СОДЕРЖАНИЕ

Введение

Глава 1. Теоретические основы управления дебиторской задолженностью предприятия

1.1. Дебиторская задолженность: понятие, виды, классификация

1.2. Способы управления дебиторской задолженностью предприятия

1.3. Влияние дебиторской задолженности на финансовое состояние предприятия

Глава 2. Анализ финансовой деятельности ООО «Петровский СПБ»

2.1. Краткая характеристика предприятия ООО «Петровский СПБ»

2.2. Анализ финансового состояния ООО «Петровский СПБ»

2.3. Анализ состояния дебиторской задолженности предприятия ООО «Петровский СПБ»

Глава 3. Рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ООО «Петровский СПБ»

Заключение

Приложения

Список использованных источников

ВВЕДЕНИЕ

В современных экономических условиях перед каждым предприятием стоит выбор работать по предоплате, избегая неплатежей и отсекая потенциальных покупателей, или завоевывать рынок, предлагая большие отсрочки и рискуя потерять ликвидность. Секрет эффективного управления деятельностью предприятия состоит в нахождении правильного баланса между консервативной политикой предварительной оплаты и рискованной политикой, предоставления длительных отсрочек.

Актуальность темы дипломной работы обусловлена тем, что проблемная дебиторская задолженность – серьезный фактор, влияющий на состояния российской экономики. При этом, даже, в относительно стабильные времена уровень платежной дисциплины в России оставлял желать лучшего. Универсальных советов по управлению дебиторской задолженностью не существует, каждое предприятие должно сформировать собственную политику в данной области хозяйственной деятельности. Единственное что можно сказать наверняка, что для разработки эффективного механизма управления дебиторской задолженностью требуется комплексное решение, которое включает в себя несколько составляющих. Во-первых, систему непрерывного мониторинга и анализа задолженности. Во-вторых, четкие правила выбора контрагентов, которым можно предоставить отсрочку, определения лимитов кредитования по каждому из них и в целом по компании. В-третьих, создать регламент работы с проблемными должниками. Построение такого рода систем позволяет повысить уровень ликвидности компании и снизить денежные и временные расходы на управление дебиторской задолженностью, высвободив ресурсы для развития бизнеса.

Главная цель контроля над дебиторской задолженностью – обеспечение исполнения контрагентами условий договоров и недопущение проблем с ликвидностью предприятия. Наиболее сложной проблемой является выявление только назревающих задержек платежей и оценка уровня

их последствий, что особенно важно для своевременной корректировки кредитной политики предприятия. Для решения данной проблемы в современном мире бизнеса существует ряд практических методик, основанных на российском и зарубежном опыте.

Предмет исследования дипломной работы составляют теоретико-методологические и организационно-методические особенности экономического анализа дебиторской задолженности предприятия и создания эффективных систем управления ею.

Объектом данной выпускной квалификационной работы является предприятие ООО "Петровский СПб", на примере которого были изучены особенности организации системы управления дебиторской задолженностью в современных экономических условиях.

Цель данной дипломной работы заключается в изучение проблем, возникающих при формировании эффективной системы управления дебиторской задолженностью предприятия, в анализе методологической базы управления дебиторской задолженностью. А также разработке механизмов по совершенствованию управления дебиторской задолженностью конкретного предприятия.

В связи с поставленной целью дипломной работы необходимо решить следующие задачи:

1. Изучить теоретические аспекты управление дебиторской задолженностью предприятия, в частности: понятие дебиторской задолженности, ее виды и возможные классификации, методы управления дебиторской задолженностью и ее влияние на финансовое состояние предприятия.

2. Проанализировать деятельность ООО «Петровский СПб» с точки зрения финансового состояния предприятия, наличия и состояния дебиторской задолженности, методов, применяемых для управления дебиторской задолженностью и их эффективности.

3. На основе проведенного анализа и выявленных проблем с дебиторской задолженностью ООО «Петровский СПБ» разработать рекомендации по оптимизации размеров и структуры задолженности, а также рекомендации по повышению эффективности системы управления дебиторской задолженностью.

Теоретической базой данной работы стали труды следующих авторов: Войтоловский Н. В., Богатая И.Н., Бланк И.А., Ивашкевич В.Б. Алексеева А.И., Филина Ф.Н., Короткова М.В., Батракова Л.Г., Ефимова О.В., Райзберг Б. А., а также статистические и нормативно-правовые документы, данные бухгалтерского учета ООО «Петровский СПб».

Методами исследования, использованными в данной работе, являются информационный анализ, рассмотрение теоретических источников, изучение практического применения, системный подход, также структурно-функциональный метод, сравнение показателей и наблюдения, также были применение методы теоретического познания.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, таблиц, рисунков и приложений.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Дебиторская задолженность: понятие, виды, классификация

Под дебиторской задолженностью обычно понимают сумму долгов, перед предприятием, от юридических или физических лиц, возникших в ходе хозяйственных взаимоотношений с ними. Причиной образования долга чаще всего является продажа товаров (работ, услуг) с отсрочкой платежа, на условиях предоставления товарного кредита.

Бухгалтерский учет под дебиторской задолженностью понимает имущественные права, которые представляют собой один из объектов гражданских прав.

Гражданский кодекс Российской Федерации (далее ГК РФ) согласно статье 128, относит к объектам гражданских прав:

- вещи, включая деньги и ценные бумаги,
- иное имущество, в том числе имущественные права;
- работы и услуги; информация;
- результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность);
- нематериальные блага.

Таким образом, дебиторская задолженность является частью имущества организации, а именно активом организации. Право же на получение дебиторской задолженности можно отнести к имущественным правам, со всеми юридическими и правовыми последствиями.

В современных экономических условиях ни одно предприятие не может существовать без дебиторской задолженности, так как ее возникновение вызвано следующими объективными причинами:

- для предприятия дебитора, это является возможностью воспользоваться дополнительными, причем, зачастую бесплатными, оборотными средствами;
- для предприятия кредитора это являются возможностью расширения рынка сбытов товаров, работ или услуг, а значит увеличения количества клиентов, увеличения продаж и роста прибыли.

Возникновение дебиторской задолженности обуславливается существованием договорных отношений, в том случае если момент перехода права собственности на товары по времени происходит ранее, чем их оплата.

Денежные средства, вложенные в дебиторскую задолженность предприятия, отвлекаются от участия в хозяйственном обороте, что, может отрицательно сказываться на финансовом состоянии предприятия. Существенное увеличение дебиторской задолженности как в абсолютном, так относительном виде, может вызвать банкротство предприятия, поэтому предприятие должно организовать строгий контроль за состоянием дебиторской задолженности и обеспечить своевременное взыскание средств с дебиторов, что в свою очередь обеспечит финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия.

Одним из основных условий финансовой устойчивости предприятия является превышение суммы дебиторской задолженности над суммой кредиторской задолженности.

Дебиторская задолженность, как уже упоминалось выше, представляет собой имущественные требования предприятия к юридическим или физическим лицам, которые являются его должниками.

Существует три аспекта, в которых можно рассмотреть дебиторскую задолженность:

- средство погашения кредиторской задолженности;
- часть продукции, проданной покупателям, но еще не оплаченной;
- элемент оборотных активов, финансируемый за счет собственных или заемных средств.

Элементами оборотного капитала компании, расположенных в порядке убывания ликвидности, являются:

- денежные средства;
- дебиторская задолженность;
- материально-производственные запасы;
- незавершенное производство;
- другие.

Соответственно, дебиторская задолженность считается частью оборотного капитала предприятия.

Причинами возникновения дебиторской задолженности, могут быть различные причины, от несвоевременного выполнения договорных обязательств, переплаты налогов и сборов или пеней до выданных подотчетных сумм, отчет по которым не получен, а денежные средства в кассу предприятия не возвращены.

Осуществление группировки дебиторской задолженности по различным признакам, можно получить, используя рабочий план счетов предприятия, который должен предусматривать ведение учета с использованием субсчетов второго, третьего и последующих порядков.

Так дебиторскую задолженность в зависимости от валюты, в которой заключен договор контрагентом можно подразделить: на рублевую и валютную.

В зависимости от вида расчетов возможна следующая группировка: дебиторская задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками, за выполненные работы и услуги, дебиторская задолженность по авансам выданным, дебиторская отчетность с подотчетными лицами и другие виды задолженности.

По наличию обеспечения дебиторскую задолженность подразделяют на: необеспеченную, обеспеченную залогом, обеспеченную банковской гарантией, поручительством юридического или физического лица.

В зависимости от сроков погашения группировка дебиторской задолженности выглядит следующим образом:

- краткосрочная, погашение по которой ожидается в течение года после отчетной даты;
- долгосрочная, погашение по которой ожидается не ранее чем через год после отчетной даты.

Также можно подразделять дебиторскую задолженность по группам контрагентов, по объектам финансирования, по видам работ и услуг или использовать другие классификаторы, которые целесообразны и необходимы для ведения бизнеса предприятия.

Наиболее важным критерием для осуществления управления дебиторской задолженности предприятия является группировка по характеру задолженности.

По данному классификатору дебиторскую задолженность можно разделить на находящуюся в рамках договорных отношений (текущую) и просроченную дебиторскую задолженность.

Задолженность за отгруженные товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил, но право собственности уже перешло к покупателю либо поставщику (подрядчику, исполнителю) перечислен аванс за поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг) – это дебиторская задолженность, находящаяся в рамках договорных отношений.

Задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок, представляет собой просроченную дебиторскую задолженность.

Следует отметить, что в отношении просроченной дебиторской задолженности имеет смысл создавать расчеты акциями, векселями, использовать бартер, так как риск невозврата такой задолженности, особенно в условиях экономического кризиса существенно возрастает.

В свою очередь, просроченная дебиторская задолженность, может быть разделена на: сомнительную и безнадежную.

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. [1, ст. 266].

После истечения срока исковой давности сомнительная дебиторская задолженность переходит в категорию безнадежной задолженности, которая является не реальной к взысканию.

Безнадежными долгами (долгами, нереальными ко 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. [1, ст. 266].

Образование дебиторской задолженности, нереальной к взысканию, может произойти в следующих случаях:

- ликвидации должника, после завершения банкротства предприятия. До завершения процедуры банкротства, предприятия дебитора, задолженность является сомнительной, так по результатам продажи имущества должника, конкурсным управляющим, сумма долга может быть частично или полностью погашена. Однако такие случаи в практике банкротств российских предприятий крайне редки;
- истечения срока исковой давности без подтверждения задолженности со стороны должника. Срок исковой давности может быть продлен, если между предприятиями ежегодно подписываются сверки расчетов, так как срок исковой давности рассчитывается с момента подписания сверки расчетов. Это обуславливает то, что предприятия должники неохотно подписываю сверки;

- денежные средства предприятия должника находятся на счетах в «проблемном» банке. Здесь существуют два возможных варианта:

1. Банкротство банка дебитора. В этом случае такая дебиторская задолженность признается нереальной к взысканию и соответственно подлежит списанию на финансовые результаты;

2. Санация и реструктуризация банка дебитора. В этом случае, предприятие должно создать резерв по сомнительным долгам и ждать восстановления банком платежеспособности;

- судебными приставами, которые являются исполнителями по решению суда, наложения взыскания на имущества предприятия, выдано заключение о невозможности взыскания долга, вследствие отсутствия такового.

Для всех предприятий вне зависимости от их формы собственности и организационно-правовой формы списание просроченной дебиторской задолженности является обязательной процедурой, как и создание резерва под ее обесценение в соответствии с учетной политикой предприятия.

1.2. Способы управления дебиторской задолженностью предприятия

Управление дебиторской задолженностью является отдельной функцией финансового менеджмента. Основной целью реализации этой функции является увеличение прибыли компании за счёт эффективного использования дебиторской задолженности. Если предприятие не уделяет должного внимания работе с дебиторской задолженностью, то возможно появление недостаточности средств для обеспечения деятельности предприятия, а именно появление просрочек по оплате задолженности перед бюджетом, сотрудниками и поставщиками.

Управление дебиторской задолженностью предполагает контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. При этом огромное значение имеют отбор будущих покупателей и определение условий оплаты товаров.

Оценка реального состояния дебиторской задолженности и оценка вероятности безнадежных долгов являются важнейшими задачами управления дебиторской задолженностью.

Политика управления дебиторской задолженности включает:

1. Анализ дебиторской задолженности предприятия в предыдущем периоде.

Основная цель проведения анализа - выяснение причин возникновения и роста неоправданной задолженности, выявление размера и оценка динамики данного явления.

Источник внешнего анализа - баланс предприятия; для внутреннего анализа дополнительно применяются данные аналитического учета.

В обязательном порядке делается вертикальный и горизонтальный анализ дебиторской задолженности, данными этих анализов могут быть охарактеризованы изменения в объеме задолженности за отчетный период.

Анализ состояния дебиторской задолженности начинают с совокупной оценки динамики ее размера в целом и продолжают в разрезе отдельных статей, определяют долю дебиторской задолженности в оборотных активах, анализируют ее структуру, определяют удельный вес дебиторской задолженности, платежи, по которой предполагаются в течении года, расценивают динамику задолженности и проводят анализ качественного состояния с целью оценки сомнительной задолженности.

Для оценки состояния дебиторской задолженности, необходимо рассчитать ряд показателей [2, с. 153]:

1. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$\text{Коб}_{\text{дз}} = \frac{B}{\overline{ДЗ}},$$

где B – выручка от реализации;

$\overline{ДЗ}$ – средняя величина дебиторской задолженности за анализируемый период.

Данный показатель показывает, сколько раз за период предприятие получило от покупателей оплату в размере среднего остатка неоплаченной задолженности. Показатель измеряет эффективность работы с покупателями в части взыскания дебиторской задолженности, а также отражает политику организации в отношении продаж в кредит.

1. Длительность оборота дебиторской задолженности:

$$Доб_{дз} = \frac{T}{Коб_{дз}},$$

где Т – продолжительность периода;

$Коб_{дз}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Этот показатель отражает среднее число дней, необходимое для возврата дебиторской задолженности.

2. Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность:

$$КОА_{дз} = \frac{ДЗ}{ОА},$$

где ДЗ – общая сумма дебиторской задолженности;

ОА – общая величина оборотных активов.

Роста данного коэффициента говорит об увеличении доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, это говорит о том, что ликвидность предприятия снижается.

3. Средний период инкассации дебиторской задолженности:

$$ПИ_{дз} = \frac{\overline{ДЗ}}{О_о},$$

где $\overline{ДЗ}$ — средний остаток дебиторской задолженности предприятия (в целом или отдельных ее видов) в рассматриваемом периоде;

O_o — сумма однодневного оборота по реализации продукции в рассматриваемом периоде.

Данный показатель говорит о том, на какой срок, в среднем, предоставляется отсрочка покупателям.

4. Коэффициент просроченности дебиторской задолженности рассчитывается по следующей формуле:

$$КП_{дз} = \frac{ДЗ_{пр}}{ДЗ},$$

где $ДЗ_{пр}$ — сумма дебиторской задолженности, которая не оплачена в предусмотренные сроки;

$ДЗ$ — общая сумма дебиторской задолженности предприятия.

Одним из этапов анализа дебиторской задолженности является сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности, при этом, если дебиторская задолженность значительно повышается, создается угроза финансовой устойчивости организации и появляется необходимость привлечения дополнительных источников финансирования для погашения возникающей кредиторской задолженности.

2. Формирование принципов кредитной политики и системы кредитных условий по отношению к покупателям продукции.

В компании нужно ввести единую систему мер и правил, по которой будут предоставляться товарные кредиты и контролироваться их возврат. Для этого нужно разработать кредитную политику компании, внутренний нормативный документ, который должен содержать в себе следующие элементы:

- правила сегментирования покупателей и работы с ними, стандарты, условия и методики оценки рискованности контрагентов и, соответственно, возможных вариантов взаимодействия;

- способы и порядок расчета максимально допустимой отсрочки платежа, правила ее предоставления.

- описание правил и стандартов стимулирования продаж при помощи предоставления скидок за покупки на условиях сто процентной предоплаты;

- распределение работ, прав и обязанностей по контролированию состояния расчетов, взаимодействию с должниками, сроки исполнения определенных бизнес процессов;

- описание процедуры инициации и взыскания долгов, как собственными силами, так и с привлечением сторонних организаций, с указанием (описанием) определенных ситуаций применения каждого из вариантов;

- описание условий и действий инициации судебного разбирательства;

- разработка форматов документов, используемых для управления дебиторской задолженностью.

3. Определение размера финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по товарному кредиту.

4. Формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности.

В составе этой процедуры должны быть предусмотрены: сроки и формы предварительного и последующего напоминаний покупателям о дате платежей; возможности и условия пролонгирования долга по предоставленному кредиту; условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов. [3, с. 151].

5. Обеспечение использования современных методов взыскания дебиторской задолженности.

Рассмотрим более подробно каждый метод, с точки зрения его применимости к управлению дебиторской задолженностью.

Для снижения риска возникновения просроченной и уж тем более сомнительной дебиторской задолженности можно использовать страхование дебиторской задолженности, факторинг, форфейтинг, продажа задолженности третьим лицам. Применение любого их этих методов не является бесплатным, поэтому прежде чем их использовать необходимо произвести расчеты экономической эффективности каждого метода.

