



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
филиал в г.Туапсе

Кафедра «Экономики и управления»

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**  
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика  
(квалификация – бакалавр)

На тему «Совершенствование системы управления дебиторской и кредиторской задолженности как фактор повышения экономической эффективности деятельности предприятия (на примере ООО «Туапсинская бункерная компания»)»

Исполнитель Аракелов Артем Эдуардович

Руководитель д.э.н., профессор Темиров Денилбек Султангириевич

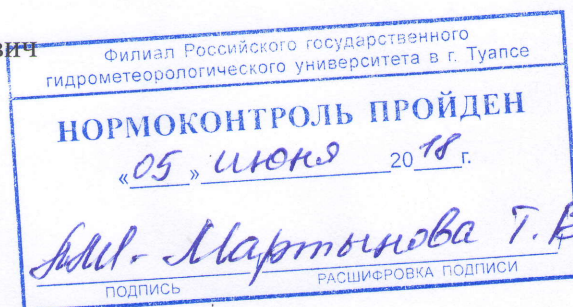
«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

доктор экономических наук, профессор

Темиров Денилбек Султангириевич

«05» июня 2018 г.



Туапсе  
2018



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
филиал в г.Туапсе

Кафедра «Экономики и управления»

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**  
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика  
(квалификация – бакалавр)

На тему «Совершенствование системы управления дебиторской и кредиторской задолженности как фактор повышения экономической эффективности деятельности предприятия (на примере ООО «Туапсинская бункерная компания»)»

Исполнитель Аракелов Артем Эдуардович

Руководитель д.э.н., профессор Темиров Денилбек Султангириевич

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

доктор экономических наук, профессор

Темиров Денилбек Султангириевич

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

Туапсе  
2018

## ОГЛАВЛЕНИЕ

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Введение .....</b>   | <b>3</b>  |
| <b>Глава 1 Теоретические и методические основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии .....</b>                                      | <b>5</b>  |
| 1.1 Понятие и сущность дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.....  | 5         |
| 1.2 Методы анализа дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.....  | 10        |
| 1.3 Особенности формирования дебиторской и кредиторской задолженностей на предприятиях .....  | 18        |
| <b>Глава 2 Анализ и оценка дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ТБК».....</b>  | <b>23</b> |
| 2.1 Организационно – экономическая характеристика ООО «ТБК».....  | 23        |
| 2.2 Анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ТБК» и оценка ее влияния на финансовые результаты.....   | 26        |
| <b>Глава 3 Пути совершенствования системы дебиторской и кредиторской задолженностей в целях повышения экономической эффективности деятельности ООО «ТБК».....</b> | <b>38</b> |
| <b>Заключение.....</b>  | <b>49</b> |
| <b>Список использованной литературы.....</b>  | <b>52</b> |

## Введение

**Актуальность темы** обусловлена тем, что от контроля и эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженности зависит финансовое положение предприятия. Несвоевременная оплата дебиторами своих обязательств приводит к дефициту денежных средств в обороте предприятия, увеличивая потребность компании в оборотных активах для финансирования текущей деятельности и покрытия кредиторской задолженности, что дестабилизирует финансовое состояние компании. Это, в свою очередь, приводит к необходимости изменения расчетных отношений между организацией, её дебиторами и кредиторами. Своевременный и достаточный анализ, управление и контроль дебиторской и кредиторской задолженности компании позволяет избежать многих проблем, связанных с финансовой устойчивостью.

Поэтому неотъемлемым фактором повышения экономической эффективности деятельности предприятия является эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью.

**Объектом исследования** является Общество с ограниченной ответственностью «Туапсинская бункерная компания» (ООО «ТБК»).

**Предметом исследования** – система управления дебиторской и кредиторской задолженностью ООО «ТБК».

**Целью работы** является анализ системы управления дебиторской и кредиторской задолженности, поиск путей повышения экономической эффективности деятельности предприятия на примере ООО «ТБК».

Для достижения поставленной цели в работе решены следующие **задачи**:

- раскрыть теоретические и методические основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии;
- провести анализ и оценку дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ТБК»;
- разработать пути совершенствования системы управления дебиторской

и кредиторской задолженностей в целях повышения экономической эффективности деятельности ООО «ТБК».

**Структура работы.** Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы. В первой главе раскрывается понятие и сущность дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, рассматриваются методы анализа дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, а также изучаются особенности формирования дебиторской и кредиторской задолженностей на предприятиях.

Вторая глава работы посвящена анализу и оценке дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ТБК», в частности раскрывается организационно–экономическая характеристика ООО «ТБК», проводится анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ТБК» и оценивается ее влияние на финансовые результаты рассматриваемого предприятия.

В третьей главе были разработаны мероприятия по совершенствованию системы дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «ТБК», а также рассчитан экономический эффект от предлагаемых мероприятий.

Практическая значимость работы заключается в том, что предложенные мероприятия в практической части работы могут быть использованы в ООО «ТБК» для снижения дебиторской задолженности.

**Теоретической и методической** основой исследования послужили труды таких авторов как Ершова С.А., Кирченко Т.В., Чечевицына Л.Н. и др. Также в работе были использованы материалы бухгалтерской отчетности и финансовой отчетности ООО «ТБК».

Общий объем работы составляет 54 страницы, включая введение, заключение и список использованной литературы. Работа содержит, в том числе 10 таблиц и 8 рисунков.

# **Глава 1 Теоретические и методические основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии**

## **1.1 Понятие и сущность дебиторской и кредиторской задолженности предприятия**

В настоящее время предприятия, которые осуществляют финансовые расчеты часто сталкиваются с возникновением задолженности, которая в свою очередь может быть как дебиторской, так и кредиторской.

Дебиторская задолженность (от лат. *debitum* - «долг, обязанность») – это совокупность долгов, которые были образованы в результате продажи услуг (товаров, работ) с отсрочкой оплаты и которые подлежат возврату предприятию от контрагентов [25, с. 78].

Также дебиторская задолженность представляет собой требования предприятия (организации) по отношению к другим предприятиям, или организациям на получение денег, оказание услуг или поставку товаров. В данном случае речь идет о процессной самой весомой части, которая и подразумевает всю очередность мероприятий по получению причитающихся компании денег.

Дебиторскую задолженность также можно рассматривать в следующих смыслах: в первую очередь, как средство погашения кредиторской задолженности, во вторую очередь, как часть продукции предприятия, которая продана покупателям, но еще не была оплачена, в третью очередь, это один из элементов оборотных активов предприятия, которые финансируются за счет заемных или собственных средств [24, с. 2].

Далее рассмотрим существующую терминологию по видам дебиторской задолженности предприятия.

1. В зависимости от характера образования задолженности различают неоправданную и нормальную дебиторскую задолженность.

Нормальная задолженность - это задолженность, связанная с нормальным ходом выполнения компанией своей производственной задачи, а так же с

действующими формами расчетов (задолженность по предъявленным претензиям, задолженность подотчетных лиц, отгруженные товары, по которым не наступил срок оплаты) [16, с. 1268].

Неоправданная задолженность - это задолженность, которая возникла в результате нарушения расчетной и финансовой дисциплины, ослабления контроля компании над отпуском материальных ценностей.

2. В зависимости от срока различают краткосрочную и долгосрочную дебиторскую задолженность [11, с. 79-83].

Текущая дебиторская задолженность у предприятия возникает в процессе нормального операционного цикла и подлежит погашению, по истечению 12 месяцев от даты по составлению бухгалтерского баланса. Эта разновидность дебиторской задолженности предприятия отражается в составе оборотных средств организации.

Долгосрочная дебиторская задолженность, наоборот, не возникает в процессе нормального операционного цикла и будет погашена больше чем через двенадцать месяцев с даты подведения бухгалтерского баланса.

Задолженность за оказанные услуги или проданные товары, которые не оплачены в установленный срок, представляет из себя просроченную дебиторскую задолженность.

Просроченная дебиторская задолженность также подразделяется на неистребованную и истребованную.

Истребованная задолженность – это по которой предприятие-кредитор, своевременно, а также в полном объеме выполнил все требующиеся на то меры по ее взысканию [8, с. 125].

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

Неистребованная - это задолженность, по которой компания-кредитор не предприняло никаких документально подтвержденных мер по взысканию

задолженности с дебитора

3. По обеспечению гарантией погашения дебиторская задолженность делится на:

- обеспеченную;
- необеспеченную.

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

- надежную;
- сомнительную;
- безнадежную [6, с. 369].

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

Сомнительная - это любая задолженность перед налогоплательщиками, не оплаченная в срок или, которая с высокой вероятностью не будет погашена в срок, установленный договором и не имеющая залога, поручительства или независимой гарантии [1, с. 21].

Согласно п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета бухгалтерской отчетности в РФ: организация создает резерв сомнительных долгов, если дебиторская задолженность является сомнительной с отнесением суммы резерва на финансовый результат компании [5, с. 24].

Сумма резерва не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода. Создание резерва по сомнительным долгам происходит в результате инвентаризации дебиторской задолженности, проводимой на последнее число отчетного (налогового) периода и при этом в создание резервов включаются:

- сомнительная задолженность свыше 90 календарных дней, включается в полной сумме в результате инвентаризации;
- задолженность по срокам возникновения от 45-90 календарных дней включается 50% от суммы выявленной задолженности в результате



инвентаризации;

– задолженность по срокам возникновения до 45 календарных дней - не включается в резерв [14, с. 231].

Безнадежная дебиторская задолженность - это долги, по которым истек срок исковой давности (общий срок - 3 года с момента наступления), в соответствии с НК РФ следует списывать внереализационные расходы, что уменьшает, в конечном счете, налогооблагаемую прибыль. Списывать безнадежную задолженность необходимо сразу по истечению срока исковой давности. Эта задолженность отражается в бухгалтерском балансе компании в течении 5 лет на специальном за балансовом счете.

Далее рассмотрим понятие и классификацию кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность - это задолженность компании другим организациям, индивидуальным предпринимателям, а так же физическим лицам, в том числе собственным работникам, образовавшаяся при расчетах за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги, при расчетах с бюджетом, а также при расчетах по заработной плате.

Кредиторская задолженность - это частично «встроенный» источник постоянного кредитования, размер которого связан с объемом хозяйственной деятельности компании, что относится к основной части кредиторской задолженности, которую называют устойчивыми пассивами.

Кредиторская задолженность - это сумма долгов организации другим юридическим и физическим лицам [13, с. 25].

