



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра «Финансы и кредит»

Ларина Анна Андреевна

**АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ
И МЕРЫ ПО НОРМАЛИЗАЦИИ РАСЧЁТОВ**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
по образовательной программе подготовки бакалавров
по направлению (специальности) 38.03.02 «Менеджмент»
Профиль «Финансовый менеджмент»

г. Владивосток

2018 г.

Автор работы _____
(подпись)

« ____ » _____ 2018 г.

Консультант (если имеется)

_____ (подпись) _____ (Ф.И.О)

« ____ » _____ 2018 г.

Руководитель кэн., доцент
(должность, ученое звание)

Кривец Валерия Викторовна

_____ (подпись) _____ (Ф.И.О)

« ____ » _____ 2018 г.

Назначен рецензент _____
(ученое звание)

_____ (фамилия, имя, отчество)

Защищена в ГЭК с оценкой _____

Секретарь ГЭК (для ВКР)

_____ (подпись) _____ (Ф.И.О)

« ____ » _____ 2018 г.

«Допустить к защите»

Заведующий кафедрой кэн., доцент
(должность, ученое звание)

Лялина Жанна Ивановна

_____ (подпись) _____ (Ф.И.О)

« ____ » _____ 2018 г.

УТВЕРЖДАЮ

Е.Б. Гафорова / _____ /
Подпись

Директор Школы экономики и менеджмента
Директор/ наименование структурного подразделения

« ____ » _____ 2018 г.

В материалах данной выпускной квалификационной работы не содержатся сведения, составляющие государственную тайну, и сведения, подлежащие экспортному контролю.

Е.А. Тюрина / _____ /
Подпись

Заместитель директора по науке и инновациям
Школы экономики и менеджмента
Уполномоченный по экспортному контролю

« ____ » _____ 2018 г.

АННОТАЦИЯ

Название: Анализ и управление дебиторской задолженностью и мер по нормализации расчётов.

Автор: Ларина Анна Андреевна, Школа экономики и менеджмента, кафедра «Финансы и кредит».

Научный руководитель: кэн., доцент, Кривец Валерия Викторовна

Целью написания данной бакалаврской работы является разработка мер по нормализации расчетов с дебиторами компании. Поставленная цель предопределила решение следующих задач:

- изучить теоретические основы управления дебиторской задолженностью;
- осуществить анализ современного состояния организации, управления дебиторской задолженностью исследуемой компании;
- разработать предложения по нормализации расчетов с дебиторами компании.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является эффективность управления дебиторской задолженностью в ООО «Мебельщик Владивосток».

Предметом исследования стали методы эффективного управления дебиторской задолженностью.

Данная бакалаврская работа состоит из введения, двух глав и заключения. Во введении обосновывается актуальность выбранной темы, описывается методологическая основа выполняемой работы, поставлена цель и задачи исследования.

Первая глава раскрывает сущность дебиторской задолженности, ее классификацию, рассмотрены методы управления долгами контрагентов. Во второй главе осуществлен финансово-хозяйственный анализ деятельности ООО «Мебельщик Владивосток», анализ дебиторской задолженности и предложены методы по нормализации расчетов. В заключение данной дипломной работы представлены основные выводы и предложения по ней.

Исходными данными для анализа являются данные бухгалтерской отчетности ООО «Мебельщик Владивосток». Методы анализа, используемые в работе: коэффициентный анализ, метод оценки финансовой устойчивости предприятия с помощью относительных показателей.

Теоретической и методологической основой дипломной работы являются нормативно-правовая документация, труды отечественных и зарубежных ученых: Бланка И.А., Ивашкевич В.Б., Володина А.А., Ефимовой О.В., Безруких П.С. и др.

Теоретическая и практическая ценность дипломной работы заключается в разработке практических рекомендаций по совершенствованию управления дебиторской задолженностью.

По данным анализа дебиторской задолженности ООО «Мебельщик Владивосток» наблюдается отрицательная динамика эффективности управления дебиторской задолженности. В течении двух лет оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась на 4,22, а период оборота увеличился на 6,45 дня. В 2015 году он составил 20,61 дней, в 2016 – 20,37, а в 2017 году данный показатель принял значение в 27,05 дня. Такое изменение увеличивает финансовый цикл и является неблагоприятным фактором для эффективности деятельности ООО «Мебельщик Владивосток». Также на 2,63% увеличилась доля просроченной дебиторской задолженности.

По результатам анализа четко прослеживается необходимость нормализации расчетов с контрагентами. Главной задачей является повышение оборачиваемости дебиторской задолженности, снижение периода оборота и сокращение доли просроченной дебиторской задолженности.

Для устранения данных проблем было принято решение сгруппировать дебиторов с просроченными платежами по сроку просрочки их обязательств. К каждой группе разработаны индивидуальные меры по возврату денежных средств.

Так, к группе дебиторов А, следует применить штрафные санкции за нарушение условий договоров. Это простимулирует контрагентов быстрее возвращать свои долги. В результате проведения данного мероприятия, коэффициент обра-

чиваемости дебиторской задолженности увеличился на 1,24 и период оборота стал составлять 24,77 дня по сравнению с 27,05 дня до проведения мероприятия.

В группе В помимо штрафных санкций решено провести информирование с помощью направления претензионного письма о намерении подачи иска в Арбитражный суд после наступления 60 дня с момента образования задолженности. Доля просроченной дебиторской задолженности после проведения мероприятия снизилась на 6,67% и составила 24,69%. Коэффициент оборачиваемости увеличился на 0,53%, а период оборота в свою очередь снизился до 26,03 дня, что на 1,02 дня меньше, чем до проведения мероприятия.

К группе С применяются более жесткие меры – подача иска о возврате денежных средств в Арбитражный суд РФ. Так как известно, что все дебиторы данной группы не испытывают трудности с платежеспособностью, ожидается возвращение долгов в полном размере. Доля просроченной дебиторской задолженности после проведения мероприятия снизилась на 4,29%, коэффициент оборачиваемости вырос на 0,34, а период оборачиваемости снизился на 0,67 дня.

Реализация этих мероприятий позволяет предприятию высвободить часть финансовых средств и реинвестировать их в другие активы.

Оглавление

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты анализа и управления дебиторской задолженностью организации.....	6
1.1 Сущность, виды и функции дебиторской задолженности.....	6
1.2 Показатели и методика анализа дебиторской задолженности.....	12
1.3 Методы и инструменты управления дебиторской задолженностью.....	17
2 Управление дебиторской задолженностью ООО «Мебельщик Владивосток»: оценка и меры по нормализации расчетов.....	27
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Мебельщик Владивосток».....	27
2.2 Анализ управления дебиторской задолженностью в ООО «Мебельщик Владивосток».....	33
2.3 Меры по нормализации расчетов.....	38
Заключение.....	46
Список используемых источников.....	48
Приложения.....	51

Введение

По причине высокой конкуренции на современном рынке, коммерческим организациям в большинстве случаев не представляется возможным успешно вести свою деятельность без предоставления коммерческого кредита своим покупателям и заказчикам. Но, не смотря на это, компаниям необходимо снижать уровень дебиторской задолженности и стремиться повышать ее оборачиваемость для того, чтобы защитить себя от потери ликвидности.

В управлении дебиторской задолженностью основным поставщиком информации является система учета организации, которая должна обеспечивать классификацию и группировку обязательств по различным признакам, применение специальных методов учета и оценки дебиторской задолженности, организацию постоянного контроля над ее погашением с целью недопущения образования просроченных и безнадежных к возврату долгов, формирование достоверного прогноза будущей ситуации.

Выполнение указанных задач имеет место быть только при существовании эффективной системы, которая бы обеспечивала полный учет дебиторской задолженности контрагентов в нужной степени детализации для целей управления в соответствии с персонализированными запросами заинтересованных пользователей.

Актуальность проблемы выражается в том, что финансовое состояние организации, показатели ликвидности и платежеспособности непосредственно зависят от того, насколько быстро средства в расчетах превращаются в реальные деньги, то есть повышение эффективности управления дебиторской задолженностью отражает улучшение финансового состояния организации.

Целью написания данной бакалаврской работы является разработка мер по нормализации расчетов с дебиторами компании. Поставленная цель предопределила решение следующих задач:

- изучить теоретические основы управления дебиторской задолженностью;

– осуществить анализ современного состояния организации, управления дебиторской задолженностью исследуемой компании;

– разработать предложения по нормализации расчетов с дебиторами компании.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является эффективность управления дебиторской задолженностью в ООО «Мебельщик Владивосток».

Предметом исследования стали методы эффективного управления дебиторской задолженностью.

Данная бакалаврская работа состоит из введения, двух глав и заключения. Во введении обосновывается актуальность выбранной темы, описывается методологическая основа выполняемой работы, поставлена цель и задачи исследования.

Первая глава раскрывает сущность дебиторской задолженности, ее классификацию, рассмотрены методы управления долгами контрагентов. Во второй главе осуществлен финансово-хозяйственный анализ деятельности ООО «Мебельщик Владивосток», анализ дебиторской задолженности и предложены методы по нормализации расчетов. В заключение данной дипломной работы представлены основные выводы и предложения по ней.

Исходными данными для анализа являются данные бухгалтерской отчетности ООО «Мебельщик Владивосток». Методы анализа, используемые в работе: коэффициентный анализ, метод оценки финансовой устойчивости предприятия с помощью относительных показателей.

Теоретической и методологической основой дипломной работы являются нормативно-правовая документация, труды отечественных и зарубежных ученых: Бланка И.А., Ивашкевич В.Б., Володина А.А., Ефимовой О.В., Безруких П.С. и др.

Теоретическая и практическая ценность дипломной работы заключается в разработке практических рекомендаций по совершенствованию управления дебиторской задолженностью.

1 Теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью организации

1.1 Сущность, виды и функции дебиторской задолженности

В процессе деятельности у организации появляются как активные, так и пассивные обязательства. Факт их наличия на балансе предприятия является неотъемлемой частью производственно-хозяйственного оборота. В зависимости от того, берёт ли предприятие на себя обязательства или, наоборот, выступает источником образования обязательств у другого предприятия, задолженность подразделяется на кредиторскую и дебиторскую [15].

Процесс возникновения дебиторской задолженности предприятия считается результатом разрыва времени поставки продукции и поступления оплаты за неё. Для того чтобы эффективно управлять дебиторской задолженностью, следует четко понимать сущность этого явления. Проведя анализ научной литературы, можно сделать вывод о том, что существует три подхода к определению дебиторской задолженности: юридический, экономический и бухгалтерский подходы.

В юридических определениях делается акцент на правоотношениях, возникающих между сторонами договора, в бухгалтерских внимание сосредотачивается на источниках возникновения и порядке оформления, а в экономическом подходе дебиторская задолженность расценивается как составляющая краткосрочного кредитования, как часть оборотного капитала [12].