Страхование дебиторской задолженности предполагает страхование от вероятных рисков по несвоевременному возврату денежных средств контрагентом (покупателем), а также его банкротства. Применение данного страхования особенно эффективно для производственных и торговых компаний, работающих на конкурентных рынках и не имеющих возможности устанавливать контрагентам собственные условия по продажам, а также для тех компаний, которые только планируют введение своих услуг (товаров, работ) в новые рыночные ниши экономики.

Главным преимуществом в страховании дебиторской задолженности считается укрепление финансового положения страхователя. Во-первых, это связано с тем, что страхование дебиторской задолженности поможет обезопасить страхователя в случае банкротства его основного и крупного контрагента. Если же страхователь работал с контрагентом по схеме отсрочки платежа, то именно страхование позволит ему оставаться «на плаву». Во-вторых, наличие страхования гарантирует более лояльное отношение банка (а также более выгодные проценты) в случае необходимости взятия кредита страхователем. При этом для залога в банковском кредите прекрасно может подойти застрахованная дебиторская задолженность.

При заключении договора страхования дебиторской задолженности, страхователь получает две неоспоримые выгоды:

- проведение аргументированной оценки по кредитным рискам предприятия;
- обеспечение страхового возмещения при наступлении страхового случая.

Очередным существенным плюсом этого вида страхования считается возможность для страхователя выхода на новые рынки регионов. Страхование дебиторской задолженности позволяет заключение основных договоров без предварительного тщательного изучения платежеспособности новых покупателей.

К главному недостатку страхования дебиторской задолженности можно отнести слишком большую цену за предоставление данной услуги страховыми компаниями. Страховая премия имеет возможность достигать девяти процентов от общего размера застрахованного имущественного интереса страхователя. Страхование дебиторской задолженности относится к видам страхования повышенного риска, в следствии этого вытекает высокий размер страховой премии страховщика. Вторым недостатком данного метода управления дебиторской задолженостью является период через который предприятие может получить страховую премию, по существующей практике такой период составляет от трех до девяти месяцев.

В последнее время факторинг вновь стал набирать популярность, это можно связать с новым витком финансового кризиса. Основная цель использования факторинга это снизить риск из-за неплатежей покупателей и обеспечить стабильное финансирование операционной деятельности.

Факторинг – это переуступка предприятием – продавцом права получения денежных средств по платежным документам за поставленную продукцию в выгоду банка, либо специализированной фактор – компании, которые принимают на себя все кредитные риски по инкассации долга. За осуществление такой операции банк (фактор-компания) взимают с предприятия-продавца конкретную комиссионную оплату в процентах к сумме платежа. Ставки комиссионной платы дифференцируются с учетом уровня платежеспособности покупателя продукции и предусмотренных сроков ее оплаты.

Факторинговая операция разрешает предприятию-продавцу ре-финансировать предпочтительную часть дебиторской задолженности по предоставленному потребителю кредиту в краткие сроки, сократив тем самым период финансового и операционного цикла. К недостаткам факторинговой операции можно отнести только дополнительные затраты продавца, связанные с реализацией продукции и еще утрату прямых

контактов (и соответствующей информации) с покупателем в ходе осуществления им платежей.

Также не стоит забывать и о стоимости данной услуги, которая состоит из нескольких частей:

- комиссия за предоставление средств, устанавливается в процентах от суммы платежа и начисляется за каждый день, начиная с момента получения финансирования продавцом до даты погашения задолженности покуателем,
- комиссия за услуги фактора взимается как ежегодный процент от суммы уступленного требования и зависит от группы риска в которую при оценке андеррайтерами был отнесен сам продавец и его покупателями;
- фиксированный сбор за обработку документов, зависит от того в каком виде передаются документы и составляет от 10 до 70 рублей за обработку одного документа.

Причем документы передаваемые в банк на факоринг должны полностью соответствовать требованиям законодательств, в случае наличия ошибок в финансировании может быть отказано.

Форфейтинг - это финансовая операция, в процессе которой агент или, как его называют на рынке, форфейтор, приобретает обязательства коммерческого характера покупателя/заемщика/импортера перед продавцом/кредитором/экспортером. Например, предприятию А необходимо вернуть денежные средства за товары, приобретенные им у предприятия В. При всем при этом возможности отдать долг нет. Тогда в ситуацию может вступить третье лицо, которое погасит кредит компании А. При этом предприятие В получает свои деньги. Предприятие А — отсрочку на платеж кредита. Агент — не только потраченные денежные средства, но и некоторый процент от будущей прибыли. В качестве агента чаще всего выступает банковская структура.

Следовательно, форфейтинг — это специфичная форма кредитования, срок платежа по которому начинается по истечении определенного периода. Обычно, в виде временного интервала берутся несколько лет. Предметом кредитования выступают торговые сделки или услуги. Основной отличительной чертой совершения данной операции считается наличие пункта об ответственности за риски. Форфейтор имеет возможность приобретать долговые обязательства «без права регресса». Другими словами банк-заемщик, покупая документы, не имеет права предъявить претензии их предыдущему держателю. В виде ценных бумаг, в большинстве случаев, применяются векселя. Сделки форфейтинга широко распространены на западе, особенно в Великобритании и Германии. В России такой способ управления дебиторской задолженности не имеет широкого распространения, в силу дороговизны и необходимости поиска гарантов для банка.

Процесс взыскания дебиторской задолженности сторонними организациями производится коллекторскими агентствами. Данная процедура происходит на основании договора, который агентство заключает с кредитором. Договор, который заключается коллекторским агентством с кредитором, содержит определенный ряд перечисленных действий, которые обязано выполнять данное агентство, также стоимость услуг, оказываемых предприятию.

Коллекторское агентство по договору обязуется сообщать данные кредитору о форме и ходе исполнения поручения кредитора, а также предоставлять отчетные данные по выполнению поручений.

Кредитор же обязуется сообщать агентству информации по платежам и возможным изменениям размера задолженности у должника в определенные сроки, которые установлены в договоре.

Однако такой способ взыскания дебиторской задолженности является малоэффективным, в случае если задолженность имеет значительй срок просрочки, и если по ней не использованы другие методы взыскания (взыскание в претензионном порядке через судебные органы). Также в

зависимости от состояния дебитора и срока прочрочки стоимость услуг коллекторских агенств составляет от 15% до 70% от взысканной суммы.

5. Построение эффективной системы контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности в рамках общей системы финансового контроля на предприятии.

Одним из видов таких систем является „Система ABC" применительно к портфелю дебиторской задолженности предприятия. [3, с. 155].

Способ ABC-анализа применяют основным образом при управлении уже существующей дебиторской задолженностью. Для предостережения появления непредсказуемых задолженностей возможно применить управление с установкой кредитных лимитов - максимально допустимых объемов дебиторской задолженности, как для организации, так и для каждого контрагента.

В основание классификации дебиторских задолженностей возможно поставить распределение данных задолженностей, исходя из целевой категории должников. Здесь применяют маркетинговые подходы, базирующиеся на исследовании поведения покупателя. Учет причин неплатежей и настоящих возможностей должников по оплате долгов проводят на базе данных учета о платежах и разных задолженностях. Один из таких методов - ABC-анализ.

ABC-анализ (ABC-Analysis) связан с именем экономиста и социолога из Италии Вильфредо Парето. В основе данного приема лежит закон, открытый этим экономистом, который говорит о том, что за большую часть вероятных результатов отвечает не слишком большое количество причин. На сегодняшний день данный закон называют «правилом 20 на 80».

Последовательность проведения анализа: первое - рассчитать единую задолженность всех клиентов из списка; второе - взять 80% от данной суммы; третье - выделить по списку (начиная с наибольших задолженностей), покупателей, задолжавших 80% от общей суммы. Их существенно меньше от общего количества должников. Эта выделенная группа - первая и главная

целевая аудитория. Работа с этими должниками должна выстраиваться на основании индивидуального подхода. Эти усилия оправдываются суммами возвращенных долгов. Таким же образом выделяют еще 2 группы.

К преимуществам метода можно отнести также и выбор дебиторской группы, аккумулирующей наибольшую сумму. При применении ABC-анализа возникают и некоторые проблемы, особенно у коммунальных организаций, заключающиеся в необходимости автоматизации отношений со своими дебиторами. При этом компьютеризованный учет должен вестись по последним потребителям. Итог анализа - списки должников.

По подобной схеме происходит и распределение лимитов среди менеджеров, работающих с потребителями. Каждый из менеджеров должен будет распределить выданный ему кредитный лимит по своим клиентам. Обычно, новым покупателям кредитный лимит устанавливают в объеме, не превышающем среднемесячного размера продаж. Контрагентам, работающим с организацией более полугода, кредитный лимит устанавливает менеджер и непременно утверждает его у руководства.

Управление дебиторской задолженностью состоит из нескольких этапов:

1) Оформление и установление предприятием условий для продажи продукции и закупок продукции. Данный этап предполагает решение вопросов по периодам оплаты за товар и величину цены за кредитование.
2) Рассмотрение кредитоспособности и платежеспособности отдельного покупателя на основе собственного опыта работы продавца, а также на основе оценки в кредитном агентстве или банке.

В процессе анализа платежеспособности того или иного покупателя необходимо рассматривать его финансовую устойчивость и способность имущественного обеспечения, предоставленного ему товарного кредита.

Анализ проводится на основании следующих источников: данные, получаемые от самого покупателя; из внутренних источников, когда сделки

носят постоянный или периодический характер; из внешних источников, таких как: коммерческие журналы, газеты, государственная отчетность, информация, которая предоставляется компаниями, занимающимимся сбором и анализом информации и формированием единой базы данных по юридическим лицам, информация коммерческого банка, где обслуживается покупатель; в том случае, если сделки с покупателями имеют постоянный характер, определяется объем хозяйственных операций и стабильность их осуществления.

Необходимо провести оценку финансового состояния покупателя, при этом анализируется платежеспособность, ликвидность и результативность хозяйственной деятельности, финансовая устойчивость, показатели собственного капитала, объем чистых активов, которые могут выступать в обеспечении кредита при возникновении ситуации неплатежеспособности покупателя.

Также необходимо произвести и визуальный контроль будущего контрагента, то есть провести встречу с лицом, принимающим решение в компании, посетить офис, склады, проверить потенциального дебитора по базам налоговой инспекции и арбитражного суда.

3) Контроль над выполнением дебиторами обязательств, предусмотренных оплатой задолженности.
4) Анализ структуры и стоимости фактической дебиторской задолженности.
5) Контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности.
6) Формирования оценки фактических показателей.

В соответствии с мнением Зимина Н.Е. на уровень дебиторской задолженности влияют следующие основные факторы:

- оценка и классификация покупателей в зависимости от вида продукции, объема закупок, платежеспособности клиентов, истории кредитных отношений и предполагаемых условий оплаты;

- контроль расчетов с дебиторами, оценка реального состояния дебиторской задолженности;
- анализ и планирование денежных потоков с учетом коэффициентов инкассации. [4, с. 13].

Существует два подхода к управлению дебиторской задолженностью, такие как:

1) Сравнение дополнительной прибыли, связанной с той или иной схемой спонтанного финансирования, с затратами и потерями, возникающими при изменении политики реализации продукции.

2) Сравнение и оптимизация величины и сроков дебиторской и кредиторской задолженностей. [5, с. 100].

Данные сравнения проводятся по уровню кредитоспособности, времени отсрочки платежа, стратегии скидок, доходам и расходам по инкассации.

Для обеспечения предприятия объективной и своевременной информацией о дебиторской задолженности необходимо выполнение трех основных условий постоянного контроля, своевременного учета и анализ дебиторской задолженности. При выполнении данных условий сформируется взаимосвязь между учетом, анализом и контролем, что поможет организовать учетно-аналитическую базу состояния дебиторской задолженности предприятия. Такой процесс называется мониторингом состояния дебиторской задолженнности, неразрвыно с этим процессом необходимо осуществлять мониторинг финансового состояния предприятия.

Объектом мониторинга являются взаимоотношения с заказчиками и покупателями. Объект расчетов относится к особой категории, на который влияют как внутренние так и внешние факторы. Объект расчетов с дебиторами по товарным операциям измеряется при помощи системы обособленных и утвержденных критериев, а также опосредованно, то есть с использованием научных методов.

В данном случае целью мониторинга является определение объективных показателей деятельности предприятия, учет их изменений и

анализ причин, которые фиксируются на любом этапе функционирования предприятия.

Полученные показатели сравниваются не только с плановыми показателями или показателями предприятия за предыдущий период, но и с тенденциями, существующими в отрасли или на рынке, на котором предприятие осуществляет свою деятельность.

Каждое предприятие должно самостоятельно сформировать систему управления дебиторской задоложенностью, на основе существующих методик и адаптировав эти методики под свой производственный и коммерчиский цикл.

В процессе создания системы управления дебиторской задолженности выделяется управляющая и управляемая подсистемы. Они выражаются в субъектах и объектах управления.

Объектом управления называются расчеты с дебиторами в соответствии с товарными операциями.

Субъектами управления являются службы и органы, которые занимаются управлением путем использования однообразного плана по оказанию целенаправленного воздействия на объекты управления.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо выработка стратегии и тактики. Стратегия выявляет основные направления развития ситуации с дебиторской задолженностью на предприятии и формирует цели. Тактика же состоит из методов и способов достижения определенного результата деятельности предприятия в определенный промежуток времени (например, показателей финансовой устойчивости на конец отченого года).

Система управления дебиторской задолженностью не может создаваться обособленно. Она требует системного подхода взаимосвязанных мер и процедур, интегрированных в остальные процессы компании.

Процессы учета и оперативного контроля состояния дебиторской задолженности должны быть выстроены таким образом, чтобы каждый

участник понимал сферу своей ответственности и сроки исполнения, при этом не должно быть зон безответственности и дублированных функций. Все это должно быть отражено в регламенте по работе с дебиторской задолженностью.

1.3. Влияние дебиторской задолженности на финансовое состояние предприятия

Стабильность финансового положения хозяйствующего субъекта находится в зависимости от эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Рассматривать воздействие исключительно дебиторской задолженности на финансовое состояние компании не имеет смысла, так как при оценке финансового состояния предприятия данные показатели имеют прочную экономическую связку.

При анализе финансового состояния организации важно выяснить, какое воздействие дебиторская и кредиторская задолженности оказывают на финансовое состояние предприятия.

Для данной цели проводят анализ процентного отношения задолженности к сумме оборотных средств предприятия и еще исследуют соответствие между его дебиторской и кредиторской задолженностью.

Рост доли задолженности в сумме собственных и приравненных к ним оборотных средств, обычно, свидетельствует об ухудшении финансовой работы на предприятии и, соответственно, об ухудшении финансового состояния предприятия.

Если кредиторская задолженность больше дебиторской, то это указывает на то, что предприятие использует в обороте привлеченные средства. В случае наблюдения обратной картины, то это говорит об отвлечении оборотных средств на расчеты с дебиторами. [6, с. 325].

От возможности предприятия погашать свои текущие и долговременные обязательства во многом зависит успешность и эффективность его работы. Также, этим обусловлена вероятность своевременно получать причитающиеся предприятию средства от реализации продукции, услуг, чтобы иметь возможность поддерживать непрерывность воспроизводственного цикла. Иначе говоря, от степени платежеспособности и кредитоспособности организации зависит успех ее деятельности.

Эффективная организация анализа и управления дебиторской задолженностью решает следующие задачи, которые стоят перед предприятием:

- обеспечение постоянного и действующего контролирования за состоянием задолженности, своевременным поступлением достоверной и полной информации о состоянии и динамике задолженности, важной для принятия управленческих решений;
- соблюдение допустимых объемов дебиторской и кредиторской задолженности и их рационального соотношения;
- обеспечение оперативного поступления средств по счетам дебиторов, исключающих вероятность применения штрафных наказаний и нанесения убытков;
- выявление неплатежеспособных и недобросовестных плательщиков;
- определение политики организации в области расчетов, например предоставление товарного кредита, скидок и других льгот покупателям продукции, получения коммерческих кредитов при расчетах с поставщиками.

Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов подходило требованиям рынка и отвечало потребностям развития компании, потому что недостаточная финансовая устойчивость сможет привести к неплатёжеспособности предприятия и отсутствию у него средств для

развития производства, а избыточная - препятствовать развитию, отягощая издержки компании чрезмерными запасами и резервами.

Состояние дебиторской задолженности оказывает значительное воздействие на устойчивость финансового положения организации. Неисполнение договорной и расчетной дисциплины, несвоевременное предъявление претензий по образующимся долгам приводят к значительному росту неоправданной дебиторской задолженности, а значит, к непостоянности финансового состояния организации.

Финансовая устойчивость - это комплексное понятие, означающее такое состояние финансовых ресурсов предприятия, их распределение и использование, которое гарантирует и обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платёжеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. [7, с. 243].

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности является важной частью финансового анализа на предприятии и позволяет выявлять не только показатели текущей (на данный момент времени) и перспективной платежеспособности предприятия, но и факторы, влияющие на их динамику. Также это позволяет оценивать количественные и качественные тенденции изменения финансового состояния предприятия в будущем, так как задолженность по платежам может существенно деформировать структуру оборотных средств предприятия. Если в составе оборотных активов преобладает дебиторская задолженность, то предприятие, либо должно привлекать банковский кредит по высоким ставкам, либо останавливаться в ожидании уплаты причитающихся ему долгов, а если в структуре формирования источников оборотных активов преобладает кредиторская задолженность, предприятие зачастую вынуждено прибегать к разнообразным не денежным формам расчетов (бартер и другие), подвергаться разного рода штрафным санкциям. [8, с. 156].

