МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ – МСХА имени К.А. ТИМИРЯЗЕВА»
(ФГБОУ ВО РГАУ - МСХА имени К.А. Тимирязева)

Институт экономики и управления АПК
Кафедра финансов

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

(бакалаврская работа)

«Управление дебиторской задолженностью (на материалах ООО «Столичная бумага») »

по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»
профиль «Финансы и кредит»

Зав. выпускающей кафедрой
_____ к.э.н., проф. Р.В. Костина
(подпись, дата)

«Допустить к защите»
«__»_____20__ г.

Научный руководитель _____ к.э.н., проф. Р.В. Костина
(подпись, дата)

Студент _____ Е.А. Бобрина
(подпись, дата)

Рецензент _____ к.э.н., доцент Т.Н. Шилова
(подпись, дата)

Нормоконтроль _____ д.э.н., проф. Н.Ф. Зарук
(подпись, дата)

Москва, 2019

РЕЦЕНЗИЯ

на выпускную квалификационную работу студента
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования **«Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева»**

Студент(ка) _____

Кафедра _____

Факультет _____

Представленная ВКР на тему: _____

_____

содержит пояснительную записку на _____ листах и дополнительный материал в виде _____

_____ ВКР

по содержанию разделов, глубине их проработки и объему _____

(соответствует, не соответствует)

требованиям к выпускной квалификационной работе.

ОСНОВНЫЕ ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ВКР

1 Актуальность, значимость темы в теоретическом и практическом плане _____

_____

_____

_____

2 Краткая характеристика структуры ВКР _____

_____

_____

_____

3 Достоинства ВКР, в которых проявились оригинальные выводы, самостоятельность студента, эрудиция, уровень теоретической подготовки, знание литературы и т.д. _____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

4 Недостатки ВКР (по содержанию и оформлению) _____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

5 Особые замечания, пожелания и предложения _____

_____

_____

_____

_____

ВКР отвечает предъявляемым к ней требованиям и заслуживает _____ оценки,

_____ (отличной, хорошей, удовлетворительной, не удовлетворительной) а

выпускник – присвоения квалификации_____

Рецензент _____

(фамилия, имя, отчество, должность, место работы)

_____

Дата: «____» _____ 20___ г. Подпись: _____

ПРЕДСЕДАТЕЛЮ
Государственной экзаменационной
комиссии
Институт экономики и управления АПК
Российского государственного аграрного университета –
МСХА имени К.А. Тимирязева

Направляется студент(ка) Хапизова Ситора Алишеровна
на защиту ВКР Совершенствование маркетинга банковских услуг (на материалах АО «Альфа-Банк»)

Выписка из зачетной-экзаменационных ведомостей, справка об успеваемости, отзыв руководителя ВКР, заключение кафедры о ВКР, рецензия прилагаются.

И.о. директора института **В.В. Бутырин**

СПРАВКА ОБ УСПЕВАЕМОСТИ

Хапизова С.А. за время пребывания в РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
(фамилия, инициалы)
с 20__по 20__гг. полностью выполнил(а) учебный план 38.03.01 Экономика
(специальности, направления)
со следующими оценками:
отлично_____%, хорошо_____%, удовлетворительно ____%.

Секретарь института

ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ ВКР

Студентка Бобрина Екатерина Александровна выполнила ВКР на актуальную тему. В работе обобщены теоретические представления ведущих специалистов, проанализированы различные подходы к оценке и управлению дебиторской задолженностью. В процессе исследования Бобрина Е.А. соблюдала сроки календарного графика и проявила хорошие навыки работы с теоретическими материалами и отчетностью компании. Выпускная квалификационная работа соответствует предъявляемым требованиям и может быть рекомендована к защите

Руководитель ___ _____ __ « » 2019 г.
___ _____ __ « » 2019 г.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ КАФЕДРЫ О ВКР

ВКР просмотрена и студентка Бобрина Е.А. может быть допущена к защите ВКР в Государственной экзаменационной комиссии.

Зав. кафедрой _____ Костина Р.В.
« » 2019 г.

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ – МСХА имени К.А. ТИМИРЯЗЕВА»
(ФГБОУ ВО РГАУ - МСХА имени К.А. Тимирязева)

Институт экономики и управления АПК
Кафедра финансов

Утверждаю:_____
Зав. выпускающей кафедрой {ФИО}
«____»_____20 __г.

ЗАДАНИЕ НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ(ВКР)

Студент(ка) Бобрина Екатерина Александровна

Тема ВКР (утверждена приказом по университету от «___» _____2019 г. № СК – Ф - ____) «Управление дебиторской задолженностью (на материалах ООО «Столичная бумага») »

Срок сдачи ВКР «____»_____20 __г.

Исходные данные к работе:

нормативно-законодательные акты РФ, учебные пособия, статьи периодических изданий, ООО «Столичная бумага» за 2016-2017 гг.

Перечень подлежащих разработке в работе вопросов:
1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Столичная бумага»
2. Анализ финансовых показателей ООО «Столичная бумага»
3. Анализ проблем дебиторской задолженности предприятия и их решение ООО «Столичная бумага»

Перечень дополнительного материала:

методические и научные издания, материалы научных конференций, научные публикации, научные труды ведущих отечественных ученых и практиков, сеть Интернет.

Дата выдачи задания «__» _____2019г.
Руководитель (подпись, ФИО) _____
Руководитель (подпись, ФИО) _____
Задание принял к исполнению (подпись студента) _____
«__» _____2019г.

ВВЕДЕНИЕ……7

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ……10

1.1. Дебиторская задолженность: состав и структура……..10
1.2. Особенности финансового взаимодействия с дебиторами……..22

1.3. Методы управления дебиторской задолженности…….28

1.4. Нормативное регулирование учета расчетов с покупателями и заказчиками……..….35

ГЛАВА 2. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «СТОЛИЧНАЯ БУМАГА»……43

2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия……43

2.2. Оценка финансового состояния по данным бухгалтерской отчетности…….46

2.3. Анализ дебиторской задолженности предприятия……50

ГЛАВА 3. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И МЕРЫ ПО ИХ РЕШЕНИЮ В ООО «СТОЛИЧНАЯ БУМАГА»……55

3.1. 55

58

67

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ 70

Введение

Управление дебиторской задолженностью является составной частью общей системы управления оборотными активами коммерческой организации. Применительно к задолженности заказчиков (покупателей) за поставку товаров, оказанные услуги или выполненные работы оно является одновременно элементом маркетинговой политики организации, направленной на максимизацию объема прибыли, установление взаимовыгодных отношений. От управления дебиторской задолженностью в значительной мере зависит как оборачиваемость, так и рентабельность оборотных активов предприятия.

Краткосрочные финансовые вложения инвестиции предприятия в различные финансовые инструменты на период до одного года. Основными формами краткосрочных финансовых вложений являются: приобретение краткосрочных облигаций, краткосрочных сберегательных сертификатов, векселей, помещение средств на депозитный вклад (до одного года) и т.п.

Краткосрочные финансовые вложения представляют собой форму временного использования свободных денежных активов предприятия с целью защиты их от инфляции и получения дохода. В связи с высокой ликвидностью краткосрочных финансовых вложений они приравниваются к готовым средствам платежа и служат обеспечением неотложных финансовых обязательств предприятия.

По всем канонам финансовой науки, дебиторская задолженность относится к ликвидным (достаточно легко превращаемым в наличные деньги) активам и входит в состав оборотного капитала компании. Однако на практике «обналичить» долги контрагентов удается не всегда. Поскольку любую болезнь проще предупредить, нежели лечить, дебиторской задолженностью нужно целенаправленно управлять.

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами, а также часть маркетинговой политики предприятия. С точки зрения эффективного управления оборотным капиталом важно не только в сжатые сроки «выбить» деньги из должников, но и не допустить последующего увеличения задолженности выше определенного предела. Иными словами, чем меньше дебиторская задолженность, чем скорее она погашается, тем меньше потребность в оборотном капитале и выше рентабельность собственного капитала.

Однако с точки зрения маркетинговой политики дебиторская задолженность рассматривается как побочный эффект сбытовой деятельности. Дабы не отпугнуть клиентов, работать с дебиторской задолженностью нужно чрезвычайно осторожно. Если клиент хочет получить товар как можно раньше, а заплатить за него как можно позже, речь должна идти не о ликвидации дебиторской задолженности как таковой, а о балансировании коммерческих и финансовых интересов компании. По сути, управляя задолженностью, приходится поступаться краткосрочными экономическими выгодами во имя достижения долгосрочных маркетинговых целей.

Проблемы управления дебиторской задолженностью, с которыми сталкиваются предприятия, достаточно типичны: нет достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями дебиторами; не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью; отсутствуют данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости; не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования.
Все вышесказанное свидетельствует об актуальности изучения управления дебиторской задолженностью и краткосрочными финансовыми вложениями предприятия. Актуальность проблемы обусловила выбор темы дипломной работы, цель которой – анализ и разработка мероприятий по совершенствованию

системы управления дебиторской задолженностью и краткосрочными финансовыми вложениями предприятия. Объект исследования – ООО «Столичная бумага»

Предмет исследования методы управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Цель исследования состоит в проведении теоретического и практического анализа принципов управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Для реализации указанной цели поставлен следующий комплекс задач:

- определить состав и структуру, функциональное значение дебиторской задолженности;
- изучить нормативное регулирование организации расчетов и определить формы и методы;
- провести анализ деятельности предприятия;
- провести анализ форм организации расчетных операций;
- определить эффективность организации расчетных операций в наличной и безналичной форме;
- определить методы управления дебиторской задолженности

Информационной базой исследования послужили учебные и методические материалы, статистические данные и материалы периодической печати, результаты финансово – хозяйственной деятельности бухгалтерская отчетности ООО «Столичная бумага»

Глава 1. Теоретические принципы управления дебиторской задолженностью

1.1. Дебиторская задолженность: состав и структура

Долговые денежные обязательства занимают особое место в жизни современного общества. Их масштабы и распространенность поразительны, но пальма первенства по величине, разнообразию, частоте и сложности долговых обязательств принадлежит хозяйственным организациям: предприятиям, банкам, инвестиционным, страховым компаниям и другим учреждениям, ведущим предпринимательскую деятельность. Долги у них постоянны и вызваны не только отсутствием денег к моменту платежа или их избытком и желанием часть их отдать в долг, чтобы вернуть его с дополнительной прибылью, выраженной в процентах. Долги предприятий стали частью системы хозяйствования, обязательной и необходимой принадлежностью денежных расчетов, их составным элементом.

Основными видами долговых обязательств являются дебиторская и кредиторская задолженность.

Дебиторская задолженность — это сумма долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц в результате хозяйственных взаимоотношений между ними. Она означает отвлечение средств из оборота данного предприятия и использование их другими организациями, лицами или учреждениями.

Кредиторская задолженность – это суммы, причитающиеся с данного предприятия, организации или учреждения в пользу других юридических или физических лиц. Она возникает вследствие несовпадения времени оплаты за товар и услуги с моментом перехода права собственности на него, из-за незаконченных расчетов по взаимным обязательствам, в том числе с дочерними и зависимыми обществами, персоналом предприятия,

с бюджетом и внебюджетными фондами, по полученным авансам, предварительной оплате и т.п. В отличие от дебиторской задолженности, предприятие в этом случае использует в своем обороте не принадлежащие ему средства, неоплаченные им суммы долговых обязательств, отчего имеет определенные экономические преимущества.

Дебиторская и кредиторская задолженности обладают общностью и различиями. Общность состоит в том, что оба вида задолженностей основаны, как правило, на разрыве во времени между товарной сделкой и её оплатой, и, следовательно, на различном осуществлении функции денег как средства платежа. Различия между ними возникают из особенностей функционирования каждой разновидности долговых обязательств.

Должник, дебитор (от латинского debitum — долг, обязанность) в юридическом отношении — одна из сторон гражданского правового обязательства, имущественной взаимосвязи между двумя и более сторонами.

В полной мере долговыми обязательствами любой организации является её кредиторская задолженность, то есть стоимость полученной без предварительной или немедленной оплаты продукции, товаров и услуг, предоставленных займов и кредитов, начисленных, но неоплаченных сумм платежей. В зарубежной литературе к кредиторской задолженности относят подлежащий оплате долг (счета к оплате, векселя к оплате), ожидаемый отток денежных средств или иных ресурсов, отказ экономического субъекта от потенциального дохода, предстоящая уступка потенциального дохода или будущих экономических выгод в пользу других субъектов в соответствии с существующими в настоящее время обязательствами, обусловленными предшествующими операциями или другими событиями.