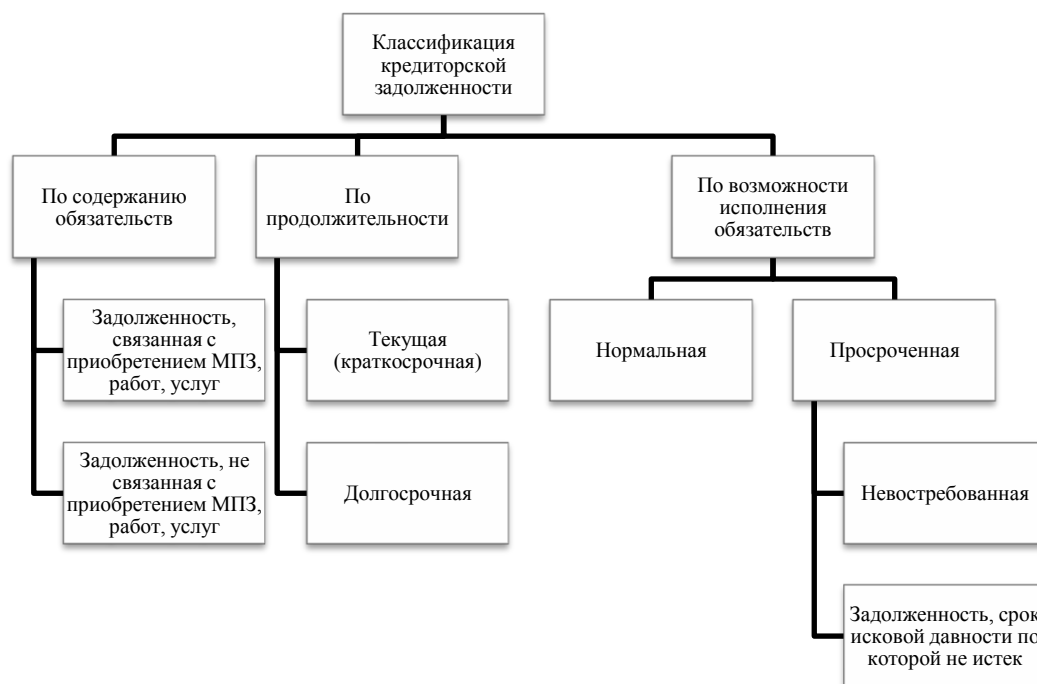
Наиболее распространенный вид кредиторской задолженности - задолженность перед поставщиками и подрядчиками за поставленные материально-производственные запасы, оказанные услуги и не оплаченные в срок работы.

Кредиторская задолженность может быть прекращена исполнением обязательства (в том числе зачетом), а также списана как не востребовавшаяся. [15, с. 22-24].

Устойчивые пассивы (т.е. постоянная часть кредиторской задолженности поставщикам, по налогам и заработной плате) возрастают с увеличением объемов производства, так как растут затраты на закупку сырья, увеличение выплачиваемых налогов и повышение заработной платы.

Соответственно при сокращении производства они уменьшаются. Устойчивые пассивы служат своеобразным источником долгосрочного финансирования. В то же время другая часть кредиторской задолженности, зависящая, прежде всего от текущих хозяйственных решений, должна рассматриваться как один из способов краткосрочного финансирования, как один из способов получения дополнительных финансовых ресурсов.

Классифицировать кредиторскую задолженность можно по таким же пунктам, как и дебиторскую, что представлено на рис. 1.1.



**Рис. 1.1. Классификация кредиторской задолженности [19, с. 234]**

В бухгалтерском балансе дебиторская и кредиторская задолженность отражаются по их видам. Кредиторская задолженность отражается на счетах: 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 75, субсчет «По выплате доходов», 76, 79.

Кредиторская задолженность по истечении срока исковой давности

списывается на финансовые результаты и оформляется следующими бухгалтерскими записями:

Дебет счетов 60, 76 Кредит счета 91.

В соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации» суммы списанной кредиторской задолженности включаются в состав внереализационных доходов, участвующих в формировании финансовых результатов, которые учитываются при налогообложении прибыли [4, с. 14].

В соответствии с Налоговым кодексом, кредиторская задолженность списывается в состав внереализационных доходов в связи с истечением срока исковой давности или по другим основаниям (кроме сумм задолженностей перед бюджетом и внебюджетным фондам, списанными или уменьшенными в соответствии с законодательством) [17, с. 128].

Суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым срок исковой давности истек, списываются по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа руководителя. Эти суммы относятся на финансовые результаты у коммерческой организации или увеличение доходов у некоммерческой организации.

Согласно ст. 203 ГК РФ, течение срока исковой давности прерывается предъявлением судебного иска, а также совершением должником действий, свидетельствующих о признании долга (подписание акта сверки) [1, с. 18].

После перерыва течения срока исковой давности начинается заново. Время истекшее до перерыва, не засчитывается в новый срок.

## **1.2 Методы анализа дебиторской и кредиторской задолженности предприятия**

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности помогает понять, устойчиво ли финансовое состояние компании и какие факторы негативно на него влияют. Детальный анализ задолженности позволит определить слабые места, устранение которых поможет компании нарастить прибыльность и

устойчивость [21, с. 41].

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности требует тщательнейшего подхода, поэтому финансисты для его проведения разрабатывают стратегический план. Этот план является универсальным и помогает всесторонне изучить влияние текущего состояния долгов компании и ее контрагентов на ее финансовую стабильность.

Для проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности необходимо придерживаться подробного плана, основные элементы которого:

1. Анализ дебиторской задолженности, который включает изучение размера долгов покупателей, их составных элементов и динамики. Полученные расчеты лучше оформить в виде таблицы или графика, тогда наглядно будет видно, какие изменения произошли за отчетный период [7, с. 96].

На этом этапе особо важно определить, каков удельный вес долгосрочных долгов дебиторов и как менялся их объем. Увеличение этого показателя негативно влияет на финустойчивость предприятия из-за того, что из оборота изымаются денежные ресурсы на более длительный срок.

2. Анализ кредиторской задолженности, включающий изучение ее размера, изменений в динамике, структуры. Особо важно определить, как изменились краткосрочные долги перед кредиторами (в сумме, доле). При росте удельного веса этого показателя в общем объеме задолженности перед кредиторами увеличиваются финансовые риски компании, поскольку такие долги требуется быстрее погашать.

3. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности на их сбалансированность. Этот этап очень важен, ведь долги перед кредиторами являются источником финансирования отсрочки платежа, предоставляемой покупателям.

4. Анализ средних сроков погашения кредиторской и дебиторской задолженности. Для проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности в части установления сроков погашения проводится сравнение рассчитанных на предприятии данных с общеотраслевыми [9, с. 127].

Так, рост срока оплаты долгов дебиторами говорит о внедрении в компании либеральной кредитной политики. В идеале она должна привести к увеличению объема реализации, при этом риск роста безнадежных долгов возрастает.

Увеличение среднего срока возврата долгов кредиторам свидетельствует об ухудшении платежеспособности компании. Но также это может свидетельствовать и о росте эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, ведь у него на более долгий срок сохраняются в обороте средства, предназначенные для погашения долгов.

Идеальным вариантом для компании будет ситуация, когда сроки погашения обоих видов задолженностей равны.

5. Оценка влияния изменений сумм кредиторской и дебиторской задолженности на финансовое состояние компании. Для проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности в данном разрезе определяются такие важные показатели, как финансовая устойчивость компании, имущественное положение, деловая активность, ликвидность и платежеспособность.

При проведении анализа дебиторской и кредиторской задолженности определяются следующие показатели:

- динамика — изменение величины долга за определенный период.
- состав задолженности в разрезе должников/кредиторов.
- сроки возникновения долгов [20, с. 3-5].

Анализируя долги дебиторов, следует уделить повышенное внимание просроченной задолженности, а особенно неоправданной. К последней относят долги, образованные в результате:

- недостач (хищений);
- превышений сумм затрат на капитростроительство в виде нарушений финансово-сметной дисциплины;
- несвоевременной оплаты покупателями отгруженной продукции.

Просроченной является задолженность, по которой завершился срок

обращения в суд для ее истребования. Такая дебиторская задолженность списывается компанией как убыток.

Анализ кредиторской задолженности предприятия требуется также начинать с выявления неоправданной задолженности. Такой вид долгов перед кредиторами, как правило, возникает при:

- проведении неотфактуренных поставок;
- пропуска срока оплаты по расчетным документам.

Обычно неоправданные долги появляются, если компания своевременно не получает от поставщиков расчетные документы либо если не были переданы в срок платежные документы в банк для проведения платежей.

Важно посчитать и размер не востребовавшей кредиторами в срок задолженности. Если по таким долгам прошли сроки исковой давности, то их сумма целиком ложится на прибыль компании, которая подлежит налогообложению.

Для проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности применяется выборочный или сплошной метод. Выбор метода зависит от целей анализа, сжатости сроков на проведение исследования и количества контрагентов.

С целью анализа дебиторской и кредиторской задолженности рассчитывается ряд абсолютных и относительных показателей:

- абсолютный показатель просроченных долгов дебиторов/кредиторов – его можно найти в прилагаемых к балансу и отчету о финансовых результатах пояснениях;

- коэффициент оборачиваемости задолженностей, который указывает на число оборотов каждой из них в год;

- период погашения долгов, рассчитываемый в днях. Динамика показателей, характеризующих оборачиваемость оборотных средств, обязательно раскрывается в информации, сопутствующей бухгалтерской отчетности (пп. 31, 39 ПБУ 4/99), в составе группы коэффициентов, позволяющих заинтересованным пользователям бухгалтерской отчетности

оценить финансовую устойчивость, ликвидность и деловую активность предприятия [3, с. 20]. Оборотные активы и их справедливая оценка подвергаются тщательной проверке в процессе аудита бухгалтерской отчетности.

Грамотное управление средствами в обороте позволяет эффективно привлекать кредитные источники для финансирования текущей деятельности. Для оценки кредитоспособности предприятия банки пользуются общеизвестными показателями оценки финансово-хозяйственной деятельности. На основе ранжирования этих показателей предприятию присваивается определенный рейтинг, от которого зависят условия кредитования, в том числе кредитная ставка, объем обеспечения и срок кредитования. Оборотные активы также могут быть обеспечением по кредитным обязательствам.

Рассмотрим порядок расчета показателей оборачиваемости дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости показывает, сколько раз в рассматриваемом периоде дебиторская задолженность трансформируется в денежные средства и обратно.

Коэффициент рассчитывается по формуле:

$$\text{Коб} = \text{В}/\text{ДЗ}, \quad (1.1)$$

где, Коб – коэффициент оборачиваемости оборотных активов;

В – выручка за год либо другой анализируемый период;

ДЗ – стоимость дебиторской задолженности за период анализа.

Тем не менее значение рассчитанного коэффициента оборачиваемости дает лишь общую информацию о состоянии деловой активности предприятия и не представляет ценности для управления без анализа его динамики, сопоставления с нормативными показателями [22, с. 114-116].