Представителями юридического подхода являются И.А. Бланк, В.Ю. Сутягин. Также юридическое определение дебиторской задолженности представлено в ГК РФ.

Так, И.А. Бланк определяет дебиторскую задолженность, как сумму задолженности в пользу компании, которая представлена финансовыми обязательствами юридических и физических лиц по расчетам за товары, работы, услуги [5]. В данном определении автор не учитывает, что помимо физических и юридических лиц, дебиторами могут быть работники компании, а так же налоговые органы.

В части 1 ст.307 ГК РФ дебиторская задолженность объясняется через более общее понятие «обязательство», в силу которого одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, оказать услугу, внести вклад в совместную деятельность, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности [1].

С позиции бухгалтерского учета, дебиторская задолженность является суммой долгов, причитающихся предприятию от юридических и физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними, или, иными словами, отвлечение средств из оборота организации и использования их другими организациями или физическими лицами [22]. Этот подход поддерживали следующие ученые: В.Б. Ивашкевич и И.М. Семенова, А.А. Володин, Ю.А. Бабаев и А.М. Петров.

Сторонники экономического подхода считают, что дебиторская задолженность представляет собой кредит, который организация предоставляет своим дебиторам. Важную роль в формировании данного подхода сыграли такие ученые, как С.А. Звягин и М.Л. Пятов.

Определения дебиторской задолженности представлены в Таблице 1.

Таблица 1 – Определения понятия дебиторская задолженность

Подход	Автор	Определение
Юридический	Гражданский кодекс Российской Федерации	В силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, оказать услугу, внести вклад в совместную деятельность, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности [1].
	Ковалев В.В.	Дебиторская задолженность – это задолженность юридических и физических лиц данному хозяйствующему субъекту [16].

Окончание таблицы 1

Подход	Автор	Определение
Юридический	Бланк И.А	Дебиторская задолженность – это сумма задолженности в пользу предприятия, представленная финансовыми обязательствами юридических и физических лиц [5].
Бухгалтерский	В. Б. Ивашкевич, И. М. Семенова	Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними, или, иными словами, отвлечения средств из оборота организации и использования их другими организациями или физическими лицами [15].
	А. А. Володин	Дебиторская задолженность – это один из видов оборотных активов предприятия; неполученная часть его выручки от продаж; отдельный вид обязательств, возникающий из договора, а также вследствие причинения вреда и иных оснований» [8].
Экономический	Ефимова О.В., Мельник М.В	Дебиторская задолженность представляет собой вложение и способ расширения продажи в кредит с целью увеличения объема реализации и собственного капитала [14].
	Безруких П.С	Дебиторская задолженность – это входящие в состав активов организации ее имущественные требования к другим юридическим и физическим лицам, являющимся ее должниками [4].

Источник: собственная разработка

Несмотря на наличие достаточного количества различных определений понятия «дебиторская задолженность», авторы доносят единую идею, не противоречат друг другу, а дополняют, формируя наиболее полное представление, затрагивая все аспекты данного вопроса.

Для выполнения комплексной оценки дебиторской задолженности и выработки наиболее эффективной системы управления, существенное значение имеет её классификация. В современных источниках существуют разнообразные подходы к этой проблеме, в основном базирующиеся на требованиях бухгалтерского законодательства, а также на существующей практике анализа дебиторской задолженности.

В Таблице 2 представлена классификация дебиторской задолженности по различным признакам.

Таблица 2 – Классификация дебиторской задолженности

Классификационный признак	Вид дебиторской задолженности
Продолжительность	Долгосрочная
	Краткосрочная
Своевременность погашения обязательств	Срочная (непросроченная)
	Просроченная (истребованная и неистребованная)
	Отсроченная
По составу дебиторов	Задолженность покупателей и заказчиков
	Векселя к получению
	Задолженность дочерних и зависимых обществ
	Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал
	Авансы выданные
	Задолженность прочих дебиторов
Степень обеспеченности	Обеспеченная
	Необеспеченная
Возможность взыскания	Надежная
	Сомнительная
	Безнадежная

Источник: [10]

По продолжительности дебиторская задолженность делится на долгосрочную задолженность (срок погашения превышает 12 месяцев от отчетной даты) и краткосрочную (срок погашения менее 12 месяцев) [20]. Данная классификация даёт возможность выявить ключевые источники финансирования дебиторской задолженности и установить приоритетные задачи управления риском ее невозврата.

С позиции своевременности исполнения обязательств по договору дебиторская задолженность подразделяется на срочную, просроченную и отсроченную. Срочная (нормальная) дебиторская задолженность определяется, как долг за това-

ры, работы, услуги, по которым не наступил срок оплаты, но право собственности перешло к покупателю, либо перечислена предоплата поставщику за поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг). Если же задолженность не была погашена в установленный договором срок, то она считается просроченной. По согласованию с контрагентом может быть проведена реструктуризация задолженности и тогда она перейдет в категорию отсроченной. Прежде всего, такое разделение по своевременности исполнения позволяет контролировать расчеты [20].

Дебиторская задолженность, сгруппированная по составу дебиторов, систематизирует долги по источникам их образования, видам обязательств и характеру задолженности. Существуют следующие виды задолженности по составу дебиторов: задолженность покупателей и заказчиков, векселя к получению, задолженность дочерних и зависимых обществ, задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал, авансы выданные и задолженность прочих дебиторов [32].

Классификация по степени обеспечения необходима для возможности оценить риск непогашения дебиторской задолженности. Также критериями оценки являются ликвидность и стоимость залога, финансовое состояние поручителя и гаранта [39].

При необходимости проанализировать влияние дебиторской задолженности на финансовый результат деятельности организации, задолженность классифицируется по возможности её взыскания (надежная, сомнительная и безнадежная). Обязательство считается надежным, если оно обеспеченное и срок его погашения по договору не истек. В соответствии статьи 266 п.1 НК РФ, сомнительной считается задолженность, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией [2]. У компании-кредитора есть возможность взыскать такую задолженность в досудебном или же в судебном порядке. Безнадежную задолженность взыскать с контрагента невозможно. Такая ситуация может произойти по причине форс-мажорных обстоятельств, а также в случаях ликвидации или банкротства дебитора.

Для формирования любой системы управления необходимо понимать её основное назначение, которое проявляется в функциях (общих и специфических).

К общим функциям системы управления дебиторской задолженности относятся функция планирования, организации, регулирования, учета, анализа и контроля [17].

Функция планирования представляет собой формирование плановых показателей дебиторской задолженности в текущем периоде, прогнозирования возможных объемов продаж в кредит, установление стандартов договорной кредитной политики.

Организация процесса управления дебиторской задолженностью предполагает установление эффективного взаимодействия между подразделениями организации, участвующими в исполнении управленческих решений и процедур относительно дебиторской задолженности. Для этого разрабатывается регламент управления дебиторской задолженностью, в котором прописывается алгоритм взаимодействия, определение целей, задач и функций соответствующих подразделений.

Функция регулирования подразумевает разработку мероприятий по управлению дебиторской задолженностью, поиск оптимальных методов и инструментов управления, которые наиболее эффективно позволят организации достигать поставленных целей и задач.

Функция учета включает в себя систематизацию учетной информации и отображение её в финансовой отчетности.

Система управления дебиторской задолженностью также выполняет функцию анализа, что означает проведение качественного и количественного анализа задолженности. Также производится оценка инвестирования капитала в дебиторскую задолженность [29].

Функция контроля проявляется в отслеживании соблюдения графика платежей дебиторов и своевременности погашения долга, сравнения плановых и фактических показателей. Также контролируется исполнение всех принятых управленческих решений и соблюдение методов и инструментов управления [29].

К специфическим функциям относятся инвестиционно-кредитная, аналитическая, инкассационная функции и функция рефинансирования. Функция рефинансирования предполагает быстрое получение денежных средств, за счет применения форфейтинга, факторинга и договоров цессии.

Все функции проявляются в осуществлении методов и инструментов, составляющих основу механизма управления дебиторской задолженностью.

1.2 Показатели и методика анализа дебиторской задолженности

Анализ дебиторской задолженности предназначен для создания новой кредитной политики организации или же для корректировки существующей политики с целью повышения эффективности управления дебиторской задолженностью. Главнейшей задачей анализа является выяснение причин возникновения и роста просроченной дебиторской задолженности для дальнейшего принятия решений по её снижению [31].

Базой для проведения анализа являются данные бухгалтерского и управленческого учета. Для качественного исследования дебиторской задолженности в организации должна быть организована система сбора и хранения информации о величине и структуре задолженности, наличии и объеме просроченных обязательств контрагентов, а также о риске образования сомнительных и безнадежных долгов. Такие данные дают возможность анализировать дебиторскую задолженность с точки зрения её надежности и позволяют принять обоснованное решение по выбору оптимальной кредитной политики [30].

Для анализа дебиторской задолженности используются три основных показателя.

Поставляя товар без оплаты, организация на время располагает ликвидный капитал у контрагента с целью последующего получения прибыли, поэтому в бухгалтерском балансе дебиторская задолженность относится к оборотным активам. Доля задолженности в общем объеме оборотных активов рассчитывается по формуле (1) и указывает на размер вложений в дебиторскую задолженность на условную единицу собственности предприятия. Изменение данного показателя не

даёт представления о качестве и надёжности долгов, так как увеличение и снижение объема величины задолженности может происходить по множеству причин: изменение объема продаж, неплатёжеспособность клиентов, смена кредитной политики и т.д.

$$K_1 = \frac{RA}{CC} * 100, \quad (1)$$

где K_1 – доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов;

RA – средняя сумма дебиторской задолженности в периоде;

CC – средняя сумма оборотных активов организации в периоде.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается по формуле (2) и показывает сколько раз в течение года дебиторская задолженность превращалась в денежные средства. Этот показатель даёт понимание о платежной дисциплине покупателей. При рассмотрении данного показателя в динамике его уменьшение свидетельствует о том, что контрагенты отвлекают деньги организации на меньший срок. Но для формирования обоснованного вывода о характере данной тенденции необходимо также провести анализ качества дебиторской задолженности.

$$K_2 = \frac{S}{RA}, \quad (2)$$

где K_2 – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

RA – средняя сумма дебиторской задолженности в периоде;

S – выручка за период.

Для расчета периода оборачиваемость дебиторской задолженности в днях используют формулу (3).

$$K_3 = \frac{RA}{S} * T, \quad (3)$$

где K_3 – период погашения дебиторской задолженности;

RA – средняя сумма дебиторской задолженности в периоде;

S – выручка за период;

T – продолжительность периода.

Для характеристики качества дебиторской задолженности используют показатель доли сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности, рассчитываемый по формуле (4). Если величина сомнительных долгов увеличивается, то снижается ликвидность баланса организации.

$$K_4 = \frac{RAd}{RA} * 100, \quad (4)$$

где K4 – доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности;

RAd – средняя сумма сомнительной дебиторской задолженности;

ДЗ – дебиторская задолженность.

