предоставления скидок не требует никаких корректировок в учете и отчетности.

После этой операции продавцу придется внести уменьшенную сумму товара и НДС в первичные документы, а также в счета-фактуры того периода, в котором товар был реализован*(163). Сделать это надо независимо от того, оплачен товар до момента предоставления скидки или нет.

Откорректировать необходимо не только свои документы, но и экземпляры покупателя. Отметим, что законодательство не предусматривает возможность выписывать новые счета-фактуры взамен старых, равно как и выставлять такие документы на отрицательные суммы.

Скидки без изменения цены являются по своей сути формой поощрения покупателя за выполнение определенных условий договора. Есть несколько способов предоставления подобных скидок покупателям:

- путем пересмотра суммы задолженности;

- в виде выплаты премии;

- в виде дополнительно отгруженного товара.

Если покупатель уже оплатил ранее приобретенный товар, то он обычно получает скидку в виде денежной премии или бонуса. Если же товар еще не оплачен или оплачен не полностью, то продавец чаще всего прощает контрагенту часть долга.

В бухгалтерском учете сумму выплаченного вознаграждения за выполнение определенных условий договора (в том числе путем списания дебиторской задолженности) отражают в составе прочих расходов.

1.2. Цели, задачи и значение анализа и оценки дебиторской задолженности организации

Разработка системы анализа дебиторской задолженности напрямую зависит от стратегических целей развития компании, которые определяют характер работы компании с дебиторами, кредитную политику и подходы к оценке инвестиций в дебиторскую задолженность.

На величину дебиторской задолженности предприятия влияют:

• объем продаж. С ростом объема продаж растет дебиторская задолженность;

• условия расчетов с покупателями и заказчиками. Чем более льготные условия расчетов предоставляются покупателям (увеличение сроков, снижение требований по оценке надежности дебиторов и др.), тем выше остатки дебиторской задолженности;

• политика взыскания дебиторской задолженности. Чем активнее предприятие в деле взыскания дебиторской задолженности, тем меньше ее остатки и тем выше «качество» дебиторской задолженности;

• платежная дисциплина покупателей. Объективными причинами, определяющими платежную дисциплину покупателей и заказчиков, следует назвать общее экономическое состояние тех отраслей, к которым они относятся. Субъективные причины определяются условиями предоставления кредита и мерами, которые предпринимает предприятие по взысканию дебиторской задолженности;

• качество анализа дебиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов[12].

При удовлетворительном состоянии аналитической работы на предприятии должно быть обеспечено получение информации о следующих факторах:

• величине и структуре дебиторской задолженности по срокам ее образования;

• наличии и объеме просроченной задолженности, а также конкретных дебиторах, задержка расчетов с которыми создает проблемы с текущей платежеспособностью предприятия;

• риске несвоевременной уплаты, а также возможных потерях.

Наличие такой информации позволяет проводить анализ надежности дебиторской задолженности, разработку приемов ее прогнозного анализа; обоснование вариантов решений о выборе рациональной политики управления расчетами с покупателями. Тем самым создаются предпосылки для перехода от пассивного управления дебиторской задолженностью, сводимого, в основном, к регистрации информации о составе и структуре задолженности, к политике активного управления, предполагающего целенаправленное воздействие на условия предоставления кредита покупателям.

Основной целью анализа дебиторской задолженности является разработка и обоснование политики кредитования покупателей, направленной на ускорение расчетов и снижение риска неплатежей. Вместе с тем кредитная политика должна способствовать стимулированию продаж.

Основными задачами анализа являются:

• оценка состояния дебиторской задолженности, ее состава и структуры;

• формирование аналитической информации, позволяющей прогнозировать ожидаемые значения дебиторской задолженности;

• анализ и разработка кредитной политики, включая обоснование кредитных лимитов и сроков предоставления кредита отдельным видам покупателей;

• определение реальной стоимости дебиторской задолженности в условиях меняющейся покупательной способности денежных средств;

• контроль за соотношением условий предоставления кредита покупателям и получения от поставщиков коммерческого кредита[15].

В наиболее общем виде величину и структуру дебиторской задолженности можно проанализировать с помощью данных баланса. Для целей внутреннего анализа следует привлечь сведения управленческого учета.

Управление дебиторской задолженностью состоит из тех же не специфических любым другим видом управленческих функций:

- планирование,
- организация,
- мотивация;
- контроль и анализ.

Планирование дебиторской задолженности- это процесс предварительных финансовых расчетов, оценки управленческих решений. Чтобы планирование дебиторской задолженности было реальным, а значит - эффективным, необходимо сформулировать стратегию организации, определить политику сбыта, выбрать рациональные параметры задолженности. Планирование величины дебиторской задолженности - был, есть и будет одним из важнейших.

Организация управления дебиторской задолженностью, текущая работа с дебиторской задолженностью, должен стать обязательным моментом сбытового подразделения и потребует пристального внимания руководителей и менеджеров. Определение подходов к управлению дебиторской задолженностью, этапов и методов - проблема, которая не имеет однозначного решения, зависит от специфики деятельности предприятия и личных качеств руководства. Так как управление дебиторской задолженностью является составляющей системы управления предприятием, то сам процесс управления ею можно осуществлять этапами. Кроме того, управление дебиторской задолженностью происходит во времени, и естественно, что его необходимо представлять в виде некоторой этапной системы.

Для управления дебиторской задолженностьюнеобходима прозрачная, цельная, своевременная и актуальная информация о дебиторах, платежах и

задолженности: данные о выставленных дебиторам счетах, которые не оплачены на данный момент; время просрочки платежа по каждому из счетов; размер безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности, оцененной на основании установленных фирмой нормативов; кредитная история контрагента (средний период просрочки, средняя сумма кредита). Как правило, такие сведения можно получить при исследовании системы бухгалтерского учета[18].

Под мотивациейподразумевается совокупность административных, психологических моментов, которые определяют поведение должника, менеджера компании в целом.

Действия по контролю дебиторской задолженности- подготовка стандартов действий, сравнение фактических результатов со стандартными. В процессе выполнения контроля дебиторской задолженности собирается информация о финансовом положении дебиторов, от которых зависит состояние дебиторской задолженности. Основная сложность на данном этапе заключается в определении минимального объема и номенклатуры данных, которые позволяют управляющему субъекту иметь ясное представление о состоянии объекта управления. Данное обстоятельство связано с двумя моментами. Первый момент вызван тем, что для сбора и обработки учетной информации необходимы денежные средства, которые всегда ограничены. Второй момент вызван тем, что информация может дублироваться и опаздывать, а это не способствует принятию обоснованного решения. Анализ дебиторской задолженности - исследование и выделение факторов, влияние которых привело к появлению отклонений фактических параметров состояния дебиторской задолженности от плановых показателей[18].

1.3. Методы оценки и приемы анализа дебиторской задолженности организации

При оценке дебиторской задолженности различными специалистами рекомендуется принимать во внимание следующие основные положения.

1. Срок исковой давности по коммерческим сделкам (за исключением сделок с недвижимостью) составляет три года.

2. При длительных отсрочках оплаты дебиторской задолженности (превышающих 3 года) бухгалтеры могут списывать безнадежную задолженность в расходы текущего периода (например, по счету 91 «Прочие доходы и расходы»), снижая при этом налогооблагаемую базу соответствующего периода (для подобных списаний должно быть решение о списании). Информация о таких списаниях отражается на забалансовом информационном счете 007 «Списания в убыток задолженности неплатежеспособных дебиторов». Оценщик, приступая к оценке ДЗ, должен узнать, применялись ли списания к просроченной ДЗ, и, если применялись, в каком размере. В случае списания бухгалтерами части дебиторской задолженности оценщик должен выразить свое мнение относительно того, согласен ли он с величиной списаний, или нет. В случае несогласия оценщик должен произвести собственные корректировки ДЗ, отталкиваясь от полной (номинальной) суммы дебиторской задолженности (пример таких корректировок представлен ниже). По логике вещей, обычно по прошествии трехлетнего периода от момента возникновения задолженности, ее стоимость становится практически нулевой, при условии, что до истечения этого срока не был подан иск к дебитору о взыскании данной задолженности[5].

3. Необходимо определить: какую ставку дисконтирования следует принимать для корректировкидебиторской задолженности?

Обычно специалисты на вышеизложенные вопросы отвечают следующим образом.

Если факторы риска учтены в сумме, ожидаемой к получению дебиторской задолженности, дальнейшие корректировки дебиторской задолженности, отражающие фактор времени (отсрочка оплаты), следует

осуществлять посредством приведения (дисконтирования) ожидаемой к получению суммы задолженности по безрисковой ставке.

Если факторы риска не учтены в сумме, ожидаемой к получению дебиторской задолженности, дальнейшие корректировки дебиторской задолженности, отражающие как фактор времени, так и риски получения задолженности, следует осуществлять посредством приведения (дисконтирования) ожидаемой к получению суммы задолженности по ставке, учитывающей риски неполучения к возврату дебиторской задолженности

Рассмотрим теперь вопросы анализа дебиторской задолженности.

Для анализа дебиторской задолженности используются следующие показатели.

Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, %

$$\text{Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Оборотные активы}} 100.$$

Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности, %

$$\text{Доля сомнительной задолженности} = \frac{\text{Сомнительная дебиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}} 100.$$

Этот показатель характеризует качество дебиторской задолженности. Тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности. Данный показатель используется в процессе внутреннего анализа дебиторской задолженности.

Отношение дебиторской задолженности к объему продаж, %

$$\text{Доля дебиторской задолженности} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Объем продаж}} 100.$$

Данный показатель дает информацию о том, какой процент непроданной продукции приходится на 1 руб. продаж. Период погашения дебиторской задолженности, %

$$\text{Период погашения дебиторской задолженности} = \frac{\text{Средняя дебиторская задолженность} \times \text{Длительность анализируемого периода}}{\text{Объем продаж}} 100.$$

На основании этого показателя можно оценить, за какой период в среднем погашается дебиторская задолженность.

Отношение сомнительной дебиторской задолженности к объему продаж, %

$$\text{Доля сомнительной задолженности} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Объем продаж}} 100.$$

Данный показатель используется в процессе прогнозного анализа дебиторской задолженности, расчета резерва сомнительных долгов, прогноза денежных потоков.

Внешний аналитик располагает информацией отчетности и, следовательно, будет исходить из данных расшифровки дебиторской задолженности в составе годового бухгалтерского отчета и пояснительной записки. Отметим, что информация, характеризующая состояние дебиторской задолженности, в российской системе составления бухгалтерской отчетности представлена значительно более узким кругом сведений, чем это предусмотрено в международной практике.

Так, одним из аспектов раскрытия информации о состоянии дебиторской задолженности в зарубежной практике является характеристика существенных рисков, связанных с конкретными дебиторами. Отсутствие указанной информации в бухгалтерской отчетности российских предприятий в значительной степени снижает ее прозрачность, а значит, и надежность результатов анализа финансового состояния.

Достаточно, эффективным приемом анализа дебиторской задолженности является изучение ее состава в зависимости от сроков погашения. Такой анализ позволяет оценить платежную дисциплину покупателей и в то же время – активность предприятия по ее взысканию[15].

В отличие от группировки дебиторской задолженности по срокам ее образования группировка по срокам погашения при необходимой детализации

дебиторской задолженности позволяет оценить платежную дисциплину покупателей и активность соответствующих служб компании по своевременному взысканию задолженности.

Полученные данные позволяют своевременно получать информацию и принимать необходимые меры по снижению объема просроченной задолженности. К таким мерам обычно относят:

• уведомление о нарушении срока оплаты;

• рассылку оповещений;

• сверку задолженности и подтверждение дебитором величины задолженности;

• прекращение отгрузок данному клиенту;

• обращение в суд.

Помимо осуществления систематического контроля и анализа дебиторской задолженности с учетом сроков ее образования и своевременности погашения в качестве мер по снижению рисков потерь по дебиторской задолженности можно выделить следующие:

• использование банковских гарантий;

• предоставление поручительств других организаций;

• страхование дебиторской задолженности.