Наиболее информативным показателем с точки зрения управления коммерческой деятельностью предприятия является оборачиваемость

дебиторской задолженности в днях или других единицах времени (неделях, месяцах). Данный показатель можно рассчитать по формуле:

$$\text{Об} = \text{К\_дн} / \text{Кдз}, \quad (1.2)$$

где, Об – оборачиваемость в днях;

К\_дн – количество дней в периоде анализа;

Коб – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Нормативные значения оборачиваемости в днях и коэффициента оборачиваемости устанавливаются предприятием самостоятельно исходя из анализа совокупности факторов, таких как условия договоров, отраслевые особенности, регион деятельности и пр.

Чтобы установить норматив для оборачиваемости дебиторской задолженности необходимо сопоставить оборачиваемость дебиторской задолженности с оборачиваемостью кредиторской задолженности.

Экономический эффект от управления дебиторской задолженностью будет тем выше, чем больше превышение в днях оборачиваемости кредиторской задолженности над оборачиваемостью дебиторской задолженности.

Анализ динамики показателей оборачиваемости дебиторской задолженности даст возможность выявить негативные тенденции в случае появления в составе дебиторской задолженности долгов, невозможных к взысканию.

Для анализа оборачиваемости кредиторской задолженности пользуются данными, содержащимися в бухгалтерской отчетности.

Расчет коэффициента оборачиваемости можно произвести двумя способами. В первом случае показатель выводится через себестоимость проданной продукции:

$$\text{КОКЗ} = \text{СПТ} / \text{СКЗ}, \quad (1.3)$$



где, КОКЗ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

СПТ – себестоимость проданных товаров;

СКЗ – средняя кредиторская задолженность, равная половине суммы кредиторской задолженности на начало и на конец анализируемого периода.

Во втором случае коэффициент оборачиваемости рассчитывается через выручку:

$$\text{КОКЗ} = \text{В} / \text{СКЗ}, \quad (1.4)$$

где, КОКЗ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

В – выручка;

СКЗ – средняя кредиторская задолженность.

Расчет показателя через себестоимость проданной продукции является более точным, поскольку в расчете на основе выручки в зависимости от изменений наценки возможно искажение коэффициента.

Коэффициент оборачиваемости задолженности перед кредиторами показывает, сколько раз за анализируемый период предприятие погасило среднюю величину своей кредиторской задолженности.

При проведении анализа оборачиваемость кредиторской задолженности рассматривается в динамике или в сравнении со средними значениями по отрасли. Рост значения оборачиваемости указывает на повышение финансовой устойчивости и платежеспособности.

Превышение оборачиваемости существующей дебиторской задолженности над оборачиваемостью задолженности кредиторам также свидетельствует о стабильности и устойчивости финансового положения организации.

Снижение в динамике оборачиваемости может показывать как проблемы

с платежеспособностью, так и более эффективную работу с поставщиками, составление выгодных для компании графиков платежей. Высокая доля кредиторской задолженности снижает финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия, но при этом организация бесплатно кредитуется денежными средствами поставщиков [23, с. 77].

Для правильного построения взаимоотношений с покупателями также можно использовать анализ оборачиваемости кредиторской задолженности.

При заключении договоров с покупателями нужно понимать, является ли контрагент платежеспособным и о какой отсрочке платежей можно вести речь.

В этом случае помимо коэффициента оборачиваемости можно вычислить период оборота кредиторской задолженности:

$$\text{ПОКЗ} = T/\text{КОКЗ}, \quad (1.5)$$

где, ПОКЗ – период оборота кредиторской задолженности;

T – количество дней в анализируемом периоде;

КОКЗ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

Полученное значение показывает период погашения обязательств организации перед поставщиками. Высокий период оборота кредиторской задолженности говорит о проблемах с платежеспособностью. При заключении договоров период оборота кредиторской задолженности контрагента нужно сопоставить с предполагаемой отсрочкой платежа. Если показатель выше отсрочки, то велика вероятность того, что покупатель будет задерживать оплату.

Отношение дебиторской и кредиторской задолженности - немаловажный предмет анализа финансового состояния предприятия. Однако его нельзя рассматривать обособленно от других статей отчетности.

Если кредиторская задолженность превышает дебиторскую задолженность - это может означать, что предприятие испытывает нехватку оборотных средств, но также может значить, что предприятие располагает

достаточным количеством других ресурсов, например денежных средств.

Важно заметить, что отсрочка платежей, предоставленная покупателям, должна быть меньше или равна отсрочке платежей в адрес поставщиков предприятия. В противном случае предприятие будет испытывать острую нехватку средств, необходимых для расчетов с кредиторами, с вытекающими из этой ситуации дополнительными расходами на уплату пени и штрафов.

Нельзя недооценивать необходимость проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности. Его следует проводить не меньше чем раз в год на основании данных из баланса предприятия. Рассчитанные в ходе анализа показатели как нельзя лучше демонстрируют картину о финансовом положении (устойчивости) предприятия, о его платежеспособности и имущественном положении.

При этом некоторые показатели в разрезе долгов перед дебиторами и кредиторами следует рассчитывать намного чаще. Это позволит вовремя скорректировать выявленные отклонения.

Данные, полученные при анализе дебиторской и кредиторской задолженности, затем используются при составлении финансового плана (а также бизнес-планов) компании на следующий год или иной период. Также эти данные важны при утверждении кредитной политики компании, которая выражается в установлении приемлемых сроков отсрочки покупателям, что прямо влияет на изменение объемов продаж [18, с. 172].

### **1.3 Особенности формирования дебиторской и кредиторской задолженностей на предприятиях**

Процесс управления и формирования дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии имеет непосредственное влияние на доходы компании, более того определяет дисконтную и кредитную политику для потребителей, меры ускорения взыскания долгов, предоставление условий продаж, которые в свою очередь гарантируют поступления денежных средств.

Российские специалисты выделяют следующие основные направления работы по управлению дебиторской задолженностью:

- планирование - это процесс предварительного принятия финансовых решений, для эффективности которых, следует понимать долгосрочную стратегическую цель организации, и действия и их выполнения;

- организация управления - это координация действий в следующей последовательности: всю область действий сгруппировывают по выбранным функциям; лицам, ответственным за свою деятельность, предоставляют адекватные права;

- мотивация - это стимулирование, т.е. совокупность психологических элементов, которыми определяют поведение человека в целом.

Управление дебиторской задолженностью выполняется по таким приемам как: контроль по учету заказов, оформление счетов и непосредственно определение характера дебиторской задолженности [12, с. 124-125].

Особое внимание следует уделять поиску путей снижения промежутка времени между окончанием операции по реализации продукции и выпиской счет-фактуры потребителю. Более того следует оценивать все возможные издержки, которые связаны с дебиторской задолженностью, другими словами контроль упущенной выгоды от не использованных денежных средств.

Основными методами регулирования и рационального управления дебиторской задолженностью являются:

1. Условия предоставленных кредитов покупателям. Главным аспектом по управлению дебиторской задолженностью является установление сроков предоставляемых кредитов потребителям, поскольку они влияют и на объемы реализации и как следствие на получение денежных средств. Более того сроки по кредиту непосредственно имеют отношение и к расходам и к доходам, которые связаны с дебиторской задолженностью. Обратим внимание если сроки по кредиту жесткие, то у компании снижается сумма инвестированных денежных средств дебиторской задолженности, а также меньше потерь по безнадежным долгам, однако это может повлиять на объемы реализации и как

следствие снизить прибыль.

Если сроки по кредиту не корректные, то объемы реализации высокие и растет сумма прибыли, однако компания рискует увеличить уровень безнадежных долгов, тем самым понести высокие расходы.

Рекомендуется сроки дебиторской задолженности увеличивать в ситуации, когда нужно реализовать избыточный либо скоропортящийся товар.

Оценивая платежеспособность потенциальных потребителей, необходимо учитывать честность потребителей, их финансовую устойчивость. В компании особое внимание следует уделять возможным потерям по безнадежным долгам.

Обратим внимание, что в ситуации по продлению кредита может привести к дополнительным затратам, таким как: административные затраты кредитного отдела, и более того специалистам, которые будут проверять кредитоспособность заемщика.

2. Контроль по дебиторской задолженности. На практике существует множество способов максимизировать доходность дебиторской задолженности, а так же свести к минимум возможные потери. К основным можно отнести: выставление счетов, оценка финансового положения потенциального дебитора, перепродажа права по взысканию дебиторской задолженности.

Рассмотрим их более подробно. Выставление счетов, составляются счета циклично и в разные периоды времени для компании. И чтобы ускорить оплату за продукцию, компания вправе направлять счет-фактуру потребителя ранее, когда их заказ еще находится в обработке на складе продавца. В ситуации если услуги оказывают в течении длительного времени, то оплату следует осуществлять по окончанию работы.

Процесс оценки потребителей. Следует, прежде чем предоставить кредит, изучить и проанализировать финансовую отчетность потребителя. Важно избегать высоко-рискованной дебиторской задолженности, к ней можно отнести потребителя, работающего в неустойчивой отрасли, либо компании, деятельности которых меньше года.

Необходимо систематически пересматривать лимиты кредитования и тем

самым ускорять востребование платежей на основании изменений финансового положения потребителей. Для этих целей следует удержать товар либо приостановить оказание услуг, до момента пока не будут произведены оплаты, можно потребовать имущественный залог в поддержку сомнительных счетов (стоимость имущественного залога должна равняться или превышать остаток на счете). При необходимости нужно воспользоваться помощью агентства по сбору платежей для востребования денежных средств с не подчиняющихся покупателей.

Следует дебиторскую задолженность классифицировать по срокам оплаты, с целью определения потребителей, которые нарушают сроки по дебиторской задолженности.

Защита страховой компанией возможно, если руководство решить застраховать кредит, цель данной меры против непредвиденных потерь и расходов по безнадежным долгам. Принимая решение о страховании важно оценить средние потери по безнадежному долгу, а также финансовую способность компании противостоять таким потерям и стоимости страхования.

Факторинг заключается в перепродаже дебиторской задолженности. Им можно воспользоваться при чистой экономии. Недостатком данного метода является раскрытие конфиденциальной информации о компании.

Политика скидок заключается в сравнении дохода от денежных средств и получаемых после ускорения платежей по скидке.

Управление кредиторской задолженностью заключается в установлении рациональных и взаимовыгодных договорных отношений с поставщиками, ставящие сроки, а также размер платежа компании последним в зависимости от поступающих оплат со стороны покупателей.

Отсюда следует, что происходит одновременное управление дебиторской и кредиторской задолженностями.

Оптимизировать управление кредиторской задолженностью возможно за счет:

- внедрить в управление контролинг;

– стимулирование сотрудников компании путем премирования, тем самым сотрудники будут заинтересованы в соблюдении сроков по обязательствам;

– регулярные переговоры с поставщиками по условиям поставки;

– возможное получение скидок согласно объемам закупаемых материалов за конкретный период времени [10, с. 1233].