Данные показатели дают общее представление о состоянии и качестве дебиторской задолженности, однако, их недостаточно для принятия решений по управлению дебиторской задолженностью [13].

Для проведения анализа возрастной структуры дебиторской задолженности составляется Таблица 3, в которой задолженность группируется по срокам ее образования.

Таблица 3 – Форма для группировки дебиторской задолженности по срокам её образования

В тыс. р.

Дебиторская задолженность по видам	Всего на конец периода	В том числе по срокам образования			
		до 14 дней	от 14 до 30 дней	от 30 до 60 дней	свыше 60 дней
Покупатели и заказчики					
Авансы выданные					
Прочие дебиторы					
Итого					

Источник: [21]

Для более глубокого анализа целесообразно составлять данную таблицу в разрезе отдельных дебиторов. Не существует общих установленных сроков, после которых дебиторская задолженность относится к сомнительной. Срок устанавливается исходя из практики расчетов с контрагентом с учетом конкретной ситуации.

Для оценки платёжной дисциплины организации и работы отделов, занимающихся вопросами взыскания дебиторской задолженности, осуществляют группировку покупателей и заказчиков по сроку погашения задолженности. Форма для заполнения представлена в Таблице 4.

Таблица 4 – Форма для группировки покупателей и заказчиков по сроку погашения задолженности

В тыс. р.

Дебиторская задолженность по видам	Всего на конец периода	Текущая (срочная)	Просроченная, в том числе на срок		
			от 14 до 30 дней	от 30 до 60 дней	свыше 60 дней
Покупатели и заказчики					
Авансы выданные					
Прочие дебиторы					
Итого					

Источник: [21]

Данные, отраженные в Таблице 4, служат для своевременного обнаружения просроченной дебиторской задолженности с целью последующего осуществления мероприятий по снижению её объемов, а также для формирования резерва по сомнительным долгам. Резерв по сомнительным долгам создается с целью достоверного отражения данных в бухгалтерском балансе. Данный резерв является оценочным значением. Его изменения в обязательном порядке отражаются в составе расходов и доходов. Порядок создания и использования резерва закрепляется в учетной политике организации.

Важнейшей частью анализа является оценка сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности рассчитывается по формуле (5).

$$K_{RA/AP} = \frac{RA}{AP}, \quad (5)$$

где $K_{RA/AP}$ – коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности;

RA – средняя сумма дебиторской задолженности в периоде;

AP – средняя сумма кредиторской задолженности в периоде.

Данный коэффициент позволяет определить, в какой степени организация может покрыть свои кредиторские обязательства за счет средств дебиторской задолженности. Рекомендуемое минимальное значение показателя – 1. Оптимальным считается значение показателя выше единицы. Если преобладание дебиторской задолженности над кредиторской значительно превышает оптимальное значение, то данный факт может свидетельствовать о неоптимальном выборе контрагентов и значительном отвлечении денежных средств из оборота компании. В случае, когда значение коэффициента ниже нормы, то это говорит о проблемах с платежеспособностью организации [14].

1.3 Методы и инструменты управления дебиторской и кредиторской задолженностью

Для формирования эффективной системы управления дебиторской задолженностью можно использовать алгоритм, представленный на Рисунке 1.



Источник: составлено на основании устава ООО «Мебельщик Владивосток»

Рисунок 1 – Алгоритм эффективного управления дебиторской задолженностью

Для создания эффективной системы управления дебиторской задолженностью необходимо определить цели и задачи управления, которые должны соответствовать финансовой и маркетинговой политике организации [30]. В долгосрочном периоде целью является максимизация совокупного денежного потока при минимизации издержек, связанных с дебиторской задолженностью (расходы на персонал, принимающий участие в работе с дебиторской задолженностью, расходы на сбор информации о контрагентах и т.д.).

В отличие от долгосрочной цели, краткосрочные определяются непосредственно в организации и зависят от множества факторов (стадия развития, положение на рынке, конкурентная среда, финансовые возможности и т.д.). Примерами краткосрочных целей могут быть снижение уровня просроченной задолженно-

сти, повышение коэффициента оборачиваемости, изменение характера кредитной политики и т.д.

Следующим шагом необходимо провести анализ дебиторской задолженности и дать оценку уровню её влияния на финансовые показатели организации, а затем выбрать инструментарий, с помощью которого будет осуществляться управление дебиторской задолженностью. Существует три группы методов и инструментов управления дебиторской задолженностью: инвестиционные, инкассационные и методы рефинансирования [39].

Важнейшим этапом управления дебиторской задолженностью является формирование кредитной политики. Кредитная политика является частью финансовой политики организации и подразумевает установление правил и ограничений в области предоставления отсрочки платежей за отгруженные товары работы услуги. Основной задачей политики является ответ на три вопроса: кому предоставлять коммерческий кредит, сколько и на какой срок.

В нормативно-правовых актах нет регламентации того, в каком порядке организации необходимо формировать кредитную политику [27]. Через опыт работы с дебиторской задолженностью было выявлено пять основных параметров:

- лимит дебиторской задолженности;
- срок предоставления коммерческого кредита;
- требования к обеспечению дебиторской задолженности;
- критерии оценки финансового состояния контрагентов;
- принципы работы с дебиторами.

Для того чтобы определить данные параметры используется ранее проведённый анализ дебиторской задолженности, а также инвестиционные и инкассационные методы управления. Если происходит изменение условий ведения бизнеса, то значения параметров должны быть пересмотрены.

Оптимальная величина дебиторской задолженности является оценочной величиной и может быть любой при выполнении двух условий:

– увеличение прибыли, обусловленное изменением дебиторской задолженности, должно превышать увеличение расходов, связанных с изменением объемов продаж и управлением дебиторской задолженностью;

– совокупный денежный поток не должен быть отрицательным, не допускаются кассовые разрывы.

Рассмотрим каждую группу методов и инструментов управления более подробно.

Инвестиционные методы и инструменты управления призваны определить допустимый объем инвестиций в дебиторскую задолженность. Недостаточно определить оптимальную величину коммерческого кредита, так как в бухгалтерском балансе долги контрагентов отражаются по цене реализации (себестоимость и заложенная норма прибыли), но организация не финансирует часть задолженности, которая приходится на прибыль компании [31]. Поэтому инвестиции всегда будут меньше суммы дебиторской задолженности в балансе.

В финансовом менеджменте существует четыре метода, призванных определить величину инвестиций в дебиторскую задолженность. Выбор производится в зависимости от наличия и достоверности необходимой информации и личных предпочтений сотрудников организации.

Аналитический метод и метод прямого счета считаются наиболее легкими в применении и используются в стабильно функционирующих компаниях. Недостатком данных методов является отсутствие учета временной стоимости денег и рентабельности планируемых вложений. Данный недостаток устранён в методе сценариев и модифицированном методе приведенной чистой стоимости [14]. Однако стоит заметить, что в этих методах есть сложность, связанная с определением необходимой нормы доходности.

В методе прямого счета объем инвестиций в дебиторскую задолженность находится в зависимости от себестоимости дневного объема продаж на условиях отсрочки платежа и срока этой рассрочки. Математически метод представлен в формуле (6).

$$I_{RA} = \frac{C}{P} * \frac{S}{T} * t, \quad (6)$$

где I_{RA} – объем инвестиций в дебиторскую задолженность;

C – себестоимость единицы товара;

P – цена реализации единицы товара;

S – нетто-выручка от реализации товара;

T – период прогнозирования.

Аналитический метод подразумевает выполнение трех шагов для определения объема инвестиций: расчет фактического объема авансирования оборотного капитала в дебиторскую задолженность в базисном периоде, выявление факторов, воздействующих на объем инвестиций, определение объема инвестиций путем корректировки фактической величины в базисном периоде на воздействие выявленных факторов. Математически метод представлен в формуле (7).

$$I_{RA1} = I_{RA0} * \left(1 + \frac{(S_1 - S_0)}{S_0}\right) * (1 + \pi), \quad (7)$$

где I_{RA1} – объем инвестиций в дебиторскую задолженность в плановом периоде;

I_{RA0} – объем инвестиций в дебиторскую задолженность в базисном периоде;

S_1 – объем продаж в плановом периоде;

S_0 – объем продаж в базисном периоде;

π – ожидаемое изменение уровня инфляции.

Метод модифицированной приведенной чистой стоимости учитывает временную стоимость денег, однако редко применяется финансистами на практике, так как является весьма трудоемким. Также сложность состоит в выборе необходимой нормы доходности.

Для обеспечения возврата долгов контрагентов используются методы инкассации и рефинансирования дебиторской задолженности.

Инкассационные методы дают возможность организации нормализовать расчеты с контрагентами и обеспечить своевременное исполнение обязательств по возврату денежных средств [9].

Анализ платежеспособности контрагента включает в себя сбор и анализ информации о нем, и последующее принятие решение о предоставлении возможности приобретения товара на условиях отсрочки. Источником информации в данном случае выступает финансовая отчетность покупателя, которая подвергается анализу с использованием финансовых коэффициентов. В западной практике также используются рейтинги кредитоспособности и отчеты о кредитных операциях. Это позволяет делать точные выводы о платежеспособности и надежности организаций.

Помимо анализа отчетности производится общий анализ исследование деятельности компании. Выясняется стадия жизненного цикла, положение на рынке, стратегия компании, качество предоставляемых товаров, работ, услуг. Такая информация необходима для выяснения уровня надежности и добросовестности контрагента. Но для обоснованного решения о предоставлении товара на условиях отсрочки, полученной информации будет недостаточно. Следует сформировать критерии присвоения кредитных рейтингов. Для решения этих задач рационально использовать инструмент, называемый стандарты кредитоспособности.

Стандарты кредитоспособности – это документ, в котором отражаются стандарты, устанавливающие минимальные требования к уровню кредитоспособности претендента на получение товаров организации в кредит. Результативность применения данного инструмента напрямую зависит от точности и детальности прописанного регламента [12].

Для составления рейтинга дебиторов используется ABC анализ [19]. Этот метод заключается в группировке дебиторов в зависимости от их значимости для организации по критериям суммы и срока долга. Считается, что примерно 80% суммы задолженности числится за 20% должников. В группу А входят самые весомые должники, В группа предназначена для дебиторов со средней суммой за-

долженности, С группа включает контрагентов, имеющих незначительные долги перед организацией.

Также дебиторы группируются по мере убывания срока платежа. К группе А относятся контрагенты, которые всегда соблюдают сроки и условия оплаты. К категории В относят дебиторов с незначительным нарушением сроков оплаты, долги которых возможно вернуть без обращений в суд и использования жестких мер. Группа С представляет собой группу дебиторов с серьезной задержкой платежей.