С юридической точки зрения обязательство представляет собой право кредитора требовать от должника совершения определенного действия. Являясь правоотношением, оно связывает определенных лиц, устанавливая их взаимные

обязанности. При добровольном совершении данного действия должником (исполнение обязательства) кредитор уполномочен принять это действие. Принятие осуществляется на основе права кредитора предъявить иск принудительного исполнения обязательства или требовать возмещения вреда на основании неисполнения обязательства. Принудительное исполнение обязательства может осуществляться из всего имущества должника.

Обязательство касается двух лиц: кредитора — правомочного лица, и должника — лица обязанного.

Кредитор и должник являются субъектами обязательственных правоотношений. В бухгалтерском учете они отражаются как взаимоотношения сторон в обязательстве.

Содержание обязательства — это действия, которые должник обязан совершить или от совершения которых должен воздержаться. По своему содержанию обязательства следует подразделить на обязательства с положительным содержанием, в котором должник обязан совершить какое-либо действие (передать имущество, выполнить работу, оказать услуги, выплатить деньги и т.д.); и обязательства с отрицательным содержанием, в котором должник обязан воздержаться от того или иного действия. В бухгалтерском учете в настоящее время находят отражение только обязательства с положительным содержанием, хотя для поиска оптимального варианта управления финансовой деятельностью организации весьма важно рассчитать последствия обязательств и с отрицательным содержание.

Управление современным бизнесом сопровождается необходимостью решения задач различной сложности. Все чаще организации и индивидуальные предприниматели сталкиваются с проблемой невозврата долгов со стороны недобросовестных контрагентов. Возникающие при этом конфликты интересов уже стали неотъемлемой частью жизни общества.

В свою очередь, задолженность относится к высоколиквидным активам организаций, обладающим повышенным риском. Большой объем просроченной и безнадежной задолженности существенно увеличивает затраты на обслуживание заемного капитала, повышает издержки организации, что влечет уменьшение фактической выручки, рентабельности и ликвидности оборотных средств и как следствие негативно сказывается на финансовой устойчивости, повышает риск финансовых потерь компании.

Современная система управления задолженностью должна включать всю совокупность методов анализа, контроля и оценки задолженности. Вместе с тем управление задолженностью — это работа с источниками возникновения просроченной задолженности — постоянная работа с контрагентами, включающая не только формирование кредитной политики предприятия и организацию договорной работы, но и управление долговыми обязательствами.

Важную роль в организации учета, контроля, анализа и целью управления дебиторской задолженностью имеет ее классификация. Дебиторская задолженность организаций весьма разнообразна и может быть классифицирована по различным основаниям: экономическим, расчетным и юридическим. При этом можно выделить виды задолженности в зависимости от продолжительности, содержания (причины), состава субъектов задолженности, валюты платежа, обеспечения и надежности.

В общем виде классификация дебиторской задолженности представлена рисунком 1.1.



Рисунок 1.1. Классификация дебиторской задолженности

По продолжительности выделяют долгосрочную дебиторскую задолженность, срок погашения которой превышает хозяйственный год и краткосрочную со сроком погашения менее 12 месяцев. Краткосрочную дебиторскую задолженность в бухгалтерском учете отдельных стран называют текущей дебиторской задолженностью. Она наиболее типична для большинства предприятий.

По содержанию из двух ее составляющих наибольший удельный вес имеет задолженность, связанная с продажей продукции, товаров, работ, услуг. Она в основном обусловлена формами расчетов с покупателями и заказчика и коммерческим кредитом.

Краткосрочная дебиторская задолженность можем возникать и по другим основаниям, не связанным с продажей: задолженность по авансам, выданным при расчетах с поставщиками и подрядчиками; дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом, если имеет место переплата налогов; задолженность по причитающимся доходам в виде процентов, дивидендов при наличии финансовых вложений; дебиторская задолженность по внутрихозяйственным расчетам с обособленными подразделениями

В составе прочей краткосрочной задолженности можно выделить дебиторскую задолженность персонала предприятия по подотчетным суммам, по выданным им ссудам, по возмещению материального ущерба; дебиторскую задолженность контрагентов организации в связи с претензиями и прочее.

Причем с течением времени статус задолженности может измениться. Например, краткосрочная задолженность должна быть переведена в долгосрочную, если по данной задолженности произведена отсрочка даты погашения, и в этой связи она наступает по истечении срока, превышающего двенадцать месяцев с момента возникновения. Что касается долгосрочной задолженности, то с течением времени происходит естественный процесс ее перехода в краткосрочную, поскольку рано или поздно срок погашения такой задолженности становится менее двенадцати месяцев.

В свою очередь, краткосрочную и долгосрочную задолженность следует подразделить на следующие виды:

- срочную (не просроченную), у которой не истек срок исполнения по договору;
- отсроченную — задолженность, по которой продлен срок погашения;
- просроченную — задолженность, по которой истек срок исполнения согласно условиям договора или нормам гражданского законодательства.

Эта группировка особенно важна в целях контроля состояния расчетов. Появление просроченной задолженности является предпосылкой сомнительных и безнадежных долгов, то есть потенциальных убытков предприятия.

В составе просроченной задолженности дополнительно можно выделить неистребованную и истребованную дебиторскую задолженность. Истребованной считается задолженность, по которой организация кредитор предприняла все предусмотренные законодательством меры по ее возврату (направление претензионных писем, подача искового заявления в суд). Неистребованной является задолженность, по которой организация — кредитор в силу разных причин не предприняла всех необходимых усилий для возврата долга.

В зависимости от характера задолженности в хозяйственной практике условно различают «нормальную» и просроченную (неоправданную) задолженность.

«Нормальная» задолженность возникает вследствие особенностей используемой системы расчетов за товары и услуги между хозяйствующими субъектами, при которой денежные средства не сразу поступают на счета предприятий-поставщиков товаров (работ, услуг). К такой категории задолженности относят: задолженность покупателей, сроки погашения которой не наступили, задолженность, возникающую при выдаче денежных средств «под отчет» на различные нужды, при предъявлении претензий покупателями и т. п.

Неоправданная (экономически неприемлемая) задолженность связана с нарушением платежной дисциплины покупателями и заказчиками, которые не оплатили в срок поставленную им продукцию (выполненные работы, оказанные услуги). Задолженность может возникнуть и по другим причинам.

Это может быть, когда подотчетные лица своевременно не отчитались за выданные им денежные средства, и пр. Другого рода причины ее возникновения связаны с неудовлетворительной деятельностью предприятия: с выявленными

хищениями товарно-материальных ценностей и денежных средств, с растратами и недостачами. Существенные масштабы экономически неоправданной задолженности оказывают негативное воздействие на финансовые результаты деятельности предприятия.

Дебиторская и кредиторская задолженность для отражения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности подлежат оценке в денежном выражении.

В ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» правилами оценки статей бухгалтерской отчетности установлено следующее:

1. при оценке статей бухгалтерской отчетности организация должна обеспечить соблюдение допущений и требований, предусмотренных Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98 (в настоящее время ПБУ 1/ 2008);

2. в бухгалтерской отчетности не допускается зачет между статьями активов и пассивов, кроме случаев, когда такой зачет предусмотрен соответствующими положениями по бухгалтерскому учету;

3. правила оценки отдельных статей бухгалтерской отчетности устанавливаются соответствующими положениями по бухгалтерскому учету.

Как видно, первоначально правила оценки дебиторской и кредиторской задолженности устанавливаются положениями по бухгалтерскому учету.

Виды оценки дебиторской задолженности и их назначение отражены в таблице 1.1.

Первоначальная стоимость долга равна его величине на день возникновения обязательства в соответствии с условиями договора и необходима для признания дебиторской задолженности в бухгалтерском учете организации. Возникновение дебиторской задолженности неразрывно связано с признанием дохода (выручки) от продажи.

После того как право собственности на товары переходит к контрагенту или переданы результаты работ, выполнены услуги, у партнеров возникает обязанность встречных действий — оплата, встречные поставки. Нарушение сроков (оплаты, поставок и т.п.) приводит к возникновению дебиторской (кредиторской) задолженности.

Таким образом, дебиторская задолженность в бухгалтерском учете возникает:

1) при переходе права собственности на товары;

2) при передаче результатов работ, оказании услуг.

В соответствии с Федеральным законом от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» все хозяйственные операции подлежат своевременной регистрации на счетах бухгалтерского учета на основании первичных учетных документов. Первичный учетный документ составляется в момент совершения операции или непосредственно после ее окончания.

Таблица 1.1. Виды оценки дебиторской задолженности

<table>
<tr><td colspan="3">Назначение (момент применения) оценки</td><td>Виды оценки</td></tr>
<tr><td colspan="3">При признании в учете</td><td>Первоначальная стоимость</td></tr>
<tr><td colspan="3" rowspan="2">При отражении в балансе</td><td>Первоначальная стоимость</td></tr>
<tr><td>Чистая реализационная стоимость</td></tr>
<tr><td>При выбытии с баланса</td><td>Погашение</td><td>Договор в условных</td><td>Текущая стоимость</td></tr>
</table>

	дебитором	единицах	
		Договор с учетом скидок	Текущая стоимость
		В остальных случаях	Первоначальная стоимость
	Уступка права требования	Продажа	Первоначальная стоимость Рыночная стоимость
		В остальных случаях	Первоначальная ст-сть
	Списание	По истечению срока исковой давности	Первоначальная стоимость
		Прощение долга	Первоначальная ст-сть
		При реорганизации	Первоначальная стоимость Рыночная стоимость
		В остальных случаях	Первоначальная ст-сть

Момент перехода права собственности на товар может быть указан в договоре отдельно, и тогда, в соответствии с этим моментом, в бухгалтерском учете отражается дебиторская задолженность.

При отсутствии в договоре момента перехода права собственности этот момент считается наступившим в момент отгрузки товара продавцом, поскольку, в соответствии со ст. 459 Гражданского кодекса РФ «если иное не предусмотрено договором купли-продажи, риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента, когда в соответствии с законом или

договором продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю».

Следовательно, дебиторская задолженность в общем случае отражается в учете:

4. после оформления документов на отгрузку товаров;
5. после подписания акта выполнения работ (услуг).

В разделе II Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утвержденного приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. №

Заметим, что сегодня практически ни один субъект хозяйственной деятельности не существует без дебиторской задолженности, так как ее образование и существование объясняется простыми объективными причинами:

— для организации-должника — это возможность использования дополнительных, причем, бесплатных оборотных средств;

— для организации-кредитора — это расширение рынка сбыта товаров, работ, услуг.

К образованию дебиторской задолженности влечет наличие договорных отношений между контрагентами, когда момент перехода права собственности на товары (работы, услуги) и их оплата не совпадают по времени. Средства, составляющие дебиторскую задолженность организации, отвлекаются из участия в хозяйственном обороте, что, конечно же, не является плюсом для финансового состояния организации.

Рост дебиторской задолженности может привести к финансовому краху хозяйствующего субъекта, поэтому бухгалтерская служба организации должна организовать надлежащий контроль над состоянием дебиторской задолженности, что позволит обеспечить своевременное взыскание средств, составляющих дебиторскую задолженность.

Условием обеспечения финансовой устойчивости организации является превышение суммы дебиторской задолженности над суммой кредиторской задолженности.

Дебиторская задолженность представляет собой имущественные требования организации к юридическим и физическим лицам, которые являются ее должниками.

Дебиторскую задолженность можно рассматривать в трех смыслах: во-первых, как средство погашения кредиторской задолженности, во-вторых, как часть продукции, проданной покупателям, но еще не оплаченной и, в-третьих, как один из элементов оборотных активов, финансируемых за счет собственных либо заемных средств.

Оборотный капитал компании слагается из следующих составляющих:

– денежных средств;

– дебиторской задолженности;

– материально-производственных запасов;

– незавершенного производства;

– расходов будущих периодов.

Следовательно, дебиторская задолженность — это часть оборотного капитала организации.