Другим практическим приемом анализа дебиторской задолженности является расчет *коэффициентов инкассации*, которые представляют собой отношение дебиторской задолженности, возникшей в конкретном периоде *(Rt)*, к объему продаж того же периода *(S)*. Суть подхода состоит в том, чтобы дебиторскую задолженность по ее состоянию на конкретную дату разложить на составляющие, характеризующие срок ее образования, например, до 1 месяца, от 1 до 2 месяцев, от 2 до 3 месяцев и т.д.

Таким образом, дебиторская задолженность на конец периода/может быть представлена как сумма

$$R = Rt+Rt-1+Rt-2+...+Rt-n,$$

где *Rt* характеризует величину задолженности, возникшей в периоде;

Rt-1 – величина задолженности, возникшей в периоде t-1,...;

Rt-n – величина задолженности наиболее раннего срока образования

Коэффициенты инкассации представляют собой отношение

R_t/S_t; R_{t-1}/S_{t-1}; R_{t-2}/S_{t-2};...; R_{t-n}/S_{t-n},

где S_t, S_{t-1};S_{t-2}...;S_{t-n}– соответственно объем продаж периодов *t,* М; *t-2;...*; *t-n.*

Используя данные бюджета продаж, можно оценить ожидаемую величину дебиторской задолженности в соответствующем периоде.

Рассмотренные приемы анализа позволяют выявить задолженность низкого качества, или сомнительную задолженность. Это в свою очередь может быть использовано для обоснования величины резерва по сомнительным долгам. Данный подход широко применяется в зарубежной практике в целях расчета резерва по сомнительным долгам *(a bad debt reserve).* С этой целью используются результаты анализа дебиторской задолженности прошлых периодов.

Допускается применение двух основных подходов:

• устанавливается доля сомнительной задолженности в истекших периодах в общей величине дебиторской задолженности;

• рассчитывается соотношение сомнительной задолженности и общего объема продаж.

Однако считается, что оценка величины резерва по сомнительным долгам будет наиболее точной, если она основана на данных о времени просрочки платежей на дату составления баланса.

Целесообразность использования подхода, основанного на установлении величины (в процентах) сомнительной задолженности от объема продаж, объясняется тем, что убытки от списания безнадежных долгов участвуют в формировании финансового результата и определение данного показателя является элементом анализа отчета о прибылях и убытках.

Расчет доли сомнительной дебиторской задолженности в ее общем объеме позволяет подойти к решению проблемы оценки качества дебиторской задолженности.

Важнейшим приемом, позволяющим обосновать текущую величину дебиторской задолженности, является определение ее дисконтированной стоимости. Экономический смысл такой оценки состоит в следующем. Поскольку дебиторская задолженность превратится в денежные средства по прошествии некоторого, иногда значительного, промежутка времени, ее текущая оценка не может быть равна сумме, причитающейся к получению по договору, т.е. ее балансовой стоимости. Следовательно, для получения величины текущей стоимости тех денежных средств, которые будут получены в погашение существующей дебиторской задолженности, необходимо дисконтировать их исходя из выбранной ставки. Обычно на практике такие расчеты применяются в случае оценки долгосрочной задолженности.

Текущая (дисконтированная) стоимость денежного потока определяется по формуле

$$PV = \frac{FV}{(1+r)^t},$$

где *FV* – будущая сумма поступления денежных средств (соответствует балансовой стоимости дебиторской задолженности);

t – ожидаемый период погашения дебиторской задолженности (год);

r – ставка дисконтирования.

Отметим, что прием дисконтирования денежных потоков широко используется в условиях применения Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). В частности, это касается дисконтирования дебиторской и кредиторской задолженностей.

Основной вопрос, который возникает на практике при проведении дисконтирования, связан с выбором ставки. В зависимости от конкретных объектов учета МСФО допускают возможность выбора ставки дисконтирования.

Применительно к дебиторской задолженности обычно рекомендуется использовать ту процентную ставку, по которой данный дебитор мог бы получить заемные средства на аналогичных условиях. При дисконтировании кредиторской задолженности выбор ставки также определяется соответствующей процентной ставкой, по которой сама организация могла бы получить кредит на аналогичных условиях.

Дисконтирование дебиторской и кредиторской задолженности обычно проводится в том случае, когда влияние временного фактора на их стоимость является существенным, и не проводится, если такое влияние незначительно.

Уточнение модели оценки дебиторской задолженности предполагает введение в расчет дополнительного фактора: вероятности того, что задолженность будет погашена в ожидаемые сроки.

Тогда дисконтированная оценка дебиторской задолженности будет определяться по формуле

$$PV = \frac{pFV}{(1+r)^t},$$

где p – вероятность того, что дебиторская задолженность будет погашена в ожидаемые сроки, $0 \leq p \leq 1$.

Так, если средний процент неоплаты составляет 10%, то вероятность погашения дебиторской задолженности будет 90%, или 0,9.

С учетом того что отдельные группы задолженности имеют различную вероятность погашения (чем больше срок задержки, тем меньше вероятность погашения), формула может быть уточнена.

1.4. Информационная база для анализа и оценки дебиторской задолженности организации

Увеличение или снижение дебиторской и кредиторской задолженности приводит к изменению финансового положения организации. Так, например, значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской

может привести к так называемому техническому банкротству. Это связано со значительным отвлечением средств организации из оборота и невозможностью гасить вовремя задолженность перед кредиторами. В связи с этим необходимо проводить анализ состояния расчетов, немаловажную роль при этом играет правильная организация учета расчетных операций.

Источниками информации для данного анализа являются:

- бухгалтерский баланс (форма 1);
- отчет о прибылях и убытках (форма 2);
- отчет о движении источников собственных средств (форма 3);
- отчет о движении денежных средств (форма 4);
- приложение к бухгалтерскому балансу (форма 5);
- отчет о целевом использовании полученных средств (форма 6);
- оборотно-сальдовые ведомости, карточки аналитического учета, данные инвентаризации, журналы-ордера и ведомости синтетического учета, в которых отражается движение соответствующих платежей [5].

Результативность анализа хозяйственной деятельности в значительной степени зависит от его информационного и методического обеспечения. Все источники данных делятся на плановые, учетные и внеучетные.

К источникам информации планового характера относятся все типы планов, которые разрабатываются на предприятии (перспективные, текущие, оперативные, технологические карты), а также нормативные материалы, сметы, ценники, проектные задания и др. Источники информации учетного характера - это все данные, которые содержат документы бухгалтерского, статистического и оперативного учета и отчетности.

Ведущая роль в информационном обеспечении анализа принадлежит бухгалтерской отчетности, где наиболее полно отражаются хозяйственные явления, процессы их результаты. Своевременный и полный анализ данных, которые имеются в первичных и сводных учетных регистрах, и отчетности, обеспечивает принятие необходимых мер, направленных на улучшение выполнения планов, достижение лучших результатов хозяйствования.

Данные статистического учета и отчетности, в которых содержится количественная характеристика массовых явлений и процессов, используется для углубленного изучения и осмысления взаимосвязей, выявления экономических закономерностей.

Оперативный учет и отчетность способствуют более оперативному по сравнению со статистикой или бухгалтерским учетом обеспечению анализа необходимыми данными (например, о производстве и отгрузке продукции, о состоянии производственных запасов) и тем самым создают условия для повышения эффективности аналитических исследований.

К внеучетным источникам информации относятся документы, регулирующие хозяйственную деятельность, а также данные, которые не относятся к перечисленным ранее. В их число входят следующие документы:

1. Официальные документы, которыми обязано пользоваться предприятие в своей деятельности: законы государства, указы президента, постановление правительства, приказы вышестоящих органов управления, акты ревизий и проверок, приказы и распоряжения руководителей предприятия;

2. Хозяйственно-правовые документы: договора, соглашения, решения арбитража и судебных органов, рекламации;

3. Научно-техническая информация (публикации, отчеты по результатам научно-исследовательской работы и др.). Решения общих собраний коллектива, совета трудового коллектива предприятия в целом или отдельных подразделений;

4. Техническая и технологическая документация;

5. Материалы специальных обследований состояния производства на отдельных рабочих местах (хронометраж, фотография рабочего дня и т.п.);

6. Устная информация, которая получена во время деловых встреч с членами трудового коллектива или представителями других предприятий.

С помощью информационной базы организации производится анализ показателей, но для информационного обеспечения анализа предъявляется ряд

требований. Это аналитичность информации, ее достоверность, оперативность, сопоставимость, рациональность и др.[12]

К непосредственным задачам анализа дебиторской и кредиторской задолженности относятся следующие:

- точный, полный и своевременный учет движения денежных средств и операций по их движению;
- контроль за соблюдением кассовой и платежно-расчетной дисциплины;
- определение структуры кредиторской и дебиторской задолженности по срокам погашения, по виду задолженности, по степени обоснованности задолженности;
- определение состава и структуры просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, ее доли в общем объеме дебиторской и кредиторской задолженности;
- выявление структуры данных по поставщикам по неоплаченным в расчетным документам, поставщикам по просроченным векселям, поставщикам по полученному коммерческому кредиту, установление их целесообразности и законности;
- выявление объемов и структуры задолженности по векселям, по претензиям, по выданным и полученным авансам, по страхованию имущества и персонала, задолженности, возникающей вследствие расчетов с другими дебиторами и кредиторами, задолженности по банковским кредитам и др. определение причин их возникновения и возможных путей устранения;
- определение правильности использования банковских ссуд;
- выявление неправильного перечисления или получения авансов и платежей по бестоварным счетам и т.п. операциям;
- определение правильности расчетов с работниками по оплате труда, с поставщиками и подрядчиками, с другими дебиторами и кредиторами и выявление резервов погашения имеющейся задолженности по обязательствам перед кредиторами, а также возможностей взыскания долгов (посредством

денежных или не денежных расчетов или обращения в суд) с дебиторов.

Выделяют следующие этапы анализа дебиторской и кредиторской задолженности:

Первый этап. Изучение состава, структуры и изменения дебиторской задолженности по данным раздела II актива баланса.

Второй этап. Оценка качества дебиторской задолженности. Под качеством дебиторской задолженности понимается вероятность получения этой задолженности в полной сумме. Показателем вероятности является срок образования задолженности, а также удельный вес просроченной задолженности. Чем больше срок дебиторской задолженности, тем ниже вероятность ее получения.

Третий этап. Оценка оборачиваемости дебиторской задолженности. Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используют следующие показатели:

- оборачиваемость дебиторской задолженности;
- период погашения дебиторской задолженности;
- доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов.

Четвертый этап. Анализ состояния расчетов с заказчиками. В связи с тем, что, как правило, наибольший удельный вес в общем объеме дебиторской задолженности приходится на расчеты с заказчиками, их необходимо изучить более подробно. Анализ состояния расчетов с заказчиками должен проводиться по итогам каждого отчетного месяца.

Пятый этап. Анализ кредиторской задолженности. Состояние кредиторской задолженности характеризует расчетные взаимоотношения с поставщиками, бюджетом, рабочими и служащими.

Шестой этап. Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности. После изучения состава, структуры и изменения дебиторской и кредиторской задолженностей необходимо провести их сравнительный анализ

Седьмой этап. Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности.

На заключительном этапе следует оценить платежеспособность организации [12].

Вывод главы

Оценка дебиторской задолженности является процедурой, представляющей собой определение рыночной стоимости дебиторской задолженности на дату оценки. Она проводится с учетом сроков её появления, формирования, погашения, а также юридических оснований и прав, на основе которых данная задолженность образовалась, и обремененности задолженности штрафами и пеней в различных случаях.

Дебиторская задолженность считается активом предприятия – и, как и любой другой актив, дебиторская задолженность может обладать стоимостью, которая будет играть существенную роль в осуществлении производственной и предпринимательской деятельности компании. По своей сути дебиторская задолженность очень похожа на векселя или долговые расписки, которые находятся в свободном хождении на открытом рынке.

Как показывает практика, необходимость оценки задолженности возникает при проведении анализа финансовой эффективности предприятия, при переуступке прав требования, а также при судебном и внесудебном урегулировании взаимных требований предприятий.

Следует также отметить, что результативность анализа хозяйственной деятельности в значительной степени зависит от его информационного и методического обеспечения. Особую роль в процветании компании играют и аналитические процедуры, по итогам которых можно сделать вывод о деятельности данной фирмы и запланировать пути усовершенствования и решения проблем.