Каждая группа должников требует индивидуального подхода при дальнейшем взаимодействии.

Суть метода расчетов размера скидки в следующем: при досрочной оплате долга, дебитор получает скидку, которая заранее устанавливается и объявляется компанией-кредитором. Для того чтобы определить, будет ли интересна покупателю такой вариант досрочного погашения долга, скидка пересчитывается в годовую ставку. Если данная величина меньше процентного дохода, который получает покупатель на вложенные средства, то скидка востребована не будет [23].

Перевод величины скидки в годовую ставку осуществляется по формуле (8).

$$r = \left(\frac{d}{100 - d} \right) * \left(\frac{365}{T-n} \right) * 100, \quad (8)$$

где r – величина скидки, пересчитанная в годовую ставку;

d – величина скидки, процент от суммы поставки;

T – период отсрочки платежа;

n – срок, в течение которого можно воспользоваться скидкой.

Данная формула соответствует схеме простого процента. Покупатели воспользуются скидкой, если доход по их вложениям будет ниже годовой ставки предоставленной скидки.

Существует вариант расчета по схеме сложного процента (Формула (9)).

$$r = \left[\left(1 + \frac{d}{100 - d} \right)^{\frac{365}{T-n}} - 1 \right] * 100, \quad (9)$$

где r – величина скидки, пересчитанная в годовую ставку;

d – величина скидки, процент от суммы поставки;

T – период отсрочки платежа;

n – срок, в течение которого можно воспользоваться скидкой.

Формула сложного процента используется в расчете годовых расходов организации на использования инструмента предоставления скидки.

Для того чтобы предотвратить рост просроченной дебиторской задолженности, рационально использовать возложение на должника дополнительных обременений в виде штрафных санкций в случае нарушения условий договоров (просрочка платежа, невыполнение работ в срок по перечисленному авансу). Процент пени за просрочку платежей рассчитывается по формуле (10) и зависит от срока невыплаты платежа в днях.

$$\text{Пеня} = \text{ДЗ} * \text{СР} * \frac{1}{300} * \text{Дни просрочки}, \quad (10)$$

где ДЗ – сумма дебиторской задолженности;

СР – ставка рефинансирования;

Дни просрочки – количество дней просрочки дебиторской задолженности.

Инкассационная политика компании обеспечивает своевременный возврат долгов дебиторов и представляет собой сочетание инкассационных методов. Если инкассационная политика в компании не сформирована, то ее дебиторы, которые сталкиваются с финансовыми трудностями, будут стремиться отсрочить выполнение обязательств на максимально возможный срок. Если же компания-кредитор будет иметь четко сформированную политику по возврату дебиторской задолженности и решительно настаивать на исполнении условий договора, принимать реальные меры по взысканию долгов, то доля просроченной и безнадежной задолженности значительно уменьшится [29].

Важную роль в управлении дебиторской задолженностью играет человеческий фактор. В большей степени этот фактор связан с сотрудниками компании, которые причастны к работе с долгами контрагентов. Каждый работник должен быть заинтересован в достижении запланированного уровня дебиторской задолженности. Система мотивации разрабатывается внутри компании и доносится до сотрудников.

Методы и инструменты рефинансирования дебиторской задолженности дают возможность организации досрочно получать денежные средства должников, а также передавая задолженность третьим лицам, управлять качеством этого актива.

Инструмент страхования дебиторской задолженности обеспечивает компенсацию рисков, связанных с невыполнением обязательств контрагентами в установленные сроки. Страховка, позволяет покрыть убытки, которые появятся в случае неплатежеспособности покупателя в связи с его банкротством или ликвидацией.

Часто у организаций возникает потребность в переуступке обязательств, которые осуществляются с помощью факторинга, форфейтинга и цессии. Суть операций заключается в том, что кредитор уступает другой организации неполученные обязательства за определенную плату.

Факторинг является инструментом управления дебиторской задолженностью, который заключается в передаче поставщиком факторинговой компании право требовать деньги с дебитора, а та в свою очередь выплачивает поставщику сумму долга. Оказывать услуги факторинга могут банки и коммерческие организации, имеющие специальную лицензию. Организации следует прибегнуть к услугам факторинга в случаях, когда требуется пополнить денежные оборотные суммы и получить дополнительное финансирование [30].

Факторинг обеспечивает цикличность оборота капитала, так как организация получает большую часть суммы сразу же, следовательно, стабилизируется работа компании и появляется возможность для развития бизнеса.

Недостаток факторинга связан с его дороговизной. Поскольку факторинг производится без залога, фактор берет на себя серьезные риски и с помощью визи-

мания высокого процента по операции факторинговые компании стараются минимизировать свои потери. Также факторы работают только с постоянными клиентами поставщика и не берутся работать с компаниями, которые реализуют нестандартный товар или же работают с субподрядчиками.

Операция форфейтинга подразумевает форфейтинг – это выкуп форфейтером долговых обязательств импортера у экспортера с полным переходом возможных рисков и правом перепродажи долга. Поставщик получает денежные средства в полном объеме и перестает нести ответственность за обязательства своего контрагента. Форфейтинг осуществляется при проведении внешнеторговых операций.

Договор цессии представляет собой соглашения об уступке права требования долга. В договоре цессии две стороны – цедент (первоначальный кредитор) и цессионарий (покупатель долга). В отличие от факторинга, передаваемое обязательство может быть в любой форме (не только денежной) и покупать долг вправе любая организация. По договору также возможна продажа просроченных и безнадежных долгов.

Секьюритизация является еще одним инструментом финансирования дебиторской задолженности. Организация-кредитор формирует дебиторскую задолженность и создает компанию специального назначения, капиталом которой становятся долги дебиторов. Далее компания специального назначения выпускает ценные бумаги, подкрепленные дебиторской задолженностью, и основную часть дохода перечисляет основной организации. Секьюритизация позволяет ускорить процесс инкассации дебиторской задолженности.

Основным критерием применения в управлении дебиторской задолженностью того или иного метода или инструмента является соотношение прогнозируемого увеличения прибыли от продаж и затрат, связанных с управлением дебиторской задолженностью. Менеджменту компании целесообразно разработать свою систему оценки эффективности управления дебиторской задолженностью.

2 Управление дебиторской задолженностью ООО «Мебельщик Владивосток»: анализ и меры по нормализации расчетов

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Мебельщик Владивосток»

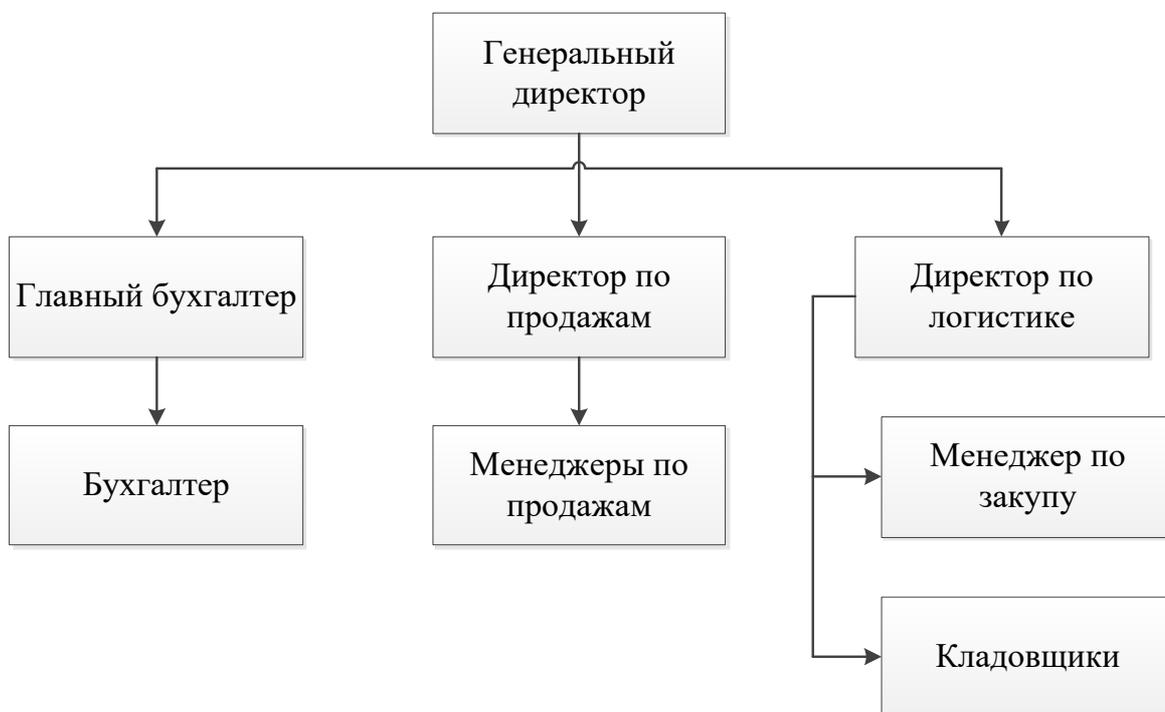
Торговое предприятие ООО «Мебельщик Владивосток» зарегистрировано в 2012 году и создано на неограниченный срок. Основной деятельностью является торговля оптовая непродовольственными потребительскими товарами. Также организация занимается работой по ещё 10 направлениям.

Полное наименование: общество с ограниченной ответственностью «Мебельщик Владивосток». Юридический адрес: г. Владивосток, ул. Енисейская 23б, оф.205. Компания имеет частную форму собственности.

Компания предлагает сантехнику и бытовую технику для кухни зарубежных и отечественных производителей. Рынок сбыта организации охватывает Приморский край, Сахалин и Хабаровский край. ООО «Мебельщик Владивосток» зарекомендовала себя как стабильная фирма, с положительным имиджем. Этому способствует широкий ассортимент, высокое качество предлагаемого товара и профессионализм сотрудников.

В ООО «Мебельщик Владивосток» линейно-функциональная организационная структура, включающая в себя три подразделения: бухгалтерия, отдел продаж и отдел логистики.

Генеральный директор является главой компании. В круг его полномочий входит: представление организации в хозяйственных и государственных организациях, осуществление функций управления персоналом (прием и увольнение, штрафование и премирование, мотивация и т.д), заключение договоров, открытие банковских счетов и распоряжение денежными средствами. Маркетинговые вопросы также являются сферой ответственности генерального директора. Часть своих полномочий директор передает руководителям подразделений. Схема организационной структуры компании представлена на рисунке 2.



Источник: составлено на основании устава ООО «Мебельщик Владивосток»

Рисунок 2 – Организационная структура ООО «Мебельщик Владивосток»

Во главе бухгалтерского отдела стоит главный бухгалтер, задачей которого является организация бухгалтерского учета и контроль над оптимальным использованием всех видов ресурсов. Бухгалтерия ведет учет средств организации и хозяйственных операций с материальными и денежными ресурсами, устанавливает результаты финансово-хозяйственной деятельности организации.