Оценить воздействие управления дебиторской и кредиторской задолженностью на финансовое состояние организации можно рядом таких

показателей, как коэффициент оборачиваемости задолженности, период оборота задолженности, стоимость товарного (коммерческого) кредита, стоимость кредиторской задолженности бюджету и внебюджетным фондам, средняя стоимость кредиторской задолженности, эффект финансового рычага.

Рассмотрим роль анализа состава и качества дебиторской задолженности в оценке ликвидности баланса.

В основе оценки ликвидности баланса лежит определение величины покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует срочности возврата денежных средств. Для проведения анализа активы группируются по степени убывания ликвидности, а пассивы - по степени срочности погашения. При определении ликвидности баланса группы активов и пассивов сопоставляются между собой.

На финансовую устойчивость организации оказывают влияние как размеры балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности, так и период оборачиваемости каждой из них. [9, с. 428].

Однако балансовые остатки дебиторской и кредиторской задолженности могут служить лишь отправной точкой для исследования вопроса о воздействии расчетов с дебиторами и кредиторами на финансовую стабильность. В случае если дебиторская задолженность более кредиторской, это считается вероятным фактором обеспечения высокого уровня коэффициента общей ликвидности. Одновременно такое может свидетельствовать о наиболее быстрой оборачиваемости кредиторской задолженности в сравнении с оборачиваемостью дебиторской задолженности. В такой ситуации на протяжении определенного периода долги дебиторов превращаются в денежные средства, через наиболее длительные временные интервалы, чем интервалы, когда предприятию нужны денежные средства для оперативной уплаты долгов кредиторам.

В соответствии с этим возникает недостаток денежных средств в обороте, сопровождающийся необходимостью привлечения дополнительных источников финансирования. Последние могут принимать форму или просроченной кредиторской задолженности, или банковских кредитов. Финансовая устойчивость связана с общей финансовой структурой организации и степенью ее зависимости от кредиторов и дебиторов. Например, предприятие, которое финансируется, обычно, за счет денежных средств, взятых в долг, в ситуации, когда несколько кредиторов одновременно потребуют свои кредиты обратно, может обанкротиться. В данном случае структура организации «собственный капитал - заемный капитал» имеет значительный перевес в сторону последнего. А значит, можно сделать вывод о том, что финансовая устойчивость предприятия в долгосрочном плане характеризуется соотношением его собственных и заемных средств. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования считается основой финансовой устойчивости.

Известно, что за счет собственных и заемных источников происходит формирование оборотных средств организации. Средства и источники средств находятся в постоянном кругообороте – наличные средства превращаются в сырье и материалы, которые в ходе производственного процесса становятся готовой продукцией, которая реализуется за наличный или же безналичный расчет. В процессе данных действий появляются расчеты с юридическими и физическими лицами, Пенсионным фондом, органами социального и медицинского страхования, бюджетами всех уровней и др. Следовательно, поддержание оптимального объема и структуры текущих активов, источников их покрытия и соответствия между ними - важная составляющая обеспечения устойчивой и успешной работы организации.

Так же, стабильность и эффективность работы предприятия зависит от его возможности погашать собственные текущие и долговременные обязательства, а также вовремя получать причитающиеся ему средства от

реализации продукции, услуг и пр., чтобы поддерживать непрерывность воспроизводственного цикла – иначе говоря, от степени платежеспособности и кредитоспособности организации.

Одной из форм внешнего проявления финансовой устойчивости организации является её платёжеспособность, то есть способность своевременно исполнять все свои платёжные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и прочих операций платёжного характера.

Следовательно, роль дебиторской задолженности при определении ликвидности баланса заключается в том, что она должна быть больше или равна краткосрочных кредитов и займов. Это станет одним из условий определения ликвидности баланса.

Также необходимо выделить, что управление дебиторской и кредиторской задолженностью позволяет увеличить ликвидность баланса и платежеспособность предприятия и еще повысить его финансовую устойчивость в целом.

Таким образом, по итогам первой главы можно сделать следующие выводы:

1.Наличие на предприятии эффективной системы управления дебиторской задолженностью является важным фактором, позволяющим предприятию добиться успехов в бизнесе;

2. Эталонных рецептов для эффективного управления дебиторской задолженностью не существует, каждое предприятие должно для себя сформировать собственную систему.

3. В современном мире существует достаточное многообразие методов управления дебиторской задолженностью, но залогом успеха является комплексность подхода и грамотная финансовая оценка стоимости каждого метода. В данном случае современный метод и эффективный метод не являются синонимами.

4. Влияние размера и качества дебиторской задолженности на финансовое состояние предприятия в целом обуславливается тем, что она

является существенной частью оборотного капитала предприятия и быстрее всего может быть превращена в «живые» деньги, в случае необходимости, поэтому вопрос управления ее столь актуален.

5. Анализ дебиторской задолженности как самостоятельный показатель деятельности предприятия неинформативен, так как не может отражать сущности экономических процессов, происходящих на предприятии. Анализ данного показателя представляет интерес только в комплексе с другими показателями, такими как кредиторская задолженность, объем продаж, прибыль, рентабельность.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПЕТРОВСКИЙ СПБ»

2.1. Краткая характеристика предприятия ООО «Петровский СПБ»

Общество с ограниченной ответственностью «Петровский СПБ» основано в 1995 году. В 1997 году компания получила статус официального дилера концерна «Renault». Предприятие осуществляет свою деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации и Уставом.

Сфера деятельности компании – продажа новых легковых автомобилей «Renault», коммерческого транспорта и автомобилей с пробегом, а также предприятие предоставляет ряд услуг, таких как: технический и малярно – кузовной сервис автомобилей, продажа запчастей ко всем автомобилям марки, услуги кредита и страхования.

Потребителями автомобилей марки Renault является группа людей среднего класса, с высшим образованием и доходом выше среднего, в основном это мужчины от 25 до 50 лет, которые выбирают практичность, комфорт, надежность и экономию в обслуживании.

Организационно – управленческая структура ООО «Петровский СПБ» является линейно – функциональной (рис. 2.1). Данная структура предполагает наличие нескольких уровней управления и групп работников, которые различаются по квалификации и по уровню дифференциации заработной платы. Такая структура образуется путём создания специализированных служб при каждом линейном руководителе. Назначением этих служб считается изучение соответствующих проблем с целью оказания помощи руководителю при принятии решения.

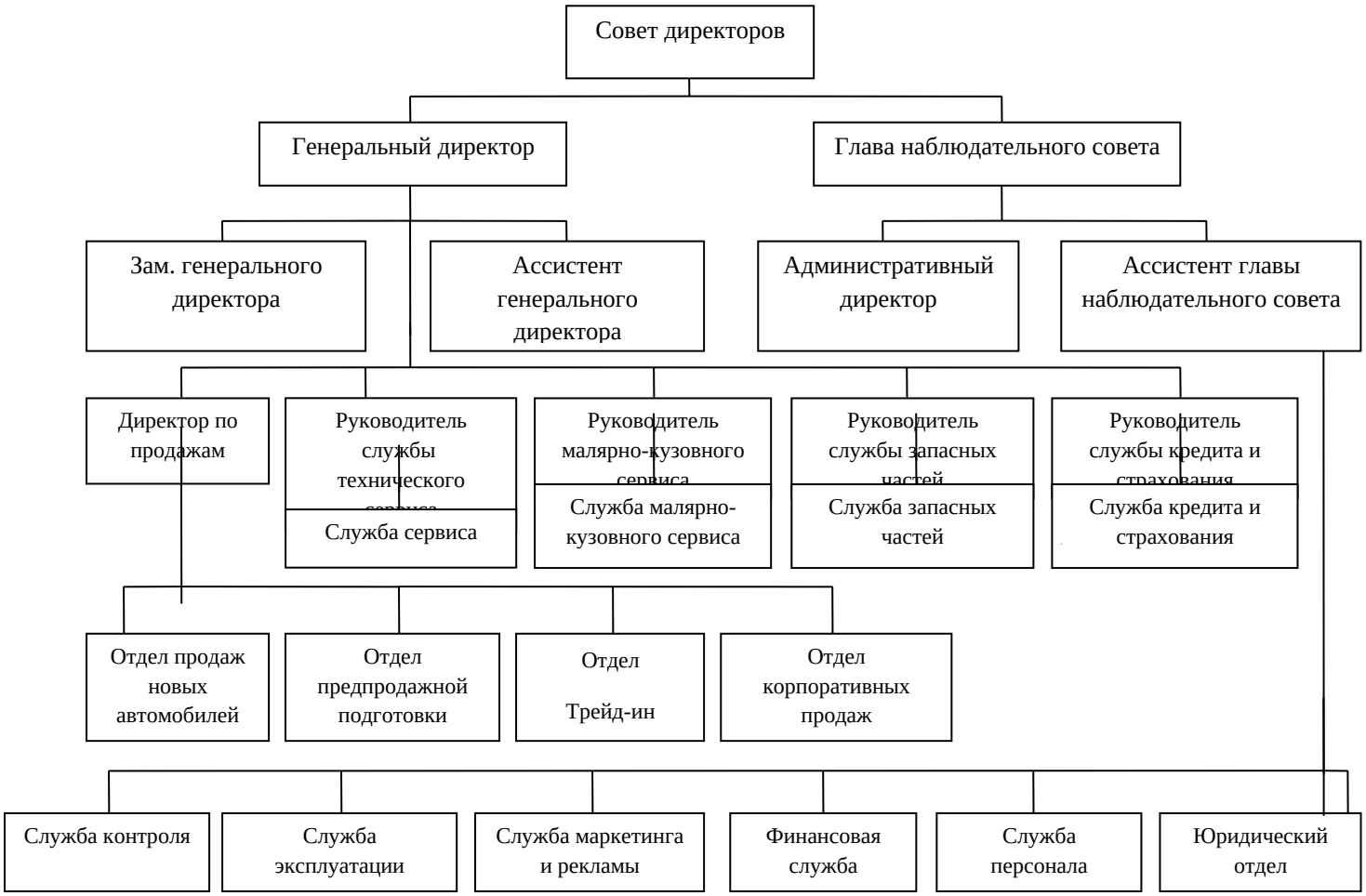

Рис.2.1. Организационно – управленческая структура компании ООО «Петровский СПБ»

Внутренняя среда компании:

- правильно поставленные цели организации;
- специализированное разделение труда;
- грамотно поставленные задачи для каждого звена компании;
- взаимодействие между службами/отделами предприятия;
- корректная и высококвалифицированная работа с клиентами;
- правильная система мотивации и депремирования звеньев компании;
- организация коллективных мероприятий внутри предприятия.

Внешняя среда компании.

В первую очередь на компанию влияют политико – правовые и экономические факторы.

Снижение темпов роста ВВП и ослабление курса рубля уже оказывают негативное влияние: доходы населения растут очень медленно, цены на автомобили и их обслуживание увеличиваются, в связи с этим, падают продажи. В настоящее время резко ухудшилась ситуация на рынке, причиной этого является эскалация конфликта на Украине, в который пытаются втянуть и Россию. В свою очередь, это влечет применение жестких санкций со стороны Запада в отношении крупного российского бизнеса и банковского сектора. Также нельзя забывать и об интеграции Крыма в состав Российской Федерации, что потребовало многомиллиардных затрат из бюджета. Все это не самым лучшим образом влияет на развитие экономики страны с соответствующими последствиями для рынка.

Рыночные доли конкурентов представлены на рис. 2.2.

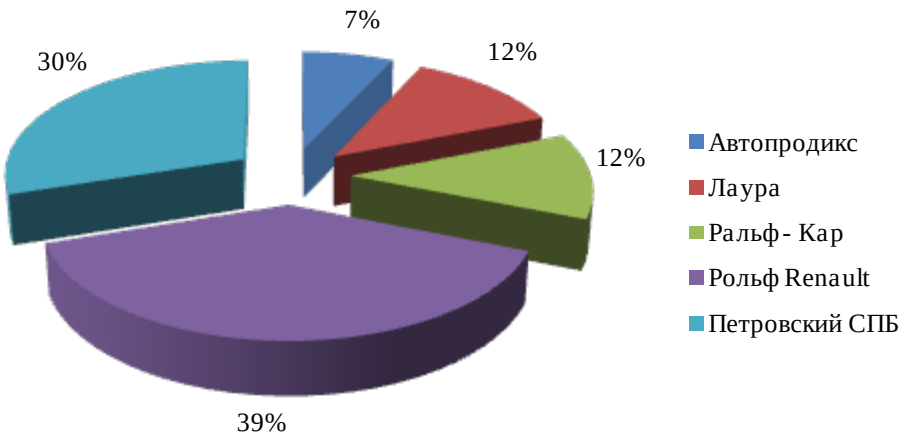

Рис. 2.2. Сегментация рынка по конкурентам

Основными конкурентами, влияющими на деятельность компании ООО «Петровский СПб», являются такие дилеры, как «Автопродикс», «Ральф - Кар», «Лаура», «Рольф Renault» которые считаются предметными конкурентами, предлагающими различные марки одного и того же товара. Все они предлагают комплекс услуг по техническому обслуживанию: гарантийный и послегарантийный ремонт, кузовной ремонт и покрасочные работы, а также широкий выбор оригинальных запасных частей и

аксессуаров, помогают устанавливать дополнительное оборудование, охранные и противоугонные системы и мультимедиа, а значит являются сильными конкурентами на авторынке.

Рассмотрим рыночное положение компании ООО «Петровский СПБ» (табл.2.1).

Таблица 2.1

Оценка рыночного положения ООО «Петровский СПБ»

Сильные стороны	Слабые стороны
1. 19 лет на рынке – высокий уровень доверия среди клиентов и узнаваемость. 2. Монобренд – дилерство одной маркой, которая сейчас на подъеме, прямая ассоциация названия компании и бренда. 3. Сильный состав управляющей команды. 4. Два новых салона с более высокой пропускной способностью.	1. Один из первых дилеров – небольшие салоны, есть устаревшие элементы. 2. Монобренд - в случае потери доли рынка производителем, не будет возможности перераспределить оборот за счет другого бренда. 2. Из-за размера компании требуется больше усилий на контроль и управление, возможна более низкая скорость в принятии управленческих решений по сравнению с более мелкими конкурентами.
Сильные стороны	Слабые стороны
	3. Есть очень опытные сотрудники и очень большая зона их ответственности – требуются заместители и передача опыта на случай минимизации потерь от ухода таких кадров.
Возможности	Угрозы
1. Рынок позволяет пока продавать достаточное количество автомобилей. 2. Клиенты при покупке автомобиля пользуются официальными сервисами. 3. Выгодные кредитные программы производителя – поддержка продаж. 4. Локализация производства Рено в России дает компании конкурентоспособное ценообразование. 5. Вывод в 2015 году конверсии транспортных средств на платформе цельнометаллических кузовов и шасси, даст возможность расширить сферу сбыта автомобилей типа - маршрутное такси и фургоны и дополнительные объемы продаж в виде 15% роста.	1. Отсутствие спроса на данный вид автомобиля в результате экономического спада, сокращения производства и транспортных перевозок. 2. Рост курс валют. 3. Кредитные ставки. 4. Арендные ставки. 5. Агрессивная рекламная политика других брендов (производителей) – переманивание трафика. 6. Появление большого количества аналогов моделей Renault на рынке и ужесточение конкуренции. 7. Политика производителя в плане отгрузок, оплат, стандартов и бонусирования.

2.2. Анализ финансового состояния ООО «Петровский СПБ»

Наиболее информативной формой для анализа служит бухгалтерский баланс – отчет, показывающий финансовое положение организации на определенную дату.

По данным бухгалтерского баланса компании ООО «Петровский СПБ» проведем общую оценку финансового состояния и его изменения с помощью сравнительно – аналитического баланса.

Таблица 2.2

Сравнительно – аналитический баланс

Наименование показателя	На начало периода	На конец периода	Изменения +/-, тыс. руб.	Доля %, на начало года	Доля%, на конец года	Процентные пункты	Темп прироста, %
АКТИВ							
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Нематериальные активы	-	-	-	-	-	-	-
Основные средства	51726	47417	-4309	12,61	9,88	-2,72	-8,33
Доходные вложения в материальные	-	-	-	-	-	-	-
Финансовые вложения (долгосрочные)	-	-	-	-	-	-	-
Отложенные налоговые активы	-	-	-	-	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	-	-	-	-	-	-	-
Итого по разделу I	**51726**	**47417**	**-4309**	**12,61**	**9,88**	**-2,72**	**-8,33**
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Запасы	260118	303483	43365	63,39	63,26	-0,13	16,67
НДС по приобретенным ценностям	12284	0,00	-	2,99	0,00	-2,99	-
Дебиторская задолженность	56431	109732	53301	13,75	22,87	9,12	94,45
Финансовые вложения краткосрочные	-	-	-	-	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	27741	15091	-12650	6,76	3,15	-3,61	-45,60
Прочие оборотные активы	2033	3980	1947	0,50	0,83	0,33	95,77
Итого по разделу II	**358607**	**432286**	**73679**	**87,39**	**90,12**	**2,72**	**20,55**
СТОИМОСТЬ ИМУЩЕСТВА	**410333**	**479703**	**69370**	**100,00**	**100,00**	**0**	**16,91**
ПАССИВ							
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ							
Уставный капитал	23000	23000	0,00	5,61	4,79	-0,81	0,0
Собственные акции, выкупленные у акционеров	-	-	-	-	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	-	-	-	-	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-	-	-	-	-
Резервный капитал	-	-	-	-	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	49814	98553	48739	12,14	20,54	8,40	97,8
Итого по разделу III	**72814**	**121553**	**48739**	**17,75**	**25,34**	**7,59**	**66,9**
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	-	-	-	-	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	-	-	-	-	-	-	-
Оценочные обязательства	-	-	-	-	-	-	-
Прочие обязательства	-	-	-	-	-	-	-
Итого по разделу IV	-	-	-	-	-	-	-

Продолжение Таблицы 2.2.