Глава 2. Методические основы оценки и анализа дебиторской задолженности организации

2.1. Методика оценки и анализа дебиторской задолженности организации

Важнейшей целью анализа дебиторской задолженности является формирование новой кредитной политики предприятия по отношению к покупателям или же разработка мероприятий по совершенствованию старой в целях увеличения прибыли предприятия, снижения риска неплатежей и ускорения расчетов. При разработке новой политики управления дебиторской задолженностью основными задачами являются оптимизация общего размера задолженности, обеспечение своевременной её инкассации и расширение объема продаж продукции. Эффективность разработки кредитной политики в большой степени зависит от знания и умения использовать методики анализа управления обязательствами организации.

Основная цель проведения анализа - выяснение причин возникновения и роста неоправданной задолженности, выявление размера и оценка динамики данного явления. На формах бухгалтерской отчетности №1 и №5 базируется внешний анализ состояния расчетов. Для проведения внутреннего анализа необходимо привлечь данные аналитического учета счетов, которые предназначаются для обоснования информации о расчетах с дебиторами.

Одними из основных методов анализа финансовой отчётности являются: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, метод финансовых коэффициентов. Они будут рассматриваться ниже.

Горизонтальный (временный) анализ - сравнение каждой позиции с предыдущим периодом.

Вертикальный (структурный) анализ - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчётности на результат в целом.

Анализ относительных показателей **(коэффициентов**) - расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязи показателей [15].

Анализ состояния дебиторской задолженности предполагает:

1. Определение доли дебиторской задолженности в оборотных активах;

2. Определение удельного веса дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение года;

3. Общую оценку динамики и объема дебиторской задолженности в целом и в разрезе отдельных частей;

4. Оценка динамики дебиторской задолженности и дальнейшее проведение качественного анализа, главной задачей которого является оценить динамику возникновение неоправданной задолженности.

Необходимо помнить, что удлинение среднего срока инкассирования дебиторской задолженности напрямую связано и с ухудшением состояния расчетов с покупателем.

Рост дебиторской задолженности может быть связан с:

1. Трудностями в реализации продукции

2. Ускоренными темпами наращивания объема продаж

3. Наступлением неплатежеспособности и даже банкротства некоторых потребителей

4. Неосмотрительной кредитной политикой предприятия по отношению к покупателям, неправильным выбором партнеров.

Резкое снижение уровня дебиторской задолженности может быть обусловлено ухудшением отношения с клиентами и отсутствием взаимопонимания [5].

После проведения анализа дебиторской задолженности и выявления результатов необходим анализ кредитной политики предприятия. Очевидно, что сумма долгов в пользу организации имеет смысл в том случае, если остается шанс их возврата. От продолжительности погашения обязательств должниками организации зависит доля безнадежной задолженности.

Для выявления конкретных причин возникновения сомнительной задолженность необходимо провести внутренний анализ суммы данной задолженности по дебиторам, а также срокам её возникновения, пользуясь данными бухгалтерского баланса.

При проведении анализа дебиторской задолженности необходимо рассчитать следующие показатели:

Чистая реализационная стоимость дебиторской задолженности:

$$ДЗ_ч=ДЗ_{тек}-Р_{сд},$$

где $ДЗ_ч$ - чистая реализационная стоимость, тыс. руб.;

$ДЗ_{тек}$ - текущая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.;

$Р_{сд}$ - резерв по сомнительным долгам, тыс. руб.

Сумма резерва сомнительных долгов при косвенном методе расчета определяется как сумма произведений текущей дебиторской задолженности и коэффициента сомнительности её погашения.

В соответствии со статьей 266 НК РФ сумма резерва по сомнительным долгам определяется по результатам проведения на последнее число отчетного периода инвентаризации дебиторской задолженности и исчисляется следующим образом:

- по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 дней - в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной задолженности

- по сомнительной задолженности сроком от 45 до 90 дней (включительно) - в сумму резерва включается 50 процентов от суммы выявленной задолженности.

При этом дебиторская задолженность со сроками до 45 дней в сумму резерва не включается [14].

При определении суммы резерва по сомнительным долгам организация после проведения инвентаризации дебиторской задолженности, вычисляет величину данного резерва, однако она не может превышать 10% от выручки

предприятия в отчетном периоде. При этом размер процентов от выручки, который организация определит для создания суммы резерва, может быть любым на усмотрение организации, однако не должен превышать установленные законом 10% и должен быть закреплен в учетной политике для целей налогообложения прибыли.

Длительность оборота дебиторской задолженности рассчитывается следующим образом:

$$ДО=СРгДЗ/ВР,$$

где СРДЗ- среднегодовая величина дебиторской задолженности, тыс. руб.;

ВР - выручка от продажи товаров, работ, услуг, продукции, тыс. руб;

ДО - длительность одного оборота, дней.

Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность за товары, работы и услуги рассчитывается следующим образом:

$$К_{ооа}=ДЗ/ОА,$$

где ДЗ - сумма дебиторской задолженности за товары, работы и услуги, тыс. руб;

ОА - сумма оборотных активов, тыс. руб.

Коэффициент отвлечение оборотных активов в дебиторскую задолженность рассчитывается как среднее значение за определенный период или же на конкретную дату. В первом случае берется среднее значение оборотных активов и дебиторской задолженности за конкретный период, а во втором - на конкретную дату.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$К_{об}=ВР/СРДЗ$$

где СРДЗ- среднегодовая величина дебиторской задолженности, тыс. руб.;

ВР - выручка.

Инвестиции в дебиторскую задолженность показывают средства, которые заморожены у покупателей и в первую очередь необходимы организации для покупки продукции у поставщиков.

$$И_{дз}=(ДЗ*Сб) /ВР,$$

где ДЗ - дебиторская задолженность;

Сб - себестоимость реализованной продукции;

ВР – выручка [14].

По сути своей, отношение себестоимости к выручке показывает уровень её в выручке, таким образом, данный показатель означает скорректированное значение дебиторской задолженности, которую можно вложить в товары (будущие приобретения).

Коэффициент текущей ликвидности - финансовый коэффициент, равный отношению текущих активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Данными для его расчета служит бухгалтерский баланс компании.

Коэффициент текущей ликвидности показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Чем значение коэффициента больше, тем лучше платежеспособность предприятия. Этот показатель учитывает, что не все активы можно реализовать в срочном порядке.

Возможность наиболее раннего погашения обязательств отражает коэффициент абсолютной ликвидности ($К_{АЛ}$). Он рассчитывается отношением величины наиболее ликвидных активов *Д*к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов. Наиболее ликвидными активами, считают денежные средства, ценные бумаги и прочие краткосрочные финансовые вложения. Краткосрочные обязательства, как сумма наиболее срочных обязательств*НСО* и краткосрочных пассивов*КП*, включают кредиторскую задолженность, в т. ч. обязательства, не погашенные в срок, платежные требования поставщиков, не оплаченные в срок; недоимки в бюджет и пр., включенные в пассив баланса и отраженные обособленно в приложениях к бухгалтерскому балансу (раздел 1; 2 и в справке к разделу 2 формы № 5

приложения к бухгалтерскому балансу), краткосрочные кредиты и заемные средства. Данный коэффициент выражается формулой:

$К_{АЛ} = Д /(НСО + КП).$

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время. Этот коэффициент не должен быть ниже нормальных ограничений:

$К_{АЛ}$ €[0,2 ¸ 0,5].

Он характеризует платежеспособность предприятия на дату составления баланса, т. е. возможность немедленных расчетов.

Коэффициент быстрой ликвидности (quick ratio, acid-test ratio) характеризует способность организации погасить свои краткосрочные обязательства за счет продажи ликвидных активов.

Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается делением ликвидных активов на краткосрочные обязательства:

$$К_{БЛ} = (ОА - З)/КО ,$$

где:

$К_{БЛ}$ - коэффициент быстрой ликвидности,

ОА - оборотные активы,

З–запасы

КО - краткосрочные обязательства

Запасы считаются наименее ликвидные активами, считается, что их труднее всего перевести в деньги (т.е. реализовать), поэтому они в любом случае не участвуют в расчете.

Рассчитывается коэффициент по данным бухгалтерского учета, по Балансу организации [15].

Чем выше коэффициент быстрой ликвидности, тем лучше финансовое положение компании. Нормой считается значение 1,0 и выше. В то же время, значение может отличаться для разных отраслей. При значении коэффициента

менее 1 ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства, а значит, существует риск потери платежеспособности, что является негативным сигналом для инвесторов [15].

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств - характеризует эффективность использования (скорость оборота) оборотных активов. Данными для его расчета служит бухгалтерский баланс. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает, число оборотов, которые оборотные средства совершают за плановый период.

Важным элементом анализа дебиторской задолженности является выявление источников ее финансирования путем построения матричного баланса.

Сопоставление сумм кредиторской и дебиторской задолженности позволяет обнаружить причины образования кредиторской задолженности. При этом стоит отметить, что в литературе считается, что если дебиторская задолженность в организации ниже кредиторской, то предприятие рационально использует свои средства, т.к. оно привлекает в оборот больше средств, чем отвлекает из оборота.

Важным элементом при управлении дебиторской задолженностью является контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Отрицательной характеристикой финансового состояния предприятия является выявление в анализе снижения темпов оборачиваемости дебиторской задолженности.

Необходимо помнить некоторые особенности, характерные для всех имеющихся методик, например, применяется коэффициентный анализ, однако финансовые коэффициенты в большинстве своем зависят от учетной политики предприятия. Кроме того, коэффициенты, выбранные в качестве фундамента для сравнения, часто не оптимальны, так как не учитывают особенности факторов и элементов, участвующих в их расчетах (к примеру, зачастую бывает очень трудно оценить рыночную стоимость задолженности) [14].

Таким образом, показатель оборачиваемости трудно использовать в качестве объективного способа контроля дебиторской и кредиторской

задолженности. Также следует учитывать характер деятельности организаций, так как результаты анализа различных отраслей сложно сопоставимы вследствие диверсификации и разностороннего характера деятельности предприятий (особенно крупных). Таким образом, нужно помнить, что в современных условиях необходим комплексный системный анализ для выявления объективных результатов.

Основные положения комплексного подхода к анализу обязательств организации следующие:

- проведение анализа и планирование предельного объема дебиторской задолженности с учетом возможностей организации и объема инвестиций в данную задолженность;

- контроль за изменением уровня задолженности и предотвращение негативных последствий в реальном времени;

- оценка степени платежеспособности и кредитоспособности клиента для заключения договора и отслеживание изменений в процессе сотрудничества;

- анализ сильных и слабых сторон деятельности организации

- анализ возможностей дебиторской задолженности по срокам и размерам

- анализ частных и комплексных финансовых показателей [16].

Оплата задолженности кредиторами является источником средств для расчета по счетам кредиторской задолженности. И если оборачиваемость кредиторской задолженности осуществляется быстрее, чем дебиторской, можно сделать вывод, что у предприятия возникли трудности с расчетами с покупателями и поставщиками: организации желательно возвращать свою задолженность чаще, чем получать плату за проданный товар. И напротив, если темпы оборота кредиторской задолженности ниже дебиторской, организация привлекает свободные оборотные средства в размере, соответствующем абсолютной разнице между количеством дней оборота дебиторской и кредиторской задолженности.

Важным шагом в анализе дебиторской задолженности является оценка её реального состояния. В данном анализе подробно разбирается состав

просроченных долгов, выделяются сомнительные и безнадежные долги, другими словами оценивается качество дебиторской задолженности.

Исходной информацией для проведения анализа являются данные бухгалтерского учета по задолженности конкретных контрагентов, но не менее важно получить данные не только о сумме задолженности, но и о сроках её возникновения. После получения данной информации составляется «реестр старения» долгов, где все дебиторы разделяются на группы. Такая процедура помогает дать прогноз появлению безнадежных долгов.

2.2. Управление дебиторской задолженностью организации.

В наше время множество предприятий имеют затруднения в управлении дебиторской задолженностью.Управление дебиторской задолженностью представляет собой часть общего управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности, обеспечении своевременной ее инкассации.