Контроль над товарным обеспечением осуществляет отдел логистики. Начальник отдела ответственен за работу сотрудников отдела, руководит подготовкой годовых планов материально-технического обеспечения, следит за запасами и работает с претензиями поставщикам.

Отделы продаж осуществляют поиск клиентов, реализацию, обслуживание клиентов, заключение сделок.

Для более полной характеристики текущей хозяйственной деятельности необходимо проанализировать финансовое состояние организации [33].

Анализ имущества предприятия и источников его финансирования проведен по данным аналитического баланса и представлен в Таблице 5.

Таблица 5 – Аналитический баланс ООО «Мебельщик Владивосток» за 2015-2017 гг.

Показатель	Период						Изменения (+/-), тыс. р.		Темп роста, %	
	2015 г.		2016 г.		2017 г.		2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
	Всего, тыс. р.	Удельный вес, %	Всего, тыс. р.	Удельный вес, %	Всего, тыс. р.	Удельный вес, %				
АКТИВ										
1. Внеоборотные активы	290	0,68	320	0,73	320	0,64	30	0	110,34	100,00
1.1. Основные средства	290	0,68	320	0,73	320	0,64	30	0	110,34	100,00
2. Оборотные активы	42 127	99,32	43 240	99,27	49 429	99,36	1 113	6 189	102,64	114,31
2.1. Запасы	36 142	85,21	35 262	80,95	38 325	77,04	-880	3 063	97,57	108,69
2.2. Дебиторская задолженность	5 270	12,42	6 720	15,43	9 710	19,52	1 450	2 990	127,51	144,49
2.3. Денежные средства и их эквиваленты	715	1,69	1 250	2,87	1 380	2,77	535	130	174,83	110,40
2.4. Прочие оборотные активы	-	-	8	0,02	14	0,03	8	6	-	175,00
ПАССИВ										
3. Капитал и резервы	11 260	26,55	24 531	56,32	32 183	64,69	13 271	7 652	217,86	131,19
3.1. Уставный капитал	10	0,02	10	0,02	10	0,02	0	0	100,00	100,00
3.2. Нераспределенная прибыль	11 250	26,52	24 521	56,29	32 173	64,67	13 271	7 652	217,96	131,21
4. Долгосрочные обязательства	9 210	21,71	8 996	20,65	7 854	15,79	-214	-1 142	97,68	87,31
4.1. Займы	9 210	21,71	8 996	20,65	7 854	15,79	-214	-1 142	97,68	87,31
5. Краткосрочные обязательства	21 947	51,74	10 033	23,03	9 712	19,52	-11 914	-321	45,71	96,80
5.1. Заемные средства	8 500	20,04	5 608	12,87	3 335	6,70	-2 892	-2 273	65,98	59,47
5.2. Кредиторская задолженность	13 447	31,70	4 425	10,16	6 377	12,82	-9 022	1 952	32,91	144,11
Валюта баланса	42 417	100,00	43 560	100,00	49 749	100,00	1 143	6 189	102,69	114,21

Источник: составлено автором на основании финансовой отчетности ООО «Мебельщик Владивосток»

По результатам составления аналитического баланса видно, что валюта баланса с 2016 года выросла на 14%. Дебиторская задолженность в 2017 году повысилась на 2 990 тыс. р. Долгосрочные и краткосрочные обязательства с 2015 года имеют тенденцию к уменьшению объемов. Аналитический баланс дает лишь общее представление о состоянии компании, для более глубокого исследования

необходимо проанализировать основные показатели эффективности деятельности ООО «Мебельщик Владивосток».

Таблица 6 – Основные показатели эффективности деятельности ООО «Мебельщик Владивосток» за 2016-2017 гг.

Показатели	Период		Изменения (+/-), тыс. р.	Темп роста, %	Темп прироста, %
	2016 г., тыс. р.	2017 г., тыс. р.			
Выручка	107 427	110 829	3 402	103,17	3,17
Себестоимость продаж	82 654	83 271	617	100,75	0,75
Валовая прибыль (убыток)	24 773	27 558	2 785	111,24	11,24
Коммерческие расходы	9 046	11 356	2 310	125,54	25,54
Прибыль (убыток) от продаж	15 727	16 202	475	103,02	3,02
Проценты к уплате	1 317	1 205	-112	91,50	-8,50
Прибыль (убыток) до налогообложения	14 410	14 997	587	104,07	4,07
Текущий налог на прибыль	1 139	1 200	61	105,36	5,36
Чистая прибыль (убыток)	13 271	13 797	526	103,96	3,96

Источник: составлено автором на основании финансовой отчетности ООО «Мебельщик Владивосток»

По данным Таблицы 6 видно, что выручка от продажи товаров, работ, услуг в 2016 году составила 107 427 тыс. р., а в 2017 году увеличилась до 110 829 тыс. р. Это говорит о том, что в 2017 году, по сравнению с 2016 годом, выручка увеличилась на 3 402 тыс. р. или на 3,17 %.

Конечным финансовым показателем работы предприятия является чистая прибыль [6]. Чистая прибыль отражает доход от всех видов хозяйственной деятельности предприятия. Положительным фактором является то, что предприятие постоянно работает с чистой прибылью и объемы ее увеличиваются. Сумма чистой прибыли ООО «Мебельщик Владивосток» в 2016 году составила 13 271 тыс. р., в 2017 увеличилась до 13 797 тыс. р.

Расчет основных коэффициентов рентабельности представлен в Таблице 7.

Таблица 7 – Коэффициенты рентабельности ООО «Мебельщик Владивосток за 2015-2017 гг.

В процентах

Показатели	Период			Изменения (+/-)	
	2015 г.,	2016 г.	2017 г.	2016/2015	2017/2016
Рентабельность собственного капитала (ROE)	73,27	74,16	48,65	0,89	-25,51
Рентабельность активов (ROA)	20,31	30,87	29,57	10,57	-1,30
Рентабельность продаж (ROS)	24,87	23,06	20,57	-1,81	-2,49

Источник: составлено автором на основании финансовой отчетности ООО «Мебельщик Владивосток»

В 2017 году рентабельность собственного капитала составляла 48,65 %, что на 25,51 % меньше, чем в 2016 году. Этот факт свидетельствует о снижении эффективности использования собственного капитала [3]. Рентабельность активов в 2017 году по отношению к 2016 году снизилась на 1,30 %. Причиной этому стал рост стоимости оборотных активов.

Для того чтобы определить, способно ли ООО «Мебельщик Владивосток» погасить свою текущую задолженность за счет оборотных средств, следует рассчитать коэффициенты ликвидности, произведенный в Таблице 8.

Таблица 8 – Коэффициенты ликвидности ООО «Мебельщик Владивосток за 2015-2017 гг.

Показатели	Период			Изменения (+/-)	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016/2015	2017/2016
Коэффициент текущей ликвидности	1,92	4,31	5,09	2,39	0,78
Коэффициент срочной ликвидности	0,27	0,80	1,14	0,52	0,35
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0,12	0,14	0,09	0,02

Источник: составлено автором на основании финансовой отчетности ООО «Мебельщик Владивосток»

Нормальным значением коэффициента срочной ликвидности является значение, превышающее 0,8 [11]. Как видно из Таблицы 8, с 2016 года данный показатель пришел в норму и имеет тенденцию к увеличению. Коэффициент текущей

ликвидности в 2017 году принял значение 5,09, что говорит о хорошей платежеспособности компании, но также может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

Рассчитанные коэффициенты финансовой устойчивости представлены в Таблице 9.

Таблица 9 – Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Мебельщик Владивосток за 2015-2017 гг.

Показатели	Период			Изменения (+/-)		Норматив
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016/2015	2017/2016	
Коэффициент автономии	0,27	0,56	0,65	0,30	0,08	> 0,5
Коэффициент финансовой зависимости	0,73	0,44	0,35	-0,30	-0,08	< 0,8
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	2,77	0,78	0,55	-1,99	-0,23	< 1
Коэффициент финансирования	0,36	1,29	1,83	0,93	0,54	> 1

Источник: составлено автором на основании финансовой отчетности ООО «Мебельщик Владивосток»

Коэффициент автономии призван показать долю активов, которую покрывается за счет собственного капитала [18]. В 2015 году данный показатель был меньше нормы, но начиная с 2016 года значение коэффициента автономии начало расти и к 2017 году стало равным 0,65, что означает рост финансовой устойчивости организации.

Рекомендуемое значение коэффициента соотношение заемных и собственных средств меньше единицы [36]. В 2016 и в 2017 годах данный показатель находится в нормальном значении, что говорит о финансовой устойчивости и независимости компании от заемного капитала и обязательств.

Проанализировав Таблицу 9, можно сделать вывод о том, что значения коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Мебельщик Владивосток» в 2017 году соответствуют нормативным значениям и говорят о финансовой устойчивости компании.

2.2 Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью в ООО «Мебельщик Владивосток»

Общество с ограниченной ответственностью «Мебельщик Владивосток» осуществляет продажу товаров на условиях отсрочки платежа. Отсрочка предоставляется контрагентам на общих условиях и составляет 14 дней. В организации разработана форма договора с покупателями, в которой обозначаются способ оплаты и период отсрочки.

Официальный регламент по управлению дебиторской задолженностью в организации не принят.

Отслеживание дебиторской задолженности происходит с помощью реестра дебиторской задолженности. Также перед составлением годовой бухгалтерской отчетности и при смене материально ответственных лиц проводится инвентаризация дебиторской задолженности.

Прежде чем заключать договор о продаже товара на условиях отсрочки, контрагент анализируется на надежность и добросовестность. При несвоевременной оплате клиентом своей задолженности ООО «Мебельщик Владивосток» сначала решает данную проблему в досудебном порядке.

Ответственным по работе с дебиторской задолженностью назначен заместитель главного бухгалтера.

Анализ дебиторской задолженности ООО «Мебельщик Владивосток» проводится с целью выяснения эффективности существующей системы управления дебиторской задолженностью.

В Таблице 10 представлена структура дебиторской задолженности ООО «Мебельщик Владивосток за 2015-2017 гг.

Таблица 10 – Структура дебиторской задолженности ООО «Мебельщик Владивосток» за 2015-2017 гг.