Наименование показателя	На начало периода	На конец периода	Изменения +/-, тыс. руб.	Доля %, на начало года	Доля%, на конец года	Процентные пункты	Темп прироста, %
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	132717	70342	-62375	32,34	14,66	-17,68	-47,0
Кредиторская задолженность	204802	287808	83006	49,91	60,00	10,09	40,5
Доходы будущих периодов	-	-	-	-	-	-	-
Оценочные обязательства	-	-	-	-	-	-	-
Прочие обязательства	-	-	-	-	-	-	-
Итого по разделу V	**337519**	**358150**	**20631**	**82,25**	**74,66**	**-7,59**	**6,1**
ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА	**410333**	**479703**	**69370**	**100,00**	**100,00**	**0,00**	**16,9**

Как видно из таблицы 2.2, стоимость имущества предприятия и источников формирования имущества увеличилась за отчетный период на 69370 тыс. руб., или на 16,9%, что свидетельствует о наращивании экономического потенциала. Рост стоимости имущества обусловлен увеличением стоимости оборотных активов на 73679 тыс. руб., или на 20,55%.

Структуру имущества предприятия можно представить на рис. 2.3.

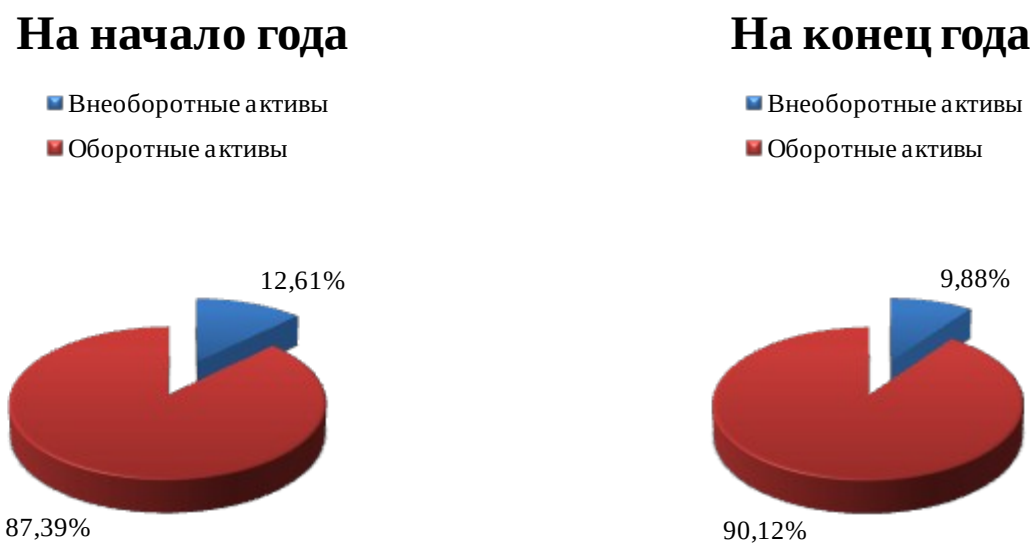

Рис. 2.3. Структура имущества предприятия

Величина оборотных активов на конец года увеличилась на 73679 тыс. руб. или на 20,55%, величина внеоборотных активов снизилась на 4309 тыс. руб. или на 8,33%, темп прироста оборотных активов превышает темп

прироста внеоборотных активов, это свидетельствует о повышении мобильности имущества.

Наибольший удельный вес на конец 2013 года приходится на дебиторскую задолженность (22,78%) и запасы (63,26%). Доля дебиторской задолженности увеличилась на 9,12%, что говорит об увеличении вывода средств из оборота. Доля запасов в структуре оборотных активов за отчетный период снизилась на 0,13%, несмотря на абсолютное увеличение, на 43365 тыс. руб. С одной стороны это отрицательный результат, так как большой запас товара негативно влияет на финансовое положение организации, но в целом изменения могут быть признаны положительно.

Общая сумма денежных средств на конец 2013 года уменьшилась на 12650 руб., это изменение оценивается отрицательно. Уменьшение доли денежных средств на 3,61% говорит о снижении ликвидности оборотного капитала и его оборачиваемости.

Структуру активов по видам имущества на начало и конец 2013 года представим на рис. 2.4., 2.5., динамику стоимости имущества предприятия на рис 2.6.

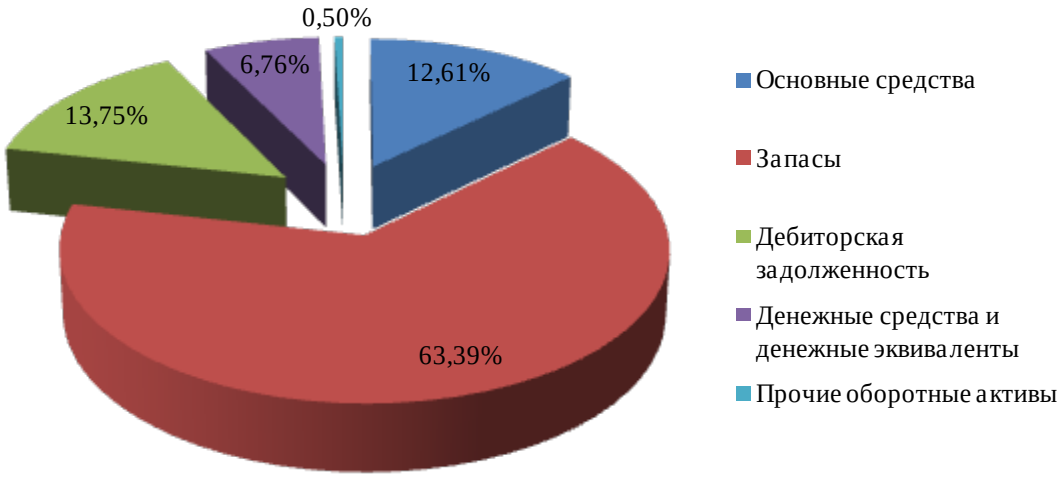

Рис. 2.4. Структура активов по видам имущества на начало 2013 года

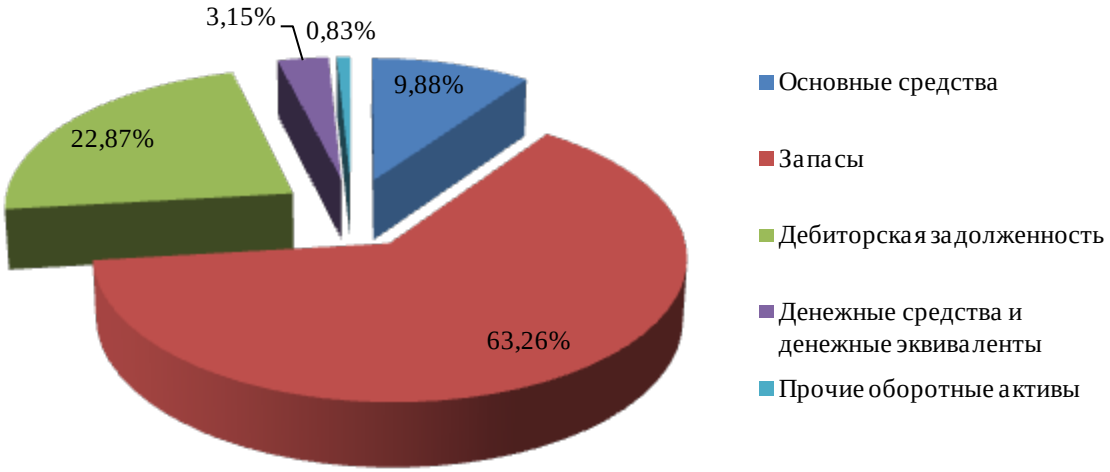

Рис. 2.5. Структура активов по видам имущества на конец 2013года

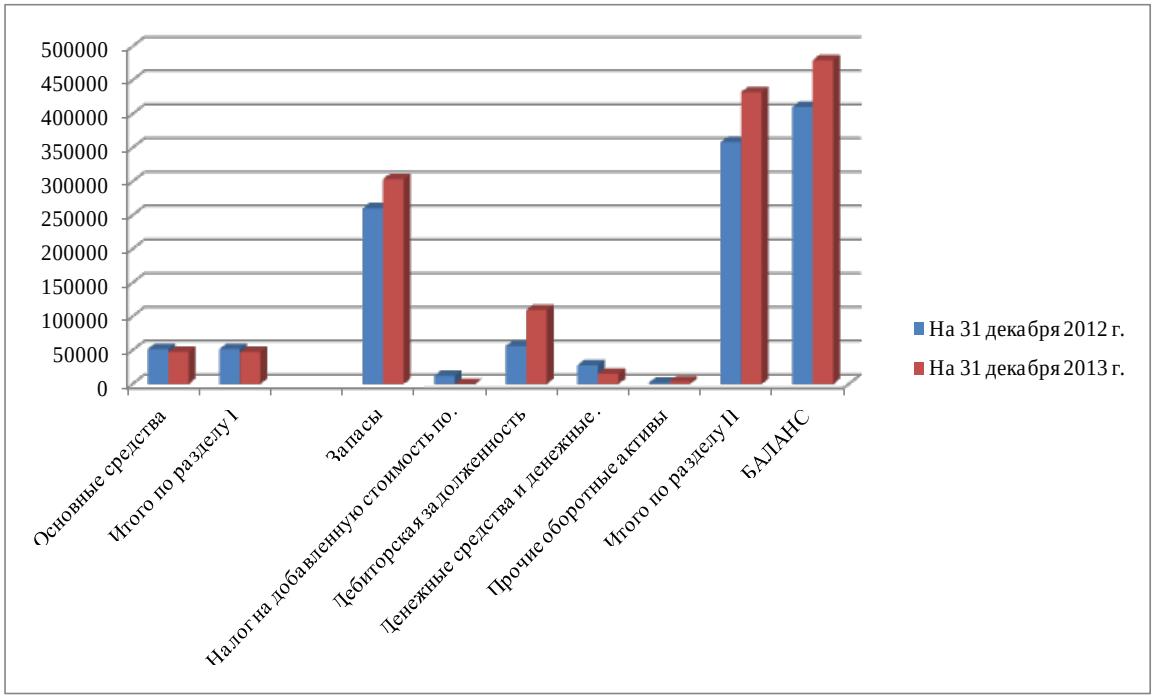

Рис. 2.6. Динамика стоимости имущества предприятия

В структуре источников формирования имущества доля собственного капитала составляет на конец 2013 года 25,34%, доля заемного капитала – 74,66%, это свидетельствует о недостаточной финансовой устойчивости предприятия. Собственные средства на конец года увеличились на 48739 руб. или на 66,9%, заемные средства также увеличились на 20631 руб. или на

6,1%. Темп прироста собственных средств превышает темп прироста заемных средств, а также снизилась доля краткосрочных обязательств на 7,59%, все это говорит о незначительном улучшении финансового состояния предприятия.

Темпы прироста дебиторской задолженности опережают темпы прироста кредиторской задолженности.

Структуру источников формирования имущества можно представить на рис. 2.6., динамику стоимости источников формирования имущества на рис. 2.7.

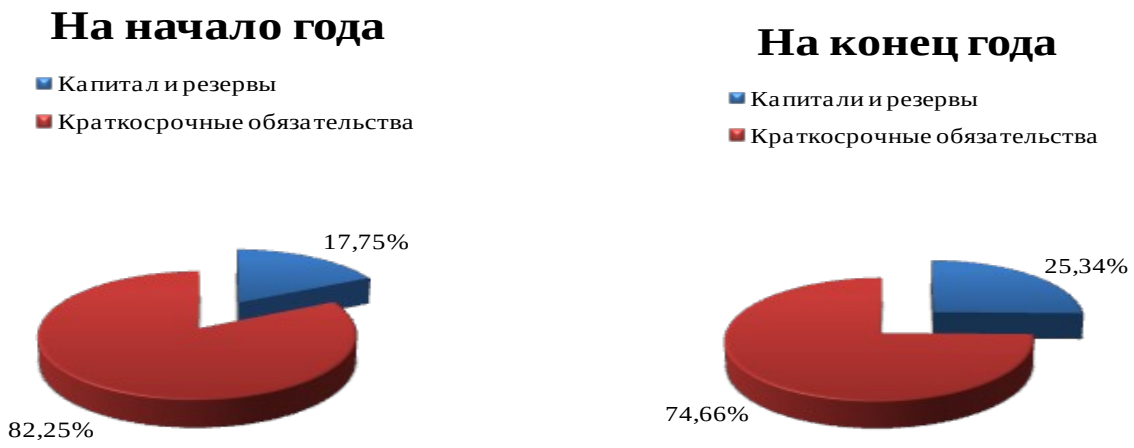

Рис. 2.6. Структура источников формирования имущества предприятия

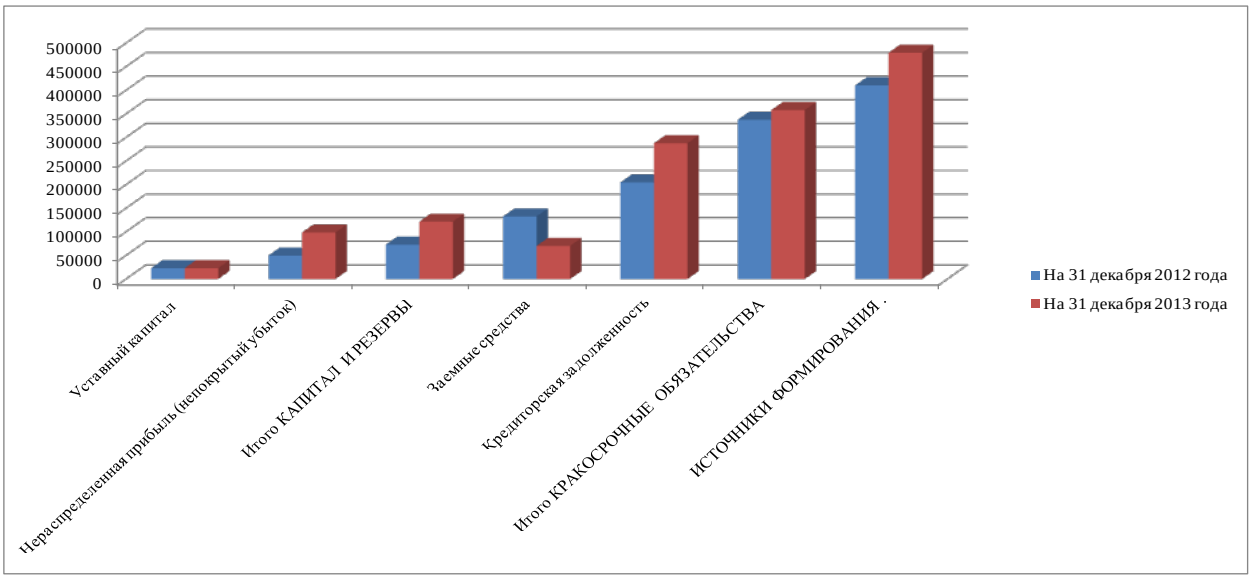

Рис. 2.7. Динамика стоимости источников формирования имущества

Так как текущие активы (оборотные средства) занимают большой удельный вес в общей сумме средств, которыми располагает предприятие, проведем по данным таблицы 2.3 анализ состава и структуры оборотных активов.

Таблица 2.3

Состав и структура оборотных активов предприятия

Виды активов (статьи)	На начало периода	На конец периода	Изменения +/-, тыс. руб.	Доля %, на начало года	Доля%, на конец года	Процентные пункты	Темп прироста, %
Оборотные активы	358607	432286	73679	100,00	100,00	0,00	20,55
в том числе:							
Запасы	260118	303483	43365	72,54	70,20	-2,33	16,67
НДС по приобретенным ценностям	12284	0,00	-	3,43	0,00	-3,43	-
Дебиторская задолженность	56431	109732	53301	15,74	25,38	9,65	94,45
Денежные средства и денежные эквиваленты	27741	15091	-12650	7,74	3,49	-4,24	-45,60
Прочие оборотные активы	2033	3980	1947	0,57	0,92	0,35	95,77

Оборотные активы филиала ООО «Петровский СПБ» на начало года составляли 358607 тыс. руб., на конец года они увеличились на 73679 тыс. руб. и составили 432286 тыс. руб.

Увеличение оборотных активов произошло в результате роста запасов на 43365 тыс. руб. и дебиторской задолженности на 53301 тыс. руб.

Произошло снижение по статье денежные средства на 12650 тыс. руб., что является отрицательным фактором.

Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов приходится на запасы 72,54% на начало года, 70,20% на конец года (снижение 2,33%).

Второй по величине статьей в структуре оборотных активов является дебиторская задолженность 15,74% на начало года, 25,38% на конец года (увеличение 9,65%).