Процедуры управления дебиторской задолженностью входят в систему внутриорганизационного финансового анализа и управленческого контроля. Эффективная система управления включает:

- контроль за выполнением условий договоров и четкую процедуру предъявления претензий;

- качественный отбор покупателей;

- определение оптимальных условий кредитования;

- постоянный контроль за дебиторами, объема долгов, сроков погашения;

- ориентация на большое число покупателей с целью уменьшения риска неуплаты задолженности;

- соблюдение процедур оплаты счетов и получения платежей;

- контроль за соотношением уровней кредиторской и дебиторской задолженности - большая разница между кредиторской и дебиторской

задолженностью в пользу последней создает угрозу финансовой устойчивости организации и вынуждает привлекать дополнительные источники финансирования [5].

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Особую актуальность проблема дебиторской задолженности приобретает в условиях инфляции, когда происходит обесценивание денег. Чтобы подсчитать убытки предприятия от несвоевременной оплаты счетов дебиторами, необходимо от просроченной дебиторской задолженности вычесть ее сумму, скорректированную на индекс инфляции за этот срок.

Одним из способов управления величиной дебиторской задолженности является разработка политики скидок, в результате которой хозяйствующий субъект также несет определенные потери.

Немаловажный фактор, влияющий на изменение величины дебиторской задолженности, — проводимая хозяйствующим субъектом политика скидок в отношении отдельных дебиторов.

Под реальной стоимостью дебиторской задолженности понимается величина, которую следует ожидать к погашению к концу периода предоставления скидки.

С учетом всего вышесказанного можно заключить, что дебиторская задолженность является достаточно проблемным элементом оборотных активов, поскольку при этом хозяйствующий субъект принимает на себя определенные обязательства, связанные с риском ее непогашения и потери стоимости под влиянием инфляции. В связи с этим именно к этому элементу оборотных активов следует относиться с особой осторожностью, так как он представляет собой потенциальный доход организации, и именно от

эффективности управления им во многом зависит потенциальное финансовое положение хозяйствующего субъекта.

Применение рекомендуемых подходов к оценке величины дебиторской задолженности позволит экономисту-аналитику заблаговременно выявить негативные моменты и разработать достаточно эффективную политику управления дебиторской задолженностью с учетом политики скидок и фактора инфляции.

2.3. Оптимизация финансового цикла организации.

Финансовый цикл, или цикл обращения денежной наличности представляет собой время, в течение которого денежные циклы отвлечены из оборота.

Продолжительность финансового цикла характеризует среднюю продолжительность между оттоком денежных средств в связи с осуществлением текущей производственной деятельности и их притоком как результатом производственно-финансовой деятельности.

Этот показатель необходим для определения эффективности финансовой деятельности предприятия.

Предприятие всегда располагает резервом, которым можно воспользоваться, если нужны денежные ресурсы. Этот резерв – кредиторская задолженность.

Действительно, деньги, вложенные в производство (сырье, материалы, незавершенное производство и др.), не могут быть извлечены оттуда для покрытия их кратковременного их недостатка – естественно, речь не идет о распродаже производственных запасов по бросовым ценам. Точно также дело обстоит и с дебиторской задолженностью – можно добиваться изменений в отношениях с дебиторами, однако это длительный, не сиюминутный процесс.

Основные этапы обращения денежных средств, в ходе производственной деятельности, представлены на рисунке 2.1.



Рис. 2.1. Трансформация денежных средств в оборотных активах.

Логика представленной схемы заключается в следующем. Операционный цикл характеризует производственно-технологический аспект деятельности предприятия, общее время, в течение которого финансовые ресурсы заморожены в запасах и дебиторской задолженности. Финансовый цикл – финансовую компоненту деятельности. Поскольку предприятие оплачивает счета предприятия с временным лагом, время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота, т.е. финансовый цикл, меньше на среднее время обращения кредиторской задолженности.

Продолжительность финансового цикла (ПФЦ) в днях оборота рассчитывается по формуле:

ПФЦ = ПОЦ – ВОК = ВОЗ + ВОД – ВОК; **(1)**

$$ВОЗ = \frac{\text{Средние производственные запасы}}{\text{Затраты на производство продукции}} \cdot T;$$

$$ВОД = \frac{\text{Средняя дебиторская задолженность}}{\text{Выручка от реализации в кредит креди}} \cdot T;$$

$$ВОК = \frac{\text{Средняя кредиторская задолженность}}{\text{Затраты на производство продукции}} \cdot T$$

где ПОЦ – продолжительность операционного цикла;

ВОК – время обращения кредиторской задолженности;

ВОЗ – время обращения производственных запасов;

ВОД – время обращения дебиторской задолженности;

Т – длина периода, по которому рассчитываются средние показатели (как правило, год, т.е. Т = 365).

Расчет обычно ведут по годовым данным, например по годовому балансу.

Для чистоты данных следует брать кредиторскую задолженность в части, относящейся к расчетам за поставленное сырье, материалы и услуги (в частности, краткосрочные кредиты и займы, поставщики и подрядчики, векселя к уплате). То в отношении показателя продолжительности финансового цикла подобного безапелляционного суждения сделать нельзя. Необходим факторный анализ, поскольку, если сокращение продолжительности финансового цикла достигнуто за счет неоправданного замедления оборачиваемости кредиторской задолженности, то подобный факт имеет скорее негативный, нежели позитивный оттенок.

Из формулы следует, что продолжительность финансового цикла зависит от трех факторов; первые два достаточно инерционны, зато последний фактор существенно контролируем управленческим персоналом в плане управления текущими финансовым средствами. Управляя именно этим фактором (в частности, принимая те или иные условия оплаты поставок сырья и материалов, сознательно нарушая платежную дисциплину и т.п.), как раз и пытаются найти оптимальный вариант оперативного управления финансовой деятельностью предприятия.

Расчет можно выполнить двумя способами:

а) по всем данным о дебиторской и кредиторской задолженности;

б) по данным о дебиторской и кредиторской задолженности относящейся к производственному процессу.

Выводы главы

Современные финансово-расчетные отношения опираются на четкое нормативное регулирование, предусмотренное в нормативных документах по бухгалтерскому и налоговому учету, финансовому и банковскому контролю. Именно укрепление правовых форм и жесткая регламентация бухгалтерско-финансовой деятельности организаций способствует нормализации платежей, а стабильная система расчетов между субъектами хозяйствования служит залогом финансовой устойчивости и их успешного развития.

Организация четкого учета, оперативный анализ за состоянием текущих обязательств, контроль за их своевременным и полным исполнением обеспечивает планирование финансового цикла, рациональное использование оборотного капитала организации существенно повышает эффективности ее деятельности.

В данной главе рассмотрена методика анализа и управления дебиторской задолженностью, охарактеризованы основные этапы проведения анализа дебиторской задолженности с применением вертикального, горизонтального, коэффициентного методов финансового анализа. Рассмотрены методы оценки и приемы управления дебиторской задолженностью.

Глава 3. Практический пример оценки и анализа дебиторской задолженности организации ООО «ПромЭкспертиза»

3.1. Характеристика организации ООО «ПромЭкспертиза»

Общество с ограниченной ответственностью «Промышленная Экспертиза» (далее – ООО «ПромЭкспертиза») зарегистрировано в государственном реестре юридических лиц за № 1097746214598 от 13 апреля 2009 г. Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службой № 46 по г. Москве.

Учредителем ООО «ПромЭкспертиза» являются два физических лица с вкладом в уставный капитал в равных долях.

Предприятие осуществляет свою деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации и Уставом. Предприятие является хозяйствующим субъектом, обладает правами юридического лица, имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в банках, печать со своим наименованием, бланки.

Предприятие специализируется на экспертизе опасных производственных объектом в области промышленной безопасности.

Основными видами деятельности ООО «ПромЭкспертиза» являются:

Разработка заключения по идентификации опасных производственных объектов;

Разработка положения о производственном контроле за соблюдением требований промышленной безопасности при эксплуатации опасных производственных объектов;

Разработка порядка проведения технического расследования причин инцидентов на опасных производственных объектов;

Разработка технологических карт для производства погрузочно-разгрузочных работ грузоподъемными механизмами;

Разработка проектов производства работ грузоподъемными механизмами;

Изготовление паспортов технических устройств на опасных производственных объектах;

Разработка плана мероприятий по локализации и ликвидации последствий аварий на опасном производственном объекте;

Проведение экспертизы промышленной безопасности документации, связанной с эксплуатацией взрывопожароопасных производственных объектов;

Проведение экспертизы по организационно-технической готовности предприятия, связанной с эксплуатацией грузоподъемных механизмов;

Проведение экспертизы промышленной безопасности проектов производства работ;

Проведение экспертизы промышленной безопасности проектов ликвидации и консервации опасных производственных объектов;

Проведение экспертизы промышленной безопасности проектов технического перевооружения опасных производственных объектов;

Техническое диагностирование вентиляционных дымовых труб с целью определения возможности дальнейшей эксплуатации;

Проведение экспертизы промышленной безопасности грузоподъемных механизмов с целью определения срока дальнейшей эксплуатации;

Проведение диагностирования технических устройств на опасных производственных объектах;

Проведение экспертизы промышленной безопасности зданий и сооружений;

Разработка паспортов безопасности опасных производственных объектов;

Проведение экспертизы промышленной безопасности подземного, надземного, внутреннего газопровода и газового оборудования с целью определения возможности дальнейшей эксплуатации;

Проведение экспертизы промышленной безопасности паропроводов и котлов с целью определения возможности дальнейшей эксплуатации;

Проверка и наладка приборов безопасности и концевых выключателей на грузоподъемных механизмах

Предприятия работает на всей территории Российской Федерации.

В настоящее время предприятие ООО «ПромЭкспертиза» располагает аттестованными экспертами, высококвалифицированным инженерным и рабочим персоналом, оснащено современной техникой и технологией, позволяющими обеспечить работу высокого качества. Сохранение и успешное развитие предприятия становится главным смыслом или высшей целью предприятия с точки зрения всех заинтересованных групп (инвесторы, персонал, потребители, заказчики, государство), которые тем самым получают шанс на реализацию своих индивидуальных целей.

Главная цель предприятия формулируется следующим образом: адаптация предприятия к условиям рынка и последующее его развитие при стремлении к минимизации затрат.

Высшим органом управления Общества с ограниченной ответственностью «ПромЭкспертиза» является Общее собрание его участников, которое вправе решать все вопросы деятельности Общества. При этом к исключительной компетенции Общего собрания участников Общества относятся:

1) определение основных направлений деятельности Общества, а также принятие решения об участии в ассоциациях, других объединениях коммерческих организаций;

2) изменение Устава Общества, в том числе изменение размера уставного капитала Общества;

3) внесение изменений в учредительный договор;

4) образование исполнительных органов Общества и досрочное прекращение их полномочий;

5) избрание ревизионной комиссии (ревизора) Общества и досрочное прекращение полномочий;

6) утверждение годовых отчетов и годовых бухгалтерских балансов Общества;

7) принятие решения о распределении чистой прибыли Общества между участниками Общества;

8) утверждение (принятие) документов, регулирующих внутреннюю деятельность Общества (внутренних документов общества);

9) назначение аудиторской проверки, утверждение аудитора и определение размера оплаты его услуг;

10) принятие решения о реорганизации или ликвидации Общества;

11) назначение ликвидационной комиссии и утверждение ликвидационных балансов;

12) установление размеров и порядка внесения дополнительных взносов в имущество Общества;

13) принятие решений о привлечении к имущественной ответственности Участников и должностных лиц Общества за ущерб, причиненный Обществу по их вине;

14) решение вопросов о создании, реорганизации и ликвидации дочерних Обществ, филиалов и представительств, утверждение их учредительных документов;

15) предоставление участникам Общества (или определенному участнику), а также ограничение или прекращение предоставленных им (ему) дополнительных прав;

16) возложение на участников Общества (или определенного участника) дополнительных обязанностей и прекращение их;

17) решение вопросов о приобретении доли участника обществом, передача доли Участника третьим лицам, распределение доли Участника между другими Участниками;

18) утверждение штатного расписания Общества, его филиалов и представительств;

19) заключение и расторжение трудовых договоров с директором, заместителями директора Общества, а также руководителей филиалов и представительств;

20) определение условий оплаты труда директора и заместителей директора Общества, а также руководителей филиалов и представительств;

21) другие вопросы по соглашению между Участниками Общества.