Таким образом, рациональное управление дебиторской и кредиторской задолженностями считается оптимальным тогда, когда уровень кредиторской не превышает сумму дебиторской. Такую ситуацию можно достичь, определяя оптимальные сроки поступления денежных средств и расчеты по обязательствам.

**Вывод по главе.** Дебиторская задолженность - это долг внешних контрагентов перед компанией, например нарушение договора заказчика, задолженность подотчетных лиц, либо излишние суммы, уплаченные по налогам и сборам.

Кредиторская задолженность характеризует обязательства компании перед контрагентами. Она представляет собой часть имущества компании и отражается в пассиве баланса.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности позволяет выяснить общий уровень эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности, а также определить основные резервы.

Рациональное управление дебиторской и кредиторской задолженности считается оптимальным тогда, когда уровень кредиторской задолженности не превышает сумму дебиторской задолженности. Такую ситуацию можно достичь, определяя оптимальные сроки поступления денежных средств и расчеты по обязательствам.

В следующем разделе работы дадим оценку системе управления дебиторской и кредиторской задолженностью исследуемого предприятия.

## **Глава 2 Анализ и оценка дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ТБК»**

### **2.1 Организационно – экономическая характеристика ООО «ТБК»**

Общество с ограниченной ответственностью «Туапсинская бункерная компания» (ООО «ТБК») находится по адресу: Российская Федерация, Краснодарский край, г. Туапсе, ул. Космонавтов, 15.

Целями деятельности Общества являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли.

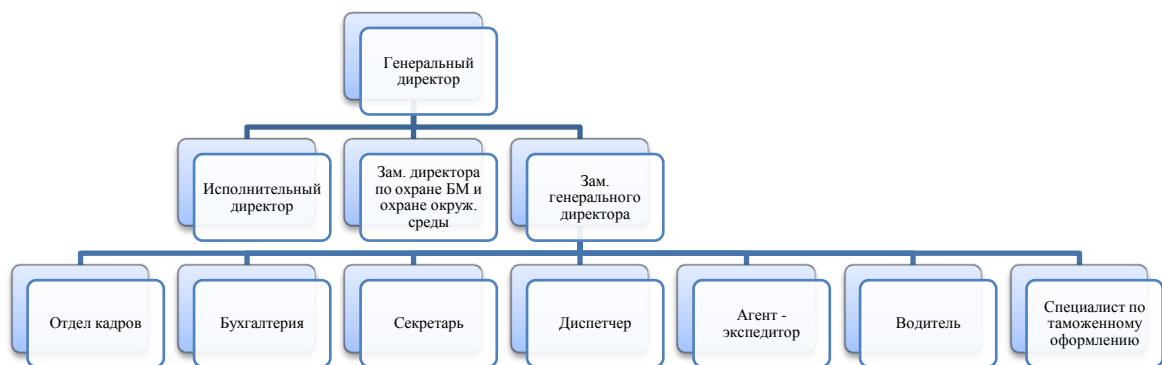
Основным видом деятельности Общества является: шипчандлерское обслуживание судов. Общество вправе осуществлять другие любые виды деятельности, не запрещенные законом:

- бункеровка судов;
- снабжение судов и плавсредств топливом, запчастями, техническим снабжением, картами и другим имуществом, необходимым для обеспечения жизнедеятельности судна;
- все виды судоремонта;
- проводка судов лоцманами и береговыми службами управления движением судов, а также техническая подготовка береговых служб движения судов:

  - работа (услуги) по обслуживанию судов в периодах стоянки в портах с целью обеспечения перевозок грузов и пассажиров и жизнедеятельности экипажей (агентское, снабженческое и обследовательское обслуживание);
  - перевозка грузов, пассажиров, бункеровка судов и иных плавучих объектов;
  - транспортно-экспедиторское обслуживание, погрузо-разгрузочные работы и складские операции по перевалке грузов, обслуживание пассажиров на территориях и акваториях морских портов и рейдов;
  - буксировка судов.

Организационная структура предприятия отражена на рис. 2.1.





**Рис. 2.1. Организационная структура ООО «ТБК»<sup>1</sup>**

Далее рассмотрим показатели, которые отражают эффективность использования основных средств ООО «ТБК» за 2015-2017 гг. и отразим в табл. 2.1.

**Таблица 2.1**

**Основные финансовые показатели ООО «ТБК» за 2015-2017 гг.<sup>2</sup>**

| Показатель                          | Единицы измерения | Период |        |        | Отклонение, +/-    |                    | Темп изменения, в % |                   |
|-------------------------------------|-------------------|--------|--------|--------|--------------------|--------------------|---------------------|-------------------|
|                                     |                   | 2015г. | 2016г. | 2017г. | 2016 г. от 2015 г. | 2017 г. от 2016 г. | 2016 г. к 2015 г.   | 2017 г. к 2016 г. |
| Выручка                             | тыс. руб.         | 169289 | 210992 | 198082 | 41703              | -12910             | 124,6               | 93,9              |
| Себестоимость продаж                | тыс. руб.         | 92436  | 122924 | 116145 | 30488              | -6779              | 133,0               | 94,5              |
| Валовая прибыль (убыток)            | тыс. руб.         | 76853  | 88068  | 81937  | 11215              | -6131              | 114,6               | 93,0              |
| Коммерческие расходы                | тыс. руб.         | 68328  | 80266  | 73499  | 11938              | -6767              | 117,5               | 91,6              |
| Прибыль (убыток) от продаж          | тыс. руб.         | 8525   | 7802   | 8438   | -723               | 636                | 91,5                | 108,2             |
| Проценты к уплате                   | тыс. руб.         | 6328   | 4637   | 6263   | -1691              | 1626               | 73,3                | 135,1             |
| Прочие доходы                       | тыс. руб.         | 1040   | 328    | 1216   | -712               | 888                | 31,5                | 370,7             |
| Прочие расходы                      | тыс. руб.         | 294    | 135    | 449    | -159               | 314                | 45,9                | 332,6             |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | тыс. руб.         | 2943   | 3358   | 2942   | 415                | -416               | 114,1               | 87,6              |

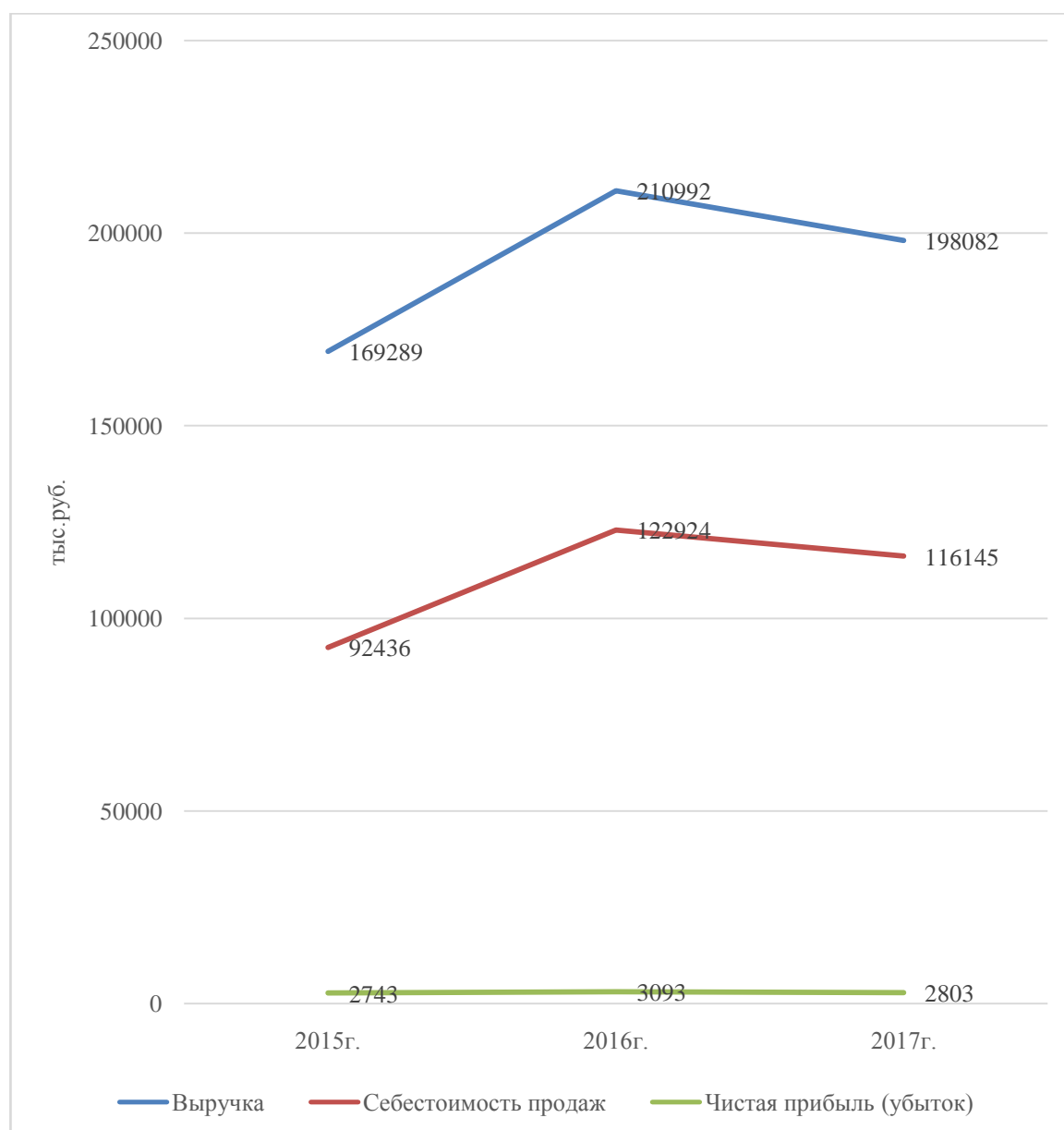
<sup>1</sup> Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

<sup>2</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

**Продолжение таблицы 2.1**

|  |           |      |      |      |     |      |       |      |
|--|-----------|------|------|------|-----|------|-------|------|
| Текущий налог на прибыль                           | тыс. руб. | 200  | 265  | 139  | 65  | -126 | 132,5 | 52,5 |
| в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | тыс. руб. | 151  | 139  | 91   | -12 | -48  | 92,1  | 65,5 |
| Чистая прибыль (убыток)                            | тыс. руб. | 2743 | 3093 | 2803 | 350 | -290 | 112,8 | 90,6 |

Динамика основных финансовых показателей отражена на рис. 2.2.