Остальные статьи имеют незначительный удельный вес в структуре оборотных активов:

- прочие оборотные активы: на начало года 0,57%, на конец года – 0,92%;

- НДС по приобретенным ценностям: на начало года 3,43%, на конец года – 0,00%.

Структуру оборотных активов можно представить на следующей диаграмме (рис. 2.8).

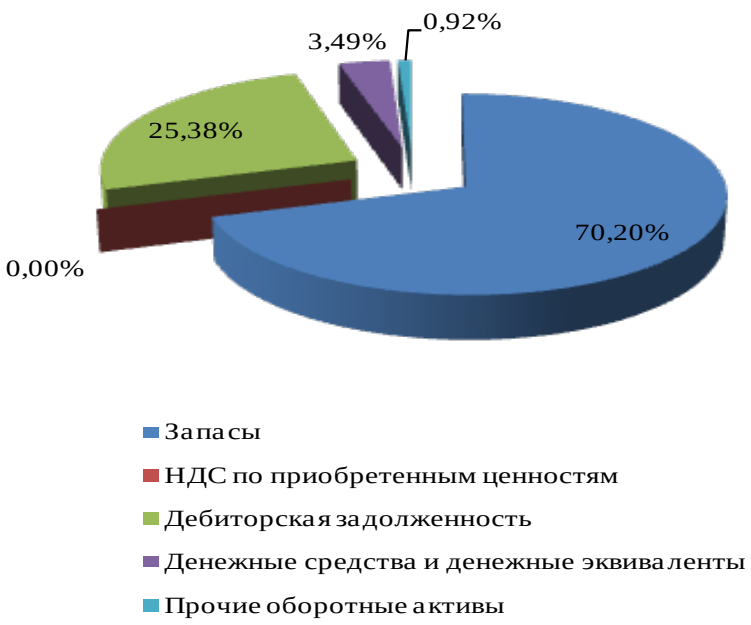

Рис. 2.8. Структура оборотных активов на конец 2013 года

По данным таблицы 2.4 проведем анализ эффективности использования оборотных активов.

Таблица 2.4

Анализ показателей эффективности использования оборотных активов

Показатель	На начало года	На конец года	Изменение (+,-)
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и прочих платежей), руб.	2255247	2655004	399757
Средняя стоимость оборотных активов, руб.	285225,5	395446,5	110221
Число дней в анализируемом периоде	360	360	0,0
Продолжительность одного оборота, дней	46	54	8

Продолжение Таблицы 2.4

Показатель	На начало года	На конец года	Изменение (+,-)
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (число оборотов)	7,91	6,71	-1,20
Коэффициент загрузки (закрепления) оборотных средств	0,13	0,15	0,02
Сумма высвобожденных (-), вовлеченных дополнительно (+) оборотных средств, р.		59000,09	

Выручка от оказанных услуг в 2013 г. увеличилась на 399 757 тыс. руб. и составила 2 655 004 тыс. руб. Средняя стоимость оборотных активов в течение года увеличилась на 110221 тыс. руб. и составила 395446,5 тыс. руб.

Продолжительность одного оборота в 2013 г. повысилась на 8 дней и составила 54 дня, что является отрицательным фактором.

Оборачиваемость оборотных средств уменьшилась на 1,20 оборота и составила 6,71 оборота, что также является отрицательным фактором и свидетельствует о снижении эффективности использования оборотных средств.

Коэффициент загрузки увеличился на 0,02 руб.

Снижение эффективности использования оборотных средств привело к вовлечению оборотных средств на сумму 59000,09 тыс. руб.

По данным компании «Петровский СПБ» проведем анализ ликвидности бухгалтерского баланса.

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств организации его активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывания их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

Баланс является ликвидным, если соблюдать условие следующих соотношений групп активов и обязательств:



Если одно или несколько неравенства имеют противоположный знак, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной.

Результаты анализа позволяет определить текущую ликвидность (ТЛ) и перспективную ликвидность (ПЛ), эти показатели используют для оценки финансового состояния с позиции обеспечения своевременных расчетов.

Формулы для расчета текущей и перспективной ликвидности следующие:

$$ТЛ = (А1 + А2) – (П1 + П2);$$

$$ПЛ = А3 – П3.$$

По данным исходного бухгалтерского баланса построим таблицу 2.5 анализа ликвидности баланса, определим платежный излишек (недостаток) на начало и конец отчетного периода по каждой группе, а также определим процент покрытия обязательств по каждой группе пассивов соответствующими активами.

Таблица 2.5

Анализ ликвидности баланса

АКТИВ	На начало года	На конец года	ПАССИВ	На начало года	На конец года	Платежный излишек или недостаток (+,-)	
						На начало года	На конец года
А1 - Наиболее ликвидные активы	27741	15091	П1 - Наиболее срочные обязательства	204802	287808	-177061	-272717
А2 - Быстро реализуемые активы	56431	109732	П2 - Краткосрочные пассивы	132717	70342	-76286	39390

Продолжение Таблицы 2.5

АКТИВ	На начало года	На конец года	ПАССИВ	На начало года	На конец года	Платежный излишек или недостаток (+,-)	
						На начало года	На конец года
А3 - Медленно реализуемые активы	274435	307463	П3 - Долгосрочные пассивы	0,00	0,00	0	0
А4- Трудно реализуемые активы	51726	47417	П4 - Постоянные пассивы	72814	121553	-21088	-74136
БАЛАНС	**410333**	**479703**		**410333**	**479703**	**0**	**0**

Для определения ликвидности баланса сопоставим итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Начало периода	Конец периода
А1 < П1	А1 < П1
А2 < П2	А2 > П2
А3 > П3	А3 > П3
А4 < П4	А4 < П4

Текущая ликвидность:

на начало года:

$ТЛ_н$ = (27741 + 56431) – (204802 + 132717) = - 253347 тыс. руб.;

на конец года:

$ТЛ_к$ = (15091 + 109732) – (287808 + 70342) = - 233327 тыс. руб.

Перспективная ликвидность:

на начало года:

$ПЛ_н$ = 274435 – 0 = 274435 тыс. руб.;

на конец года:

$ПЛ_к$ = 307463 – 0 = 307463 тыс. руб.

Исходя из соотношения актива и пассива, ликвидность баланса можно охарактеризовать как недостаточную, так как сумма ликвидных активов значительно меньше суммы кредиторской задолженности. Платежный

недостаток составил на начало года 177061 тыс. руб. и на конец года – 272717 тыс. руб.

Превышение суммы быстрореализуемых активов над краткосрочными обязательствами говорит о том, что краткосрочные пассивы на конец отчетного периода могут быть полностью погашены средствами в расчетах.

Для анализа платежеспособности предприятия используется ряд показателей – коэффициентов. Рассчитаем указанные коэффициенты на начало и конец отчетного периода и сведем их в таблицу (табл. 2.6).

Таблица 2.6

Анализ показателей платежеспособности предприятия

Наименование показателя	Норма	На начало года	На конец года	Изменение, (+,-)
I. Исходные данные для анализа				
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения		27741	15091	-12650
Краткосрочная дебиторская задолженность		56431	109732	53301
Запасы, НДС, прочие оборотные активы		274435	307463	33028
Краткосрочная кредиторская задолженность		204802	287808	83006
Краткосрочные обязательства		132717	70342	-62375
Общая величина оборотных активов		358607	432286	73679
Стоимость имущества		410333	479703	69370
Собственные оборотные средства		21088	74136	53048
II. Показатели платежеспособности				
Общий коэффициент платежеспособности	> 1	0,51	0,50	-0,01
Абсолютной ликвидности	> 0,2 - 0,5	0,08	0,04	-0,04
Промежуточной ликвидности	> 0,7 - 1	0,25	0,35	0,10
Текущей ликвидности	Необходимое значение 1,5; оптимальное не менее 2-3	1,06	1,21	0,14
Доля оборотных средств в активах	=> 0,5	0,87	0,90	0,03
Обеспеченности оборотных активов собственными средствами	=> 0,1	0,06	0,17	0,11
Коэффициент восстановления платежеспособности	=> 1,0	-	0,39	-
Коэффициент утраты платежеспособности	=> 1,0	-	-	-

По данным таблицы 2.6 можно сделать вывод, что на начало и конец 2013 г. значения коэффициентов ниже нормативных.

Общий коэффициент платежеспособности имеет значение ниже нормативного, это говорит о том, что у предприятия обязательства не покрываются активами.

Коэффициент абсолютной ликвидности указывает, какую часть краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время с помощью денежных средств. Коэффициент уменьшился с 0,08 на 0,04 пункта и показывает, что к концу года 4% краткосрочных обязательств может быть погашено за счет использования денежных средств. В случае, если сопоставить значение показателя с нормативным (0,2 – 0,5), можно отметить, что предприятие имеет недостаток наличных денежных средств для покрытия текущих обязательств.

Банк, дающий кредит большое внимание уделяет коэффициенту промежуточной ликвидности. Итог расчета следующий: на начало года - 0,25, на конец года 0,35, то есть краткосрочные обязательства не могут быть немедленно погашены в полном размере за счет имеющихся средств на разных счетах и поступлений от дебиторов.

Коэффициент текущей ликвидности за отчетный период увеличился на 0,14, достигнув к концу года 1,21. Но, значение коэффициента ниже рекомендуемого, поэтому у компании недостаточно оборотных средств для покрытия краткосрочной задолженности.

Доля оборотных средств в активах определяется с целью анализа работы организаций одной отраслевой принадлежности. В компании увеличилась доля оборотных средств в активах. За анализируемый период уровень этого показателя достиг оптимального значения для предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для ее финансовой устойчивости. За анализируемый период

обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами стала лучше, уровень данного показателя достиг оптимального значения.

Коэффициент восстановления платежеспособности менее 1, из этого следует, что предприятие не имеет возможности восстановить платежеспособность в течение шести месяцев.

Для того, чтобы оценить устойчивость финансового состояния ООО «Петровский СПБ», проведем анализ финансовой устойчивости.

Для определения типа финансовой устойчивости предприятия проанализируем динамику источников средств, необходимых для формирования запасов, по форме табл. 2.7.

Таблица 2.7

Определение и анализ типа финансовой устойчивости

Показатели	На начало периода	На конец периода	Изменение, (+,-)	Темп прироста, %
Запасы и затраты	272402	303483	31081	11,41
Собственные средства	72814	121553	48739	66,94
Внеоборотные активы	51726	47417	-4309	-8,33
Наличие собственных оборотных средств (СОС)	21088	74136	53048	251,56
Долгосрочные кредиты и займы	0,00	0,00	-	-
Наличие функционирующего капитала	21088	74136	53048	251,56
Краткосрочные кредиты и займы	132717	70342	-62375	-47,00
Общая величина источников	153805	144478	-9327	-6,06
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	-251314	-229347	21967	-8,74
Излишек (+) или недостаток (-) функционирующего капитала	-251314	-229347	21967	-8,74
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины источников	-118597	-159005	-40408	34,07
Трехкомпонентный показатель	000	000		
Тип финансовой устойчивости	кризисный	кризисный		

По полученным показателям можно сделать вывод, что у предприятия не достаточно собственных средств для 100 % формирования запасов и затрат, поэтому необходимо использовать заемные средства. А также, исходя из анализа, можно сказать, что предприятие имеет кризисное

финансовое состояние, которое характеризуется нарушением платежеспособности.

Кроме абсолютных показателей финансовой устойчивости для характеристики финансовой устойчивости рассчитываются относительные показатели-коэффициенты (табл. 2.8).

Таблица 2.8

Оценка коэффициентов финансовой устойчивости

Наименование показателя	Норма	На начало года	На конец года	Изменение, (+,-)
I. Исходные данные для анализа				
Собственный капитал		72814	121553	48739
Величина собственных оборотных средств (СОС)		21088	74136	53048
Долгосрочные пассивы		0,00	0,00	-
Оборотные активы		358607	432286	73679
Валюта баланса (итого пассив)		410333	479703	69370
Заемные средства (IV+V)		337519	358150	20631
II. Показатели платежеспособности				
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	≥ 0,4-0,6	0,18	0,25	0,08
Коэффициент финансовой устойчивости	≥ 0,6	0,18	0,25	0,08
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	≤ 1,5	4,64	2,95	-1,69
Коэффициент маневренности собственного капитала	≥ 0,2-0,5	0,29	0,61	0,32
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	От 0,1 Опт ≥ 0,5	0,06	0,17	0,11

Значение коэффициента финансовой независимости ниже нормативного, что свидетельствует о неблагоприятной финансовой ситуации, то есть на конец года собственникам принадлежит только 25% стоимости имущества, а 75% составляют заемные средства.

Коэффициент финансовой устойчивости говорит о том, что только 25% актива финансируется за счет устойчивых источников.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств за отчетный период уменьшился на 1,69, что свидетельствует о снижении зависимости предприятия от привлечения заемных средств, однако

коэффициент не соответствует нормативному значению, это указывает на ухудшение финансовой устойчивости.

Повышение коэффициента маневренности собственного капитала на конец года свидетельствует о растущей возможности погашать текущие обязательства.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами говорит о недостаточной величине собственных источников предприятия для финансирования запасов и оборотных активов.

В заключении проанализируем динамику финансовых результатов ООО «Петровский СПБ».

Изменения в структуре прибыли анализируются методом вертикального и горизонтального анализа.

Соответствующие расчеты вертикального анализа представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9

Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах

Наименование показателя	За Январь - Декабрь 2012г.	За Январь - Декабрь 2013г.	Изменения +/-, тыс. руб.	Доля %, на начало года	Доля%, на конец года	Процент пункт
Выручка	2255247	2655004	399757	100.00	100.0	0.00
Себестоимость продаж	(1964489)	(2311461)	346972	87.11	87.1	-0.01
Валовая прибыль (убыток)	290758	343543	52785	12.89	12.94	0.05
Коммерческие расходы	(40804)	(10460)	-30344	1.81	0.39	-1.42
Управленческие расходы	(208350)	(313487)	105137	9.24	11.81	2.57
Прибыль (убыток) от продаж	41604	19596	-22008	1.84	0.74	-1.11
Доходы от участия в других организациях	-	-				
Проценты к получению	-	-				
Проценты к уплате	0.00	(10582)	-	0.00	0.40	0.40
Прочие доходы	66289	103274	36985	2.94	3.89	0.95
Прочие расходы	(45996)	(46483)	487	2.04	1.75	-0.29
Прибыль (убыток) до налогообложения	61897	65805	3908	2.74	2.48	-0.27
Текущий налог на прибыль	(15280)	(17067)	1787	0.68	0.64	-0.04
Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-				
Изменение отложенных налоговых активов	-	-				
Прочее	-	-				
Чистая прибыль (убыток)	46617	48738	2121	2.07	1.84	-0.23

Доля прибыли от оказания услуг ООО «Петровский СПБ» составляет 1,84% в прошлом году и 0,74% в отчетном году от выручки от реализации. Произошло снижение доли, что является неблагоприятным фактором, свидетельствующим о получении меньшего дохода с рубля затрат.

Доля прибыли до налогооблажения составляет в прошлом году 2,74%, в отчетном году 2,48%.

Доля чистой прибыли в прошлом году составляет 2,07% и в отчетном году 1,84% от выручки.

Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах приведен в таблице 2.10.

Таблица 2.10

Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах

Наименование показателя	За Январь - Декабрь 2012г.	За Январь - Декабрь 2013г.	Изменения +/-, тыс. руб.	Темп прироста, %
Выручка	2255247	2655004	399757	17.73
Себестоимость продаж	(1964489)	(2311461)	346972	17.66
Валовая прибыль (убыток)	290758	343543	52785	18.15
Коммерческие расходы	(40804)	(10460)	-30344	-74.37
Управленческие расходы	(208350)	(313487)	105137	50.46
Прибыль (убыток) от продаж	41604	19596	-22008	-52.90
Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-
Проценты к получению	-	-	-	-
Проценты к уплате	0.00	(10582)	-	-
Прочие доходы	66289	103274	36985	55.79
Прочие расходы	(45996)	(46483)	487	1.06
Прибыль (убыток) до налогооблажения	61897	65805	3908	6.31
Текущий налог на прибыль	(15280)	(17067)	1787	11.70
Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-		
Изменение отложенных налоговых активов	-	-		
Прочее	-	-		
Чистая прибыль (убыток)	46617	48738	2121	4.55

Выручка от реализации по сравнению с прошлым годом увеличилась на 399 757 тыс. руб. (17,73%) и составила 2 655 004 тыс. руб.

Себестоимость продаж в отчетном году по сравнению с прошлым годом уменьшилась на 346 972 тыс. руб. (17,66%) и составила 1 964 489 тыс. руб.

Превышение темпа роста выручки над темпами роста себестоимости привело к увеличению валовой прибыли на 52 785 тыс. руб. или на 18,15%, что является положительным фактором.

В отчетном периоде произошло снижение прибыли от продаж на 22 008 тыс. руб. или на 52,90%, это связано с ростом суммы управленческих расходов.

Увеличение прибыли до налогооблажения на 3 908 тыс. руб. (6,31%) произошло за счет роста сальдо доходов и расходов.

Динамику показателей прибыли представим на рис. 2.9.