1.2. Особенности финансового взаимодействия с дебиторами

В результате деятельности любой организации (предприятия) – приобретение сырья, материалов, предоставления каких–либо услуг, возникает взаимодействие между покупателями, заказчиками на основании действующего на нашей территории Гражданского кодекса РФ и существующих правил

бухгалтерского учет Дебиторскую и кредиторскую задолженность можно разделить на две составляющие по сфере возникновения: [39, С. 110]

- задолженность, которая связана с процессом основной деятельности предприятия;
- задолженность, связанная с прочими операциями. Первая группа содержит дебиторскую задолженность (задолженность покупателей) и кредиторскую задолженность (задолженность перед поставщиками). Данный вид задолженности учитывается на двух счетах – 62 и 60 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» соответственно.

К дебиторской задолженности второй составляющей можно отнести:

- авансы, которые выдают физическим лицам (счет 71 «Расчеты с подотчётными лицами»);
- суммы по предъявленным претензиям и судебным искам (счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет 76-2 « «Расчеты по претензиям»);
- задолженность работников организации по товарам, проданным в кредит, выданным займам, возмещению материального ущерба (счет 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»);
- задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал (счет 75 «Расчеты с учредителями», субсчет 75-1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал»;
- счет 76 «задолженность по прочим операциям».

В гражданском кодексе Российской Федерации и Положении о безналичных расчетах в РФ указаны традиционные и наиболее часто применяемые на практике следующие формы расчетов: - платежные поручения - по аккредитиву - чеки - инкассо - платежные требования - векселя - взаимозачет - бартер - расчеты наличными Самой распространенный формой из выше упомянутых безналичных расчетов является расчет платежным поручением. Благодаря такой форме расчетов владелец счета извещает обслуживающий его банк о перечислении указанной суммы со своего счета на счет поставщика.

Платежные поручения используют для предварительных и последующих оплат товаров и услуг, для перечисления платежей различным юридическим и физическим лицам, а также в бюджет и во внебюджетные фонды. Платежное поручение действительно для представления в банк в течение 10 календарных дней со дня, следующего за днем его составления, иными словами со дня его выписки.

Если в платежном поручении не проставлен срок, то датой принятия считается дата принятия поручения банком. Поручение считается выполненным исключительно в момент зачисления оплаты на счет указанный в платежном поручении получателя. Согласно Положению о безналичных расчетах платежное поручение осуществляется банком в срок, предусмотренный законодательством, либо в наиболее короткий промежуток времени, который установлен договором банковского счета. В обязанности банка входит принятие платежных поручений независимо от наличия средств плательщика на счете. В свою очередь платежи по поручениям исполняются по мере зачисления средств на счет клиента, независимо от вида поступлений - частично или полностью. [39, С. 112]

Данная операция существенно упрощает документооборот для банковских клиентов. При расчетах по аккредитивной форме по заявлению аппликанта (плательщик) банк дает распоряжение стороннему банку, обслуживающего бенефициара (в данном случае поставщика), оплатить отгруженные поставщиком товар, услуги на условиях, предусмотренных в аккредитивной форме заявления получателя. Денежные средства аккредитива банк аппликанта депонирует на отдельный счет для последующего покрытия выплат бенефициару обслуживающего его банка по извещениям. Существует также возможность выставления аккредитива за счет ссуды банка. Оплата за товар или услугу по аккредитивной форме расчетов производится по месту нахождения поставщика, сразу после отгрузки товара (проведенной услуги) на основании предъявленной поставщиком банку счетов и ТТН, которые подтверждают факт отгрузки

товарно-материальных ценностей (проведенных услуг). На рисунке 1.3 представлены виды аккредитивов, которые Банки- эмитенты могут открывать



Рисунок 1.3 – Виды аккредитивов, эмитируемых банками [39, С. 114]

Покрытым (депонированным) называется аккредитив, при открытии которого банк перечисляет средства плательщика на всю сумму аккредитива,

итак, дебиторская задолженность – это сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, компаний, а также граждан. В финансовой и экономической литературе уделяется много внимания проблемам управления дебиторской задолженностью. Зачастую в статьях и исследованиях приводится опыт взаимодействия с контрагентами при просрочке, рассматриваются мероприятия, направленные на ее сдерживание или сокращение. Рассмотрим вариант предупреждения просроченной задолженности, заключающийся в выборе наиболее оптимальных контрагентов «покрытия», в распоряжение другого, исполняющего банка, и на весь срок аккредитива. При использовании непокрытого (гарантированного) аккредитива банк плательщика средства не перечисляет, а лишь предоставляет банку получателя право списывать денежные средства со своего корреспондентского счета на сумму аккредитива.

Порядок такого списания определяется соглашением между банками.

Отзывной аккредитив может быть изменен или даже отменен банком на основании письменного распоряжения плательщика и без какого-либо согласования с получателем, а также и без каких либо обязательств банка перед получателем после отзыва аккредитива. Безотзывной аккредитив может отменяться только после получения исполняющим банком письменного

согласия получателя на изменения условий платежа. Не допускается частичное изменение условий безотзывного аккредитива получателем средств.

Подтвержденный (отзывной или безотзывной) аккредитив предусматривает принятие исполняющим банком обязательств производить уплату указанной в договоре суммы независимо от поступлений средств от банка, открывшего подтвержденный аккредитив. Порядок такого подтверждения определяется соглашением между банками.

Чеком является ценная бумага, которой содержит распоряжение чекодателя (плательщика) своему банку произвести оплату указанной суммы чекодержателю. Расчеты по инкассо – являются банковской операцией, благодаря которой банк (банк-эмитент) по распоряжению и за счет денежных средств клиента осуществляет операции по получению платежа от плательщика на основании расчетных документов. Основой взаимоотношений по инкассо составляет договор, в котором стороны прописывают обязательства и определенные права. Банковской обязанностью в данном расчете является получение указанной суммы от плательщика и доставка их получателю, а также предоставление информации получателю средств по изъявленному требованию о причинах задержания оплаты в оговоренные по договору сроки.

Данная услуга для получателя сопряжена обязательством на выплату определенной суммы банку – комиссии, размер которой определен сторонами в договоре. Большинство расчетов между организациями, бюджетами и внебюджетными фондами производятся в виде безналичных платежей: расчёты платёжными поручениями – требованиями.

Такие расчеты ведутся, когда получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчётный документ, содержащий требования к плательщику об уплате получателю через банк определённой суммы за товарно-материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги. Оплата платёжных поручений – требований может осуществляться с их акцептом и без акцепта. - Акцептная форма расчетов применяться тогда, когда уже готовую продукцию отгрузили, а услуги оказали.

Данная форма расчетов позволяет покупателю контролировать выполнение поставщиком таких условий договора, как срок, соблюдение оговоренных условий поставки или цены. Акцепт в расчётах означает согласие плательщика на оплату.

Плательщик имеет право: - отказаться от акцепта счёта в полной сумме в случае отгрузки поставщиком незаконной, недоброкачественной, нестандартной продукции. - сделать частичный отказ от акцепта, который может быть при нарушении поставщиком цен, скидок, поступлении части не заказанной, недоброкачественной продукции; - Платёжное поручение – это распоряжение владельца счёта банку на перечисление денежных средств с его расчётного счёта на счёт получателя денег.

В обязательно порядке в нём указывают назначение подлежащих перечислению сумм. Платёжное поручение передаётся в учреждение банка плательщика в порядке последующего акцепта после получения получателем товарно-материальных ценностей или оказанных ему услуг. К безакцептным платежам относится оплата расчетных документов с банковского счета плательщика независимо от его согласия (акцепта) или в случае, когда такое согласие плательщика не требуется. [36, С. 72]

Данный вид относится к одному из видов бесспорного взыскания средств в случаях, предусмотренных законодательством и указанных в инструкциях центрального банка. В таком случае на документе делается специальная пометка: «Без акцепта». Таким образом, безакцептные платежи — это платежи организаций, предприятий, граждан, осуществляемые на основе платежных требований в бесспорном порядке, не требующие согласия плательщика на их оплату. К одним достаточно простым видам документов, с помощью которого можно зафиксировать обязательство заёмщика по возврату денег кредитору относится вексель. Иными словами вексель — это составленное по установленной законом форме письменное долговое денежное обязательство, выданное одной стороной (векселедателем) другой стороне (векселедержателю).

В общем, вексель — это документ, в котором заёмщик гарантирует кредитору получение определённой суммы денег.

Существует такие виды векселей как простой, когда в сделке участвуют две стороны и переводной вексель – участие принимают три стороны. Векселедатель — сторона, которая выпускает вексель (при простом векселе — заемщик). Векселеполучатель — сторона, которой направлен платеж по векселю (при простом векселе — кредитор). Плательщик (трассат) — сторона, которая выплачивает вексельную сумму за векселедателя. На простом векселе не указывается, кто является получателем денег. Это ценная бумага на предъявителя.

Переводной вексель выписывает трассант (например, покупатель товара) на имя ремитента (продавца товара и получателя средств). В таком векселе содержится письменный приказ банку (трассату) выплатить ремитенту вексельную сумму. [39, С. 112]

При передаче векселя на обороте ставится передаточная надпись — индоссамент.

Акцепт — это письменное согласие на выполнение обязательств по векселю. Свое согласие трассат подтверждает надписью на лицевой стороне векселя.

Учет векселя — это выдача денег кредитору. Особенности векселя - безусловность денежного обязательства подразумевает, что никакие условия не могут отменить обязательство уплатить определенную сумму векселедержателю; - самостоятельность означает, что вексель юридически не привязан к конкретному договору, он возникает в результате определенной сделки, но обособляется от нее и существует как отдельный документ; - строго определенная форма заполнения, вексель должен содержать все необходимые реквизиты, отсутствие хотя бы одного из них делает его ничтожным.

В случае отсутствия денежных средств существует возможность использования товарообменной операции. Согласно ст. 567 ГК РФ сделку между двумя организациями можно производить, основываясь на договоре мены. По данному договору обе стороны обязаны передать в собственность указанный в

договоре товар в обмен на другой, также определенный в договоре. В таких ситуациях обе стороны осуществляют роль как продавца товара, который они на основании договора обязуются передать, и покупателя товара, который они обязуются принять в обмен. На основании ст. 568 ГК РФ, если из договора мены не предусматривает иное, товары, которые подлежат обмену, считаются равноценными. Согласно этой же статье, расходы на передачу и принятие обмениваемых товаров исполняются всегда той стороной, которая несет соответственные обязанности. Если обмениваемые товары неравноценны, в договоре мены необходимо указать стоимость каждого товара, подлежащего обмену.

1.3. Методы управления дебиторской задолженностью

Все фирмы стараются производить продажу товара с немедленной оплатой, но требования конкуренции вынуждают соглашаться на отсрочку платежей, в результате чего появляется дебиторская задолженность. Проблема ликвидности дебиторской задолженности становится ключевой почти в каждой организации. В ней, в свою очередь, выделяют несколько проблем: оптимальный объем, оборачиваемость, качество дебиторской задолженности. Решение этих проблем требует квалифицированного управления дебиторской задолженностью, что является одним из способов укрепления финансового положения фирмы. Опыт реформирования предприятий показывает, что меры по возврату дебиторской задолженности входят в группу наиболее действенных мер повышения эффективности за счет внутренних резервов предприятия и могут быстро принести положительный результат. Возврат задолженности в сжатые сроки – реальная возможность пополнения дефицитных оборотных средств. Управление дебиторской задолженностью может быть отождествлено с любым другим видом управления как процесс реализации специфических управленческих функций: планирования, организации, мотивации, стимулирования и контроля [13, с. 185].

На уровень дебиторской задолженности влияет множество факторов как объективного, так и субъективного характера. К объективным факторам относятся экономические условия, в которых осуществляется предпринимательская деятельность. К субъективным факторам следует отнести профессиональный уровень финансового менеджера, кредитную политику предприятия, влияющую на реализацию. Средний срок оплаты счетов дебиторов в днях – один из важнейших элементов анализа дебиторской задолженности. Средний срок оплаты счетов дебиторов, или период оборота дебиторской задолженности, показывает среднее число дней, требуемое для взыскания (инкассирования) задолженности [28, с. 556].