**Рис. 2.2. Динамика основных финансовых показателей ООО «ТБК» за 2015-2017 гг., тыс. руб.<sup>3</sup>**

<sup>3</sup> Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

Согласно представленным данным, в целом за исследуемый период наблюдается тенденция увеличения основных финансовых показателей предприятия, наибольший рост произошел в 2016 году. А именно в этом году выручка предприятия увеличилась на 41703 тыс. руб., что на 24,6% больше, чем годом ранее. Также в 2016 году увеличение выручки повлекло за собой изменение показателей себестоимости на 30488 тыс. руб., что на 33 % больше, чем в 2015 году. Чистая прибыль в 2016 году была выше, чем в 2015 году на 350 тыс. руб. и составляла 3093 тыс. руб. Однако в 2017 году произошло уменьшение всех экономических показателей. В частности, в 2017 году выручка снизилась на 12910 тыс. руб. относительно 2016 года. Также показатель себестоимости уменьшился на 6779 тыс. руб. Чистая прибыль предприятия тоже имела тенденцию к снижению вслед за остальными показателями, а именно данный показатель уменьшился на 290 тыс. руб. относительно 2016 года и на конец исследуемого периода был равен 2803 тыс. руб. Несмотря на снижение финансовых показателей в 2017 году, все равно можно отметить положительную тенденцию к увеличению всех финансовых показателей за 3 года.

Далее проведем анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ТБК» и оценим ее влияние на финансовые результаты предприятия.

## **2.2 Анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ТБК» и оценка ее влияния на финансовые результаты**

ООО «ТБК» осуществляя свою финансово-хозяйственную деятельность, сталкивается с необходимостью проводить расчеты как внутри самого предприятия, так и вне его. Внутренние расчеты предприятия связаны с выплатой работникам зарплаты и подотчетных сумм и др. А внешние расчеты обоснованы финансовыми взаимоотношениями по поводу выполнения работ, закупки сырья и материалов, оказания услуг, уплаты налогов и взносов,

возврата и получения кредита и др.

Поэтому в первую очередь определим структуру и состав оборотных средств ООО «ТБК», а также долю дебиторской задолженности в общей структуре оборотных активов организации (табл. 2.2).

**Таблица 2.2**

**Расчет доли дебиторской задолженности в составе оборотных средств  
ООО «ТБК» за 2016-2017 гг.<sup>4</sup>**

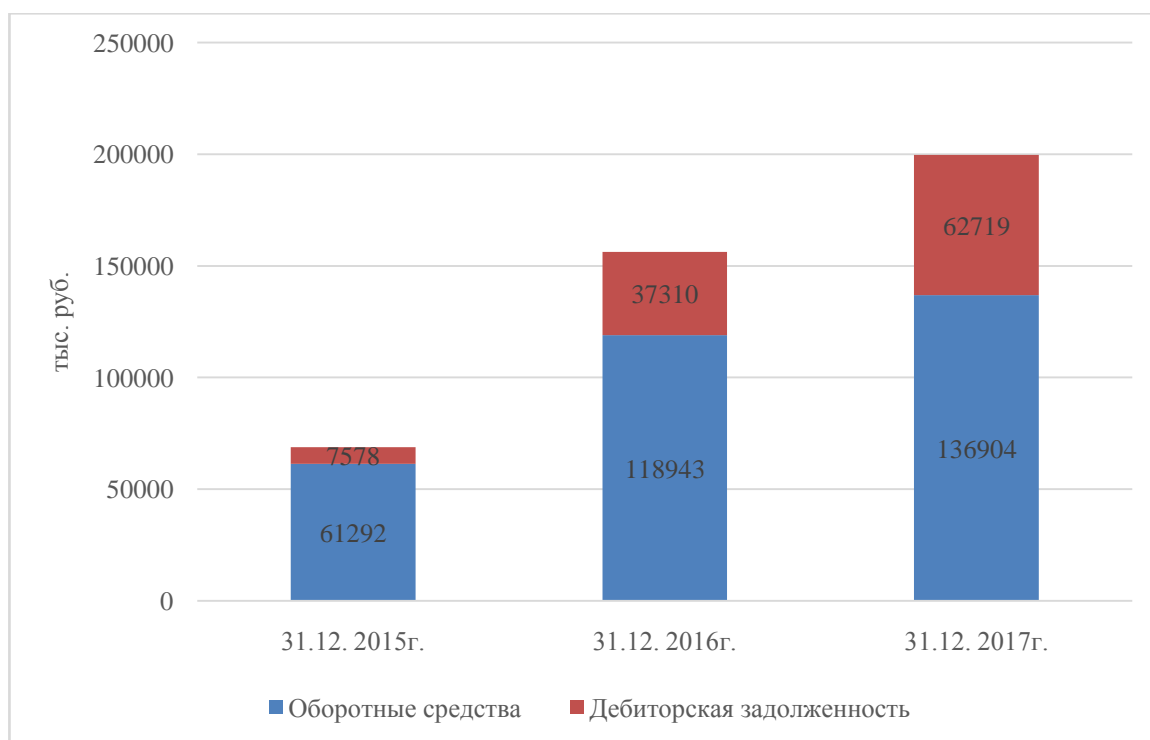
| Показатель   | Единица измерения | Период        |               |               | Абсолютное изменение, +/- |           | Темп изменения, % |           |
|--|-------------------|---------------|---------------|---------------|---------------------------|-----------|-------------------|-----------|
|  |                   | 31.12. 2015г. | 31.12. 2016г. | 31.12. 2017г. | за 2016г.                 | за 2017г. | за 2016г.         | за 2017г. |
| Оборотные средства, в том числе                    | тыс. руб.         | 61292         | 118943        | 136904        | 57651                     | 17961     | 194,1             | 115,1     |
| Дебиторская задолженность                          | тыс. руб.         | 7578          | 37310         | 62719         | 29732                     | 25409     | 492,3             | 168,1     |
| Доля дебиторской задолженности в оборотных активах | %                 | 12,4          | 31,4          | 45,8          | 19,0                      | 14,4      | -                 | -         |

Согласно данным табл. 2.2 можно увидеть, что за 2015-2017 гг. наблюдается динамика увеличения стоимости оборотных активов, причем в 2017 г. произошел наибольший рост стоимости оборотных активов предприятия, а именно на 94,1%. Стоимость оборотных средств на конец 2017 года составила 136904 тыс. руб.

Стоимость дебиторской задолженности предприятия в 2017 г. составила 62719 тыс. руб., что на 25409 тыс. руб. больше, чем в 2016 г. и на 55141 тыс. руб. больше, чем в 2015 г.

Прирост дебиторской задолженности превышает прирост стоимости оборотных средств предприятия за 2015-2017 гг., что наглядно видно на рис. 2.3.

<sup>4</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования



**Рис. 2.3. Дебиторская задолженность в структуре оборотных средств ООО «ТБК» за 2015-2017 гг., тыс. руб.<sup>5</sup>**

Далее определим долю кредиторской задолженности в составе источников финансирования ООО «ТБК» (табл. 2.3).

**Таблица 2.3**

**Доля кредиторской задолженности в составе пассивов ООО «ТБК» за 2016-2017 гг.<sup>6</sup>**

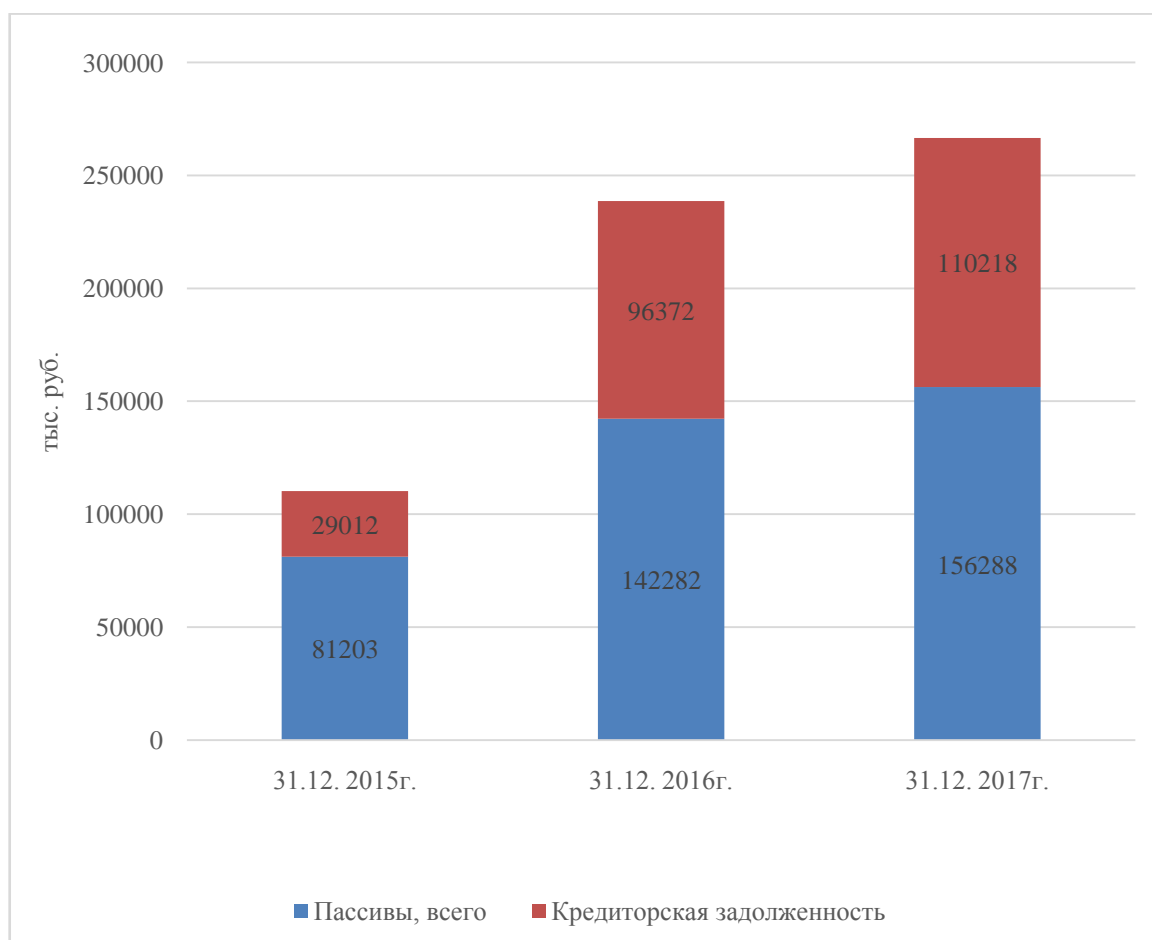
| Показатель                                 | Единица измерения | Период        |               |               | Отклонение, +/- |           | Темп изменения, % |           |
|--|-------------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|-----------|-------------------|-----------|
|  |                   | 31.12. 2015г. | 31.12. 2016г. | 31.12. 2017г. | за 2016г.       | за 2017г. | за 2016г.         | за 2017г. |
| Пассивы, всего, в том числе                | тыс. руб.         | 81203         | 142282        | 156288        | 51079           | 14006     | 175,2             | 109,8     |
| Кредиторская задолженность                 | тыс. руб.         | 29012         | 96372         | 110218        | 57360           | 13846     | 332,2             | 114,4     |
| Доля кредиторской задолженности в пассивах | %                 | 35,7          | 67,7          | 70,5          | 32,0            | 2,8       | -                 | -         |

Исходя из данных, которые представлены выше в табл. 2.3 величина

<sup>5</sup> Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

<sup>6</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

пассивов увеличилась в 2017 г. на 9,8 %, а в 2016 г. увеличение составило 75,2 %. В 2017 г. сумма кредиторской задолженности была выше на 13846 тыс. руб., чем в 2016 году и составляла 110218 тыс. руб.