Показатели	Период			Изменения (+/-)		Темп прироста, %	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016/ 2015 гг.	2017/ 2016 гг.	2016/ 2015 гг.	2017/ 2016 гг.
Дебиторская задолженность	5 270,00	6 720,00	9 710,00	1 450,00	2 990,00	127,51	144,49

Окончание таблицы 10

Покупатели и заказчики	4 953,80	6 552,00	9 553,67	1 598,20	3 001,67	132,26	145,81
Авансы выданные	202,20	100,75	100,08	-101,45	-0,67	49,83	99,34
Прочие дебиторы	114,00	67,25	56,25	-46,75	-11,00	58,99	83,64

Источник: составлено автором на основании финансовой отчетности ООО «Мебельщик Владивосток»

С 2015 года в организации растет сумма дебиторской задолженности. Так, в 2016 году по сравнению в 2015 годом долги контрагентов выросли на 27,51 % или на 1 450 тыс. р. В период с 2016 по 2017 годы рост дебиторской задолженности составил 44,49% или 2 990 тыс. р. Основную часть дебиторской задолженности составляют долги покупателей и заказчиков.

Целесообразно сравнить темпы роста дебиторской задолженности и выручки от продаж [25]. В 2017 году темп роста дебиторской задолженности составил 44,49 %, а выручка выросла только на 3,17 %. Следовательно, рост дебиторской задолженности только незначительно связан с повышением объемов продаж. Причиной роста долгов контрагентов может быть связано с замедлением периода инкассации задолженности и ростом неплатежей покупателей.

Следующим этапом оценки эффективности управления дебиторской задолженностью в ООО «Мебельщик Владивосток» является расчет коэффициентов, характеризующих состояние дебиторской задолженности. Данные показатели представлены в Таблице 11.

Таблица 11 – Анализ дебиторской задолженности ООО «Мебельщик Владивосток» за 2015-2017 гг.

№	Показатели	Период			Изменения (+/-)		Темп прироста, %	
		2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016/ 2015 гг.	2017/ 2016 гг.	2016/ 2015 гг.	2017/ 2016 гг.
1	Средняя величина оборотных активов в периоде, тыс. р.	39 010,50	42 683,50	46 334,50	3 673,00	3 651,00	109,42	108,55
2	Выручка от реализации, тыс. р.	98 526,00	107 427,00	110 829,00	8 901,00	3 402,00	109,03	103,17
3	Дебиторская задолженность, тыс. р.	5 270,00	6 720,00	9 710,00	1 450,00	2 990,00	127,51	144,49
3.1	Средняя величина дебиторской задолженности за период, тыс. р.	5 563,00	5 995,00	8 215,00	432,00	2 220,00	107,77	137,03

Окончание таблицы 11

№	Показатели	Период			Изменения (+/-)		Темп прироста, %	
		2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016/ 2015 гг.	2017/ 2016 гг.	2016/ 2015 гг.	2017/ 2016 гг.
4	Число дней в отчетном году, дни	365,00	365,00	365,00	-	-	-	100,00
5	Просроченная дебиторская задолженность, тыс. р.	1 259,66	1 690,00	2 576,51	430,34	886,51	134,16	152,46
6	Сомнительная дебиторская задолженность, тыс. р.	58,70	94,85	407,94	36,15	313,09	161,58	430,09
7	Коэффициенты, отражающие эффективность управления дебиторской задолженностью							
7.1	Доля дебиторской задолженности в оборотных активах, %	14,26	14,05	17,73	-0,22	3,68	98,49	126,23
7.2	Доля дебиторской задолженности в выручке, %	5,65	5,58	7,41	-0,07	1,83	98,84	132,82
7.3	Оборачиваемость дебиторской задолженности	17,71	17,92	13,49	0,21	-4,43	101,18	75,29
7.4	Период погашения дебиторской задолженности, дни	20,61	20,37	27,05	-0,24	6,69	98,84	132,82
7.5	Доля просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, %	23,90	25,15	26,53	1,25	1,39	105,21	105,51
7.6	Доля сомнительной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, %	0,01	0,01	0,04	0,00	0,03	126,72	297,65

Источник: составлено автором на основании финансовой отчетности ООО «Мебельщик Владивосток»

Доля дебиторской задолженности в оборотных активах ООО «Мебельщик Владивосток» в 2016 году составляла 14,05%, а в 2017 году возросла до 17,73%. Доля дебиторской задолженности в выручке в 2017 году возросла на 1,83% и составила 7,41%. Данный факт говорит о том, что 7,41% выручки организации приходится на товары, проданный в кредит.

Оборачиваемость дебиторской задолженности с 2015 по 2017 год снизилась на 4,2%. Такая динамика говорит об ухудшении расчетов с дебиторами. Вследствие снижения оборачиваемости задолженности контрагентов увеличивается период погашения дебиторской задолженности. В 2015 году он составил 20,61 дней,

в 2016 – 20,37, а в 2017 году данный показатель принял значение в 27,05 дня. Такое изменение увеличивает финансовый цикл и является неблагоприятным фактором для эффективности деятельности ООО «Мебельщик Владивосток».

Доля просроченной задолженности на 31 декабря 2017 года составляет 26,53%, что на 1,39% выше прошлого года. Такая доля просроченной задолженности негативно сказывается на результатах деятельности компании и свидетельствует о необходимости повышения эффективности управления дебиторской задолженностью [34].

Для оценки платёжной дисциплины контрагентов и эффективности работы отделов, занимающихся вопросами взыскания дебиторской задолженности, следует сгруппировать покупателей и заказчиков по сроку погашения задолженности. Группировка представлена в Таблице 12.

Таблица 12 – Дебиторская задолженность, сгруппированная по срокам погашения в разделе отдельных дебиторов ООО «Мебельщик Владивосток» за 2015-2017 гг.

В тыс. р.

Наименование контрагента	Всего на конец периода	Текущая (срочная)	Просроченная, в том числе на срок		
			от 14 до 30 дней	от 30 до 60 дней	свыше 60 дней
ООО «Корн»	987,00	987,00	-	-	-
ООО «Холдекс»	544,56	-	-	544,56	-
ИП Лисов	171,97	-	-	-	171,97
ООО «Паркет центр»	238,84	128,84	-	110,00	-
ООО «Регион Плюс»	363,04	363,04	-	-	-
ООО «Мебель стиль»	248,40	248,40	-	-	-
ИП Зеленская	1 259,00	801,00	458,00	-	-
ООО «Интерно»	467,17	467,17	-	-	-
ООО «Дом Меб»	114,64	114,64	-	-	-
ООО «Арсенал»	343,93	343,93	-	-	-
ООО «Уют»	92,67	-	-	-	92,67
ООО «Уютный дом»	1 048,15	935,15	113,00	127,00	-
ООО «Мой дом»	305,72	305,72	-	-	-
ИП Холодов	348,71	348,71	-	-	-
ООО «Мебель стиль»	143,31	-	-	-	143,31
ООО «Генстрой»	219,73	219,73	-	-	-
ООО «Золотой мост»	105,09	105,09	-	-	-

Окончание таблицы 12

Наименование контрагента	Всего на конец периода	Текущая (срочная)	Просроченная, в том числе на срок		
			от 14 до 30 дней	от 30 до 60 дней	свыше 60 дней
ИП Рогова	986,00	500,00	486,00	-	-
ИП Квак	133,75	133,75	-	-	-
ООО «Инферно»	1 129,00	799,00	330,00	-	-
ООО «Примстрой»	248,40	248,40	-	-	-
ИП Ложенко	54,59	54,59	-	-	-
Итого	9 553,67	7 104,17	1 387,00	781,56	407,95

Источник: составлено автором на основании финансовой отчетности ООО «Мебельщик Владивосток»

На 31 декабря 2017 года в ООО «Мебельщик Владивосток» образовалась просроченная задолженность в размере 2 576,51 тыс. р. Просроченная задолженность ИП Лисов, ООО «Уют» и ООО «Мебель стиль» считается сомнительной дебиторской задолженностью. Просроченные обязательства остальных контрагентов не объявляются сомнительными, так как данные контрагенты уведомили компанию о задержке платежей и часть из должников являются давними партнерами ООО «Мебельщик Владивосток».

Оценка соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей позволяет определить уровень финансовой независимости компании и выяснить насколько организация способна покрыть свои кредиторские обязательства перед контрагентами, сотрудниками и прочими лицами за счет средств дебиторской задолженности [28]. Расчет данного показателя представлен в Таблице 13.

Таблица 13 – Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Мебельщик Владивосток» за 2015-2017 гг.

Показатели	Период			Изменения (+/-)	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016/2015	2017/2016
Общая сумма дебиторской задолженности	5 270,00	6 720,00	9 710,00	1 450,00	2 990,00
Общая сумма кредиторской задолженности	13 447,00	4 425,00	6 377,00	-9 022,00	1 952,00
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,39	1,52	1,52	1,13	0,00

Источник: составлено автором на основании финансовой отчетности ООО «Мебельщик Владивосток»

Оптимальной величиной соотношения дебиторской и кредиторской задолженности является значение выше единицы. Так, в 2015 году коэффициент был равен 0,39, что означало наличие у организации проблем с платежеспособностью. Но в 2016 году коэффициент возрастает на 1,13% и принимает значение 1,52.

Проанализировав состояние долгов контрагентов, можно сделать вывод о необходимости совершенствования существующей системы управления дебиторской задолженности. В первую очередь, проблемы связаны со снижением оборачиваемости задолженности, увеличением периода инкассации и доли просроченной дебиторской задолженности.

2.3 Меры по нормализации расчетов

Дальнейшая работа по нормализации расчетов будет вестись с просроченной дебиторской задолженностью. Для определения дальнейших действий по нормализации расчетов, целесообразно на основании Таблицы 14 составить рейтинг дебиторов с просроченной задолженностью, разделив их на группы по срокам задержки платежей. В группу А будут входить дебиторы, срок задержки которых не превышает 30 дней, в В – до 60 дней, а в С войдут должники, отсрочившие платеж более, чем на 60 дней с даты отгрузки.

Таблица 14 – Группировка дебиторов с просроченной дебиторской задолженностью в зависимости от срока просрочки платежа

В тыс. р.		
Группа	Наименование дебитора	Сумма долга
Группа А (от 14 до 30 дней)	ИП Зеленская	458,00
	ООО «Уютный дом»	113,00
	ИП Рогова	486,00
	ООО «Инферно»	330,00
ИТОГО		1 387,00
Группа В (от 30 до 60 дней)	ООО «Холдекс»	544,56
	ООО «Паркет Центр»	110,00
	ООО «Уютный дом»	127,00
ИТОГО		781,56

Окончание таблицы 14

Группа С (свыше 60 дней)	ИП Лисов	171,97
	ООО «Уют»	92,67
	ООО «Мебель Стиль»	143,31
ИТОГО		407,95

Источник: составлено автором на основании финансовой отчетности ООО «Мебельщик Владивосток»

Как видно из Таблицы 14, большая часть просроченной задолженности приходится на срок от 14 до 30 дней от даты реализации товара. К каждой группе дебиторов необходимо применить специфические меры по возвращению денежных средств.

С целью недопущения роста просроченной дебиторской задолженности и стимулирования быстрого возврата денежных средств дебиторов группы А, в договоры с контрагентами целесообразно включать пункты, предусматривающие возложение на должника дополнительных обременений в виде штрафных санкций в случае нарушения условий договоров.