Анализ текущей дебиторской задолженности в предыдущем периоде проводится с целью оценки уровня и состава текущей дебиторской задолженности. При этом анализируется кредит, предоставляемый в товарной форме покупателям в виде отсрочки платежа (коммерческий кредит), а также кредит, предоставляемый конечному потребителю товаров и услуг (потребительский кредит). Прежде всего, выделяется чистая реализационная стоимость текущей дебиторской задолженности, т.е. сумма долгов за товары и услуги за вычетом суммы сомнительных долгов. Затем оценивается уровень дебиторской задолженности за предшествующий период и его динамика. После этого находят средний период инкассации дебиторской задолженности. На следующей стадии оценивается состав дебиторской задолженности по срокам ее инкассации. И наконец, определяют эффект, полученный от инвестирования средств в дебиторскую задолженность. Эффект от инвестирования средств в дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями равен дополнительной прибыли предприятия, полученной от увеличения объема реализации продукции за счет предоставления кредита, за вычетом текущих затрат предприятия, связанных с организацией кредитования и инкассации, и суммы прямых финансовых потерь от невозврата долга.

Выбор типа кредитной политики по отношению к покупателям продукции позволяет определить формы осуществления реализации продукции в кредит и тип кредитной политики по каждой из форм. К формам кредитной политики относятся коммерческий и потребительский кредит. Тип кредитной политики может быть консервативным, умеренным и агрессивным [26, с. 235].

Консервативный тип кредитной политики направлен на уменьшение риска за счет сокращения круга покупателей повышенного риска. В рамках этого типа минимизируются сроки кредита и его размеры, ужесточаются условия предоставления кредита, повышается его стоимость, используются жесткие процедуры инкассации [25, с. 114].

Умеренный тип кредитной политики ориентируется на средние условия, в частности на средний уровень риска. Агрессивный тип кредитной политики предполагает получение максимальной прибыли за счет дебиторской задолженности. Эта политика направлена на более рисковые группы покупателей, увеличение срока и размера кредита, а также снижение стоимости кредита. При принятии решения о типе кредитной деятельности фирмы стратегические направления в области кредитной политики можно выявить с помощью матричного метода, одного из признанных методов анализа стратегии в менеджменте [24, с. 199].

Комплекс задач, определяемых целями кредитной политики организации, решение которых будет способствовать в том числе сокращению дебиторской задолженности, включает в себя:

- определение кредитных лимитов в отношениях с покупателями (заказчиками);
- контроль за сроками погашения дебиторской задолженности и принятие последующих мер по ее взысканию (напоминание, санкции и т.п.);
- сбор и управление информацией о покупателях (заказчиках);

- оценку платежеспособности покупателя (заказчика);
- контроль платежных условий заказов;
- мониторинг дебиторской задолженности (периода оборота, оборачиваемости, возраста дебиторской задолженности и т.д.);
- анализ, планирование и контроль кредитных и долговых отношений;
- коммуникацию со службами маркетинга, ценообразования и др.

Весьма актуален вопрос о правомочности сопоставления дебиторской и кредиторской задолженности. Здесь позиции аналитика и бухгалтера могут быть диаметрально противоположными: первый допускает возможность сопоставления, второй – нет [23, с. 224].

Из всего сказанного вытекают общие рекомендации управления дебиторской задолженностью:

1. установить контроль за состоянием расчетов с покупателями;
2. следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и привлечения дополнительно дорогостоящих источников финансирования;
3. использовать предоставление скидок при долгосрочной оплате.

Методы управления дебиторской задолженностью

Всю совокупность используемых методов и инструментов управления дебиторской задолженностью можно разделить на три большие группы:

- инвестиционно-кредитные методы и инструменты позволяют формировать оптимальные, т. е. соответствующие целям и задачам управления дебиторской задолженностью, параметры вложения оборотного капитала в дебиторскую задолженность. Именно эти методы в условиях кризиса являются наиболее востребованными;

- инкассационные методы и инструменты - их применение обеспечивает своевременность исполнения дебиторами обязательств по предоставленному коммерческому кредиту;
- методы и инструменты рефинансирования дебиторской задолженности дают компании возможность не только получить денежные средства, инвестированные в дебиторскую задолженность, но и, передавая дебиторскую задолженность третьим лицам, управлять качеством этого актива.

К наиболее распространенным методам и инструментам первой группы относятся:

- метод прямого счета оптимального объема "инвестиций" в дебиторскую задолженность;
- аналитический метод определения оптимального объема "инвестиций" в дебиторскую задолженность;
- метод чистой приведенной стоимости определения оптимального объема "инвестиций" в дебиторскую задолженность;
- метод определения оптимального объема "инвестиций" в дебиторскую задолженность на основе вероятности погашения долга;
- метод окупаемости (период предоставления кредита);
- метод сезонных датировок;
- метод сценариев;
- стандарты кредитоспособности.

Результаты использования этих методов и инструментов зависят от нескольких факторов: от традиций, сложившихся в конкретной отрасли; степени влияния компании на рынок товаров; достоверности маркетинговой информации; доступности и стоимости финансовых источников; типа выбранной кредитной политики; соотношения себестоимости и цены продукции и др. [19, с. 157].

К инкассационным методам и инструментам относятся методы работы с каждым конкретным клиентом, начиная от анализа его платежеспособности, выгодности этого клиента для компании, присвоения и изменения кредитного рейтинга и заканчивая процедурами взыскания задолженности. В эту группу включаются такие методы и инструменты, как анализ структуры дебиторской задолженности, расчеты размера скидки за ранний платеж и периода предоставления этой скидки, инкассационная политика, система мотивации персонала, участвующего в управлении дебиторской задолженностью.

К методам и инструментам рефинансирования дебиторской задолженности относятся дисконтирование счетов, передача задолженности коллекторскому агентству, договор факторинга, форфейтинг, выпуск краткосрочных ценных бумаг, секьюритизация и использование деривативов (производных ценных бумаг) [17, с. 245].

Дисконтирование счетов - продажа третьему лицу с дисконтом права требования по одному или нескольким счетам.

Договор факторинга - уступка дебиторской задолженности финансовому учреждению взамен на немедленное финансирование и услуги по управлению дебиторской задолженностью конкретных покупателей.

Форфейтинг (экспортный факторинг) аналогичен договору факторинга, но в этом случае возникновение уступаемой дебиторской задолженности в обязательном порядке связано с экспортной операцией.

Секьюритизация предполагает создание новой компании, которая выпускает ценные бумаги и деривативы, обеспеченные дебиторской задолженностью, принадлежащей учредителю.

Деривативы (производные ценные бумаги) - это финансовые контракты (например, опционы, свопы и др.), в основе которых заложены события, связанные с дебиторской задолженностью. Например, "своп на кредитный дефолт", согласно которому одна из сторон оплачивает фиксированные

периодические купоны за срочность (продолжительность) сделки, а другая сторона не осуществляет платежей до тех пор, пока не случится какое-либо оговоренное сторонами событие (например, не оплата дебиторской задолженности в срок) [13, с. 152].

Заметим, что под эффективным управлением дебиторской задолженностью понимается система принятия и реализации решений относительно этого актива, приводящая к оптимизации денежного потока от текущей деятельности предприятия при минимизации затрат на управление дебиторской задолженностью за некоторый период времени. В определении не случайно используется слово "оптимальный", т. е. наилучший, наиболее соответствующий определенным условиям и задачам, так как финансовая политика, стратегия фирмы на определенной стадии ее развития могут быть направлены на постановку разных целей и решение различных задач (например, сохранение, стабилизация или увеличение денежного потока, завоевание определенного сектора рынка с допуском убытков на первоначальном этапе и др.) [7, с. 227].

1.4. Нормативное регулирование учета расчетов с покупателями и заказчиками

Просроченная дебиторская задолженность подразделяется на сомнительную и безнадежную задолженность в соответствии с НК РФ. Согласно пункту 1 статьи 266 НК РФ, «сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией». По истечении срока исковой давности (3 года) сомнительная дебиторская задолженность переходит в категорию безнадежной задолженности, то есть в группу не реальной к взысканию.

В соответствии с пунктом 2 статьи 266 НК РФ, «безнадежными долгами (долгами, нереальными к взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации» [2].

На основе знаний о видах задолженности в зависимости от сроков (времени) погашение суммы долго организация может планировать денежные потоки, и требовать в досудебном или судебном порядке возврат просроченных сумм. Во-вторых, выделяют «объектный» (в зависимости от объекта возникновения задолженности) классификационный признак, по которому дебиторская задолженность делится на задолженность: - за товары, услуги, работы (включая не оплаченные в установленные договором сроки); - по полученным векселям; - по расчетам с бюджетом (включая ввозной НДС, который уплачивается на таможне); - по расчетам с персоналом (материально ответственные и подотчетные лица); - прочая дебиторская задолженность (например, долги филиалов, дочерних фирм, зависимых компаний, долги по взносам в уставной капитал) [24].

Информация о видах задолженности по объектам позволяет юридически верно организовывать расчеты с дебиторами и осуществлять детализацию задолженности по счетам и субсчетам бухгалтерского учета. Третьим классификационным признаком называют деление дебиторской задолженности в зависимости от принадлежности участников расчетов к одной организации на внешнюю (задолженность контрагентов, а именно: покупателей, заказчиков, заемщиков, поставщиков и подрядчиков) и внутреннюю (задолженность работников организации: подотчетных лиц, работников, взявших займы у организации, материально-ответственных лиц по возмещению ущерба, учредителей по взносам в уставный капитал).

В трудах Бланк И.А. дебиторская задолженность - это сумма задолженности в пользу предприятия, представленную финансовыми обязательствами юридических и физических лиц по расчетам за товары, работы и услуги.

Тихомиров Е.Ф. определяет дебиторскую задолженность, как результат с одной стороны предоплаты за приобретаемые ресурсы, а с другой стороны товарный (коммерческий кредит), то есть предоставление покупателям отсрочки платежа за проданную им продукцию [11, С. 29].

Таким образом, рассмотрено различное количество формулировок понятия дебиторской задолженности. Её именуют, и как часть оборотного капитала, и суммой задолженности в пользу предприятия от физических и юридических лиц и неполученной частью выручки предприятия. Данные понятия не исключают друг друга, а взаимодополняют.

С учетом вышесказанного, можно сформулировать следующее определение данного вида обязательств. Дебиторская задолженность - это в одно время и часть оборотных активов и неполученная часть выручки предприятия, выражающая задолженность физических и юридических лиц в пользу данного предприятия в результате финансово-хозяйственных операций между ними.

Тогда управление дебиторской задолженностью является частью общей политикой по управлению выручкой и оборотными активами предприятия, заключающаяся в определении оптимального размера задолженности и ее своевременной инкассации.

Поскольку существует множество подходов к определению понятия дебиторская задолженность, ее необходимо классифицировать по различного рода критериям.

Таблица 1.4. Классификация дебиторской задолженности по «причинам возникновения» [35]

Вид дебиторской задолженности	Причина возникновения
1. Задолженность покупателей и заказчиков	Представление покупателям и заказчикам товарного кредита на условиях отсрочки платежа

2. Прочая дебиторская задолженность	
Векселя к получению	Получение обеспечения в счет предоставленного товарного (коммерческого) кредита.
Задолженность дочерних и зависимых обществ	Совершение хозяйственных операций с аффилированными лицами
Задолженность участников (учредителей) по вкладам в уставной капитал	Формирование собственного капитала компании
Авансы выданные	Предоплата за товары, работы, услуги, предоставляемая поставщиками
Прочие дебиторы	совершение хозяйственных операций с физическими лицами; предоплата по налогам и сборам; прочие расчеты с юридическими лицами.

Первой классификацией, является «причина возникновения» дебиторской задолженности. Причина возникновения, определяется исходя из видов дебиторской задолженности, отражённых в нормативно правовом акте РФ ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». В составе дебиторской задолженности представлены следующие виды задолженности и причины их возникновения (табл. 1.3):

-По продолжительности

-По данным бухгалтерской отчетности дебиторская задолженность так же представлена следующим группами:

-краткосрочная дебиторская задолженность, то есть срок погашения которой, менее 12 месяцев;

-долгосрочная дебиторская задолженность, срок погашения которой более 12 месяцев от отчётной даты.

Разделение дебиторской задолженности на долгосрочную и краткосрочную необходимо:

-чтобы обозначить порядок ликвидности активов в балансе в соответствии с п. 19 ПБУ 4/99.

-дать возможность определить источники финансирования дебиторской задолженности. Финансирование краткосрочной задолженности формируется, преимущественно, краткосрочными обязательствами. А долгосрочная дебиторская задолженность финансируется за счет собственных средств (уставной капитал, прибыль) и долгосрочных обязательств, снизить риск невозврата задолженности. Увеличение долгосрочной дебиторской задолженности должно служить для финансовых служб знаком для усиления мер в отношении погашения задолженности.