Вопросы, отнесенные к исключительной компетенции Общего собрания участников Общества, не могут быть переданы им на решение исполнительных органов Общества.

Руководство текущей деятельностью Общества осуществляется единоличным исполнительным органом Общества – директором Общества. Директор организует выполнение решений Общего собрания участников. В своей деятельности он подотчетен Общему собранию. Директор самостоятельно решает все вопросы деятельности общества, кроме вопросов, отнесенных к исключительной компетенции Общего собрания, и, в частности:

1) осуществляет оперативное руководство работой Общества в соответствии с основными направлениями деятельности Общества;

2) действует от имени Общества без доверенности, представляет его интересы в отношениях с гражданами и юридическими лицами. В пределах предоставленных ему полномочий распоряжается имуществом Общества, открывает расчетные и другие счета в кредитных учреждениях, выдает доверенности, издает приказы;

3) обеспечивает выполнение планов деятельности Общества и решений Общего собрания участников;

4) подготавливает материалы, проекты и предложения по вопросам, выносимым на рассмотрение Общего собрания участников;

5) утверждает договорные тарифы на услуги и продукцию Общества;

6) организует бухгалтерский учет и отчетность;

7) отчитывается перед Общим собранием участников о результатах деятельности Общества не реже одного раза в год.

Директор избирается на эту должность решением Общего собрания большинством голосов присутствующих на собрании Участников. Права и обязанности директора, порядок осуществления им полномочий по управлению Обществом устанавливаются договором, заключенным между Обществом и директором Общества.

В ООО «ПромЭкспертиза» структура управления построена на линейно-функциональной схеме, предполагающей наличие нескольких уровней управления и групп работников, различающихся как по квалификации, так и по уровню дифференциации заработной платы.

Такая структура образуется путём создания специализированных служб при каждом линейном руководителе. Назначение этих служб - изучение соответствующих проблем с целью оказания помощи руководителю при принятии решения. Главное преимущество этой структуры заключается в том, что построенная таким образом организация даёт возможность линейному персоналу сконцентрировать своё внимание на текущей деятельности. К недостаткам этой структуры относятся: возрастание числа и сложность деловых связей, увеличение управленческих расходов, снижение оперативности управления.

Организационная структура ООО «ПромЭкспертиза» представлена на рис. 1.

Рис. 1. Организационная структура предприятия ООО «ПромЭкспертиза».



В функции Технического директора - главного инженера входят:

- определение технической политики и направлений технического развития предприятия, путей реконструкции и модернизации;

- обеспечение необходимого уровня технической подготовки предприятия, повышения эффективности и производительности труда, сокращения издержек (материальных, финансовых, трудовых), рационального использования производственных ресурсов, высокого качества и конкурентоспособности услуг предприятия;

- организация разработки и реализации планов внедрения новой техники и технологии, проведения организационно-технических мероприятий;

- организация работ по улучшению качества, совершенствованию и обновлению услуг, техники и технологии, созданию принципиально новых конкурентоспособных видов услуг;

- контроль за соблюдением производственной и технологической дисциплины, правил и норм охраны труда, производственной санитарии и пожарной безопасности, органов, осуществляющих технический надзор;

- заключение с учебными комбинатами договоров на аттестацию сотрудников по правилам промышленной безопасности;

В функции заместителя директора по коммерческим вопросам входит:

- руководство финансово-хозяйственной деятельности общества в части материально-технического обеспечения, сбыта предоставляемых услуг, транспортного и административно-хозяйственного обслуживания;

- принятие мер по своевременному заключению хозяйственных и финансовых договоров с поставщиками и заказчиками, расширению прямых и длительных хозяйственных связей, обеспечению выполнения договорных обязательств;

- оценка конъюнктуры рынка и разработка предложений по освоению новых видов услуг;

- контроль за материально-техническим обеспечением предприятия, правильным расходованием оборотных средств;

- разработка мер по укреплению финансовой дисциплины, предупреждению образования и ликвидации сверхнормативных товарно-материальных ценностей;

- обеспечение своевременного составления сметно-финансовых и других документов, расчетов, установленной отчетности о выполнении планов.

В функции заместителя директора по финансам – главного бухгалтера входят:

- определение финансовой политики общества, разработка и осуществление мер по обеспечению его финансовой устойчивости;

- руководство работой по управлению финансами исходя из стратегических целей и перспектив развития общества, определению источников финансирования с учетом рыночной конъюнктуры;

- анализ и оценка финансовых рисков, разработка мер по сведению их к минимуму, контроль за соблюдением финансовой дисциплины, своевременным и полным выполнением договорных обязательств, и поступлением доходов, порядком оформления финансово-хозяйственных операций с поставщиками, заказчиками, кредитными организациями;

- осуществление работы по формированию налоговой политики общества, налоговому планированию и оптимизации налогообложения, совершенствованию учетной политики;

- руководство составлением перспективных и текущих финансовых планов, и бюджетов денежных средств;

- участие в разработке планов продаж продукции затрат на осуществление продаж продукции, подготовка предложений по повышению рентабельности производства, снижению издержек обращения;

- осуществление контроля за состоянием, движением целевым использованием финансовых средств, результатами финансово-хозяйственной деятельности, выполнением налоговых обязательств;

- разработка и реализация мероприятий, направленных на обеспечение платежеспособности и увеличение прибыли организации;

- руководство ведением бухгалтерского учета и составлением отчетности на предприятии.

Бухгалтерия ведёт учёт результатов финансово-хозяйственной деятельности ООО «ПромЭкспертиза», осуществляет правильный расход денежных средств и материальных ценностей, занимается соблюдением строжайшего режима экономии и хозяйственного расчёта.

Таким образом, организационная структура данного предприятия имеет высокую норму управляемости. Одним из недостатков организационной

структуры является отсутствие отдела маркетинга. В настоящий момент маркетинговой деятельностью занимается отдел бухгалтерии.

3.2. Анализ дебиторской задолженности ООО «ПромЭкспертиза»

В современных экономических условиях существенно возрастает значение финансовой информации, достоверность, оперативность и объективность которой позволяют всем участникам хозяйственного оборота представить и понять финансовое состояние и финансовые результаты хозяйственной деятельности конкретной организации. На основе анализа финансовой информации предприниматели и другие заинтересованные лица могут оценивать экономические перспективы и финансовые риски, принимать оптимальные управленческие решения. Эффективность принятия управленческих решений определяется качеством аналитических исследований финансово-экономического состояния хозяйствующего субъекта.

Финансово-экономическое состояние является важнейшим критерием деловой активности и надежности организации, определяющим ее конкурентоспособность и эффективность реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности.

Под финансовым состоянием организации понимается ее способность финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования организации, целесообразностью их размещения и эффективностью их использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации включает два раздела (рис. 2):

- финансовый анализ;
- производственный (управленческий) [15].

Рис. 3.2. Схема анализа хозяйственной деятельности организации



Разделение анализа на финансовый и управленческий обусловлено выделением в системе бухгалтерского учета двух подсистем финансового учета и управленческого учета. Для организации такое деление несколько условно, так как один вид анализа является продолжением второго и оба дополняют друг друга информацией.

Управленческий (производственный) анализ основывается на данных управленческого учета и позволяет комплексно оценить эффективность хозяйственной деятельности. Особенностями этого анализа являются:

- ориентация результатов анализа на руководство;
- использование всех источников информации;
- комплексность, то есть изучение всех сторон деятельности организации;
- закрытость результатов анализа в целях сохранения коммерческой тайны;
- интеграция учета, анализа, планирования и принятия решений.

Финансовый анализ представляет собой часть анализа хозяйственной деятельности и основан на сборе и обработке информации для оценки финансового состояния организации на текущий момент и на перспективу.

Финансовый анализ исследует действия внешних и внутренних, рыночных и производственных факторов на количество и качество производимой продукции, финансовые показатели работы организации и указывает возможные перспективы развития дальнейшей производственной деятельности организации в выбранной области хозяйствования.

Его основным содержанием является комплексное системное изучение финансового состояния организации и влияющих на него факторов, а также прогнозирование уровня доходности капитала организации. Главная цель анализа – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния организации и его платежеспособности.

Основными задачами финансового анализа являются:

- общая оценка финансового положения и факторов его изменения;
- изучение соответствия между средствами и источниками, рациональности их размещения и эффективности использования;
- своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, и поиск резервов улучшения финансового состояния организации и ее платежеспособности и финансовой устойчивости;
- прогнозирование возможных финансовых результатов, экономической рентабельности исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов;
- разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния организации.

Основными функциями финансового анализа являются:

- объективная оценка финансового состояния, финансовых

результатов, эффективности и деловой активности объекта анализа;

- выявление факторов и причин достигнутого состояния и полученных результатов;
- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений в области финансов;
- выявление и мобилизация резервов улучшения финансового состояния и финансовых результатов, повышения эффективности всей хозяйственной деятельности.

Принято выделять два вида финансового анализа – внутренний и внешний.

Внешний анализ – это исследование финансового состояния субъекта хозяйствования с целью прогнозирования степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности. Этот анализ проводится за пределами организации заинтересованными пользователями и базируется на публикуемых данных финансовой отчетности, т.е. на весьма ограниченной части информации о деятельности организации, которая является достоянием всего общества.

При внешнем анализе изучается реальная стоимость имущества организации, делается прогноз будущих финансовых поступлений, структуры капитала, уровня и тенденции изменения дивидендов и т.п. Особенностями внешнего финансового анализа являются:

- множественность субъектов анализа, пользователей информации о деятельности организации;
- разнообразие целей и интересов субъектов анализа;
- наличие типовых методик анализа, стандарта учета и отчетности;
- ориентация анализа на внешнюю отчетность организации;
- ограниченность задач анализа как следствие предыдущего фактора;
- максимальная открытость результатов анализа для пользователей информации о деятельности организации.

Основное содержание внешнего анализа, по данным публичной финансовой отчетности, составляют:

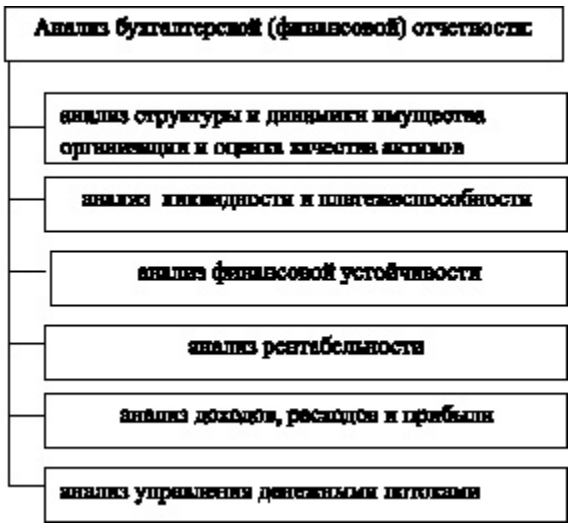
- анализ абсолютных показателей доходности;
- анализ относительных показателей доходности;
- анализ финансового состояния, финансовой устойчивости, ликвидности баланса, платежеспособности организации;
- анализ эффективности использования заемного капитала;
- экономическая диагностика финансового состояния организации.

Внутренний анализ проводится с целью поиска резервов укрепления финансового состояния, повышения доходности, наращивания собственного капитала субъекта хозяйствования, обеспечения планомерного поступления денежных средств и размещения собственных и заемных средств таким образом, чтобы получить максимальную прибыль и исключить банкротство. Он проводится работниками организации (финансовыми менеджерами). Внутрихозяйственный анализ использует в качестве источника информации не только финансовую отчетность, но данные системы бухгалтерского учета, нормативную, плановую информацию, данные о технической подготовке производства.

Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности – представляет собой систему исследования финансового состояния и финансовых результатов, формирующихся в процессе осуществления хозяйственной деятельности организации в условиях влияния объективных и субъективных факторов и получающих отражение в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Основные виды анализа финансовой отчетности представлены на рис. 3.

Цель анализа финансовой отчетности – получение ключевых характеристик финансового состояния и финансовых результатов организации для принятия оптимальных управленческих решений различными пользователями информации [15].