**Рис. 2.4. Кредиторская задолженность в структуре пассивов ООО «ТБК» за 2015-2017 гг., тыс. руб.<sup>7</sup>**

Согласно представленным выше данным на рис. 2.4 прирост стоимости кредиторской задолженности за период 2015-2017 гг. превышает прирост величины пассивов организации, это свидетельствует о возникновении зависимости ООО «ТБК» от внешних источников финансирования.

Таким образом, наибольший удельный вес в 70,5 % в структуре пассивов организации занимает кредиторская задолженность, при этом их доля данной задолженности ежегодно увеличивается.

Далее рассмотрим структуру пассивов ООО «ТБК» в целом. Дебиторская

<sup>7</sup> Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

задолженность ООО «ТБК» представляет собой задолженность перед покупателями, выданными авансами и прочей кредиторской задолженностью.

Изучим состав дебиторской задолженности и отразим данные в табл. 2.4.

**Таблица 2.4**

**Состав дебиторской задолженности ООО «ТБК» за 2015-2017 гг.<sup>8</sup>**

| Показатель                                    | Единица измерения | Период        |               |               | Отклонение, +/- |           | Темп изменения, % |           |
|---|-------------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|-----------|-------------------|-----------|
|   |                   | 31.12. 2015г. | 31.12. 2016г. | 31.12. 2017г. | за 2016г.       | за 2017г. | за 2016г.         | за 2017г. |
| Дебиторская задолженность всего, в том числе: | тыс. руб.         | 7578          | 37310         | 62719         | 29732           | 25409     | 492,3             | 168,1     |
| – покупатели и заказчики                      | тыс. руб.         | 1928          | 22069         | 38067         | 20141           | 15998     | 1144,7            | 172,5     |
| – авансы выданные                             | тыс. руб.         | 3363          | 14223         | 23975         | 10860           | 9752      | 422,9             | 168,6     |
| – прочие дебиторы                             | тыс. руб.         | 2287          | 1018          | 677           | -1269           | -341      | 44,5              | 66,5      |

Согласно данным из табл. 2.4 общая дебиторская задолженность ООО «ТБК» увеличилась за 2015-2017 гг. и в конце 2017 г. составила 62719 тыс. руб. Также необходимо выделить то факт, что достаточно сильно произошло увеличение задолженности перед заказчиками и покупателями за исследуемый период.

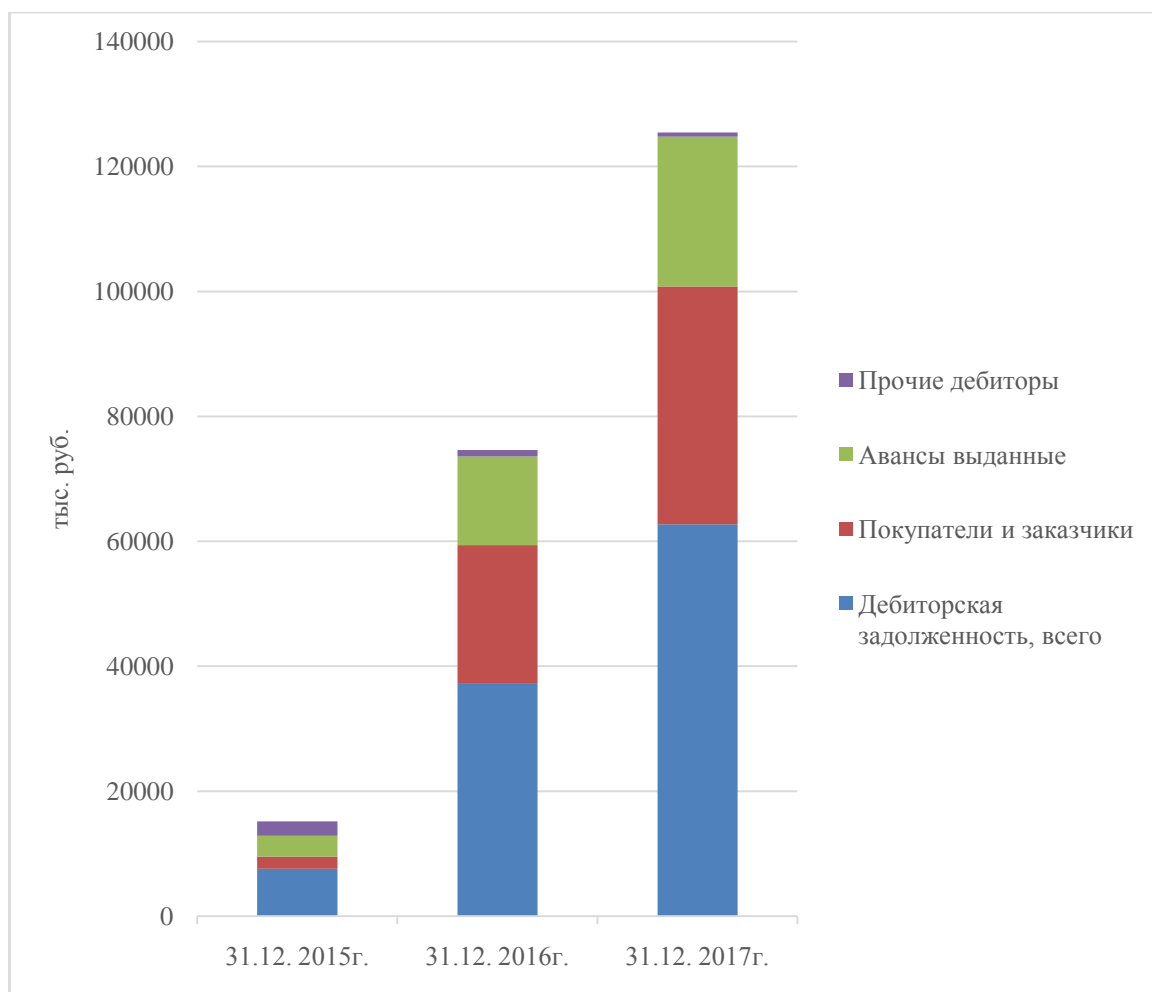
Руководству ООО «ТБК» необходимо обратить внимание на данный факт и принять меры по снижению задолженности.

Также согласно представленным данным в табл. 2.4 самый большой удельный вес в общей структуре дебиторской задолженности предприятия занимает задолженность перед заказчиками и покупателями и составляет 60,7 %, и данный показатель ежегодно увеличивается, растет доля задолженности перед заказчиками и покупателями.

За период 2015-2017 гг. наблюдается тенденция по сокращению доли прочих дебиторов, а также доли авансов выданных, и при этом продолжается увеличение задолженности перед покупателями и заказчиками.

<sup>8</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

На рис. 2.5 представлена структура дебиторской задолженности предприятия за 2015-2017 гг.



**Рис. 2.5. Структура дебиторской задолженности ООО «ТБК» за 2015-2017 гг., тыс. руб.<sup>9</sup>**

Данная ситуация по росту доли задолженности заказчиков и покупателей говорит о дополнительном отвлечении денежных средств предприятия из оборота и в конечном счете может повлиять на снижение платежеспособности ООО «ТБК», поэтому руководству предприятия необходимо более детально контролировать дебиторскую задолженности и проводить оценку потенциальных покупателей для своевременного определения клиентов, которые не обладают достаточной платежеспособностью.

В табл. 2.5 представлен состав кредиторской задолженности ООО «ТБК»

<sup>9</sup> Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования



в разрезе за период 2015-2017 гг.

**Таблица 2.5**

**Состав кредиторской задолженности ООО «ТБК» за 2015-2017 гг.<sup>10</sup>**

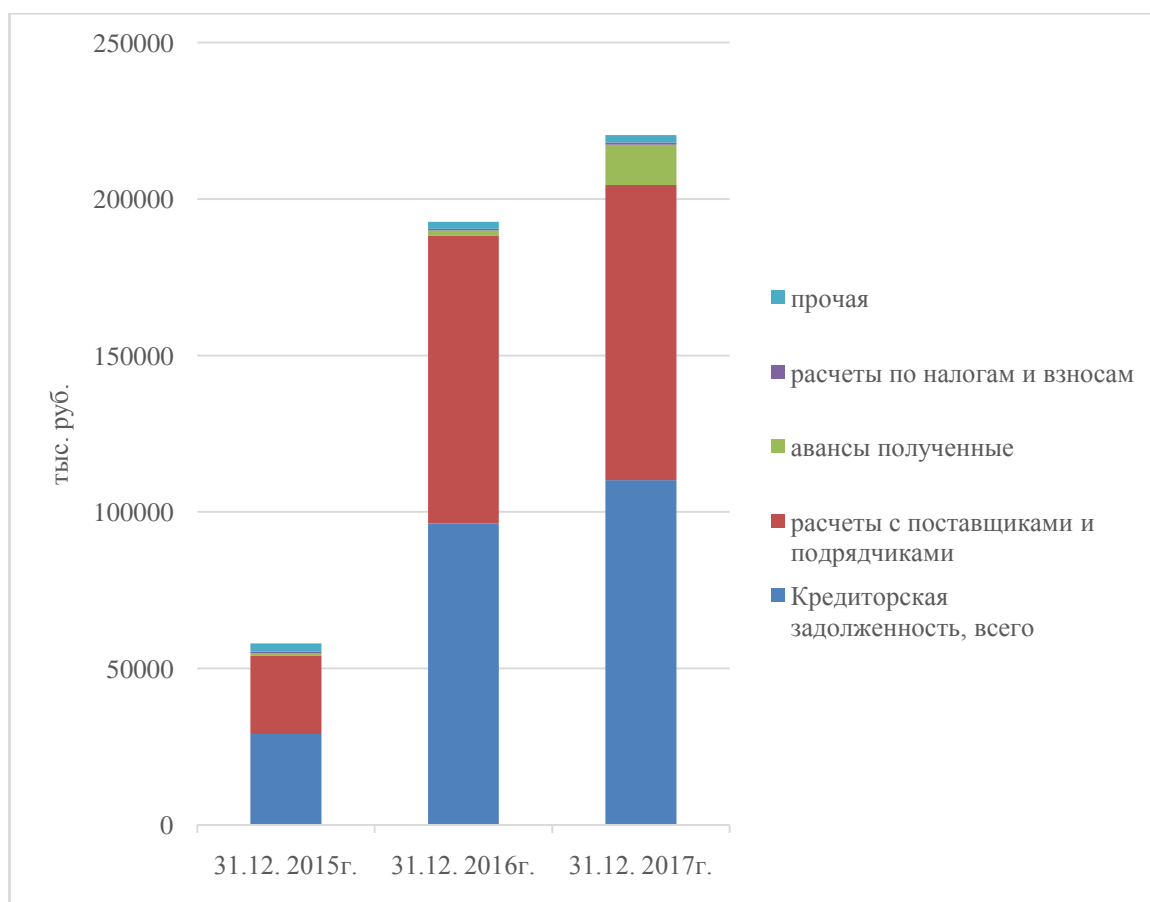
| Показатель                                      | Единица измерения | Период        |               |               | Отклонение, +/- |           | Темп изменения, % |           |
|---|-------------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|-----------|-------------------|-----------|
|   |                   | 31.12. 2015г. | 31.12. 2016г. | 31.12. 2017г. | за 2016г.       | за 2017г. | за 2016г.         | за 2017г. |
| Кредиторская задолженность, всего, в том числе: | тыс. руб.         | 29012         | 96372         | 110218        | 67360           | 13846     | 332,2             | 114,4     |
| – расчеты с поставщиками и подрядчиками         | тыс. руб.         | 25022         | 91800         | 94228         | 66778           | 2428      | 366,9             | 102,6     |
| – авансы полученные                             | тыс. руб.         | 864           | 1760          | 12873         | 896             | 11113     | 203,7             | 731,4     |
| – расчеты по налогам и взносам                  | тыс. руб.         | 398           | 525           | 802           | 127             | 277       | 131,9             | 152,8     |
| – прочая  | тыс. руб.         | 2728          | 2287          | 2315          | -441            | 28        | 83,8              | 101,2     |