По своевременности исполнения обязательств, предусмотренных договором, дебиторскую задолженность подразделяют на следующие виды:

-срочную (непросроченную) - срок погашения данной задолженности, установленный договором, еще не наступил.

-просроченную - образуется после истечения срока, установленного договором. Данный вид задолженности требует повышенного внимания со стороны предприятия, так как она и образует сомнительную и безнадежную дебиторскую задолженность.

-отсроченная дебиторская задолженность. Согласно п. 1 ст. 823 ГК РФ, предприятие может представлять своим покупателям коммерческий кредит, по результатам заключенного договора на условии отсрочки и рассрочки платежа за товары работы и услуги [43, С.7]. Отсрочка платежа является результатом реструктуризации долга по согласованию с контрагентом.

Просроченная дебиторская задолженность может быть истребованной и неистребованной.

Истребованная дебиторская задолженность - это задолженность, по которой предприятие-кредитор, своевременно и в полном объёме выполнил все требующиеся меры по ее взысканию. Свидетельством предпринятых действий

могут быть: составление акта сверки суммы задолженности, предъявление претензий и судебный иск к дебитору, предложение по проведению взаиморасчетов и реструктуризации долга.

Неистребованной - является задолженность, по которой предприятие-кредитор не предприняло никаких документально подтвержденных мер по взысканию задолженности с дебитора.

Классификация - с позиции своевременного исполнения обязательств, проводится для обеспечения контроля за погашением дебиторской задолженности. Она необходима для анализа уровня ликвидности и платёжеспособности коммерческих предприятий.

Рассмотренные классификации дебиторской задолженности можно дополнить. Достаточно часто, при анализе финансового состояния предприятия возникает потребность в данных о том: насколько гарантировано погашение дебиторская задолженности активами дебитора или третьих лиц и есть ли возможность взыскать имеющуюся у предприятия дебиторскую задолженность. По обеспечению гарантией погашения дебиторскую задолженность можно разделить на: обеспеченную и необеспеченную.

В главе 23 (п.1 ст. 329 ГК РФ) «Способы обеспечения и исполнение обязательств» говорится, что обязательство может обеспечиваться неустойкой, залогом, удержанием вещи должника, поручительством, независимой гарантией, задатком.

В случае, если дебиторская задолженность обеспеченна залогом - продавец вправе получить причитающиеся ему денежную сумму или иное имущество, при неисполнении обязательств должником (залогодателем), из стоимости заложенного имущества (предмета залога). Залогодателем может быть как само предприятие-должник, так и третье-лицо.

Под неустойкой (штрафом, пеней) признается денежная сумма, которую должен уплатить дебитор предприятию-кредитору, при ненадлежащем исполнении обязательств.

По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части (п.1 ст. 361 ГК РФ). [3, С. 10]

По независимой гарантии гарант принимает на себя по просьбе другого лица (принципала) обязанность уплатить указанному им третьему лицу (бенефициару) определенную денежную сумму при условии данного грантом обязательства. (п.1 ст. 368 ГК РФ).

Независимые гарантии могут выдаваться банками или другими кредитными организациями, так же другими коммерческими предприятиями.
Благодаря классификации по обеспечению дебиторская задолженность может быть оценена с точки зрения риска погашения. Предприятие-кредитор может определить, какая часть дебиторской задолженности гарантировано будет взыскана с дебиторов.

Классификация дебиторской задолженности по возможности взыскания, делит задолженность на следующие группы:

-надежную;

-сомнительную;

-безнадежную.

Надежная дебиторская задолженность - это задолженность в пределах срока, установленного договором, а так же, имеющая обеспечение в виде залога, неустойки, поручительства или независимой гарантии.

Сомнительная дебиторская задолженность. Под сомнительным догом (ст.266 НК РФ) понимается любая задолженность пред налогоплательщиками, не оплаченная в срок или, которая с высокой вероятностью не будет погашена в срок, установленный договором и немеющая залога, поручительства или независимой гарантии.

Согласно п.70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ: организация создает резерв сомнительных долгов, если дебиторская заложенность является сомнительной с отнесением суммы резерва на финансовый результат организации.

Сумма резерва не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода.

Создание резерва по сомнительным долгам происходит в результате инвентаризации дебиторской задолженности, проводимой на последнее число отчетного (налогового) периода и при этом в создание резервов включаются, согласно ст. 266 НК РФ:

-сомнительная задолженность свыше 90 календарных дней - включается в полной сумме в результате инвентаризации;

-заложенность по срокам возникновения от 45-90 календарных дней включается 50% от суммы выявленной задолженности в результате инвентаризации;

-заложенность по срокам возникновения до 45 календарных дней - не включается в резерв.

Данный вид дебиторской задолженности, тем не менее, имеет вероятность погашения при вовремя предпринятых мерах по возврату задолженности.

Безнадежная дебиторская задолженность - это долги, по которым истек срок исковой давности (общий срок (ст.196 ГК РФ) - 3 года с момента наступления), в соответствии с НК РФ следует списывать на внереализационные расходы, что уменьшает, в конечном счете, налогооблагаемую прибыль. Списывать безнадежную задолженность необходимо сразу по истечению срока исковой давности. [43, С. 12]

Для списания, данной дебиторской задолженности Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ п.77 определяет следующие меры: инвентаризация просроченных данных на счетах бухгалтерского учета; принятие мер по взысканию задолженности:

-письменное обоснование главного бухгалтера о необходимости списания дебиторской задолженности;

-приказ (распоряжение) руководителя организации о списании задолженности на финансовый результат коммерческой организации:

-запись в бухгалтерском учете;

-списание долга в убыток (из-за неплатежеспособности должника) не означает аннулирование задолженности. Эта задолженность отражается в бухгалтерском балансе организации в течении 5 лет на специальном забалансовом счете.

Данная классификация дебиторской задолженности по возможности взыскания позволяет: определить качественный состав дебиторской задолженности; помогает предприятию-кредитору добросовестных и недобросовестных дебиторов. Каждое предприятие, независимо области своей деятельности, самостоятельно решает, как классифицировать дебиторскую задолженность. Важно, то что, чем больше видов классификаций, тем меньше потребуется работы со стороны финансовых служб организаций, для определения направлений по оптимизации дебиторской задолженности.

ГЛАВА 2. Особенности организации управления дебиторской задолженностью ООО «СТОЛИЧНАЯ БУМАГА»

2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия

Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Столичная бумага»

Краткое наименование: ООО «Столичная бумага»

Регион: Московская область

Адрес: 127474, г. Москва, Дмитровское шоссе, д. 60А

Генеральный директор: Кабанов Василий Геннадьевич

Главный бухгалтер: Митькин Андрей Евгеньевич

ОГРН 1157746914918

ИНН 7713405612

КПП 771301001

ОКПО 51021050

ОКВЭД 21.22

ОКТМО 45335000

ОКАТО 45277559000

Вид собственности: Частная собственность

ОКОПФ: Общество с ограниченной ответственностью

ООО «Столичная бумага» была основа в 2006 году в Москве, и с тех пор активно развивается. Первые годы компания занималась дистрибуцией санитарно-гигиенической продукции, поставляя товары в торговые сети Москвы и других регионов России.

В 2010 году было принято решение организовать собственное производство для того, чтобы обеспечить клиентов максимальным ассортиментом продукции, а также организовать строгий контроль качества выпускаемой продукции.

Таким образом, с января 2010 года наша компания стала производить и поставлять бумажную продукцию под собственными торговыми марками (СТМ) сетей.

Сначала производственные мощности компании состояли из одного китайского станка для производства туалетной бумаги и бумажных полотенец, с ручной резкой рулончиков и ручной упаковкой в пакеты. Но компания никогда не стоит на месте, поэтому каждый год она увеличивает парк оборудования, автоматизирует и модернизирует производственные мощности.

На сегодняшний день ООО «Столичная Бумага» является одним из крупнейших производителей бумажно-гигиенической продукции в Московском регионе. Производственная база компании — это парк современных высокотехнологичных станков европейского производства, который позволяет выпускать большие объемы качественной продукции, отвечающим строгим требованиям современного потребителя.

Ассортимент выпускаемой продукции постоянно расширяется, и в том числе включает в себя:

- туалетную бумагу
- косметические салфетки
- бумажные полотенца
- бумажные косметические платочки
- профессиональные бумажные полотенца

В настоящий момент наша компания сотрудничает с крупнейшими торговыми сетями, такими как «Метро Кеш энд Керри», «Билла», «Гиперглобус», «Верный», «Магнолия», «Заодно» и «Я любимый», ТД «Перекресток», «X5» и «Руссбланкоиздат» другими.

Продукция под нашей собственной ТМ «Jasmin» была запущена в производство в июне 2013 года и на данный момент продается уже более чем в 500 магазинах в Москве и по всей России.

Организация производственного процесса в пространстве обеспечивается производственной структурой предприятия, под которой понимается состав основных, вспомогательных цехов и обслуживающих подразделений (рис. 1)



Рисунок 1 - Производственная структура управления ООО «Столичная бумага»

Что касается организационной структуры, то это форма разделения и кооперации управленческой деятельности, в рамках которой происходит процесс управления, направленный на достижение целей организации. Схема структурных подразделений предприятия и руководящий состав с указанием соподчиненности изображена на рисунке 2.

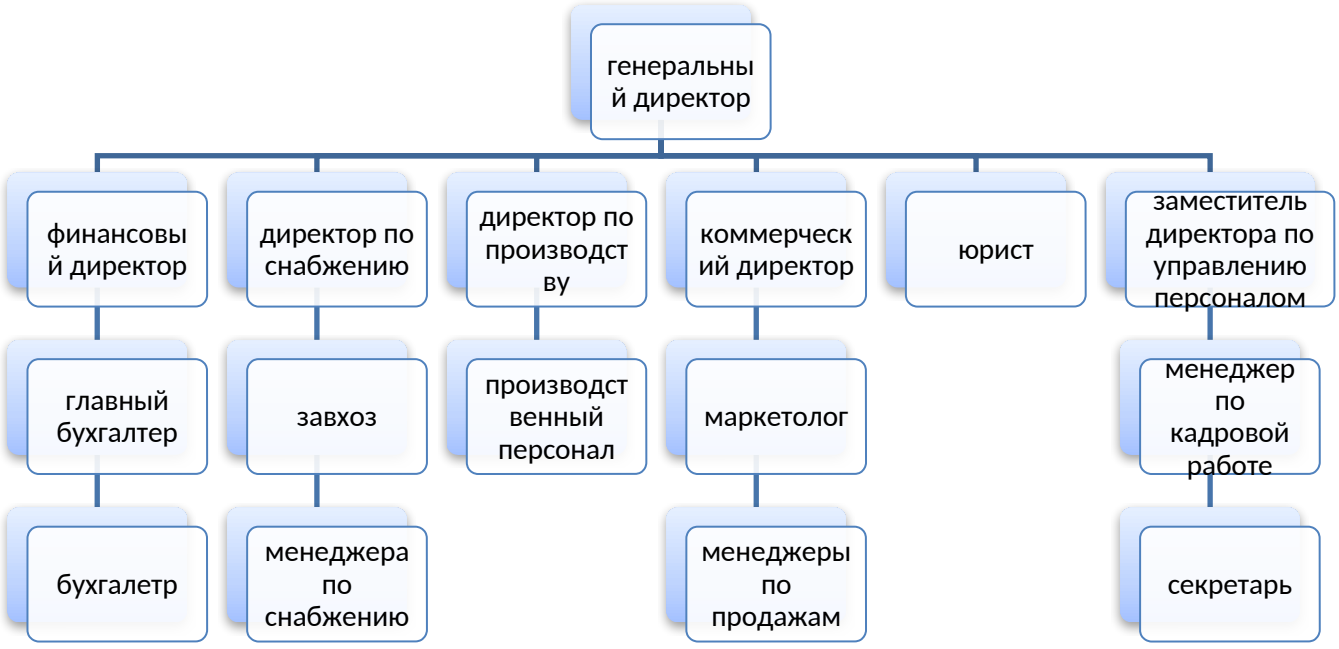

Рисунок 2 - Организационная структура управления ООО «Столичная бумага»

Финансовый результат деятельности предприятия за отчетный период характеризуется системой взаимосвязанных отчетных показателей. К ним относятся: валовая продукция, стоимость основных средств, энергетические мощности, среднегодовая численность работников, финансовые результаты. Финансовый анализ применяется для исследования экономических процессов и экономических отношений в системе хозяйственной деятельности предприятия, показывает сильные и слабые стороны предприятия и используется для принятия оптимального управленческого решения, позволяет проконтролировать правильность движения финансовых потоков денежных средств организации и проверить соблюдение норм и нормативов расходования финансовых, материальных ресурсов и целесообразность осуществления затрат.