Так как в договорах с контрагентами на 2017 год не был указан процент начисления за просрочку платежа, ежедневный процент пени дебиторами группы А равняется 1/300 ставки рефинансирования, а общая сумма штрафа рассчитывается по Формуле (10).

Расчет штрафных санкций для группы А представлен в Таблице 15.

Таблица 15 – Расчет суммы штрафных санкций для дебиторов группы А

Наименование дебиторов	Сумма долга, р.	Срок просрочки, дни	Сумма штрафа, р.	Сумма дебиторской задолженности с учетом начисленных процентов, р.
ИП Зеленская	458 000,00	15,00	1 660,25	459 660,25
ООО «Уютный дом»	113 000,00	12,00	327,70	113 327,70
ИП Рогова	486 000,00	9,00	1 057,05	487 057,05
ООО «Инферно»	330 000,00	16,00	1 276,00	331 276,00
ИТОГО	1 387 000,00	52,00	4 321,00	1 391 321,00

Источник: составлено автором на основании финансовой отчетности ООО «Мебельщик Владивосток»

Следует направить данным дебиторам официальное письмо о наложении на них законной неустойки, а также предупредить о том, что в договорах 2018 года появится пункт о начислении неустойки равной 0,5% от суммы долга за каждый день просроченных платежей. По опыту работы с данным компаниями такая мера будет действенна для дебиторов ИП Зеленская, ИП Рогова и ООО «Уютный дом». ООО «Инферно» является новым клиентом для ООО «Мебельщик Владивосток», поэтому оценить вероятность возврата задолженности не представляется возможным.

Рассчитаем эффективность мероприятия для дебиторов группы А при условии, что данная мера будет стимулировать ООО «Инферно» на срочное погашение своих долгов. Проанализируем основные показатели дебиторской задолженности с учетом выплат в Таблице 16).

Таблица 16 – Анализ основных показателей дебиторской задолженности после проведения мероприятия для дебиторов группы А

Показатель	До проведения мероприятия	После проведения мероприятия	Изменения (+/-)
Средняя величина дебиторской задолженности за период, р.	8 215,00	7 521,50	-693,50
Просроченная дебиторская задолженность, р.	2 576,51	1 189,51	-1 387,00
Доля просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, %	31,36	15,81	-15,55
Коэффициент оборачиваемости	13,49	14,73	1,24
Период оборота дебиторской задолженности, дни	27,05	24,77	-2,28

Источник: составлено автором на основании финансовой отчетности ООО «Мебельщик Владивосток»

Проанализировав показатели дебиторской задолженности после применения штрафов, можно сделать вывод, что ситуация с оборачиваемостью дебиторской задолженностью изменилась в лучшую сторону. Так, коэффициент оборачи-

ваемости дебиторской задолженности увеличился на 1,24 и период оборота стал составлять 24,77 дня по сравнению с 27,05 дня до проведения мероприятия. Таким образом, можно сделать вывод, что данное решение является эффективным способом для ускорения инкассации дебиторской задолженности в ООО «Мебельщик Владивосток».

К дебиторам группы В относятся контрагенты, которые задержали платеж на срок от 30 до 60 дней. К данной группе также рационально применить штрафные санкции, увеличив размер законной пени до 1/150 ставки рефинансирования. Расчет представлен в Таблице 17.

Дополнительной стимулирующей к возврату долгов мерой будет являться направления претензии, в которой содержится требование немедленной оплаты долга и информирование о подаче иска в Арбитражный суд после наступления 60 дня от возникновения дебиторской задолженности. Напоминание должникам о суде поможет ускорить расчеты. Причиной этому является существование ресурса Высшего Арбитражного суда Российской Федерации, где в режиме реального времени публикуются данные обо всех заявления и решениях по искам. Если организация имеет несколько поставщиков, с которыми она работает на условиях отсрочки платежа, то при возникновении проблем с расчетами с одним поставщиком, другие могут рассмотреть в этом риск и прекратить работать с данным дебитором на условиях коммерческого кредита.

Таблица 17 – Расчет суммы штрафных санкций для дебиторов группы В

Наименование дебиторов	Сумма долга, р.	Срок просрочки, дни	Сумма штрафа, р.	Сумма дебиторской задолженности с учетом начисленных процентов, р.
ООО «Холдекс»	544 560,00	35,00	9 212,14	553 772,14
ООО «Паркет Центр»	110 000,00	42,00	2 233,00	112 233,00
ООО «Уютный дом»	127 000,00	29,00	1 780,12	128 780,12
ИТОГО	781 560,00	106,00	13 225,26	794 785,26

Источник: составлено автором на основании финансовой отчетности ООО «Мебельщик Владивосток»

В результате рассчитанных данных в Таблице 17, можно сделать вывод, что, в результате начислений процентов законной неустойки, предприятие будет иметь сравнительно небольшую величину дополнительных средств, а именно 13 225,26 руб.

Ожидается, что данное мероприятия обеспечит возврат, по крайней мере, 80% дебиторской задолженности контрагентов группы В. Расчет эффективности данной меры представлен в Таблице 18.

Таблица 18 – Анализ основных показателей дебиторской задолженности после проведения мероприятия для дебиторов группы В

Показатель	В рублях		
	До проведения мероприятия	После проведения мероприятия	Изменения (+/-)
Средняя величина дебиторской задолженности за период, р.	8 215,00	7 902,38	312,62
Просроченная дебиторская задолженность, р.	2 576,51	1 951,26	-625,25
Доля просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, %	31,36	24,69	-6,67
Коэффициент оборачиваемости	13,49	14,02	0,53
Период оборота, дни	27,05	26,03	-1,02

Источник: составлено автором на основании финансовой отчетности ООО «Мебельщик Владивосток»

Доля просроченной дебиторской задолженности после проведения мероприятия снизилась на 6,67% и составила 24,69%. Коэффициент оборачиваемости увеличился на 0,53%, а период оборота в свою очередь снизился до 26,03 дня, что на 1,02 дня меньше, чем до проведения мероприятия. Так, даже при 80% погашении просроченной задолженности, мероприятие является эффективным для ООО «Мебельщик Владивосток».

Дебиторская задолженность, принадлежащая должникам с группы С, является самой проблемной. Для возвращения этих долгов необходимо подать иск в

Арбитражный суд Российской Федерации. До обращения в суд организации важно оценить законность своих требований, надежность доказательной документальной базы, а также наличия у должника имущества или денежных средств, которые обеспечат реальную возможность исполнения положительного для кредитора судебного решения.

Все дебиторы, относящиеся к группе С, ведут свою деятельность в обычном режиме и не испытывают финансовых трудностей. При подаче иска необходимо заплатить государственную пошлину. Расчет погашения дебиторской задолженности через Арбитражный суд РФ представлен в Таблице 19.

Таблица 19 – Расчет погашение дебиторской задолженности группой С

В рублях

Сумма дебиторской задолженности	Сумма госпошлины	Итого
407 950	11 159	396 791

Источник: составлено автором на основании финансовой отчетности ООО «Мебельщик Владивосток»

В результате погашения долгов, состояние дебиторской задолженности улучшится. В Таблице 20 представлен анализ задолженности после выплаты долгов дебиторов, относящихся к группе С.

Таблица 20 – Анализ основных показателей дебиторской задолженности после проведения мероприятия для дебиторов группы С

Показатель	До проведения мероприятия	После проведения мероприятия	Изменения (+/-)
Средняя величина дебиторской задолженности за период, р.	8 215,00	8 011,03	-203,97
Просроченная дебиторская задолженность, р.	2 576,51	2 168,56	-407,95

Окончание таблицы 20

Показатель	До проведе- ния меропр иятия	После проведения мероприятия	Изменения (+/-)
Доля просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, %	31,36	27,07	-4,29
Коэффициент оборачиваемости	13,49	13,83	0,34
Период оборачиваемости, дни	27,05	26,38	-0,67

Источник: составлено автором на основании финансовой отчетности ООО «Мебельщик Владивосток»

Доля просроченной дебиторской задолженности после проведения мероприятия снизилась на 4,29%, коэффициент оборачиваемости вырос на 0,34, а период оборачиваемости снизился на 0,67 дня.

Таким образом, группировка покупателей и последующее применение к каждой группе специфических мер по ускорению возврата задолженности нормализуют расчеты с контрагентами и улучшают финансовое состояние кредитора.

Заключение

Необходимость управлять дебиторской задолженностью возникает по причине ее сильного влияния на уровень платежеспособности, финансовой устойчивости и эффективности деятельности организации. Необходимая информация для эффективного управления долгами контрагентов обеспечивается данными бухгалтерского и управленческого учета компаний.

Грамотное управление дебиторской задолженностью кроме решения задачи по оздоровлению платежной дисциплины организации, также способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств, за счет чего финансовое состояние компании улучшается. С помощью создания системы управления возможно не только минимизировать затраты и отслеживать движение долговых обязательств покупателей и заказчиков, но и нормировать уровень дебиторской задолженности.

Анализ управления дебиторской задолженностью проводился на основании отчетных материалов организации, а также более детализированной информации (приложений, расшифровок) по учету дебиторской задолженности.

По данным анализа дебиторской задолженности ООО «Мебельщик Владивосток» наблюдается отрицательная динамика эффективности управления дебиторской задолженности. В течении двух лет оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась на 4,22, а период оборота увеличился на 6,45 дня. В 2015 году он составил 20,61 дней, в 2016 – 20,37, а в 2017 году данный показатель принял значение в 27,05 дня. Такое изменение увеличивает финансовый цикл и является неблагоприятным фактором для эффективности деятельности ООО «Мебельщик Владивосток». Также на 2,63% увеличилась доля просроченной дебиторской задолженности.

По результатам анализа четко прослеживается необходимость нормализации расчетов с контрагентами. Главной задачей является повышение оборачиваемости дебиторской задолженности, снижение периода оборота и сокращение доли просроченной дебиторской задолженности.

Для устранения данных проблем было принято о решение сгруппировать

дебиторов с просроченными платежами по сроку просрочки их обязательств. К каждой группе разработаны индивидуальные меры по возврату денежных средств.

Так, к группе дебиторов А, следует применить штрафные санкции за нарушение условий договоров. Это простимулирует контрагентов быстрее возвращать свои долги. В результате проведения данного мероприятия, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился на 1,24 и период оборота стал составлять 24,77 дня по сравнению с 27,05 дня до проведения мероприятия.

В группе В помимо штрафных санкций решено провести информирование с помощью направления претензионного письма о намерении подачи иска в Арбитражный суд после наступления 60 дня с момента образования задолженности. Доля просроченной дебиторской задолженности после проведения мероприятия снизилась на 6,67% и составила 24,69%. Коэффициент оборачиваемости увеличился на 0,53%, а период оборота в свою очередь снизился до 26,03 дня, что на 1,02 дня меньше, чем до проведения мероприятия.