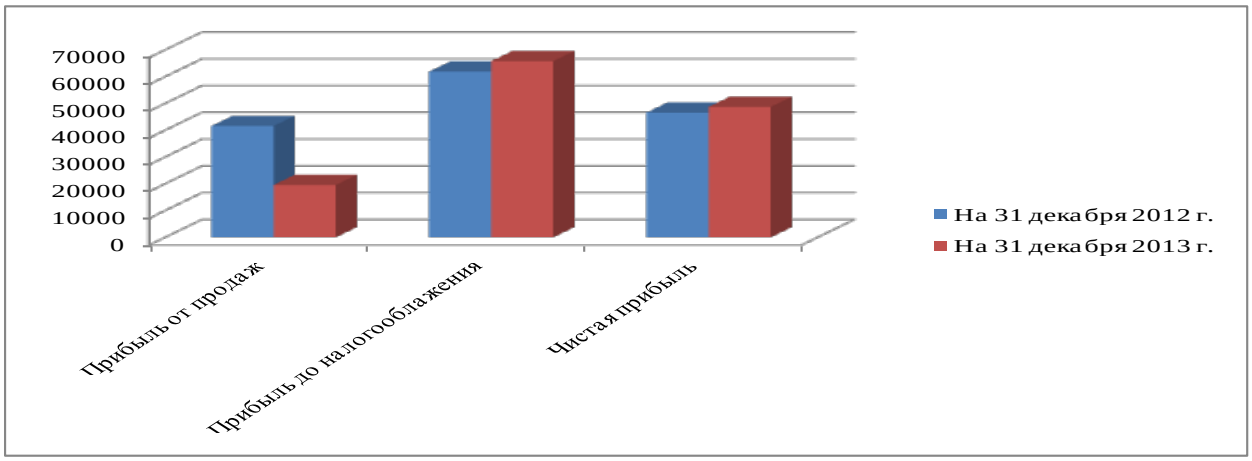

Рис. 2.9 Динамика показателей прибыли

Чистая прибыль в отчетном году по сравнению с прошлым годом увеличилась на 2 121 тыс. руб. (4,55%) и составила 48 738 тыс. руб.

2.3 Анализ состояния дебиторской задолженности ООО «Петровский СПБ»

Увеличение или уменьшение дебиторской задолженности оказывает

большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в оборотные активы, а значит и на финансовое состояние организации. На первом этапе оценки состояния дебиторской задолженности ООО «Петровский СПБ», проведем анализ ее состава и структуры за исследуемый период (табл. 2.11).

Таблица 2.11

Анализ состава и структуры дебиторской задолженности

Виды дебиторской задолженности	На начало периода	На конец периода	Изменения +/-, тыс. руб.	Доля %, на начало года	Доля%, на конец года	Темп прироста, %
Расчеты с дебиторами, всего,	56431	109732	53301	100	100	94,45
в том числе:						
С покупателями и заказчиками	22365	55789	33424	39,63	50,84	149,45
По векселям полученным	0	0	0	0	0	0
По авансам выданным	15724	25177	9453	27,86	22,94	60,12
С прочими дебиторами	18342	28766	10424	32,50	26,21	56,83

Проведенный анализ движения дебиторской задолженности позволил установить, что сумма задолженности на конец 2013 года выросла на 53301 тыс. руб. или на 94,45%, и составила 109732 тыс. руб. Повышение произошло за счет резкого увеличения расчетов с покупателями и заказчиками на 33424 тыс. руб. или на 50,84%. По остальным видам расчетов также произошел рост суммы, сумма выданных авансов увеличилась на 9453 тыс. руб. или на 60,12%, прочих дебиторов на 10424 тыс. руб. или на 26,11%.

Структуру дебиторской задолженности на начало и конец 2013 года представим на рис. 2.10. и рис. 2.11.

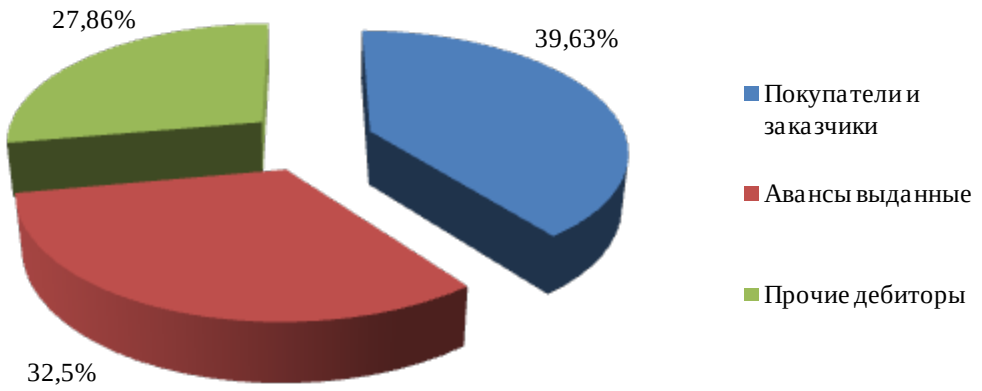

Рис. 2.10. Структура дебиторской задолженности на начало 2013 года

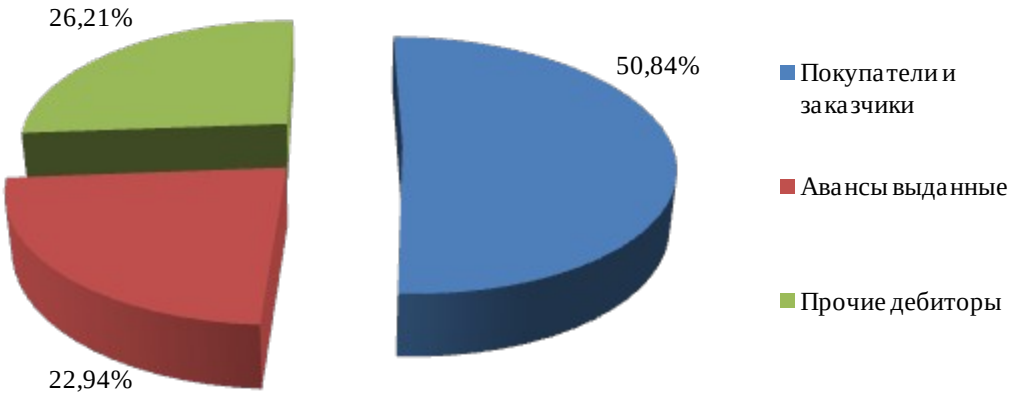

Рис. 2.11. Структура дебиторской задолженности на конец 2013 года

Далее проведем анализ состояния дебиторской задолженности ООО «Петровский СПБ» по срокам образования (табл. 2.12).

Таблица 2.12

Анализ состояния дебиторской задолженности по срокам образования

Показатели	Всего на конец года	В том числе по срокам образования				
		до 1 мес.	от 1 до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	от 6 до 12 мес.	свыше 12 мес.
1. Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков	55789	10947	36368	5252	3222	-
2. Авансы выданные	25177	6294	12588	4047	2248	-
3. Прочие дебиторы	28766	7191	14383	4797	2395	-
4. Всего дебиторская задолженность	109732	24432	63339	14096	7865	-
5. К общей сумме дебиторской задолженности, %	100	22,27	57,72	12,85	7,17	-

Данная таблица показывает, что основная часть задолженности имеет срок возникновения от 1 до 3 месяцев, на ее долю приходится 57,72% от общей суммы долгов. Составление такой таблицы позволяет представить четкую картину состояния расчетов с разными дебиторами, выявить просроченную задолженность. Также необходимо провести анализ качества дебиторской задолженности. Расчеты представим в таблице 2.13.

Таблица 2.13

Анализ качества дебиторской задолженности

Показатели	На начало периода	На конец периода	Изменения +/-, тыс. руб.
1. Выручка от продажи продукции, тыс.руб.	2255247	2655004	399757
2. Средняя дебиторская задолженность, тыс. руб.	45729,5	83081,5	37352
3. Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	285225,5	395446,5	110221
4. Число дней	360	360	0
5. Период погашения дебиторской задолженности, дней	7	11	4
6. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборот	49,32	31,96	-17,36
7. Доля дебиторской задолженности в текущих активах, %	16,03	21,01	4,98

Продолжение Таблицы 2.13

Показатели	На начало периода	На конец периода	Изменения +/-, тыс. руб.
В том числе доля дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в общей сумме текущих	7,84	14,11	6,27

Как видно из таблицы 2.13, средний срок погашения дебиторской задолженности увеличился на 4 дня и стал составлять 11 дней, что привело к оттоку денежных средств. Доля задолженности в общем объеме текущих активов увеличилась на 4,98% и составила к величине текущих активов 21,01%. В результате замедления оборачиваемости дебиторской задолженности произошло привлечение средств из оборота на сумму 29500 тыс. руб. (7 – 11)*2655004/360 – за один оборот и за год – 972320 тыс. руб. (29500*31,96).

При анализе состояния дебиторской задолженности имеет большое значение сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей. Для того, чтобы провести данный анализ, необходимо рассмотреть состояние кредиторской задолженности ООО «Петровский СПБ», а именно состав, структуру и качество задолженности за анализируемый период (табл. 2.14, табл. 2.15).

Таблица 2.14

Анализ состава и структуры кредиторской задолженности

Виды краткосрочной задолженности	На начало периода	На конец периода	Изменения +/-, тыс. руб.	Доля %, на начало года	Доля%, на конец года	Темп прироста, %
Краткосрочная кредиторская задолженность, всего	204802	287808	83006	100	100	40,53
в том числе:						
Перед поставщиками и подрядчиками	100751	164201	63450	49,19	57,05	62,98
По авансам полученным	38198	39669	1471	18,65	13,78	3,85
Расчеты по налогам и взносам	3473	13596	10123	1,70	4,72	291,48
С прочими кредиторами	62380	70342	7962	30,46	24,44	12,76

Наибольшие темпы прироста кредиторской задолженности приходятся на расчеты по налогам и взносам (291,48%) и на расчеты с поставщиками (62,98%), причем темпы прироста этих обязательств опережают темпы прироста всей кредиторской задолженности.

Структура кредиторской задолженности за анализируемый период представлена на рис. 2.12 и рис. 2.13.

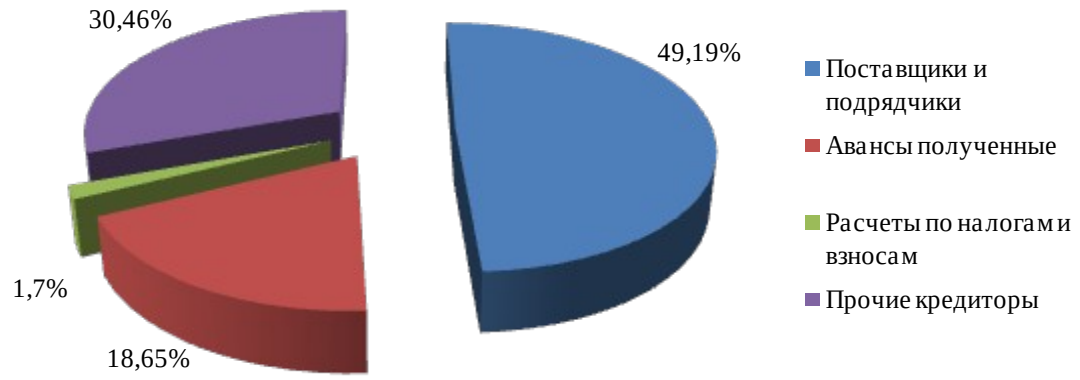

Рис. 2.12 Структура кредиторской задолженности на начало 2013 года

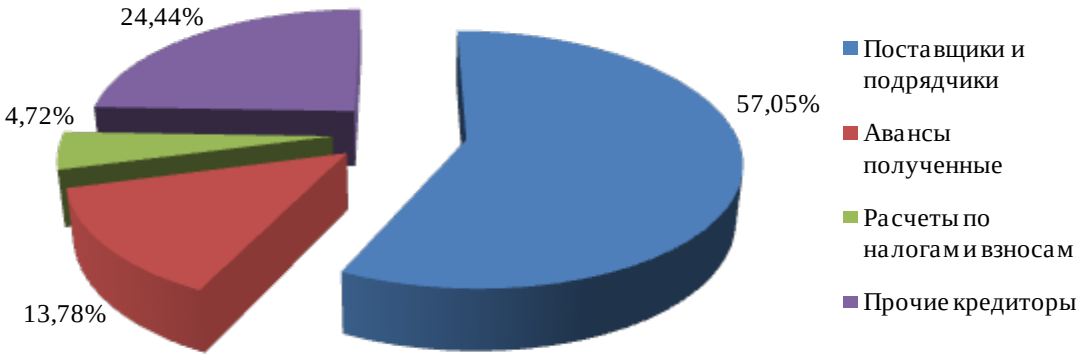

Рис. 2.13 Структура кредиторской задолженности на конец 2013 года

Таблица 2.15

Анализ качества кредиторской задолженности

Показатели	На начало периода	На конец периода	Изменения +/-, тыс. руб.
1. Выручка от продажи продукции, тыс.руб.	2255247	2655004	399757
2. Средняя кредиторская задолженность, тыс. руб.	171021,5	246305	75283,5
4. Число дней	360	360	0
5. Период погашения кредиторской задолженности, дней	27	33	6
6. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборот	13,19	10,78	-2,41

Как свидетельствуют данные таблицы 2.15, оборачиваемость кредиторской задолженности имеет тенденцию к замедлению. Оборачиваемость снизилась на 2,41 оборота по сравнению с предыдущим периодом, стала составлять 10,78 оборота. Период погашения кредиторской задолженности увеличился на 6 дней. Снижение оборачиваемости задолженности говорит об имеющихся в компании проблемах с платежеспособностью.

Далее проведем сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей на конец отчетного периода (табл. 2.16).

Таблица 2.16

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей

Расчеты	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность	Превышение задолженности	
			дебиторской	кредиторской
С покупателями и поставщиками	55789	164201	-	108412
По авансам	25177	39669	-	14492
С бюджетом	-	13596	-	13596
С прочими	28766	70342	-	41576
Итого	109732	287808	-	178076

Проанализировав данные таблицы 2.16, мы видим, что в конце отчетного периода сумма кредиторской задолженности превысила дебиторскую задолженность на 178076 тыс. руб. Превышение произошло по всем позициям. Расчеты с поставщиками и покупателями занимают наибольший удельный вес в составе обеих задолженностей и являются

результатом взаимных неплатежей. В два с половиной раза увеличилась сумма по статье прочие кредиторы на 41576 тыс. руб. по сравнению с суммой по статье прочие дебиторы.

Следует заметить, что организация активно использует стратегию товарных ссуд, реализуя потребителям свою продукцию с отсрочкой платежа, а также использует беспроцентные (бесплатные) заемные средства для приобретения материальных ресурсов и осуществления других расчетов.

Следующим этапом рассмотрим сравнительный анализ показателей, характеризующих состояние дебиторской и кредиторской задолженностей (табл. 2.17).

Таблица 2.17

Сравнительный анализ показателей, характеризующих состояние дебиторской и кредиторской задолженностей

Показатели	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность	Результат сравнения
Остатки:			
на начало периода, тыс. руб.	56431	204802	148371
на конец периода, тыс. руб.	109732	287808	178076
Средние остатки, тыс. руб.	83081,5	246305	163223,5
Период оборота, в днях	11	33	22
Оборачиваемость, в оборотах	31,95	10,77	-21,18
Темп прироста, %	94,45	40,52	-53,93

Сравнение состояния дебиторской и кредиторской задолженностей показало, что у дебиторской задолженности наиболее высокая скорость обращения (31,95 оборота), это позволяет надеяться на приток денежных средств и уменьшения кредиторской задолженности. Тем не менее, можно сделать вывод, что предприятие имеет определенные финансовые затруднения, связанные с недостатком денежных средств.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей говорит о превышении кредиторской задолженности над дебиторской, на конец отчетного периода превышение составило 38%. Данное соотношение считается нерациональным, так как кредиторская задолженность должна превышать дебиторскую задолженность не более, чем на 10%.

Динамику дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «Петровский СПБ» за анализируемый период рассмотрим на рисунке 2.14.