2.2. Оценка финансового состояния по данным бухгалтерской отчетности

Оценка основных финансово-экономических показателей деятельности предприятия позволяет дать общую оценку работы предприятия, не раскрывая внутреннего содержания каждого фактора, повлиявшего на формирование отдельных показателей, а также дать возможность непосредственно ознакомиться с масштабами хозяйственной деятельности, ее особенностями и т.д.

Представленный в данном отчете анализ финансового состояния ООО "СТОЛИЧНАЯ БУМАГА" выполнен за период с 01.01.2017 по 31.12.2017 г. (1 год). Деятельность ООО "СТОЛИЧНАЯ БУМАГА" отнесена к отрасли " Производство бумажных изделий хозяйственно-бытового и санитарно-гигиенического назначения" (класс по ОКВЭД – 21.22), что было учтено при качественной оценке значений финансовых показателей.

Таблица 3 - Структура имущества и источники его формирования

Показатель	Значение показателя				Изменение за анализируемый период	
	в *тыс. руб.*		в % к валюте баланса		*тыс. руб.* (гр.3-гр.2)	± % ((гр.3-гр.2) : гр.2)
	31.12.2016	31.12.2017	на начало анализируемого периода (31.12.2016)	на конец анализируемого периода (31.12.2017)		
1	2	3	4	5	6	7
Актив						
1. Внеоборотные активы	2 686	2364	5,4	-12	-322	-12
в том числе: основные средства	2 686	2364	5,4	-12	-322	-12
2. Оборотные, всего	47 121	65609	94,6	39,2	18488	39,2
в том числе: запасы	20 650	33399	41,5	61,7	12749	61,7
дебиторская задолженность	24 127	30078	48,4	24,6	5951	24,6
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	2 008	1838	4	-9	-170	-9
Пассив						
1. Собственный капитал	1 484	3613	3	143	2129	143
2. Долгосрочные обязательства, всего	10 000	2000	20,1	-80	-8000	-80
в том числе: заемные средства	10 000	2000	20,1	-80	-8000	-80
3. Краткосрочные обязательства*, всего	38 324	62361	76,9	62,7	24037	62,7
Валюта баланса	**49 807**	**67974**	**100**	**100**	**+49 807**	**–**

* Без доходов будущих периодов, возникших в связи с безвозмездным получением имущества и государственной помощи, включенных в собственный капитал.

Соотношение основных качественных групп активов организации по состоянию на 31.12.2017 характеризуется значительной долей (94,6%) текущих активов и незначительным процентом вне оборотных средств.

Структура активов организации в разрезе основных групп представлена ниже на диаграмме:

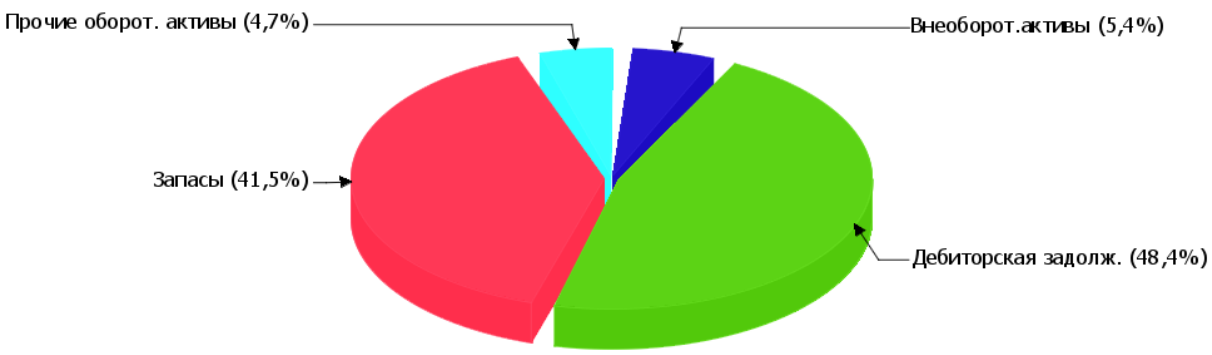

Рисунок 3 - Структура активов организации на 31 декабря 2017 года

На последний день анализируемого периода (31.12.2017) собственный капитал организации равнялся 3613,0 тыс. руб. За рассматриваемый период (с 31 декабря 2016 г. по 31 декабря 2017 г.) изменение собственного капитала составило +2129,0 тыс. руб.

Таблица 4 - Оценка стоимости чистых активов организации

Показатель	Значение показателя				Изменение	
	в *тыс. руб.*		в % к валюте баланса		*тыс. руб.* (гр.3-гр.2)	± % ((гр.3-гр.2) : гр.2)
	31.12.2016	31.12.2017	на начало анализируемого периода (31.12.2016)	на конец анализируемого периода (31.12.2017)		
1	2	3	4	5	6	7
1. Чистые активы	1 484	3613	3	143	+2129	143
2.Уставный капитал	10	10	<0,1	-	-	-
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	1 474	3603	3	144	+2119	144

Чистые активы организации на последний день анализируемого периода (31.12.2017) намного (в 144 раза) превышают уставный капитал. Это

положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации.

К тому же, определив текущее состояние показателя, следует отметить увеличение чистых активов за последний год. Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку. Наглядное изменение чистых активов и уставного капитал представлено на следующем графике.



Рисунок 4 - Динамика чистых активов и уставного капитала

2.3 Анализ основных финансово-экономических показателей ООО «Столичная бумага»

Таблица 5 - Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя		Излишек (недостаток)*	
	на начало анализируемого периода (31.12.2016)	на конец анализируемого периода (31.12.2017)	на 31.12.2016	на 31.12.2017
1	2	3	4	5
$СОС_1$ (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	0	-1 202	–	-21 852
$СОС_2$ (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов; фактически равен чистому оборотному капиталу, Net Working Capital)	**0**	**8 798**	**–**	**-11 852**
$СОС_3$ (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	0	8 798	–	-11 852

*Излишек (недостаток) СОС рассчитывается как разница между собственными оборотными средствами и величиной запасов и затрат.

Поскольку на 31.12.2016 наблюдается недостаток собственных оборотных средств, рассчитанных по всем трем вариантам, финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как неудовлетворительное. При этом нужно обратить внимание, что все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за анализируемый период ухудшили свои значения

Таблица 6 - Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, *тыс. руб.*	Прирост за анализ. период, %	Норм. соотно-шение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, *тыс. руб.*	Прирост за анализ. период, %	Излишек/ недостаток платеж. средств *тыс. руб.*, (гр.2 - гр.6)
1	2	3	4	5	6	7	8
А1. Высоколиквидные активы (ден. ср-ва + краткосрочные фин. вложения)	1838	–170	≥	П1. Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства) (текущ. кред. задолж.)	62361	+24037	**+60523**
А2. Быстрореализуемые активы (краткосрочная деб. задолженность)	30078	+5951	≥	П2. Среднесрочные обязательства (краткосроч. обязательства кроме текущ. кредит. задолж.)	0	–	**+30078**
А3. Медленно реализуемые активы (прочие оборот. активы)	295	–41	≥	П3. Долгосрочные обязательства	2000	–8000	**+1705**
А4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	2364	–322	≤	П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	3613	+2129	**+1 249**

Из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации, выполняется два. Организация неспособна погасить наиболее срочные обязательства за счет высоколиквидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений), которые составляют только 5% от достаточной величины. В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае краткосрочные кредиты и займы (среднесрочные обязательства) отсутствуют.

В приведенной ниже таблице обобщены основные финансовые результаты деятельности ООО "СТОЛИЧНАЯ БУМАГА" за рассматриваемый период (с 31 декабря 2016 г. по 31 декабря 2017 г.) и аналогичный период прошлого года.

По данным "Отчета о финансовых результатах" за весь анализируемый период организация получила прибыль от продаж в размере 2 424 тыс. руб., что составляет 1,1% от выручки.

Убыток от прочих операций за последний год составил 585 тыс. руб.

Таблица 7 - Основные финансовые результаты деятельности ООО «Столичная бумага»

Показатель	Значение показателя, *тыс. руб.*
	2017 г.
1	2
1. Выручка	306655
2. Расходы по обычным видам деятельности	174887
3. *Прибыль (убыток) от продаж* (1-2)	131768
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	209682
5. *EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов)* (3+4)	341450
6. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	532
7. Чистая прибыль (убыток)	2129

Организация не применяет ПБУ 18/02 "Учет расчетов по налогу на прибыль", что допустимо в случае, если организация является субъектом малого предпринимательства и вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета.

Таблица 8 - Анализ рентабельности

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)
	2017 г.
1	2
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: 4% и более.	1,1
2. Рентабельность продаж по EBIT (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	0,8
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: 2% и более.	0,7

Справочно: Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	1,1

Представленные в таблице показатели рентабельности за последний год имеют положительные значения как следствие прибыльной деятельности ООО "СТОЛИЧНАЯ БУМАГА".

Ниже по качественному признаку обобщены важнейшие показатели финансового положения и результаты деятельности ООО "СТОЛИЧНАЯ БУМАГА" за последний год.

Показатели финансового положения и результатов деятельности ООО "СТОЛИЧНАЯ БУМАГА", имеющие исключительно хорошие значения:

- чистые активы превышают уставный капитал, к тому же они увеличились за анализируемый период;
- за последний год получена прибыль от продаж (2 424 тыс. руб.);
- чистая прибыль за последний год составила 1 473 тыс. руб.

Положительно результаты деятельности организации характеризует следующий показатель – хорошая рентабельность активов.

Следующие 6 показателей финансового положения организации имеют неудовлетворительные значения:

- высокая зависимость организации от заемного капитала;
- значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, является не соответствующем норме;
- коэффициент текущей (общей) ликвидности не укладывается в нормативное значение;
- коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности не укладывается в нормативное значение;
- коэффициент абсолютной ликвидности ниже принятой нормы;
- не соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения.

Показатели финансового положения ООО "СТОЛИЧНАЯ БУМАГА", имеющие критические значения:

- коэффициент покрытия инвестиций значительно ниже нормы (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет 45% (нормальное значение: не менее 75%);
- крайне неустойчивое финансовое положение по величине собственных оборотных средств.

3. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И МЕРЫ ПО ИХ РЕШЕНИЮ В ООО «СТОЛИЧНАЯ БУМАГА»

3.1. Анализ проблемы дебиторской задолженности

Состояние задолженности, её и качество существенное влияние финансовое состояние По российским дебиторская задолженность среднем составляет 33 % активов организаций. дебиторской задолженности многими факторами: продукции и насыщенности ею емкостью рынка, условиями и системой расчетов конкретном предприятии, и аккуратностью дебиторов.

По результатам проведенного анализа дебиторский и кредиторской задолженности можно выделить следующие основные проблемы в обозначенной области, а также дать их характеристики и выявить риски, если эти проблемы не будут решены.

Таблица 9 - Обоснование необходимости совершенствования управления дебиторской и кредиторской задолженностью

Наименование выявленной проблемы	Характеристика выявленных проблем	Риски при не решении выявленных проблем
1	2	3
Отсутствие достоверной информации о сроках погашения обязательств, в том числе о величине затрат, связанных с изменением размера дебиторской задолженности и времени ее инкассации	1. Низкие показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.	Подобная ситуация может привести к уменьшению получаемой организацией прибыли и грозит снижением показателя быстрой ликвидности (платежеспособности)
Отсутствие системы планирования дебиторской и кредиторской задолженности	1. Удельный вес в текущих активах дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев, составил: в 2016 г. 50,63% и в 2017 г. – 85,7%. 2. Увеличение остатков дебиторской задолженности в 2017 г. по сравнению с 2016 г.	Подобная ситуация сигнализирует о проблеме низкого качества дебиторской задолженности, что в свою очередь приводит к проблеме низкой ликвидности дебиторской задолженности. Как следствие этого, возникают проблемы с финансированием

		деятельности
Отсутствие контроля просроченной и сомнительной задолженности	Высокая доля дебиторской задолженности со сроком возникновения более 30 дней	Подобная ситуация может привести к возникновению на предприятии долгосрочной дебиторской задолженности
Распределение функций ответственности между разными подразделениями за аккумулирование (сбор) денежных средств, анализ дебиторской задолженности и принятие решения о предоставлении кредита		Подобная ситуация может привести к уменьшению получаемой организацией прибыли и грозит снижением показателя быстрой ликвидности (платежеспособности)

Предложения по совершенствованию управления дебиторской задолженностью представлены в таблице.