Судя по данным табл. 2.5 и рис. 2.6 кредиторская задолженность предприятия представляет собой задолженность поставщикам, авансы полученные, расчеты по налогам и сборам и прочую кредиторскую задолженность.

На протяжении 2015-2017 гг. происходит увеличение кредиторской задолженности предприятия, в том числе в 2016 г. темп изменения составил 332,2%, а в 2017 г. рост составил 14,4 %. Прирост кредиторской задолженности в 2016 году вызван значительным увеличением задолженности перед подрядчиками и поставщиками.

Данное положение, предположительно, связано с тем, что в 2016 году увеличилась дебиторская задолженность заказчиков и покупателей, темп изменения составил 366,9%, что повлекло за собой снижение платежеспособности предприятия из-за отвлечения большей части денежных средств из оборота.

<sup>10</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования



**Рис. 2.6. Состав кредиторской задолженности ООО «ТБК» за 2015-2017 гг., тыс. руб.<sup>11</sup>**

Важное значение для предприятия имеет оценка соотношения дебиторской и кредиторской задолженности. Поэтому далее рассмотрим соотношение дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ТБК» (табл. 2.6).

Согласно данным, представленным в табл. 2.6 за период 2015-2017 гг. величина кредиторской и дебиторской задолженности увеличивается, причем величина дебиторской задолженности увеличивается даже большими темпами, чем увеличивается кредиторская задолженность, что в итоге привело к значительному увеличению коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности на 0,31 и составил 0,57, это значит, что величина дебиторской задолженности предприятия составляет 57 % от величины кредиторской задолженности.

<sup>11</sup> Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

**Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности ООО  
«ТБК» на конец 2015-2017 гг.<sup>12</sup>**

| Показатель   | Единица измерения | Период        |               |               | Отклонение, +/- |           | Темп изменения, % |           |
|--|-------------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|-----------|-------------------|-----------|
|  |                   | 31.12. 2015г. | 31.12. 2016г. | 31.12. 2017г. | за 2016г.       | за 2017г. | за 2016г.         | за 2017г. |
| Кредиторская задолженность на конец года             | тыс. руб.         | 29012         | 96372         | 110218        | 67360           | 13846     | 332,2             | 114,4     |
| Дебиторская задолженность на конец года              | тыс. руб.         | 7578          | 37310         | 62719         | 29732           | 25409     | 492,3             | 168,1     |
| Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности | -                 | 0,26          | 0,39          | 0,57          | 0,13            | 0,18      | -                 | -         |

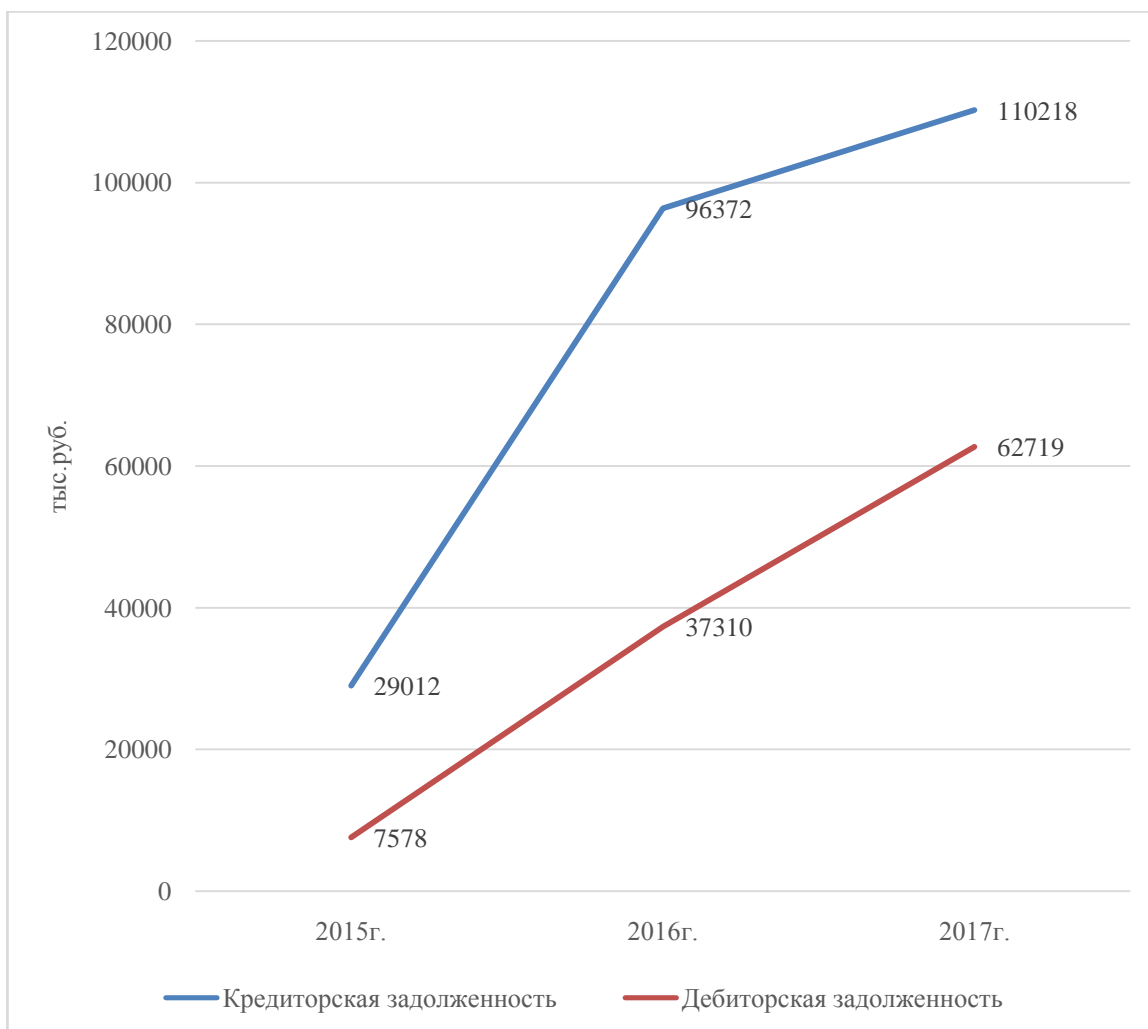
За исследуемый период 2015-2017 гг. отмечается превышение роста дебиторской задолженности предприятия над ростом кредиторской задолженности, это в свою очередь говорит об отвлечении средств из оборота, а также о неэффективной платежной политики организации. Поэтому еще раз необходимо отметить, что управленческому составу предприятия важно детально проработать систему по возврату дебиторской задолженности и усилить контроль по работе с клиентами.

На рис. 2.7 отражена дебиторская и кредиторская задолженность ООО «ТБК» в динамике за 2015-2017 гг.

Как видно из рис. 2.7 за 2015-2017 гг. отмечается тенденция по увеличению как кредиторской так и дебиторской задолженности организации, при этом за исследованный период кредиторская задолженность предприятия в абсолютном выражении выше, чем дебиторская задолженность, что

<sup>12</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

характеризует «финансирование» дебиторской задолженности за счет кредиторской задолженности предприятия. Темпы увеличения кредиторской и дебиторской задолженности разнятся, например, темп увеличения дебиторской задолженности предприятия выше темпов увеличения кредиторской задолженности.



**Рис. 2.7. Динамика дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ТБК» за 2015-2017 гг., тыс. руб.<sup>13</sup>**

Также при анализе кредиторской и дебиторской задолженности важно рассчитать показатели оборачиваемости задолженности, а также сроки погашения данных задолженностей за исследуемый период. В табл. 2.7 отражена динамика оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности ООО «ТБК».

<sup>13</sup> Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

**Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ТБК» за 2015-2017 гг.<sup>14</sup>**

| Показатель                                 | Единица измерения | Период |        |        | Отклонение, +/-    |                    | Темп изменения, % |                   |
|--|-------------------|--------|--------|--------|--------------------|--------------------|-------------------|-------------------|
|  |                   | 2015г. | 2016г. | 2017г. | 2016 г. от 2015 г. | 2017 г. от 2016 г. | 2016 г. к 2015 г. | 2017 г. к 2016 г. |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности  | раз               | 22,3   | 5,7    | 3,2    | -16,7              | -2,5               | 25,3              | 55,8              |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности | раз               | 5,8    | 2,2    | 1,8    | -3,6               | -0,4               | 37,5              | 82,1              |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности  | дни               | 16,3   | 64,5   | 115,6  | 48,2               | 51,0               | 395,0             | 179,1             |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности | дни               | 62,6   | 166,7  | 203,1  | 104,2              | 36,4               | 266,5             | 121,8             |

Согласно данным табл. 2.7 продолжительность погашения дебиторской и кредиторской задолженности за 2015-2017 гг. увеличивается, это в свою очередь отражается на сокращении оборотов кредиторской и дебиторской задолженности ООО «ТБК». Отрицательным моментом в работе организации является увеличение сроков по погашению кредиторской и дебиторской задолженности, величина которых в 2017 г. составляла, соответственно 203,1 дн. и 115,6 дн. Существенное увеличение сроков погашения кредиторской и дебиторской задолженности отрицательно влияет на финансовые показатели рассматриваемого предприятия.