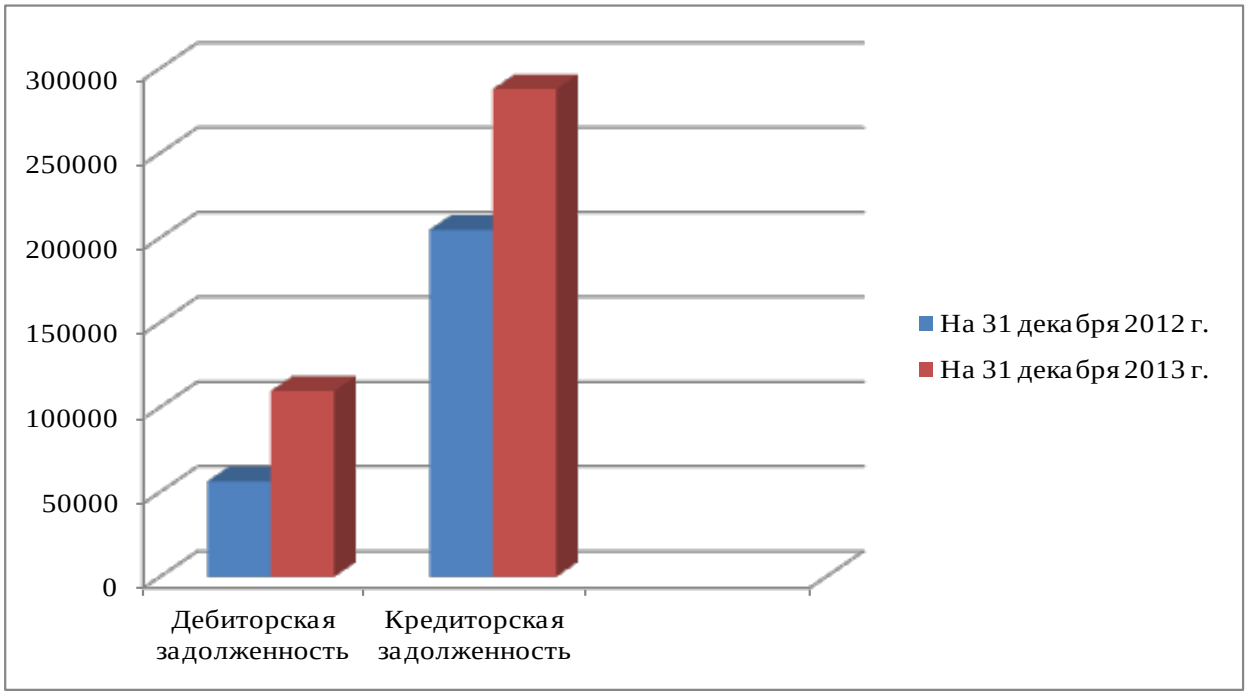

Рис. 2.14 Динамика дебиторской и кредиторской задолженностей

Итак, по итогам второй главы, можно сделать следующие выводы о финансовом состоянии ООО «Петровский СПБ»:

1. Стоимость имущества и источников формирования имущества увеличилась за отчетный период, это свидетельствует о наращивании экономического потенциала. Произошло повышение мобильности имущества предприятия за счет превышения темпа прироста оборотных активов над темпом прироста внеоборотных активов. Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов приходится на запасы и дебиторскую задолженность. Анализ

эффективности использования оборотных активов показал снижение эффективности, что привело к вовлечению оборотных средств на сумму 59000 тыс. руб.

2. Ликвидность баланса ООО «Петровский СПБ» недостаточная, так как предприятие имеет недостаток денежных средств для покрытия текущих обязательств, тем не менее, предприятие имеет перспективную ликвидность и владеет собственными оборотными средствами.
3. Расчеты показателей финансовой устойчивости показали, что у предприятия не достаточно собственных средств для формирования запасов и затрат, поэтому ему нужно использовать заемные средства. Тип финансовой устойчивости ООО «Петровский СПБ» - кризисный, характеризующийся нарушением платежеспособности.
4. Проведенный анализ дебиторской задолженности позволил установить, что сумма дебиторской задолженности и доля задолженности в общем объеме текущих активов на конец отчетного периода увеличились. Оборачиваемость дебиторской задолженности уменьшилась, это является отрицательным фактором для организации, так как говорит о том, что покупатели стали медленнее погашать свою задолженность. Период погашения дебиторской задолженности увеличился, что для компании является не эффективным, потому что увеличился срок возврата покупателями своей задолженности. В итоге замедления оборачиваемости дебиторской задолженности произошло привлечение средств из оборота на сумму 29500 тыс. руб. за один оборот и 972320 тыс. руб. за год.
5. Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей показал, что сумма кредиторской задолженности превышает сумму дебиторской задолженности по всем позициям. У дебиторской задолженности выше скорость обращения, чем у кредиторской, из

этого следует, что предприятие имеет финансовые затруднения, связанные с дефицитом денежных средств.

ГЛАВА 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «ПЕТРОВСКИЙ СПБ»

Факторинг - это выкуп платежных требований у поставщика товаров (услуг). При этом речь идет, как правило, о краткосрочных требованиях. Цель факторинга - устранение риска, являющегося неотъемлемой частью любой кредитной операции. В странах с развитой рыночной экономикой серьёзное внимание уделяется соблюдению сроков платежей. Деятельность факторинговых компаний и банковских факторинговых отделов как раз призвана решать проблемы рисков и сроков платежей в отношениях между поставщиками и покупателями и придавать этим отношениям большую устойчивость.

В Российском законодательстве под факторингом понимают договор финансирования под уступку денежного требования. Договор, по которому одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование. Денежное требование к должнику может быть уступлено клиентом финансовому агенту также в целях обеспечения исполнения обязательства клиента перед финансовым агентом. Обязательства финансового агента по договору под уступку денежного требования могут включать ведение для клиента бухгалтерского учета, а также предоставление клиенту иных финансовых услуг, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки. В качестве финансового агента договор под уступку денежного требования могут заключать банки и иные кредитные

организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого вида.

Факторинг – рискованный, но высокоприбыльный бизнес, эффективное орудие финансового маркетинга, одна из форм интеграции банковских операций, которые наиболее приспособлены к современным процессам развития экономики. Сегодня международная факторинговая индустрия активно развивается. В мире существует около 1000 факторинговых компаний. Около 66% их оборота приходится на Европу, 22% – на США, 11% – на страны Азии. В 1960 году появилась первая ассоциация – International Factors Group (IFG), которая на сегодняшний день объединяет более чем 60 компаний из 41 страны мира.

Факторинговые операции возникли на основе коммерческого кредита, который предоставляется продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары.

Факторинг – это финансирование под дебиторскую задолженность (уступку денежного требования), которое возникает в процессе торговых операций между предприятиями во время снабжении товарами и услугами. При этом факторинговая компания или банк (фактор) обычно предоставляет поставщику до 60-90% от суммы дебиторской задолженности сразу после отгрузки товара (до наступления срока платежа). Фактор возмещает себе это финансирование из будущих поступлений от покупателей. Часть дебиторской задолженности (10 – 40%), за исключением комиссии фактора, выплачивается поставщику сразу после того, как покупатель произвел оплату.

Различают несколько видов факторинговых услуг:

- внутренние факторинговые операции (характеризуются тем, что поставщик, покупатель, а также факторинговая компания находятся в одной стране);

- международные факторинговые операции (осуществляются с целью финансирования фактором экспорта производителя услуг при условии передачи права на получение оплаты от импортера-должника);

- открытый факторинг (конвенционный факторинг, в котором поставщик сообщает покупателю информацию относительно продажи выписанных счетов фактора – универсальная система финансового обслуживания клиентов, куда входят бухгалтерское, информационное, рекламное, транспортное, кредитное, юридическое обслуживание);

- закрытый факторинг (конфиденциальный факторинг, в котором контрагенты поставщика не имеют информации относительно продажи долгов);

- факторинг с регрессом (используется в случае неплатежеспособности дебитора по контракту, клиент обязан вернуть фактору сумму финансирования плюс комиссию);

- факторинг без регресса (когда риск неуплаты страхуется, и клиент, даже в случае неплатежеспособности дебитора, деньги фактору не возвращает);

- реверсивный факторинг (когда инициатором операции является покупатель, который и «приводит» в факторинг своих поставщиков);

- «инвойс-дискаунтинг» (когда фактор осуществляет финансирование, не предоставляя дополнительных услуг).

Факторинг как банковский продукт вполне самостоятелен, то есть абсолютно не мешает развитию кредитных продуктов. Нередки случаи, когда клиенты пользуются параллельно и кредитами, и факторингом.

Вместе с тем не всякое предприятие может воспользоваться услугами факторинговой компании. Так, например, факторинговому обслуживанию не подлежат:

1. Предприятия с большим количеством дебиторов, задолженность каждого из которых выражается небольшой суммой;

2. Предприятия, которые занимаются производством нестандартной или узкоспециализированной услуги;

3. Строительные и другие фирмы, которые работают с субподрядчиками;

4. Предприятия, которые реализуют свою продукцию на условиях послепродажного обслуживания, практикуют компенсационные (бартерные) операции;

5. Предприятия, которые заключают со своими клиентами долгосрочные контракты и предоставляют счета по окончанию определенных этапов работ или до осуществления поставок (авансы).

Схема факторинговой операции представлена на рис. 1.

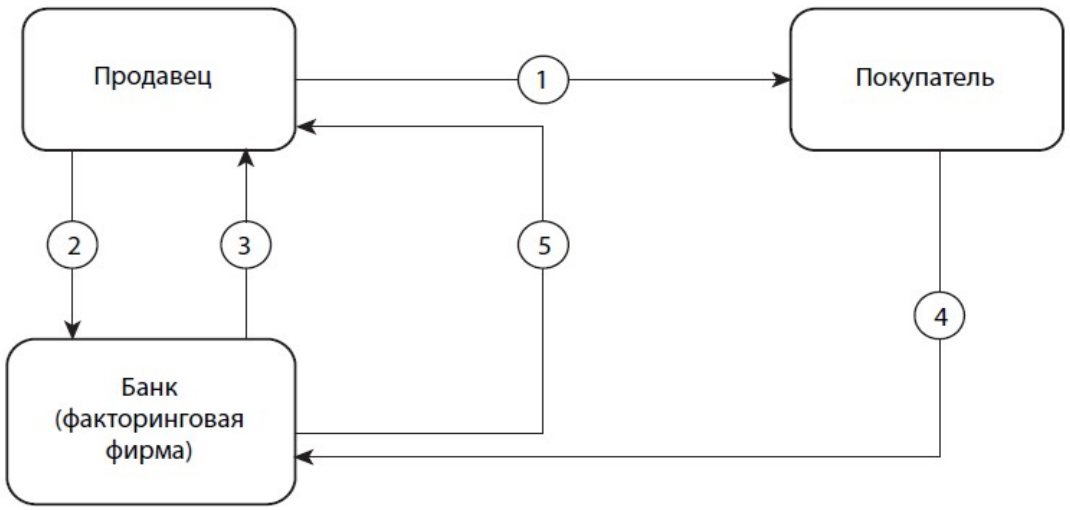

Рис. 3.1 Схема факторинговой операции

Шаг 1. Клиент (Продавец) осуществляет поставку товара покупателю на условиях отсрочки платежа.

Шаг 2. Клиент переуступает банку право денежного требования к покупателю за предоставленный товар.

Шаг 3. После получения документов о поставке товара (услуг) банк выплачивает клиенту до 95% суммы платежа за предоставленный товар или стоимости предоставленной услуги. Остаток суммы банк (фактор) временно удерживает в связи с принятием риска неуплаты долга. Должник получает от клиента (перед первой операцией, в дальнейшем от компании (фак-

торинговой фирмы)) письменное сообщение об уступке права денежного требования банку (факторинговой фирме).



Рис. 3.2 Схема факторинга с регрессом

Шаг 4. Должник осуществляет оплату за предоставленный ему товар или услугу на условиях отсрочки платежа, перечисляя средства на специальный счет компании (факторинговой фирмы). Полученная сумма идет на погашение уступленной клиентом в пользу компании (фактора) задолженности.

Шаг 5. Банк (факторинговая фирма) остаток платежа перечисляет на счет клиента.

Схема факторинговой операции с регрессом и без регресса имеет свои отличия.

1. Клиент производит поставку товара с отсрочкой платежа.
2. Фактор оплачивает до 100% суммы поставки.
3. Дебитор оплачивает 100% суммы поставки в адрес Фактора.
4. Фактор переводит на счет клиента оставшуюся сумму за вычетом комиссии за факторинговое обслуживание.
5. Клиент оплачивает факторинговую комиссию.

6. В случае если Дебитор не оплачивает поставку, Фактор в праве запрашивать у клиента возврат суммы финансирования с учетом комиссии за использованные деньги.

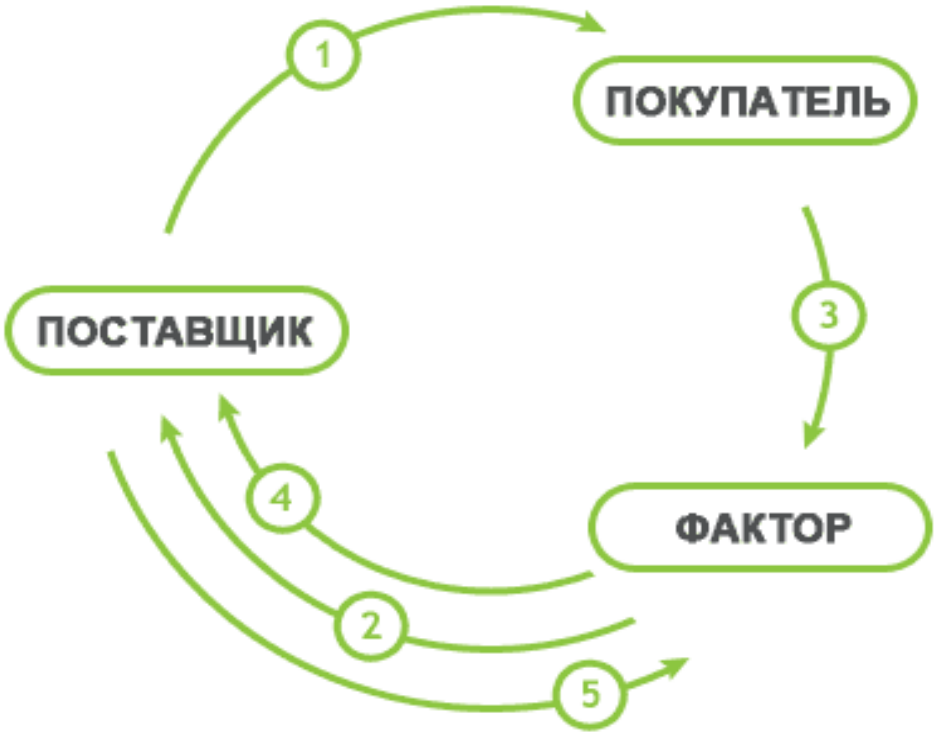

Рис. 3.3 Схема факторинга без регресса

1. Клиент производит поставку товара с отсрочкой платежа.
2. Фактор оплачивает до 100% суммы поставки.
3. Дебитор оплачивает 100% суммы поставки в адрес Фактора.
4. Фактор переводит на счет Клиента оставшуюся сумму.
5. Клиент оплачивает факторинговую комиссию.
6. В случае если Дебитор не оплачивает поставку, Фактор собственными силами осуществляет возврат задолженности от дебитора (включая судебные разбирательства).

Пример эффективного использования факторинговых операций в деятельности предприятия представлен на рис. 3.4.



Рис. 3.4 Пример эффективного использования факторинга

Факторинг имеет ряд недостатков: высокие требования компании к документам, которые предоставляются к продаже; во многих случаях - необходимость поручительства за клиента (факторинг с регрессом); высокая цена факторинга (комиссионные за услуги, которые предоставляются банком или факторинговой компанией, составляют от 18 до 36 % годовых, дополнительно к этому комиссия за администрирование варьируется от 0,5 до 3% от суммы); плохая организация документооборота в компаниих (компаниях) и др. Несмотря на недостатки, факторинг – уникальный финансовый инструмент, который может эффективно решать большое количество задач, стоящих перед предприятием.

Мировой опыт ясно показывает, что темпы роста рынка факторинговых услуг и, следовательно, доступность этого инструмента для средних и малых предприятий неразрывно связана с качеством законодательной базы и степенью зарегулированности рынка. Так, например, в Великобритании, где рынок факторинг вообще не регулируется государством, количество факторинговых компаний превышает 100 и по объемам рынка факторинга страна занимает первое место в мире.

У игроков рынка существуют разные предпочтения относительно размера бизнеса клиентов. Крупные банки в основном работают по факторингу с крупными и средними компаниями. Специализированные факторинговые компании - в основном со средним и малым бизнесом. В целом, как показывает зарубежный опыт, рынок факторинга очень перспективный и динамично развивающийся сегмент экономики. Во многих экономически развитых странах деятельность по финансированию под уступку денежного требования не подлежит жесткому нормативному регулированию, и на ее осуществление не требуется специальных разрешений (лицензий).

Предложенные мероприятия помогут повысить эффективность управления дебиторской задолженностью, повысят ликвидность и доход предприятия, а также будут способствовать поддержанию жизнеспособности предприятия в будущем.

Приведем несколько рекомендаций по управлению дебиторской задолженностью:

- тщательный отбор партнеров, поддержание деловых отношений только с надежными контрагентами;

- минимизация рисков неплатежей за счет ведения дел с достаточным количеством партнеров;

- качественная оценка и регулярный контроль состояния дебиторской задолженности, оптимизации ее величины;

- разработка стимулирующих условий кредитования дебиторов;

- расширение использования системы авансовых платежей;

- активное воздействие на должников, используя не только юридические и экономические, но и психологические методы.

Кроме того, целесообразно создание специализированной комиссии, которая будет выполнять функции по контролю за состоянием расчетов, соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, осуществлять их анализ.

В состав комиссии целесообразно включить бухгалтера, который непосредственно по первичным документам будет отслеживать образование дебиторской и кредиторской задолженности, и экономиста, в обязанности которого должен входить расчет показателей для последующего анализа и сам анализ дебиторской и кредиторской задолженности.

Руководители предприятия должны иметь полную информацию о результатах хозяйственной деятельности и принимать соответствующие решения, оказывая тем самым влияние на процесс управления дебиторской задолженности.

Эффективное управление дебиторской задолженностью будет способствовать укреплению финансового состояния предприятия, повышению эффективности его деятельности и созданию благоприятных условий для инновационных преобразований.