Таблица 10 - Предложения по совершенствованию управления дебиторской задолженностью

Наименование проблемы	Предложения и рекомендации
1	**2**
Неэффективное управление дебиторской задолженностью	Совершенствование системы планирования и контроля величины и качества дебиторской задолженностью путем: - разработки и внедрения регламента по управления дебиторской задолженностью; - создание системы мотивации коммерческого подразделения.
1) Высокая доля дебиторской задолженности в общей стоимости имущества предприятия 2) Низкие показатели оборачиваемости дебиторской задолженности 3) Увеличение среднегодовых остатков дебиторской задолженности	Применение факторинга дебиторской задолженности
Отсутствие распределения функций по управлению дебиторской задолженностью между подразделениями предприятия	Необходимо разработать регламент взыскания дебиторской задолженности с указанием функциональных обязанностей каждого подразделения предприятия

Значение управленческой отчетности дебиторской задолженности заключается в том, что на ее основании предприятие имеет возможность

своевременно отслеживать возникновение неплатежей и принимать меры по взысканию задолженности покупателей и прочих дебиторов.

ООО «Столичная бумага» имеет значительный размер дебиторской задолженности (85,7%). Данные о дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Столичная бумага» в 2017 г. представлены в таблице 11.

Таблица 11 Анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Столичная бумага» в 2017 г.

Наименование показателя	2017 г.
1	2
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	30079
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	64419
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	307350
Длительность оборота дебиторской задолженности, дни	131
Длительность оборота кредиторской задолженности, дни	160

Значительный размер дебиторской задолженности предприятия является сдерживающим фактором в движении финансовых потоков за реализованную потребителям продукцию и оказанные услуги и тормозит дальнейший финансово-хозяйственный процесс. Следовательно, главной рекомендацией по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности для предприятия является уменьшение дебиторской задолженности.

3.2. Решение проблем с дебиторской задолженностью

Наиболее эффективное управление дебиторской задолженностью возможно при наличии независимого контроля, например, со стороны факторинговой компании. В рамках факторингового обслуживания банк-фактор проверяет платежную дисциплину и деловую репутацию покупателей, контролирует своевременность оплаты поставок дебиторами, управляет рисками по поставкам с отсрочкой платежа, помогает поставщику грамотно строить лимитную и тарифную политику.

Для уменьшения размеров дебиторской задолженности в ООО «Столичная бумага» предлагается использование факторинга. Факторинг – это торгово-посредническая деятельность, в ходе которой организация-фактор оказывает комплекс услуг по обслуживанию дебиторской задолженности поставщика: финансирование под уступку денежного требования, управление и инкассация дебиторской задолженности, страхование рисков по платежам, консалтинговые и информационные услуги, поиск новых партнеров.

В факторинговых операциях фигурируют три стороны:

1) фактор, в лице которого, как правило, выступает коммерческий банк, финансовая или специализированная компания;

2) клиент (кредитор, поставщик товара, продавец);

3) дебитор – покупатель товара у поставщика.

Порядок взаимодействия между сторонами факторинговой сделки представлен на рисунке 5.

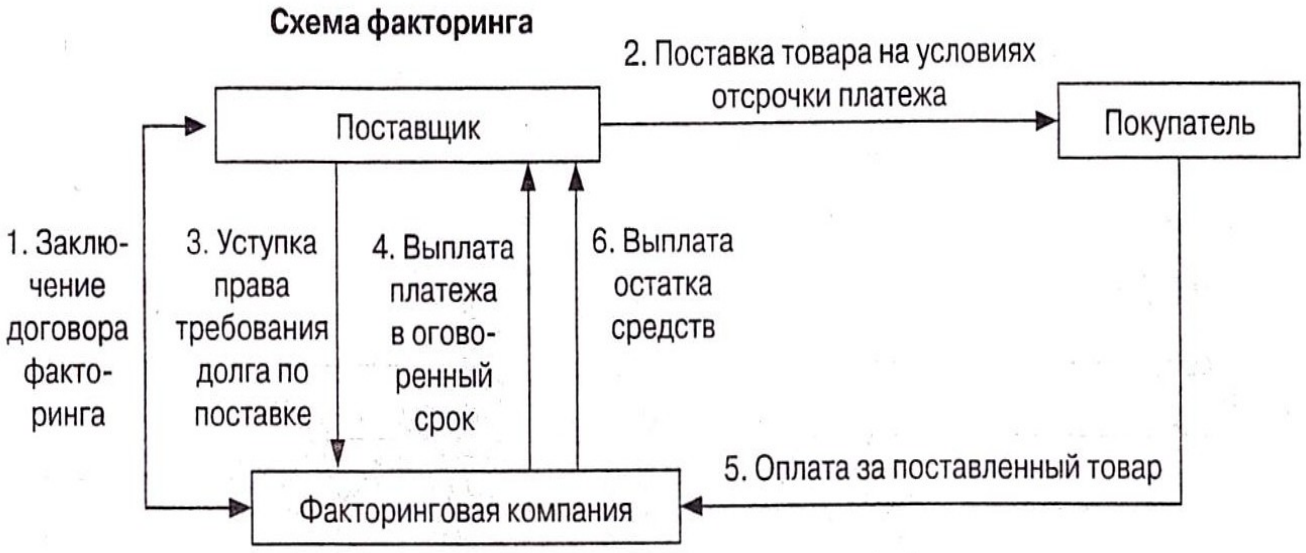

Рисунок 5 – Порядок взаимодействия между сторонами факторинговой сделки

Преимущества факторинга:

1) преимущества по сравнению с кредитом;

2) повышение оборачиваемости;

3) минимизация рисков поставщика;

4) возможность кратко- и среднесрочного бюджетирования затрат, связанных с обслуживанием факторинговых операций;

5) мониторинг дебиторской задолженности;

Перечисленные преимущества, бесспорно, делают факторинг чрезвычайно привлекательным и эффективным финансовым инструментом. Несмотря на это факторинг обходится дороже, чем кредит.

Существенно улучшить финансовое состояние предприятия -должника может реструктуризация кредиторской задолженности, так как станет для него инвестиционным кредитом.

Применение факторинга с комиссией в 15% позволит предприятию ликвидировать дебиторскую задолженность и своевременно погашать кредиторскую задолженность.

Размер дебиторской задолженности в отчетном периоде составлял 30079 тыс. руб.

Оборачиваемость дебиторской задолженности составляла 131 дня.

При реализации дебиторской задолженности банку 50% средств или:

30079* 0,50 = 15040 тыс. руб.

поступит на счет предприятия через 3 дня.

Оставшаяся часть дебиторской задолженности в размере:

30079-15040=15039 тыс. руб.

Полученные средства за вычетом комиссионных банка в размере:

15040 – (15040*15%) = 15040 – 2256 = 12784 тыс. руб. направляются на погашение кредитов.

В таблице 12 представлены результаты применения факторинга на предприятии ООО «Столичная бумага».

Таблица 12 - Расчет эффективности применения факторинговых операций

Наименование показателя	2017	С учетом факторинговых операций
1	2	3
Дебиторская задолженность предприятия, тыс.руб.	30079	В размере 50% 30079-15040=15039
Срок оборачиваемости дебиторской задолженности	131 день	365/(307350/(12062+15039)/2) 65 дней
Плата за факторинг, тыс.руб.	X	2256

Таким образом, применение факторинга позволит предприятию в значительной степени повысить оборачиваемость дебиторской задолженности и соответственно сократить сроки платежей до 65 дней. За счет использования факторинга, полученные средства (15040 тыс. руб.) можно направить на погашение кредиторской задолженности предприятия.

Далее рассмотрим на рисунке 6 дебиторскую задолженность по клиентам с отсрочкой платежа более 30 дней



рисунке 6- Дебиторская задолженность по клиентам с отсрочкой

Я предлагаю рассчитать на примере 3 компаний (Гиперглобус, Магнолия, Перекресток) эффективность уменьшения дебиторской задолженности по сетевым компаниям

Таблица 13 - Расчет эффективности применения факторинговых операций с сетевыми клиентами

Наименование показателя	31.12.2017	С учетом факторинговых операций
1	2	3
Дебиторская задолженность предприятия Гиперглобус, тыс.руб.	2494	В размере 50% 2494*0,5=1247
Срок оборачиваемости дебиторской задолженности Гиперглобус, дней	40	365/(307350/(12063+1247)/2)=32
Плата за факторинг Гиперглобус, тыс.руб.	Х	2494*0,15=374,1
Дебиторская задолженность предприятия Магнолия, тыс.руб.	2041	В размере 50% 2041*0,5=1020,5
Срок оборачиваемости дебиторской задолженности Магнолия, дней	45	365/(307350/(12063+1020,5)/2)=31
Плата за факторинг Магнолия, тыс.руб.	Х	2041*0,15=306,15
Дебиторская задолженность предприятия Перекресток, тыс.руб.	7870	В размере 50% 7870*0,5=3935
Срок оборачиваемости дебиторской задолженности Перекресток, дней	60	365/(307350/(12063+3935)/2)=38
Плата за факторинг Перекресток, тыс.руб.	Х	7870*0,15=1180,5

Таким образом, по сетевым организациям дебиторская задолженность составила 2494+2041+7870 = 12405 тыс.руб

С учетом применения факторинговых организаций дебиторская задолженность уменьшилась на 12405*0,5 = 6202,5 тыс.руб.

На погашение кредиторской задолженности может быть отправлено

6202,5 - (374,1+306,15+1180,5) = 4341,75 тыс. руб

Если у компании и покупателя сложилась история поставок с отсрочкой платежа, но покупатель регулярно нарушает сроки оплаты, то здесь можно рассмотреть два варианта развития.

Первый вариант – за счет использования факторинга предоставить покупателю более длительную отсрочку платежа для реализации им товара. Второй – предложить покупателю самому заключить договор факторинга в

качестве поставщика. Передав собственных заказчиков на обслуживание фактору, покупатель сможет решить проблемы с пополнением оборотных средств и оплатой закупок у своих поставщиков [3].

Оценка финансового состояния, платежеспособности и надежности своих контрагентов является ключевым фактором хозяйственной деятельности. При оценке дебиторской задолженности оценщик может сталкиваться с рядом проблем, на которые предприятиям необходимо обращать внимание и искать возможности их устранения для более полной и полной и правильной оценки финансово-хозяйственной деятельности.

Необходимые условия для внедрения процесса управления дебиторской задолженностью в жизнь компании:

1. Договора, заключённые с клиентами, должны содержать пункты:

- по срокам оплаты (если это пред- и пост- оплаты, то указание их долей)
- пени и штрафные санкции в случае просроченной оплаты

2. Задачи по нему должны возникать сами и системно. Нет системы = нет контроля = лишняя нагрузка на пинки, напоминания и оправдания.

3. Есть такая неприятная "болезнь ребенка в магазине игрушек" - когда хочется, чтобы сразу было и то, и другое, и еще вот это. Начать следует с простого бизнес-процесса, с минимумом событий. Будет желание прикрутить сюда тонну оповещений, согласований срока от менеджера к руководителю... Не надо. Лучше проще, но заработает сразу, а бантики успеете позже доделать. Дайте сотрудникам привыкнуть к новому формату работы.

4. Должна быть ответственность у исполнителей процесса. Т.е. если менеджер получает свой процент независимо от оплаты клиента, то и работать с ПДЗ интереса для него не будет.

Далее рассмотрим бизнес-процесс управления дебиторской задолженностью.