Рис. 3. Виды анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности



Задачи анализа финансовой отчетности:

- всестороннее исследование состава, динамики финансовых источников капитала и обязательств, оценка оптимальности его структуры;
- изучение состава, структуры и динамики имущества организации, оценка качества активов;
- объективная оценка финансового состояния;
- анализ ликвидности и платежеспособности;
- оценка эффективности управления денежными потоками;
- определение степени потенциальной угрозы банкротства;
- оценка уровня и динамики показателей деловой активности;
- анализ доходов, расходов и прибыли;
- анализ уровня и динамики рентабельности.

Как правило, в процессе проведения анализа различные его виды используются в комплексе. Разнообразие видов экономического анализа способствует формированию объективных результатов, всесторонне характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, выработке оптимальных управленческих решений.

Анализ состояния дебиторской задолженности начинают с общей оценки динамики ее объема в целом и продолжают в разрезе отдельных стаей; определяют долю дебиторской задолженности в оборотных активах, анализируют ее структуру; определяют удельный вес дебиторской

задолженности, платежи по которой ожидаются в течении года; оценивают динамику этого показателя и проводят последующий анализ качественного состояния дебиторской задолженности с целью оценки динамики неоправданной (сомнительной) задолженности.

Динамика дебиторской задолженности, интенсивность ее увеличения или уменьшения оказывает большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, а, следовательно, на финансовое состояние организации и ее платежеспособность.

При оценке состояния текущих активов предприятия необходимо изучить качество и ликвидность дебиторской задолженности. Одним из показателей, используемых для этих целей, является время оборота дебиторской задолженности (**Пдз**), или, по терминологии зарубежных аналитиков, период инкассации долгов. Он равен продолжительности времени между отпуском товара и услуг и получение за них денежных средств:

$$\frac{\textbf{Средний остаток дебиторской задолженности*}\ \textbf{Дни периода}}{\textbf{Сумма кредитового оборота по счетам дебиторов}}$$

Для отражения дебиторской задолженности в бухгалтерском учете используются счета раздела IV " Расчеты" Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации. Счета этого раздела предназначены для обобщения информации обо всех видах расчетов организации с различными юридическими и физическими лицами, а также о внутрихозяйственных расчетах.

Для анализа состояния дебиторской задолженности составим аналитическую таблицу 2.

Таблица 2.

Анализ состояния дебиторской задолженности за 2014 г

Наименование показателя	Всего на начало года	Всего на конец года	В том числе по срокам образования				
			до 1 мес.	от 1 до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	от 6 до 12 мес.	свыше 12 мес.
1	2	3	4	5	6	7	8

I. Расчеты с покупателями и заказчиками	4262	6571	1571	3500	852	448	200
II. Авансы выданные	285	337	259	-	-	78	-
III. Прочие дебиторы	60	6125	1132	114	4879	-	-
Всего, дебиторская задолженность	**4607**	**13033**	**2962**	**3614**	**5731**	**526**	**200**

Ежемесячное составление такой таблицы позволит бухгалтеру ООО «ПромЭкспертиза» представить четкую картину состояния расчетов с разными дебиторами и выявить просроченную задолженность. Из таблицы 3.1 видно, что основную часть дебиторской задолженности составляет задолженность со сроком возникновения от 3 до 6 месяцев. На ее долю приходится 43,97 % общей суммы долгов. В тоже время у ООО «ПромЭкспертиза» имеет задолженность с довольно большим сроком в сумме 200 000 рублей. Необходимо приложить все усилия, чтобы взыскать эту задолженность в ближайшее время, так как затяжка может привести к ее списанию на уменьшение финансовых результатов ООО «ПромЭкспертиза». Исходя из проведенного анализа дебиторской задолженности, можно сделать вывод, что ООО «ПромЭкспертиза» имеет определенные проблемы с дебиторами и эти проблемы не уменьшались в отчетном году по сравнению с прошлым.

3.3. Оценка стоимости дебиторской задолженности ООО «ПромЭкспертиза»

Дебиторская задолженность позволяет дебитору получить бесплатный кредит, а кредитору не только обеспечить реализацию его продукции, но и в ряде случаев отсрочить выплату налоговых платежей, т.е. применить схему «взаимных долгов».

Вместе с тем с развитием рыночных отношений дебиторская задолженность все в большей мере выступает как самостоятельный объект купли-продажи на

открытом рынке.

При оценке стоимости дебиторской задолженности важно проанализировать способы ее образования.

Дебиторская задолженность — комплексная статья, включающая расчеты:

- с покупателями и заказчиками:
- по векселям к получению;
- с дочерними и зависимыми обществами;
- с участниками (учредителями) по взносам в уставный капитал;
- по выданным авансам;
- с прочими дебиторами.

На возникновение и увеличение дебиторской задолженности влияют следующие факторы:

1) стремление к максимизации денежных потоков предприятия;

2) желание снизить издержки фирмы;

3) получение дебитором неявного бесплатного кредита.

Если дебиторская задолженность рассчитана на погашение в течении 12 месяцев, то она считается нормальной, в случае превышения указанного срока она является ненормальной, или просроченной.

Объем дебиторской задолженности зависит от многих факторов: вида продукта, емкости рынка, степени его наполняемости данной продукцией, системы расчетов с покупателями и т.д.

В условиях нестабильной экономики России основной формой расчетов стала предоплата (частичная предоплата), влекущая за собой взаимные неплатежи, а также бартерный обмен и, как следствие, рост дебиторской задолженности.

Задача же создания и поддержания оптимальной структуры собственных оборотных активов, эффективное управление оборотными активами и краткосрочными пассивами приобретает особое значение в рыночной экономике. Дебиторская задолженность является как раз тем активом, который может стать объектом активной работы по улучшению структуры собственных оборотных средств. По этой причине целесообразно выделить дебиторскую задолженность

предприятия как самостоятельный объект оценки.

В настоящее время не существует общепринятой методики оценки стоимости дебиторской задолженности. Использование при оценке стоимости дебиторской задолженности зарубежного опыта практически невозможно, в силу различия общепринятых правил ведения бухгалтерского учета, составления отчетности, а также потому, что залоговые обязательства иностранных компаний существуют, как правило, в форме векселей, облигаций и других ценных бумаг, свободно обращающихся на биржевом или внебиржевом рынке. Таким образом, проблема оценки стоимости дебиторской задолженности стоит для российских оценщиков особенно остро.

Нельзя сказать, что до сих пор в теории и практике российской оценочной деятельности не предпринималось никаких попыток разработать методику оценки «дебиторки». На сегодняшний день можно насчитать примерно 10 российских методик и методических рекомендаций по оценке дебиторской задолженности, среди которых есть разработки государственных структур, таких как Российский фонд федерального имущества; саморегулирующихся общественных организаций: Российского общества оценщиков, Национальной коллегии оценщиков; есть и авторские методики; бартерная методика Круглова М.В., сценарная методика Юдинцева С.П., методика альтернативных сценариев Прудникова В.И., методика оценки рисковых долговых обязательств, разработанная авторским коллективом специалистов Центра профессиональной оценки под руководством проф. Федотовой М.А., методика оценки ликвидационной стоимости дебиторской задолженности при реализации в рамках конкурсного производства, разработанная экспертами-оценщиками ООО «Центр экспертизы собственности» [15].

Все известные методики можно подразделить на ведомственные (часто существующие в форме проекта и поэтому имеющие многочисленные недостатки) и авторские, разработанные практикующими экспертами-оценщиками. Общей чертой всех методик является то, что оценка дебиторской задолженности предполагает проведение финансового анализа, позволяющего «очистить» обязательства от безнадежных, агрегировать их по различным критериям и,

применив определенные понижающие коэффициенты разной степени сложности, привести исходную величину долговых обязательств к рыночной или ликвидационной стоимости. При этом все ведомственные методики стремятся к унификации расчетов стоимости долговых обязательств и направлены на массовую, зачастую экспресс-оценку. Это приводит к «усредненной оценке», не позволяющей учесть специфические характеристики конкретного портфеля долговых обязательств. В свою очередь, авторские методики, разработанные на основе конкретного фактического материала учитывают отличительные черты оцениваемого объекта, но достаточно сложны в расчетах и могут использоваться ограниченно.

Оценка стоимости дебиторской задолженности может преследовать разные цели. Глубоко анализируя процесс формирования стоимости дебиторской задолженности, исследователь В.И. Прудников выделяет 4 типа цели оценки дебиторской задолженности. Первый тип: Оценка дебиторской задолженности единым потоком, когда определяется рыночная стоимость актива как одна из составляющих стоимости бизнеса, формируемой на основе затратного подхода (метод накопления актива). Вся задолженность оценивается в целом, т. к. точная оценка каждой отдельной дебиторской задолженности, как правило, нецелесообразна. Это обусловлено, с одной стороны, тем, что резко дорожают сами оценочные исследования, а с другой — действием «эффекта больших чисел».

Анализируя каждую дебиторскую задолженность отдельно, мы как бы «вырываем» этот элемент из системы бизнеса и концентрируем исследования на особенностях именно этого элемента. Между тем оценка стоимости его является лишь составляющей задачи более высокого уровня — оценки бизнеса. В.И. Прудников подчеркивает, что «при формировании стоимости этого актива в целом важно учесть общие тенденции бизнеса, которые, строго говоря, в силу свойств эмерджентности системы не есть простая сумма тенденций каждого элемента». Акцент в данном случае должен делаться именно на этих общих тенденциях, а не, например, политике руководства в отношении выплат долгов, т. к. оно при продаже бизнеса может смениться, или каком-то другом единичном (частичном)

факторе. Более важными факторами являются финансовое положение дебитора и динамика оборота задолженности.

При данном подходе оценка стоимости производится по стандарту инвестиционной стоимости, в качестве конкретного инвестора выступает как бы сама система бизнеса: какова ценность данной дебиторской задолженности как единого актива именно для данного бизнеса.

Второй тип: предварительнаяоценка задолженностидля нынешнеговладельца актива с целью принятиярешения о целесообразностиеепродажи. Она также может носитьмассовый характер, но здесь речь идет уже окаждойконкретной задолженности и сравнениииереальной полезности в системесуществующегобизнеса и возможныхвыгодпри ее продаже. Однако уровень агрегированности оценокстоимостидостаточно высок, т. к. важен порядок, точнее соотношениеинвестиционной и обоснованнойрыночной стоимости. В общем случаерешается вопрос о том, чтоделать с даннойзадолженностью: продолжать с ней работатьили просто «списать» в силу еенерентабельности, непроводя никакихзатратна реализацию. Данный тип оценкипозволяетвладельцуактивавыбратьнаиболееэффективнуюстратегиюэконом ической деятельности в сфереоперированиядебиторской задолженностью.

Если по итогам предварительной оценки признано целесообразным провести продажу задолженности, то следует оценить ее реальную рыночную стоимость. Прибегают к 3 типу оценки.

Третий тип: Оценкастоимости дебиторской задолженности как товара для продажи на рынке по стандарту обоснованной рыночной стоимости. Сюда же включается и задача определения цели предложения актива на аукционах, а также минимальной цены реализации. Решение таких задач требует очень глубоких проработок особенностей, подчеркивает В.И. Прудников, каждой конкретной задолженности с учетом правовых аспектов собственности. Оценщик должен смоделировать общепринятые требования к активу, к оценке его полезности для потенциального покупателя, проанализировать специфические особенности каждой предлагаемой к продаже цессии для получения оценок ее стоимости,

которые бы не вызывали сомнений в достоверности и обоснованности ни у продавца, ни у покупателя. Как видим, данный вид оценки во многом ориентирован на потенциального покупателя, его финансово-экономические интересы и условия. Следует отметить, что этот вид оценки на сегодняшний день еще не достаточно исследован и требует теоретического осмысления.

Четвертый тип: Оценка полезности приобретения данной дебиторской задолженности для конкретного инвестора — заказчика исследования. Конфиденциальная оценка той предельной цены, которую данный инвестор готов заплатить за актив с учетом всех, возможно, эксклюзивных его интересов и условий дальнейшего использования актива. Используемый стандарт оценки — инвестиционная стоимость, складывающаяся под влиянием названных выше факторов [5,15] .