Предметом уступки, под которую предоставляется финансирование, может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (существующее требование), так и право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем (будущее требование). Денежное требование, являющееся предметом уступки, должно быть определено в договоре клиента с финансовым агентом, таким образом, который позволяет идентифицировать существующее требование в момент заключения договора, а будущее требование - не позднее чем в момент его возникновения. Этот тип договора, широко применяемый в международной практике под названием "факторинг", в РФ впервые получил закрепление в части второй нового ГК РФ.

В соответствии с договором банк обязуется оплатить сумму предоставленных ему платёжных требований вне зависимости от того, оплатили ли свои долги контрагенты-поставщики. В этом состоит различие между факторингом и банковской гарантией. При банковском гарантировании банк обязуется в случае неуплаты клиентом в срок причитающихся ему сумм произвести платеж за свой счет. Целью же

факторингового обслуживания является немедленное инкассирование средств (или получение их на определённую в факторинговом договоре дату) вне зависимости от платежеспособности плательщика. (В России поставщик получает от факторингового отдела банка немедленно или через 2-3 дня определенный процент от суммы требований).

Источниками формирования средств для факторинга являются собственные средства банка (прибыль, фонды), привлеченные и заемные средства. Соотношение между ними устанавливается правлением банка. Собственные средства факторинговый отдел получает от своего банка и в дальнейшем их прирост осуществляется за счет прибыли от проводимых им операций. При потребности отдела в привлечении сверхплановых кредитов для выполнения своих обязательств, банк может предоставить ему краткосрочный кредит. Отдел также может привлекать средства в срочные депозиты.

В основе факторинга лежит переуступка неоплаченных долговых требований факторинговой компании, что является общим элементом для всех видов факторинга, описанных ниже. Факторинговые операции банков классифицируются как:

Внутренние, если поставщик и его клиент, т.е. стороны по договору купли-продажи, а также факторинговая компания находятся в одной и той же стране, или международные;

Открытый факторинг - это форма факторинговой услуги, при которой должник уведомлен о том, что поставщик переуступает счета фактуры факторинговой компании.

Закрытый, или конфиденциальный факторинг свое название получил в связи с тем, что служит скрытым источником средств для кредитования продаж поставщиков товаров, так как никто из контрагентов клиента не осведомлен о переуступке им счетов фактур факторинговой компании. В данном случае плательщик ведет расчеты с самим поставщиком, который

после получения платежа должен перечислить соответствующую его часть факторинговой компании для погашения кредита.

С правом регресса, т.е. обратного требования к поставщику возместить уплаченную сумму, или без подобного права. Данные условия связаны с рисками, которые возникают при отказе плательщика от выполнения своих обязательств, т.е. кредитными рисками. При заключении соглашения с правом регресса поставщик продолжает нести определенный кредитный риск по долговым требованиям, проданным им факторинговой компании. Последняя может воспользоваться правом регресса и при желании продать поставщику любое неоплаченное долговое требование в случае отказа клиента от платежа (его неплатежеспособности). Данное условие предусматривается, если поставщики уверены, что у них не могут появиться сомнительные долговые обязательства, либо в силу того, что они достаточно тщательно оценивают кредитоспособность своих клиентов, разработав собственную, достаточно эффективную систему защиты от кредитных рисков, либо в силу специфики своих клиентов. И в том, и в другом случае поставщик не считает нужным оплачивать услуги по страхованию кредитного риска. Однако гарантированный для поставщика и своевременный приток денежных средств может обеспечиваться только при заключении соглашения без права регресса. Необходимо, правда, отметить, что, если долговое требование признано недействительным (например, если поставщик отгрузил клиенту не заказанный им товар и переуступил выставленный за него счет компании), факторинговая компания в любом случае имеет право регресса к поставщику.

С условием кредитования поставщика в форме оплаты требований к определенной дате или предварительной оплаты. В первом случае, клиент факторинговой компании отгрузив продукцию, предъявляет счета своему покупателю через посредство компании, задача которой получить в пользу клиента платеж в сроки согласно хозяйственному договору (обычно от 30 до 120 дней). Сумма переуступленных долговых требований (за минусом

издержек) перечисляется поставщику на определенную дату или по истечении определенного времени.

В случае предварительной оплаты факторинговая компания покупает счета-фактуры у клиента на условиях немедленной оплаты 80—90% стоимости отгрузки, т. е. авансирует оборотный капитал своего клиента (дисконтирование счетов-фактур). Резервные 10-—20% стоимости отгрузки клиенту не выплачиваются, а бронируются на отдельном счете на случай претензий в его адрес от покупателя по качеству продукции, ее цене и т. п. Получение такой услуги наиболее полно отвечает потребностям функционирующих предприятий, так как позволяет им посредством факторинга превратить продажу с отсрочкой платежа в продажу с немедленной оплатой и таким образом ускорить движение своего капитала. Основным преимуществом предварительной оплаты является то, что ее размер представляет собой фиксированный процент от суммы долговых требований. Таким образом, поставщик автоматически получает больше средств при увеличении объема своих продаж.

Помимо учета счетов фактур факторинговая компания может выполнять ряд других услуг, связанных с расчетами и основной хозяйственно - финансовой деятельностью клиента:

- вести полный бухгалтерский учет дебиторской задолженности;
- консультировать по вопросам организации расчетов, заключения хозяйственных договоров, своевременному получению платежей и т. п.;
- информировать о рынках сбыта, ценах на товары, платежеспособности будущих покупателей и т.п.;
- предоставлять транспортные, складские, страховые, рекламные и другие услуги.

Вообще, плата, взимаемая факторинговой компанией с клиента (поставщика), состоит из двух элементов.

Во-первых, платы за управление, т.е. комиссии за собственное факторинговое обслуживание – ведение учета, страхование от появления сомнительных долгов и т.д. Размер данной платы рассчитывается как процент от годового оборота поставщика, и его величина значительно варьируется в зависимости от масштабов и структуры производственной деятельности поставщика, оценки компанией объема работ, степени кредитного риска, кредитоспособности покупателей, а также от специфики и конъюнктуры рынка финансовых услуг той или иной страны. В большинстве стран он находится в пределах 0,5-3,0%. При наличии регресса делается скидка на 0,2-0,5%. Плата за учет (дисконтирование) счетов – фактур составляет 0,1-1,0% годового оборота поставщика.

Во-вторых, платы за учетные операции, которая взимается факторинговой компанией с суммы средств, предоставляемых поставщику досрочно (в форме предварительной оплаты переуступаемых долговых требований), за период между досрочным получением и датой инкассирования требований. Ее ставка обычно на 2-4% превышает текущую банковскую ставку, используемую при краткосрочном кредитовании клиентов с аналогичным оборотом и кредитоспособностью, что обусловлено необходимостью компенсации дополнительных затрат и риска факторинговой компании. Стоимость внешнеторгового факторинга выше, чем внутреннего, т.к. расходы факторинговой компании при проведении операций за пределами своей страны значительно выше. Кроме того, размер платы зависит от конкретной страны – импортера.

Исходя из сказанного, мы рекомендуем использование факторинга в деятельности ООО «ПЕТРОВСКИЙ СПБ». Это тем более уместно, поскольку в составе клиентской базы компании есть до 20 крупных клиентов, обладающих хорошим финансовым состоянием. В силу этого, требования к этим компаниям достаточно ликвидны и могут быть переуступлены банку. Ниже мы рассчитаем экономический эффект от факторинга для ООО «ПЕТРОВСКИЙ СПБ» за 2015 год.

Применение факторинга позволит компании увеличить объемы финансирования для высвобождения денежных средств и увеличения товарных запасов. Последнее позволит увеличить оборот и получить дополнительную прибыль.

Выполним расчет эффективности использования факторинга в хозяйственной деятельности ООО «ПЕТРОВСКИЙ СПБ».

Условия факторинга следующие:

Плата за управление: 1% от годового оборота

Учетная ставка: = 18%

Оплачивается 90% обязательств.

Срок оплаты = 2 дня

10% - в день оплаты

Оборот по клиентам, поставки которым возможно переуступать составил в 2015 году 132589 тыс. руб.

При оборачиваемости дебиторской задолженности 51,2 дня, необходимая сумма финансирования составляет 132589*51,2/365 = 18598,7 тыс. руб.

Длительность операционного цикла = длительность оборота дебиторской задолженности + длительность оборота запасов = 81,3+51,2 =132,5

Сумма дебиторской задолженности и запасов для обеспечения поставок крупным клиентам = 132589*132,5/365 = 48132 тыс. руб.

Годовая плата за факторинг = 132589*1% = 1326 тыс. руб.

Сумма кредита = 90%*18598,7 =16738,83 тыс. руб.

Плата за кредит = 0,18*16738,83 = 3013 тыс. руб.

Остаток: = 10%*16738,83 =1674 тыс. руб.

Средняя продолжительность оборота дебиторской задолженности при использовании факторинга = 0,9*2+0,1*51,2 =6,92 дней

Длительность операционного цикла при использовании факторинга = 6,92 +81,3=88,22 дня.

Сумма оборотных средств высвобожденных в результате ускорения оборачиваемости =132589/365*132,5-132589/365*88,22 =16085 тыс. руб.

Если данная сумма будет пущена торговый в оборот, прирост выручки составит 16085*360/88,22 =65638,18 тыс. руб. Суммарная плата за факторинг составит: = 132589*(0,01+0,9*0,18*51,2/365) = 4339 тыс. руб. из которых 1326 тыс. руб. – комиссионных и 3013 тыс. руб. плата за кредит.

Торговая наценка фирмы составила в 2015 году выручка/себестоимость-1 = 735172/653112-1 = 0,11 = 11%

Тогда дополнительная прибыль составит : %наценки* прирост выручки = 65638,18*0,11 = 7220 тыс. руб.

Дополнительная валовая прибыль (без учета затрат на факторинг) =7220 тыс. руб.

а с учетом этих затрат = 7220-4339 =2881 тыс. руб.

Оценим влияние показателя на отчет о движении денежных средств

Таблица 3.1

Оценка влияния факторинга на отчет о движении денежных средств

Показатели	комментарии	2015 факт	2015 проект	отклонение
1.Остаток денежных средств		293	293	0
на начало года				0
2. Поступление денежных		1463627	1648595	184968
средств - всего				0
в том числе по видам деятельности:				0
- текущей		1278183	1343821	65638
в т.ч. Дополнительная выручка			65638	65638
- инвестиционной		0	0	0
- финансовой		185444	304774	119330
в т.ч. факторинг	90% от оборота 132589 т.р.		119330	119330
3. Расходование денежных				0

средств - всего		1427668	1609754,8	182086,8
в том числе по видам деятельности:				0
- текущей		883224	941641,82	58417,82
дополнительный оборот	прирост оборота = (1-0,11)*65638		58417,82	58417,82
- инвестиционной		0		0
- финансовой		544444	668113	123669
факторинг уступка требований	90% от оборота 132589 т.р.		119330	119330
факторинг плата за кредит			3013	3013
факторинг комиссия	1% от оборота 132589 т.р.		1326	1326
4. Остаток денежных средств		36252	39133,18	2881,18
на конец года				0
5. Чистый денежный поток:		35959	38840,18	2881,18
- по текущей деятельности		394959	402179,18	7220,18
- инвестиционной		0		0
- финансовой		-359000	-363339	-4339

Таким образом, за счет использования факторинга объем денежных поступлений в компанию вырос на 2881 тыс. руб./год. Следовательно, решение об использовании факторинговых операций эффективно и может быть реализовано на предприятии.

Ускорение оборачиваемости при использовании факторинга составило = сокращение длительности операционного цикла = 132,5-88,22 = 44,28 дней или 33% Таким образом, предлагаемое мероприятие позволило ускорить оборачиваемость примерно на 33%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 30.11.2012) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2012)// http://www.consultant.ru/

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ// http://www.consultant.ru/

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ// http://www.consultant.ru/

4. Федеральный закон «О внесении изменений в статьи 809 и 810 части второй Гражданского кодекса РФ от 19 октября 2012 года N 284-ФЗ// http://www.consultant.ru/

5. Федеральный закон от 25.02.1999 N 40-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций"// http://www.consultant.ru/

6. Федеральный закон от 30.12.2004 N 218-ФЗ "О кредитных историях"// http://www.consultant.ru/

7. Аверьянова Л.В. Разработка системы критериев эффективности финансовой стратегии компании. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2015. – №2.

8. Аверьянова Л.В. Стратегия предприятия и роль инноваций в процессе ее формирования. // Менеджмент и право. – 2012. – №2.

9. Банковское дело: [учебник для вузов] / Н. Г. Александрова [и др.]; под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. — 2-е изд. — Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2012. — С.75

10. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И.Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2014.

11. Белоглазова Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая. - Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

(ФИНЭК). — М.: ЮРАЙТ, 2012. – 422 с.

12. Бобрик М.А. О финансовой устойчивости коммерческих банков// М.А. Бобрик. - Банковское дело. – 2012. - №7. – С. 44 – 47.

13. Богуславская С.Б. Финансовый лизинг (учебно-методическое пособие), СПб филиал ГУ-ВШЭ, 2012

14. Газман В. Д. Лизинг и факторинг: Учебное пособие. М.: ГУ ВШЭ, 2014

15. Докукина Е.В. Особенности развития российского рынка факторинговых услуг. // СЕРВИСplus. 2012. № 1

16. Жуков Е.Ф. Банковское дело: [учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям] / Е.Ф. Жуков [и др.]; под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. - Международное банковское объединение. 3-е изд., перераб. и дом. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 655 с.

17. Злобина Е.И. Направления развития стандартов кредитования физических лиц коммерческими банками в России/ Е.И. Злобина // Финансовые исследования. – 2009. – № 4.

18. Клаас А.Я. Современные подходы к оценке финансовой устойчивости кредитной организации/ А.Я. Клаас// Банковское дело. – 2012. - №8. – С. 60 – 65.

19. Колобанов Д.Е. История развития факторинга в России: периодизация и проблемы. // Молодежь и экономика: материалы VI Международной научной конференции молодых ученых, аспирантов и студентов, Т. III, 15 апреля 2012 г. – Ярославль, ЯВФЭИ, 2012. С.209-214

20. Колобанов Д.Е. Концепция построения эффективного факторингового бизнеса. // Современные аспекты экономики, СПб, 2014. №5. С. 147-151

21. Коробова Г.Г. Банковское дело: учеб. для студ. вузов/ ред. Г. Г. Коробова. -М.: Экономистъ, 2014. – 254с.

22. Лаврушин О.И. Банковское дело: [учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям] / О.И. Лаврушин [и др.];

Финансовая академия при Правительстве РФ; под ред. О.И. Лаврушина. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Кнорус, 2008. – 766 с.

23. Максютов А.А. Банковский менеджмент: Учеб.-практич. пособие/ А.А. Максютов. -3-е изд., перераб. и доп. -М.: Альфа-Пресс, 2012

24. Мамонов М. Моделирование конкуренции в российском банковском секторе с использованием подхода Панзара – Росса: теоретический и прикладной аспекты/ М. Мамонов // Прикладная эконометрика. 2012. №5.

25. *Мануйленко В.В.* Внутренняя модель определения экономического капитала/ В.В. *Мануйленко* - Банковское дело. - 2012.- № 12.

26. Михайлова М.В. Роль конкурентной стратегии современного коммерческого банка / М.В. Михайлова // Финансы и кредит. – 2014. - №36 (324). – С. 38–43.

27. Одегов Ю.Г., Т.В. Новикова, Безделов Д.А. Банковский менеджмент: управление персоналом: Учеб. пособие/ Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова, Д.А. Безделов. - РЭА им. Г.В.Плеханова. -М.: Экзамен, 2014 – 411с.

28. Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2012. – 304 с.

29. Теоретические основы формирования финансового управления в системе стратегического менеджмента кредитных организаций// Сборник трудов кафедры управления финансовыми рисками. Под ред. Морыженкова В.В.- М: ГУУ, 2014.

30. Тымчук Н.Б. Неправовые формы регулирования договора международного факторинга//Вестник РГГУ. Серия Международные отношения. 16/4. М.: РГГУ, 2014

31. Факторинг: особенности и перспективы развития // Современный финансовый рынок РФ: Материалы междунар. Науч.- С56 практ. конф. (13-14 апреля 2014 г., Пермь)/ Перм. ун-т. – Пермь, 2014. – 416 с.

32. Хворостовский Д.В. Оценка устойчивости коммерческих банков и методика CAMEL: реальность и перспективы/ Д.В. Хворостовский// Банковское дело. – 2014. - №15 (447) – С. 35 – 37.

33. Цикорин А.И., Шубенкова Е.В. Трудовой потенциал коммерческой компании// Вестник Омского Университета серия «Экономика». 2012. - № 3 – С. 99-106

34. Черникова Л.И., Заернюк В.М. Перспективы внедрения принципов Базеля 2 и Базеля 3 в российской банковской системе/ Л.И. Черникова, В.М. Заернюк// Финансовая система. 2012. №19 (499) – С. 25-34.

35. Шанина А.Н. Российский факторинг: прогнозы и диагноз // Финансово-кредитные институты Санкт – Петербурга: исторический опыт и современность: Сборник докладов межвузовской научно-практической конференции.- Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУЭФ, 2012.

36. Шанина А.Н. Российский факторинг: прогнозы и диагноз // Финансово-кредитные институты Санкт – Петербурга: исторический опыт и современность: Сборник докладов межвузовской научно-практической конференции.- Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУЭФ, 2012.

37. Официальный сайт Ассоциации факторинговых компаний - http://asfact.ru/