Необходимые условия для внедрения процесса управления дебиторской задолженностью в жизнь компании:

1. Договора, заключённые с клиентами, должны содержать пункты:

- по срокам оплаты (если это пред- и пост- оплаты, то указание их долей)
- пени и штрафные санкции в случае просроченной оплаты

Не указано в договоре? Не лучший вариант, но поможет ГК РФ статья 314, по которой оплата должна произойти в "разумные сроки" или в 7-ми дневный срок с момента востребования по свершению обязательств.

2. Задачи по нему должны возникать сами и системно. Нет системы = нет контроля = лишняя нагрузка на пинки, напоминания и оправдания.

3. Есть такая неприятная "болезнь ребенка в магазине игрушек" - когда хочется, чтобы сразу было и то, и другое, и еще вот это. Начать следует с простого бизнес-процесса, с минимумом событий. Будет желание прикрутить сюда тонну оповещений, согласований срока от менеджера к руководителю... Не надо. Лучше проще, но заработает сразу, а бантики успеете позже доделать. Дайте сотрудникам привыкнуть к новому формату работы.

4. Должна быть ответственность у исполнителей процесса. Т.е. если менеджер получает свой процент независимо от оплаты клиента, то и работать с ПДЗ интереса для него не будет.

Далее рассмотрим бизнес-процесс управления дебиторской задолженностью.

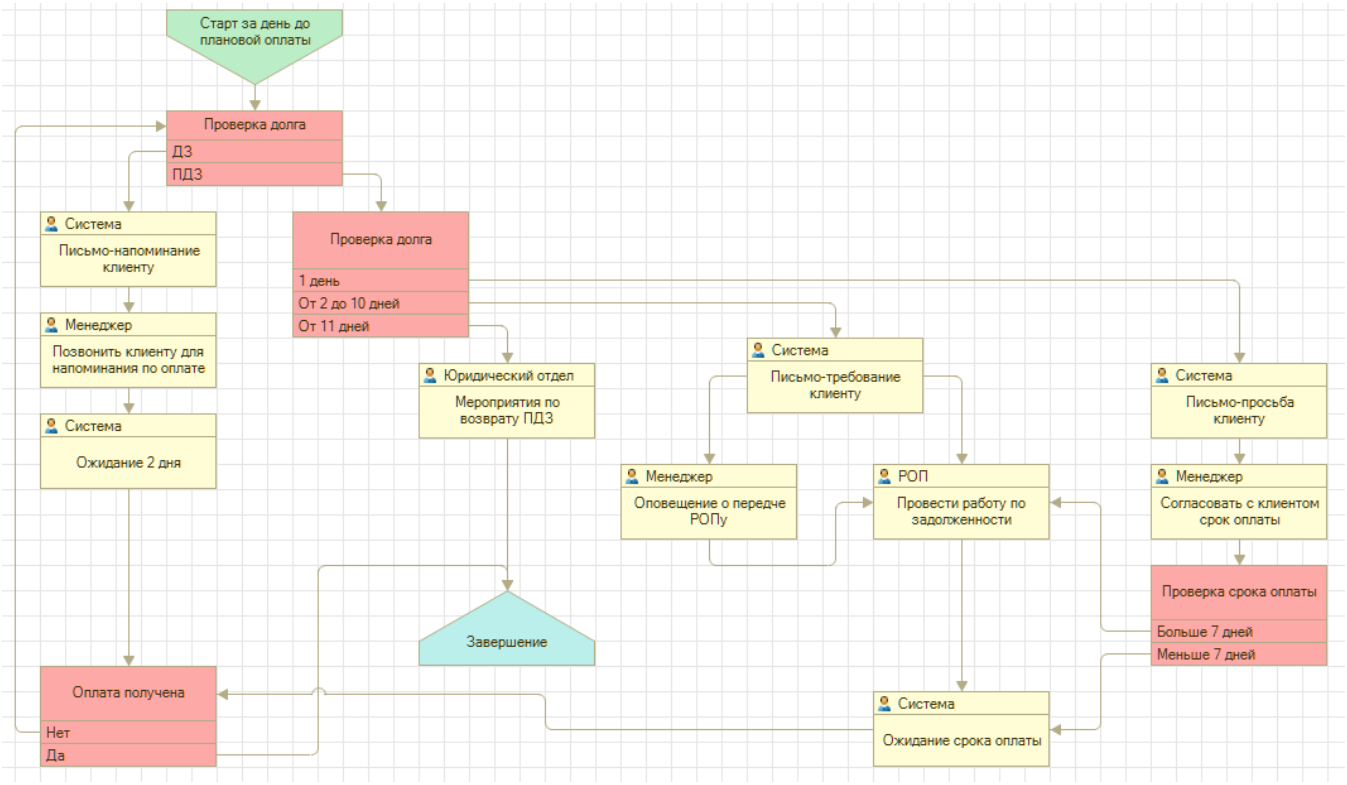

Рисунок 6 - Бизнес-процесс управления дебиторской задолженностью

Схема работы представлена на рисунке выше. Если работаете через бизнес-процессы, то стартовать события схемы нужно за день до плановой оплаты по договору (если ещё нет денег от клиента). Все варианты работы с задолженностью схожи в том, что в зависимости от срока долга определенный исполнитель должен провести определенные мероприятия по взаимодействию с клиентом по этому долгу. Мы постарались объединить опыт разных внедрений и показать некий усреднённый шаблон, который будет легко изменить под свои потребности.

Мероприятий в процессе условно 4 типа:

1. У клиента есть долг, но он не просрочен.

Работают:

- менеджер клиента

Используемые документы:

- письмо напоминание об оплате
- событие в crm о звонке клиенту и результате общения

В этом случае наша система уже должна включиться и постараться предвосхитить возникновение просрочки. Система сама отправляет письмо клиенту с напоминанием, что от него нет оплаты. Дополнительно формируется задача менеджеру о телефонном звонке клиента.

2. У клиента есть долг, оплата по договору просрочена на 1 день.

Работают:

- менеджер клиента

Документы:

- письмо просьба исполнить обязательства по договору
- событие в crm о звонке клиенту и результате общения
- опционально - блокировка отгрузок контрагенту

Система зафиксировала момент просроченной оплаты и автоматически напомнила клиенту и менеджеру об этом событии. Менеджер должен уточнить у клиента дату оплаты, если она в срок до 7 дней, то считаем, что все процесс идёт "как задумано". Менеджер устанавливает новую дату оплаты, и система ждёт проведения платёжки. Желательно получить от клиента гарантийное письмо.

Если же менеджер понимает, что есть риск, либо клиент говорит, что оплатит позже, чем через 7 дней, то процесс эскалируется до руководителя отдела продаж (РОП)

3. Оплата по договору просрочена на 2 дня

Работают:

- руководитель отдела продаж (РОП)

Документы:

- письмо досудебное требование исполнить обязательства по договору
- событие в crm о звонке клиенту и результате общения

РОП подключается к процессу и связывается с клиентом. Либо назначает встречу, либо в телефонном разговоре уточняет у клиента причины, устанавливает в системе новую дату оплаты (мероприятия в каждом случае

разнообразны и зависят от политики компании). Если дата оплаты превышает допустимый срок, эскалирует процесс дальше.

4. Оплата просрочена на 10 и более дней.

Работают:

- юридический отдел / служба безопасности

По задолженности превышены все разумные сроки - подключается служба, отвечающая за конфликтные отношения. Обычно это либо юрист, либо безопасность. Их работа зависит от политики компании. Обычно, вводят статусы, которые позволяют отследить, на каком этапе задача (выставлена претензия, пени рассчитаны и т.д.)

Таким рекомендуемые выше которые могли лечь в политики управления задолженностью на предприятии, позволят избежать убытков, со списанием к взысканию задолженности, повысить расчетов с покупателями.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проблема одна из проблем периода реформ нашей экономики. Руководители главные бухгалтеры (организаций) озабочены уровнем дебиторской и соответствующими Делаются огромные принимаются неординарные направленные на неплатежей покупателей поставщиков. Широкое получил бартер. и при допускается просроченная бюджету, поставщикам, кредиторам, физическим юридическим лицам.

Многие вынуждены компенсировать из оборота средств в дебиторской задолженности счет заемных при этом значительная часть кредитными учреждениями виде векселей вексель), которые с товарными получили широкое в системе расчетов.

частью оборотных а именно фондов обращения, задолженность, а неоправданная «зависшая», сокращает оборачиваемость средств и самым уменьшает предприятия.

Поэтому на сегодня важнейшими проблемами, решения которых способствовать улучшению финансового хозяйствующих субъектов, являются:

Правильная организация дебиторской задолженности связи с на новый счетов и систему бухгалтерского а также связи с почти всех отношений после административно-командной системы хозяйствования;

Анализ дебиторской который должен направлен на факторов, влияющих рост дебиторской и резервов направленных ликвидацию неоправданной, задолженности и её роста.

В время, из-за объективных и факторов усложнились учета и в отчетности задолженности. Более стало налогообложение связанных с дебиторской задолженности.

Для чтобы правильно взаимоотношения с необходимо постоянно текущее состояние и отслеживать их изменения средне- и перспективе. При контроль должен дифференцирован по к различным клиентов, каналам регионам и договорных отношений.

Развитие отношений повышает и самостоятельность в выработке принятии управленческих по обеспечении расчетов с Увеличение или дебиторской задолженности к изменению положения предприятия. например, значительное дебиторской задолженности кредиторской может к так техническому банкротству. связано со отвлечением средств из оборота невозможностью гасить задолженность перед На основании необходимо проводить и анализ расчетов. Для анализа используются бухгалтерского учета отчетности, поэтому роль играет организация на бухгалтерского учета операций, которая своевременного и отражения хозяйственных по расчетам первичных документах учетных регистрах.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Арбитражный кодекс Российской Федерации" 24.07.2002 N 95-ФЗ от 22.11.2016)// "Собрание РФ", 29.07.2002, N ст. 3012.

2. Гражданский кодекс Федерации (часть от 26.01.1996 14-ФЗ (ред. 23.05.2016)// "Собрание РФ", 29.01.1996, 5, ст. 410

3. кодекс Российской (часть первая)" 31.07.1998 N (ред. от "Собрание законодательства N 31, ст. 3824.

4. Федеральный закон 06.12.2011 N 402-ФЗ от 23.05.2016) "О учете"// "Собрание законодательства 12.12.2011, N 50, 7344.

5. Минфина РФ 29.07.1998 N (ред. от с изм. 08.07.2016) "Об Положения по бухгалтерского учета бухгалтерской отчетности Российской Федерации" в Минюсте 27.08.1998 N "Бюллетень нормативных федеральных органов власти", N 14.09.1998

6. Бургонова Г.Н. анализ. Учеб. Рек. УМО образованию/ Г.Н. М.: Финансы статистика, 2011-352 с.

7. С.С. Работа дебиторской задолженностью С.С. Воропаева Главбух. - - №3. с.11 - 15.

8. Кравчук И., Кравчук В. Проблемы и пути управления дебиторской задолженностью предприятии // Молодой — 2015. — — С. 272-274.

9. Н.П., Лещева Дьякова В.Г. финансово - деятельности предприятия. М.: ЮНИТИ ДАНА, 2010. 471с.

10. Мелентьева В. просроченной дебиторской // Аудитор. 2012. - 9 – С 10 14

11. Факторинг. Ссылка сайт https://ru.wikipedia.org/wiki/Факторинг

12. Факторинг. Ссылка на сайт http://ipopen.ru/zadolzhennost/faktoring

13. http://jasmin-t.ru/

14. Ивасенко А.Г. «Факторинг» - М.: «Вузовская книга», 1997 г.

15. Колчина Н.В. «Финансы организаций» - М.: «Юнити», 2006 г.

16. Орехов С.А., Афонин В.В. «Факторинг: организационно-правовой аспект»: Учебно-практическое пособие. М.: Компания "Спутник+", 2000 г.

17. Орехов С.А., Афонин В.В. «Факторинг. Управление корпоративными финансами» – М.: Издательство "Компания Спутник +", 2002.

18. Покаместов И.Е. «Эффективная организация факторингового бизнеса»: диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук – М.: МЭСИ, 2007 г.

19. Прудников В.И. «Оценка стоимости дебиторской задолженности» - Челябинск: «Челябинский дом печать», 2000 г.

20. Родионова Л.Н., Кондратьева Н.В. «Управление оборотными средствами предприятия: учебное пособие» - Уфа: УГНТУ, 2004.

21. Савицкая Г.В. «Экономический анализ» - М.: ООО «Новое знание», 2005 г.