Особенности данной постановки задачи заключаются в том, что упор в большей степени делается на особые интересы инвестора, связанные со специфическим дальнейшим использованием задолженности, например, как метода контроля над бизнесом дебитора. Задача оценки в этом случае, как правило, максимально корректна и конкретна. Кроме того, существует возможность консультации с покупателем — заказчиком, что позволяет несколько снизить трудности исследования, касающиеся специфических особенностей анализируемого актива. Если сравнить третий и четвертый типы оценки, то можно выделить их сходство в том, что оба они ориентированы на покупателя, но четвертый тип, и это его сущностная особенность, принимает в расчет не покупателя вообще, а конкретного субъекта в конкретных рыночных условиях. С достаточной степенью уверенности можно утверждать, что стоимость дебиторской задолженности,определенная по четвертому типу, будет, как правило, выше, и даже может превышать величину дебиторской задолженности, т. к. на нее влияет фактор экономического интереса покупателя. Поскольку рыночные отношения далеки от неизменных, то указанные В.И. Прудниковым четыре типа оценки дебиторской задолженности не являются единственно возможными и постоянными и, безусловно, с развитием экономических отношений и впредь

будут видоизменяться.

Следует сделать два замечания, которые касаются постановок всех анализируемых типов задачи оценки:

а) в отношении дебиторской задолженности использование стандартов обоснованной рыночной стоимости и инвестиционной стоимости в основном определяется, соответственно, анализом ее как самостоятельного товара — вне системы бизнеса, и как элемента в системе существующего или будущего бизнеса;

б) оценка этого актива «оптом» не означает оперирование с суммарной бухгалтерской величиной дебиторской задолженности. Наиболее целесообразным является анализ некоторых однородных групп дебиторов.

Говоря о трех классических подходах к оценке, необходимо отметить, что наиболее целесообразным и распространенным применительно к дебиторской задолженности является доходный подход с использованием методов дисконтирования величины потока возврата долгов.

Это объясняется тем, что затратный подход для данного актива неприемлем, т. к. теоретически его применение даст оценку задолженности, равную ее балансовому значению. А рыночный подход, основанный на информации по аналогичным продажам, достаточно затруднен из-за отсутствия именно такой информации. Поэтому в дальнейшем изложении мы будем оперировать с доходным подходом, но это не означает, что в каждой конкретной оценке нет необходимости анализа рыночной информации для максимально возможного ее учета при формировании стоимости оцениваемого актива, хотя бы в качестве проверочных расчетов. Непосредственные технологии формирования оценки стоимости исследуемого актива существенно зависят от характеристики бизнеса должника. Условно все предприятия-дебиторы подразделяются исследователями на шесть основных групп, в каждой из которых применяются соответствующие методы, учитывающие специфику данной группы.

Группа I — «мелкие» дебиторы с задолженностью менее 500 минимальных размеров оплаты труда, для которых нет законных оснований возбуждения дела о банкротстве. Основными вариантами методик расчета рыночной стоимости такой

задолженности являются анализ тенденции прошлого оборота и оценки возможности погашения долга через суд без возбуждения дела о банкротстве.

Группа II — дебиторы, находящиеся в процессе арбитражного управления, в том числе и банкроты, когда оценка стоимости практически полностью определяется финансовым анализом предприятия и рыночной стоимостью его активов.

Группа III — дебиторы, зависимые от кредитора — продавца дебиторской задолженности. В основном это дочерние организации и предприятия, деятельность которых практически полностью определена кредитором. В этом случае расчет рыночной стоимости более связан с деятельностью кредитора, нежели самого должника.

Группа IV — «нормальные» дебиторы с постоянным оборотом и функционирующим бизнесом. Именно эту группу в дальнейшем следует принимать во внимание при исследованиях по определению рыночной стоимости дебиторской задолженности.

Дебиторы этой группы весьма схожи с предприятиями группы I. Последние отличаются лишь абсолютной величиной задолженности, что учитывается при реализации предлагаемых методов оценки практически в одном аспекте: существует или нет правовая основа для обращения кредитора в арбитражный суд.

Группа V — дебиторы с нулевым оборотом в течение финансового года и более. В зависимости от причин такого положения, возможны разные варианты расчета стоимости. Из практики следует, что наиболее вероятным путем погашения таких обязательств является обращение в арбитражный суд. Поэтому, методика расчета стоимости будет довольно близка к методике дебиторов группы II с соответствующими корректировками. Однако это суждение не безусловно.

Группа VI — «новые» дебиторы, по которым пока еще не было возврата задолженности или нельзя сделать вывод об интерполяции такого возврата как сформировавшейся тенденции. В данном случае нужен дополнительный анализ таких дебиторов с целью обоснования отнесения их к одной из первых пяти групп [15].

Следует согласиться с мнением о том, что представленная классификация дебиторов позволяет полно и обоснованно проводить анализ конкретной задолженности, что существенно влияет на определение ее рыночной стоимости. Однако она весьма условна, поэтому в практике следует, применяя приведенную классификацию, учитывать, кроме уложенных в ней, специфические особенности каждого конкретного дебитора, а также реальные условия его функционирования на экономическом рынке региона.

Исходя из этого, можно сформировать таблицу оценки стоимости дебиторской задолженности (Таблица 3.).

Таблица 3.

Стоимость дебиторской задолженности за 2014 г.

Наименование показателя	**Стоимость**
1	**3**
I. Расчеты с покупателями и заказчиками	5914
II. Авансы выданные	337
III. Прочие дебиторы	5800
Всего, дебиторская задолженность	**12051**

К сожалению, в связи с текущим экономическим кризисом текущего и предыдущего годов, неустойчивым курсом рубля к доллару и евро, а также в связи с политикой информационной и коммерческой безопасности на ООО «ПромЭкспертиза», все приведенные цифры приближенные, основаны на косвенной информации и представлены неполно в данной работе.

3.4. Построение финансового цикла ООО «ПромЭкспертиза» и его оптимизация

Финансовый цикл – это период, который заключен между датой погашения кредиторской задолженности (оплата покупателями полученных материалов и сырья от поставщиков) и датой погашения дебиторской задолженности (поступление средств от покупателей за полученную ими продукцию). Второе название данного понятия – цикл денежного оборота [15].

ПФЦ = ПОПЗ + ПОДЗ – ПОКЗ,

где ПОПЗ – период обращения производственных запасов;

ПОДЗ – показатель периода обращения дебиторской задолженности;

ПОКЗ – показатель периода обращения кредиторской задолженности.

Все это время денежные средства предприятия принимают различные формы оборотных активов (до наступления момента превращения их обратно в деньги) (рис. 4).

Рис. 4. Формы оборотных активов предприятия за время финансового цикла



Исходя из сказанного, продолжительностью цикла денежного оборота характеризуется средняя продолжительность, связанная с оттоком денежных средств при осуществлении основной производственной деятельности, и

притоком в качестве результата производственной и финансовой их деятельности. Другими словами, финансовый цикл – время, на которое отвлекаются денежные средства из оборота. Данный показатель является необходимым при определении эффективности хозяйственной деятельности субъекта.

В распоряжении предприятия всегда находится резерв, которым оно может воспользоваться в случае необходимости. Речь идет о денежных ресурсах, представленных кредиторской задолженностью. Действительно, вложенные в производство деньги, не могут извлекаться просто так оттуда с целью покрытия их кратковременного недостатка. Поэтому не идет речь о распродажах производственных запасов по заниженным ценам. Аналогично обстоит дело с дебиторской задолженностью. Для получения дополнительных средств субъект хозяйствования добивается определенных изменений в отношениях с дебиторами.

Предприятие заинтересовано в сокращении показателей оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности и в увеличении среднего срока оплаты кредиторской задолженности.

Рассмотрим все вышеизложенное на примере ООО «ПромЭкспертиза»

Таблица4.

Основные показатели деятельности ООО «ПромЭкспертиза»

Показатели	**2012 г.**	**2013 г.**	**2014 г.**	**Отклонение (тыс. руб.) абсол. (+/-)**	**Темп роста (%)**
				2014/2012	**2014/2012**
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
Среднегодовая стоимость основных средств тыс. руб.	58,5	58	57,5	0,98	98,3
Среднегодовая численность работников,чел.	2,08	2,17	1,92	0,92	92,31
Выручка от продажи работ (услуг), тыс. руб.	50754	60382	69887	1,38	137,70
Себестоимость проданных работ (услуг), тыс. руб.	(49233)	(58857)	(68908)	1,40	139,96
Валовая прибыль, тыс. руб.	1521	1525	979	0,64	64,37

Прибыль от продажи работ (услуг), тыс. руб.	1521	1525	979	0,64	64,37
Прибыль до налогообложения от основной деятельности, тыс. руб.	1478	1456	897	0,61	60,69
Чистая прибыль, тыс. руб.	1478	1456	897	0,61	60,69

Как видно из данных таблицы 1 общая картина в организации в 2013 году стабильная. Выручка от продажи работ (услуг) увеличилась на 37,7 %, расходы снизились за счет снижения коммерческих и управленческих расходов. В 2014 г. произошло уменьшение валовой прибыли по отношению к 2012 г. на 35,63%.

Коэффициент рентабельности продаж позволяет определить, сколько прибыли ООО «ПромЭкспертиза» имеет с каждого рубля выручки от реализации товаров, работ или услуг.

Показатель фондоотдачи показывает, на сколько рентабельны инвестиции в основные средства ООО «ПромЭкспертиза».

Фондоемкость показывает, сколько производственных основных фондов приходится на 1 рубль реализованных товаров, работ, услуг, также показывает насколько необходимо дополнительно обеспечить производственный процесс капиталовложениями для обеспечения роста производства на ту или иную величину.

Таблица 5.

Показатели финансового состояния ООО «ПромЭкспертиза»

Показатели	**Норм.**	**2013 г.**	**2014 г.**	**Изменение абсол. (+/-) 2014-2013**	**Форма расчета**
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
Коэффициент рентабельности продаж, %	-	0,024	0,013	- 0,011	(Чистая прибыль/Выручку) *100%
Фондоотдача руб./руб.	-	2156,5	803,30	- 1353,2	Выручка/ основные средства
Фондоемкость руб./руб.	-	0,018	0,089	0,071	Основные средства/Валовую прибыль
Фондовооруженность, тыс.руб./чел.	1	1,217	3,782	2,565	Основные средства/Численность персонала

Рентабельность работ (услуг), %	-	0,026	0,014	- 0,012	(Валовая прибыль/Себестоимость проданных работ(услуг)) * 100%
Текущий коэффициент ликвидности	1,5 -2,5	1,04	1,02	- 0,02	Оборотные активы/ Краткосрочные обязательства
Коэффициент быстрой ликвидности	от 0,8 до 1,0	0,53	0,69	0,16	Высоко и средне ликвидные оборотные активы (наличные деньги в кассе и на счетах в банках, дебиторская задолженность платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) / Краткосрочные обязательства
Коэффициент абсолютной ликвидности	более 0,2	0,39	0,27	- 0,12	(Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения) / Текущие обязательства
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	не менее 0,1	0,035	0,019	- 0,016	(Собственный капитал - Внеоборотные активы) / Оборотные активы

Фондовооруженность показывает, какая часть стоимости основных производственных фондов приходится на одного рабочего.

Показатель рентабельность работ (услуг) позволяет определить, сколько прибыли ООО «ПромЭкспертиза» имеет с каждого рубля выручки от реализации товаров, работ или услуг.

Коэффициент текущей ликвидности в 2014 г. равен 1,02, значение коэффициента в норме, это говорит о том, что у ООО «ПромЭкспертиза» есть резервный запас. За счёт этого резерва ООО «ПромЭкспертиза» может компенсировать убытки, которые могут возникнуть в ходе деятельности ООО «ПромЭкспертиза».Коэффициент отражает способность ООО «ПромЭкспертиза» погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Чем показатель будет больше, тем лучше будет платежеспособность ООО «ПромЭкспертиза».

Коэффициент быстрой ликвидности в 2014 г. равен 0,69, значение коэффициента ниже нормы, это означает то, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности не покрывают текущие долги организации. Коэффициент показывает,что краткосрочные обязательстваООО «ПромЭкспертиза»не могут быть немедленно погашены за счет средств на различных счетах, а также поступлений по расчетам с дебиторами.