К группе С применяются более жесткие меры – подача иска о возвращении денежных средств в Арбитражный суд РФ. Так как известно, что все дебиторы данной группы не испытывают трудности с платежеспособностью, ожидается возвращение долгов в полном размере. Доля просроченной дебиторской задолженности после проведения мероприятия снизилась на 4,29%, коэффициент оборачиваемости вырос на 0,34, а период оборачиваемости снизился на 0,67 дня.

Реализация этих мероприятий позволяет предприятию высвободить часть финансовых средств и реинвестировать их в другие активы, получить дополнительный доход и улучшить свое финансовое положение.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : часть первая: от 30.11.1994 г. №51-ФЗ: принят Гос. Думой 21.10.1994 г. : [ред. от 03.07.2016 г.]. Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: часть первая : от 31.07.1998 г. №146-ФЗ : принят Гос. Думой 16.07.1998 г. : [ред. от 30.11.2016 г.]. Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
3. Бакаев, А.С. Бухгалтерские термины и определения. / А.С. Бакаев. – М. : Издательство «Бухгалтерский учет», 2014. – 254 с.
4. Безруких, П.С. Бухгалтерский учет: учебник/ П.С. Безруких. – М. : Инфра-М, 2015. – 719 с.
5. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента: учебное пособие / И.А. Бланк. – М. : Юнити-Дана, 2015. – 639 с.
6. Бочкарева, И.И. Бухгалтерский учет: учебник / И.И. Бочкарева. – М. : Проспект, 2015. – 368 с.
7. Вилисова, М.Л. Методы анализа и генерации решений по управлению дебиторской задолженностью / М. Л. Вилисова // Eurasiascience. – 2015. – № 2. – С. 177-180.
8. Володин, А.А. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник / А.А.Володин, Н.Ф.Самсонов. – М. : Инфра-М, 2014. – 364 с.
9. Волостнова, В.А. Формирование кредитного рейтинга покупателей в целях дифференциации условий коммерческого кредита. / В.А. Волостнова // Вестник пермского университета. – 2014. – № 3 – С. 99-104.
10. Гарифуллина, Г.Ф. Управление дебиторской задолженностью. / Г. Ф. Гарифуллина // Экономика и социум. – 2014. – №11. – С. 1152-1155.
11. Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. / Л.Т. Гиляровская. – М.: Проспект, 2013. – 360 с.

12. Голованова, К.Е. Система внутреннего контроля в управлении дебиторской задолженностью компании [Электронный ресурс] / К.Е. Голованова. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/32012154.pdf>
13. Грузинов, В.П., Экономика предприятия: учебное пособие. / В.П. Грузинов. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 208 с.
14. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник / О.В. Ефимова – М. : Омега, 2014. – 351 с.
15. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / В.Б. Ивашкевич. – М. : Магистр, 2013. – 574 с.
16. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент: учебник / В.В. Ковалев. – М. : Проспект, 2015. – 232 с.
17. Колпакова, Г.М. Управление дебиторской задолженностью предприятия: учебное пособие / Г. М. Колпакова. – М. : МИЭТ, 2014. – 253 с.
18. Кретов, И. И. Менеджмент на предприятии: учебное пособие / И.И. Кретов. – М.: Финстатинформ, 2013. – 289 с.
19. Кузнецова, А.А. ABC-метод управления дебиторской задолженностью: предпосылки к применению, общие рекомендации / А.А. Кузнецова // Путеводитель предпринимателя. – 2015. – № 15. – С. 166-169.
20. Магелланов, М.Е. Совершенствование механизма управления дебиторской задолженностью в современных условиях [Электронный ресурс] / М.Е. Магелланов. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/92655312.pdf>
21. Микитухо, А.А. Система информационно-аналитического обеспечения управления дебиторской задолженностью. / А.А. Микитухо // Экономическая среда. – 2014. – № 2. – С. 88-96.
22. Латфуллин, Г.Р. Теория менеджмента: учебник. / Г. Р. Латфуллин, А.С. Никитин. – СПб. : Питер, 2014. – 464 с.
23. Овчинникова, О.А. Управление дебиторской задолженностью: практика применения скидок и взаимозачетов. / О.А. Овчинникова // Auditorium. – 2015. –

№ 6. – С. 39-43.

24. Парушина Н. В. Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций: учебное пособие. / Н.В. Парушина, И.В. Бутенко, В.Е. Губин и др. – М. : Инфра-М, 2014. – 432 с.

25. Пятов, М.Л. Управление обязательствами организации: учебное пособие / М.Л. Пятов. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 256 с.

26. Радионов, Р.А. Управление финансами: учебник / Р.А. Радионов. – М.: Дело и сервис, 2017. – 209 с.

27. Руденко, А.И. Экономика предприятия: учебник / А.И. Руденко. – Минск: Наука, 2014. – 475 с.

28. Рукина, С.Н. Финансы коммерческих предприятий и организаций: учебник. – М. : Дельта, 2013. – 334 с.

29. Савиков, Г.Д. Управление финансами: учебное пособие / Г.Д.Савиков – М.: Инфра-М, 2015. – 330 с.

30. Слепов, В. А. Финансовая политика компании : учебное пособие / В. А. Слепов, Е. И. Громова, И. Т. Кери ; под ред. В. А. Слепова. – М. : Экономистъ, 2013. – 283 с.

31. Сутягин, В.Ю. Разработка и внедрение механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии. / В.Ю. Сутягин // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – № 10. – С. 40-43.

32. Сутягин, В.Ю. Формирование механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии. / В.Ю. Сутягин // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – № 11. – С. 25-27.

33. Тихомиров, Е.В. Финансовый менеджмент: учебник / Е.В. Тихомиров. – М.: Академия, 2016. – 384 с.

34. Усоскин, В. М. Управление и операции: учебник / В. М. Усоскин. – М. : Антидор, 2015. – 320 с.

35. Филатова, Т. В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Т. В. Филатова. – М. : Инфра-М, 2014. – 236 с.

36. Чернышева, Ю.Г. Анализ финансово-хозяйственной деятельности пред-

приятия: учебное пособие. / Ю.Г. Чернышева, Э.А. Чернышев. – М. : МарТ, 2014 – 293 с.

37. Четверов, В. С. Методы финансового планирования / В. С. Четверов // Молодой ученый. — 2015. — №10. — С. 40-43,

38. Хахонова, Н. Н. Концепция формирования учетно-аналитического обеспечения управления: учебное пособие. / Н.Н. Хахонова – М. : Инфра-М, 2014 – 293 с.

39. Широкова, Г. В. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент системы внутреннего контроля в организации. / Г.В. Широкова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. – № 10. – С. 40-43.

40. Щербаков, В.А. Краткосрочная финансовая политика: учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.А. Приходько. – М. : КноРус, 2015. – 268 с.

Приложение А

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2017 г.

		Коды		
		0710001		
		31	12	2017
		91825657		
		2539117806		
		46.4		
		65	16	
		384		
	Форма по ОКУД			
	Дата (число, месяц, год)			
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "Мебельщик Владивосток"	по ОКПО		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН		
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая непродовольственными потребительскими товарами	по ОКВЭД		
Организационно-правовая форма / форма собственности	ООО / Частная	по ОКОПФ / ОКФС		
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ		
Местонахождение (адрес)	690033, Приморский край, Владивосток г, Енисейская ул, Дом № 23, Офис 205			

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	320	320	290
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	320	320	290
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	38 325	35 262	36 142
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	9 710	6 720	5 270
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 380	1 250	715
	Прочие оборотные активы	1260	14	8	-
	Итого по разделу II	1200	49 429	43 240	42 127
	БАЛАНС	1600	49 749	43 560	42 417

Окончание приложения А

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	32 173	24 521	11 250
	Итого по разделу III	1300	32 183	24 531	11 260
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	7 854	8 996	9 210
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	7 854	8 996	9 210
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	3 335	5 608	8 500
	Кредиторская задолженность	1520	6 377	4 425	13 447
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	9 712	10 033	21 947
	БАЛАНС	1700	49 749	43 560	42 417

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах

за 31 декабря 2017 г.

		Форма по ОКУД	Коды		
		Дата (число, месяц, год)	0710002		
			31	12	2017
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "Мебельщик Владивосток"	по ОКПО	91825657		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	2539117806		
Вид экономической деятельности	Оптовая торговля непродовольственными потребительскими товарами	по ОКВЭД	51.4		
Организационно-правовая форма / форма собственности	ООО / Частная	по ОКОПФ / ОКФС	65	16	
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За 31 декабря 2017 г.	За 31 декабря 2016 г.
	Выручка	2110	110 829	107 427
	Себестоимость продаж	2120	83 271	82 654
	Валовая прибыль (убыток)	2100	27 558	24 773
	Коммерческие расходы	2210	11 356	9 046
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	16 202	15 727
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	1 205	1 317
	Прочие доходы	2340	-	-
	Прочие расходы	2350	-	-
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	14 997	14 410
	Текущий налог на прибыль	2410	1 200	1 139
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	13 797	13 271

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра «Финансы и кредит»

ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ

на выпускную квалификационную работу студента (ки) Лариной Анны Андреевны, обучающейся по образовательной программе подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 «Менеджмент» профиль «Финансовый менеджмент»

Руководитель ВКР к.э.н. доцент В.В. Кривец

на тему: Анализ и управление дебиторской задолженностью и меры по нормализации расчетов

Дата защиты ВКР с "27" июня 2018 г.

Актуальность проблемы выражается в том, что финансовое состояние организации, показатели ликвидности и платежеспособности непосредственно зависят от того, насколько быстро средства в расчетах превращаются в реальные деньги. Иными словами от повышения эффективности управления дебиторской задолженностью зависит улучшение финансового состояния организации в целом.

Содержание выпускной работы в основном соответствует заданию. Оформление текстовой части, табличного и графического материала соответствует требованиям ГОСТ, образовательным и научным стандартам.

К достоинствам данной работы можно отнести ее прикладной характер. Предложения, выдвинутые в работе для улучшения деятельности исследуемого предприятия, могут быть действительно ему полезны.

Существенных недостатков в работе не выявлено.

Студентка показала достаточную степень самостоятельности в сборе материала, анализе источников, проведении исследования в соответствии с выбранной методологией, проявила критическое мышление при построении и проверке гипотез, а также формулировании выводов. При подготовке выпускной работы студентка проявила ответственность, добросовестность и работоспособность.

Отдельные положения работы могут быть использованы в деятельности исследуемой компании.

Заключение: заслуживает оценки "отлично" и присвоения соответствующей квалификации

Руководитель ВКР к.э.н., доцент
18 июня 2018 г.



Кривец В.В.