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2014 г. равен 0,27 значение коэффициента ниже нормы, это означает, что у ООО «ПромЭкспертиза» низкая платежеспособность.

Коэффициент оборачиваемости собственными средствами в 2014 г. равен 0,019, значение коэффициента ниже нормы, это означает что у ООО «ПромЭкспертиза»недостаточно собственных средств, необходимых для финансирования текущей деятельности, т.е. обеспечения финансовой устойчивости.

На основании данных о выручке от реализации, себестоимости проданных товаров, остатков товарных запасов, среднегодовых размеров дебиторской и кредиторской задолженности можно рассчитать показатели оборачиваемости и длительности финансового цикла (табл. 6.).

Таблица 6.

Показатели оборачиваемости и длительности финансового цикла

Показатель	Коэффициент оборачиваемости	Период оборота, в днях
Запасы	0,019	25
Дебиторская задолженность	4607	11
Кредиторская задолженность	31775	21
Финансовый цикл		8

В связи с политикой информационной безопасности компании некоторые данные предоставляются без соответствующих обоснований. Также в связи с резкими колебаниями валютного курса за последний год в числовых показателях могут иметь место некоторые несоответствия.

По данным бизнес-плана, длительность финансового цикла на предстоящий год составляет 8 дней

Если планируемая длина финансового цикла не устраивает руководство, на предприятии должны быть проведены мероприятия по ее сокращению. Для этого необходимо, во-первых, попытаться изменить условия договоров с поставщиками, добившись от них как можно большей отсрочки платежа, а во-вторых, разработать систему договоров с покупателями с гибкими условиями сроков и форм оплаты:

• предоплата — обычно предполагает наличие скидки;

• частичная предоплата — сочетает предоплату и продажу с отсрочкой платежа;

• выставление промежуточного счета — эффективно при долгосрочных контрактах, обеспечивает регулярный приток денежных средств;

• банковская гарантия — предполагает, что банк будет возмещать требуемую сумму (в случае неисполнения дебитором своих обязательств);

• передача на реализацию — предусматривает, что организация сохраняет права собственности на товары, пока не будет получена оплата за них;

• установление вознаграждения персоналу отдела продаж в зависимости от эффективности мер по продажам и срокам получения платежей.

Принятые меры должны способствовать максимизации притока денежных средств на предприятие, а, следовательно, росту прибыли за счет увеличения оборотов.

3.5. Выводы и рекомендации по управлению дебиторской задолженностью ООО «ПромЭкспертиза»

Несмотря на низкую вероятность банкротства предприятия (Z> 0,3), очевидно требуется оптимизация его деятельности, финансовых потоков и дебиторской задолженности.

Руководитель ООО «ПромЭкспертиза», желающий иметь полную и достоверную финансовую информацию о своём бизнесе, а также главный бухгалтер, обеспечивающий своего руководителя такой информацией, должны понимать, что для осуществления более эффективной, достоверной производственной деятельности главному бухгалтеру организации необходимо внести корректировки в Учетную политику организации, разработать Положение о материальной ответственности, должностные инструкции для персонала бухгалтерии, определить сроки хранения документов и составить график их хранения. Список неотложных мероприятий приведен в таблице 7.

Таблица 7.

Мероприятия по совершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками

Недостатки в учете	**Мероприятия по совершенствованию учета**	**Эффект от предложенных мероприятий**
1	**2**	**3**
Не разработан рабочий план счетов.	Проект рабочего плана счетов (приложение13).	Точность и аналитичность учета.
Неполно отражено в учетной политике состояние расчетов с покупателями и заказчиками.	В учетную политику внести, что выручка в БУ отражается на момент отгрузки.	Повысит достоверность и своевременность о расчетах с покупателями и заказчиками.
Отсутствует архив хранения документов.	Выделить помещение для хранения документов, определить сроки хранения документов.	Обеспечит сохранность и быстрый поиск принятых в архив документов.
Отсутствуют должностные инструкции персонала бухгалтерии.	Разработать должностные инструкции для персонала бухгалтерии (приложение 14)	Повысит эффективность управления персоналом, установит сферы ответственности и компетентности.
Отсутствует график	Разработать график	Повысить

проведения инвентаризации.	инвентаризации (приложение 15).	достоверность и своевременность о расчетах с покупателями и заказчиками.
Отсутствует график документооборота	Разработать график документооборота (приложение 16)	Повысит эффективность работы бухгалтерии.
Учетная политика от 2012 г.	Разработать учетную политику в соответствии с действующим ПБУ	Обеспечит полной и достоверной информацией для целей проведения анализа производственно-хозяйственной деятельности, аудита.
Следить за отношением дебиторской и кредиторской задолженности	Составлять ежеквартально таблицу по учету дебиторской и кредиторской задолженности	Улучшит финансовое положение организации.

Помимо мероприятий, приведенных в таблице 3.6, желательно принять ряд других мер.

Руководству необходимо поменять порядок оплаты, уменьшить срок отсрочки платежей, либо предоставлять ее не всем лицам, пользующимся услугами агентства ООО «ПромЭкспертиза», а конкретному списку постоянных клиентов.

ООО «ПромЭкспертиза» должно в такой ситуации применять такие формы расчетов, которые позволяли бы избежать просрочки платежа или непоставок товаров. Одной из таких форм является аккредитив, который ставит покупателя и поставщика практически в равные условия. Аккредитив как форма безналичных расчетов имеет особый порядок взаимоотношений между поставщиком и покупателем, который мог бы применяться в деятельности ООО «ПромЭкспертиза».

Поставщик получит деньги лишь, после того как выполнены заранее оговоренные условия и наступит событие, которое и будет служить сигналом к зачислению денег на его счет. Эти условия и “сигнальное” событие стороны

определяют заранее по взаимному согласию и точно фиксируют их в договоре поставки.

Следующим изменением, которое могло бы избежать проблем в бухгалтерском учете расчетов с дебиторами – это создание резерва по сомнительным долгам, которое предусматривается учетной политикой в организации. Для ООО «ПромЭкспертиза» такой способ был бы самым оптимальным, учитывая его характер ведения финансово-хозяйственной деятельности. Наличие нормы в учетной политике, прописывающей создание резерва по сомнительным долгам, возможно, помогло бы избежать неправомерно завышенной списанной суммы дебиторской задолженности.

Несомненно, применение данных предложений улучшит ситуацию в ООО «ПромЭкспертиза».

Вывод главы

Был проведен анализ дебиторской задолженности предприятия. Использовались методики горизонтального, вертикального анализа и анализа на основе некоторых экономических коэффициентов. Более полный анализ, к сожалению, в связи с политикой компании по безопасности провести не удалось из-за недостатка оперативных данных. Однако, проделанная работа позволяет сделать некоторые актуальные выводы и предложения по улучшению деятельности компании ООО «ПромЭкспертиза».

Следуя предложенным мероприятиям, ООО «ПромЭкспертиза» сможет повысить прибыльность и укрепить свои позиции на рынке, и стать одной из крупнейших организаций в сфере оказания услуг в области промышленной безопасности.

Подводя итог предложенным нововведениям, хотелось отметить, что главной целью управления дебиторской задолженностью в организации должна быть оптимизация её величины и ускорение цикла оборота этих средств для

увеличения платежеспособности предприятия. Соблюдение всех перечисленных предложений и обеспечение внутреннего контроля дадут положительный эффект на ведении финансово-хозяйственной деятельности любой организации, в том числе и ООО «ПромЭкспертиза».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящей дипломной работе был рассмотрен основной круг вопросов, позволяющих комплексно представить содержание процесса управления дебиторской задолженностью в современных условиях и обеспечивающих выработку эффективных управленческих решений в этой сфере менеджмента на примере субъекта хозяйствования ООО «ПромЭкспертиза».

Был выявлен ряд недостатков работы, среди которых можно отметить следующие. Основным общим недостатком системы учета на предприятии является недостаточный контроль за деятельностью бухгалтерии со стороны руководства предприятия. При такой системе руководитель, как бы, не является потребителем бухгалтерской информации в той степени, в которой ему следует им быть теоретически. Практически достаточных усилий по контролю руководитель предприятия не прикладывает, хотя нормативные требования соблюдаются им с наибольшей возможной точностью. Несвоевременно проводится или не проводится совсем инвентаризация расчетов с покупателями и заказчиками, хотя это и предусмотрено учетной политикой предприятия, что не способствует своевременному выявлению просроченной задолженности и принятию мер к ее погашению. Главному бухгалтеру организации необходимо внести корректировки в Учетную политику организации, разработать Положение о материальной ответственности, должностные инструкции для персонала бухгалтерии, определить сроки хранения документов и составить график их хранения.

В процессе проделанной работы были раскрыты вопросы, связанные с нормативным регулированием учета расчетов с покупателями и заказчиками, рассмотрены первичный, синтетический и аналитический учеты расчетов с покупателями и заказчиками, изучена организация учета расчетов с покупателями и заказчиками на примере ООО «ПромЭкспертиза», а также, как

отражена информация по учету расчетов с покупателями и заказчиками в бухгалтерской отчетности организации, разработаны мероприятия по совершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками.

Поставленная цель настоящей дипломной работы - анализ состояния дебиторской задолженности, систематизация проблем и поиск эффективных форм управления дебиторской задолженностью (на примере ООО «ПромЭкспертиза») по мнению автора, достигнута. Поскольку на основе анализа финансовых результатов выявлены проблемные области управления дебиторской задолженностью и разработаны основные пути совершенствования управления ею в данной фирме.

Предложенная, на мой взгляд, достаточно корректная система современных методов управления дебиторской задолженностью может помочь специалистам ООО «ПромЭкспертиза» и всем, кто интересуется бизнесом, выработать логику принятия решений в области эффективного управления дебиторской задолженностью; а также ознакомит с современными формами рефинансирования, используемыми в хозяйственной практике предприятий. Также ее можно частично использовать, по нашему мнению, и при анализе управления оборотными активами, а также кредиторской задолженностью фирмы, т. к. они имеют аналогичные характеристики.

Список литературы:

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 21.11.1996 N 129-ФЗ (с изм. и доп.)

2. Приказ Минфина РФ от 22.07.03 N 67н«О формах бухгалтерской отчетности организаций»

3. Приказ Минфина РФ от 2.07.10 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»

4. Приказ Минфина РФ от 06.10.08 № 107н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам" (ПБУ 15/2008) (с изм. и доп.)

5. Оценка ценных бумаг и бизнеса. Учебное пособие под ред. И.В. Косоруковой. – М. МФПУ Синергия, 2014.

6. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2005. – 656 с

7. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов, Г.Г. Чигарев, Л.И. Григорьева, О.В. Долгова, Л.А. Рыжкова. – 5-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2009. – 432 с.

8. Ивашкевич В. Б. Анализ дебиторской задолженности // Бухгалтерский учет, 2004г.- №6 с.55-59;

9. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: учебник. 2-е изд. – М.: Проспект, 2014

10. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: ТК "Велби", Изд-во "Проспект", 2006. – 1016 с.;

11. Колчина Н.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Н.В. Колчина, О.В. Португалова, Е.Ю. Макеева; под ред. Н.В. Колчаной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 464 с.

12. Оценка ценных бумаг и бизнеса. Учебное пособие под ред. И.В. Косоруковой. – М. МФПУ Синергия, 2014.

13. Слепов В.А., Громова Е.И., Кери И.Т. Финансовая политика компании: Учеб. пособие - М.: Экономист, 2005. – 283с.

14. Сысоева И.А. дебиторская и кредиторская задолженность // Бухгалтерский учет, 2004.- №1 с.13-15;

15. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2001.- 269с.;

16. Финансовый менеджмент: Учебное пособие /Под ред. д.э.н., проф. А.М. Ковалевой.- М.: ИНФРА-М, 2004.- 284с.;

17. Финансовый менеджмент: Учебное пособие /Под ред. проф: Е.И. Шохина.- М.: ИД ФБК – ПРЕСС, 2004.- 408с.;

18. Финансы предприятий: Учебник для вузов / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, П.П. Павлова и др.; Под ред. проф. Н.В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2002.- 447с.