Таким образом, изучив кредиторскую и дебиторскую задолженность ООО «ТБК» было выяснено, что на протяжении всего периода за 2015-2017 гг. величина задолженности предприятия увеличивается, при этом замедляется оборачиваемость задолженности предприятия, что свидетельствует о снижении эффективности управления задолженностью предприятия.

<sup>14</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

В следующем разделе дадим основные рекомендации по совершенствованию управления кредиторской и дебиторской задолженностью предприятия.

### **Глава 3 Пути совершенствования системы дебиторской и кредиторской задолженностей в целях повышения экономической эффективности деятельности ООО «ТБК»**

В первую очередь, для оптимизации задолженности ООО «ТБК» предлагается ее планирование.

Чтобы возникновение дебиторской задолженности не было для ООО «ТБК» неожиданностью, на предприятии должна быть разработана система мер, которая направлена на предупреждение образования дебиторской задолженности.

При заключении договора ООО «ТБК» с контрагентом в обязательном порядке должна проводиться проверка благонадежности данного контрагента.

Для этой цели можно применять как Интернет-сервисы, которые предоставляют информацию в открытом доступе (сайт предприятия, сервисы государственных органов, электронные справочники, средства массовой информации), а также можно использовать сервисы, которые предоставляют сведения на платной основе.

Прежде чем подписывать договор с контрагентом, необходимо потребовать заверенные копии следующих документов:

- свидетельства о государственной регистрации;
- страниц устава, на которых указаны данные о месторасположении организации и ее учредителях;
- документа, подтверждающего наличие полномочий у представителя клиента на подписание договора (протокола общего собрания участников (решения учредителя), доверенности).

Также с целью выработки единого подхода по вопросам выбора потенциальных клиентов и дальнейшей работы с ними должна быть сформирована кредитная политика предприятия, которая регламентирует:

- определение срока предоставления кредита (период, на который контрагенту может быть предоставлена отсрочка платежа);

– стандарты кредитоспособности клиентов (кредитный рейтинг, определяющий размеры допустимых сумм кредита);

Для определения кредитоспособности покупателя можно использовать следующие критерии:

1. Общее время работы с клиентом.
2. Финансовые показатели деятельности клиента.
3. Объем хозяйственных операций.
4. Сроки и объем просроченной дебиторской задолженности.
5. Значимость клиента для организации-кредитора. По результатам

проведенной оценки клиенты могут быть распределены на следующие группы:

– 1-я группа - покупатели, кредитование которых осуществляется в общем порядке, а в отдельных случаях, предполагающих получение значительных экономических выгод для компании-кредитора, - на льготных условиях;

– 2-я группа - покупатели, кредит которым может быть предоставлен в ограниченном объеме (ограничения могут касаться суммы кредита, периода его предоставления либо обоих условий);

– 3-я группа - покупатели, кредит которым не предоставляется ввиду высокой степени риска образования просроченной дебиторской задолженности;

6. Перечень скидок, предоставляемых за раннюю оплату (размер скидок и период, на который распространяется их действие.

7. Процедуру истребования дебиторской задолженности.

8. Порядок претензионной работы с дебиторами-должниками. Правила кредитной политики, выбранной в компании, целесообразно закрепить документально путем издания и утверждения отдельного локального нормативного правового акта, с которым необходимо ознакомить под роспись сотрудников всех служб.

Работу с новым контрагентом ООО «ТБК» рекомендуется начинать на условиях 100%-ной предоплаты. В последующем с учетом кредитоспособности покупателя работа с ним может быть организована с отсрочкой платежа.



Как правило, первая отгрузка производится в пределах установленного лимита кредита. После поступления денежных средств за первую отгрузку в полном объеме указанный лимит снимается.

Чтобы предотвратить возникновение просроченной дебиторской задолженности, должны приниматься все возможные меры (напоминание о предстоящей оплате по телефону, во время визита к клиенту).

В случае возникновения просроченной дебиторской задолженности отгрузки в адрес контрагента прекращаются до полного ее погашения.

Если срок задержки оплаты значителен (месяц и более), в адрес клиента направляется претензия с требованием погасить долг. При отсутствии оплаты в указанный в ней срок кредитор в зависимости от конкретных обстоятельств ситуации вправе взыскать имеющийся долг в судебном порядке либо, если требования носят бесспорный характер, - на основании исполнительной надписи нотариуса.

С целью обеспечения своевременной оплаты в договоре с контрагентом целесообразно предусмотреть штрафные санкции за просрочку исполнения обязательства - возмещение убытков и уплату неустойки.

Если в результате образования просроченной дебиторской задолженности организация была вынуждена оформить кредит, сумму процентов по нему можно отнести к убыткам и востребовать их с должника.

В договоре целесообразно предусмотреть пункты, позволяющие ограничить, приостановить либо прекратить выполнение обязательств организацией-кредитором в случае возникновения просроченной дебиторской задолженности.

После того, как договор будет заключен, нужно следить за своевременным выполнением всех его условий обеими сторонами. В этой ситуации важно изначально не давать контрагенту повод задерживать оплату по различным причинам.

Особое внимание следует уделять контролю платежей за произведенные услуги. Перечень действий, которые в зависимости от конкретной ситуации

могут быть предприняты кредитором с целью недопущения просроченной дебиторской задолженности, может быть приведен в табличной форме.

Следует отметить, что инвентаризация дебиторской задолженности, показала, что невозможно понять, какие поставки оплачены и сколько денежных средств может быть получено в кратчайшие сроки.

Для исправления сложившейся ситуации прежде всего следует изменить систему закупок: ООО «ТБК» нужно уйти от авансовых платежей поставщикам. Сегодня только 20% всех закупок в компании оплачивается по факту.

Для клиентской дебиторской задолженности следует ввести систему управления рисками, в рамках которой определялись бы лимиты и продолжительность нахождения товара у конкретного покупателя без оплаты.

В рамках работы выделены четыре основных направления работы по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью:

- планирование размера дебиторской задолженности по компании в целом;
- управление кредитными лимитами покупателей;
- контроль дебиторской/кредиторской задолженности;
- мотивация сотрудников.

При составлении годового бюджета предприятия планируемый уровень дебиторской задолженности определяется в несколько этапов. Допустимый объем дебиторской задолженности ООО «ТБК», предположительно, пока не должен превышать 1 млн руб. Этот лимит определен исходя из накопленной статистики работы предприятия за предшествующие годы.

Считается, что если поставленный план продаж выполняется, то при наличии дебиторской задолженности, не превышающей 50 млн руб., предприятия не будет испытывать острого дефицита денежных средств.

Или ООО «ТБК» следует планируемый объем дебиторской задолженности ограничивается 10-15% объема продаж.

При формировании годового бюджета предприятия лимит дебиторской

задолженности может быть пересмотрен, причем, как правило, в несколько этапов.

Сам мониторинг и контроль долгов рекомендуется производить не реже чем раз в 2-3 месяца. Ситуация постоянно меняется, и если еще вчера контрагент был надежным, то завтра он может оказаться неплатежеспособным или вообще начать процедуру банкротства.

Как правило, в таких ситуациях, должники не предупреждают о своей неплатежеспособности, либо о планируемой ликвидации.

Таким образом, необходимо сделать следующее.

Этап 1. Проверить сроки просрочки. Это нужно для того, чтобы знать, какова вероятность добровольного возврата долга. Ведь все мы понимаем, что если у контрагента стабильный бизнес, нет финансовых проблем, то он вряд ли будет допускать просрочки в платежах. Только кратковременные, например, из-за ухода директора в отпуск или еще по каким-либо организационным причинам. Поэтому чем больше срок просрочки, тем больше вероятность финансовых проблем у должника. И тем активнее нужно заниматься мероприятиями по истребованию долгов, иначе можно лишиться денег навсегда. Не следует надолго откладывать начало мероприятий по взиманию долгов, потому что существует трехлетний срок по истечению исковой давности. И при его пропуске предприятию придется списать долг за счет резерва.

Этап 2. Рассчитать долю просроченной задолженности в общем объеме задолженности. Этот этап необходим для определения критичности просроченных долгов. Планируя будущие поступления, предприятие учитывает и дебиторскую задолженность, то есть те суммы, которые, вероятнее всего, пополнят кассу или расчетный счет. И если доля просроченных долгов в общем объеме 50% и более, то это небезопасно для платежеспособности предприятия. Тем более в такой ситуации, когда высокий процент просроченных долгов имеет тенденцию к росту в долгосрочном периоде времени или вовсе не уменьшается.

Рассчитать долю просроченной задолженности можно следующим образом:

$$\text{Доля просроченной задолженности} = \frac{\text{сумма просроченной задолженности}}{\text{сумма задолженности контрагентов}} \quad (3.1)$$

По отчетным данным у организации за 2015-2017 гг. отсутствовала просроченная задолженность.

Также проверить актуальную информацию на определенную дату о банкротстве должника можно на сайте Единого федерального реестра сведений о банкротстве.

Этап 3. Проверить наличие процедур банкротства в отношении должника. Это очень важный этап, потому что если в отношении должника введена первая из процедур банкротства - наблюдение, то в этом случае необходимо предпринять специфичные для истребования долга в процедуре банкротства меры, а именно включить ООО «ТБК» в реестр кредиторов. Сроки для включения в данный реестр довольно ограниченные, и если их пропустить, то можно не вернуть долг совсем. И опять можно заметить, что должники не будут сами раскрывать своим кредиторам информацию о предстоящем банкротстве. Поэтому соответствующие данные ООО «ТБК» необходимо проверять самостоятельно.

К примеру, информацию о судебных делах, которые возбуждены против должника, можно найти в Интернете на сайте Федеральных арбитражных судов Российской Федерации.

Этап 4. Проанализировать судебные дела, возбужденные в отношении должника. Этот этап необходим, если должник длительное время не возвращает вам долг (к примеру, больше 6 месяцев). Анализ возбужденных против него дел даст возможность понять размер и сроки долгов другим предприятиям.

Этап 5. Сделать финансовый анализ платежеспособности должника и прогноз его платежеспособности на будущее. Стоит обратить особое внимание на этот этап.

Определи общие рекомендации по работе с контрагентами, перейдем к непосредственным мероприятиям по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью ООО «ТБК».

Как правило, работа с новым клиентом ООО «ТБК» начинается на условиях предоплаты. После того как накоплена статистика платежей и поставок по контрагенту, ему может быть предоставлен кредитный лимит.

В ООО «ТБК» для новых клиентов предоплата не обязательна, коммерческий кредит предоставляется. Данная ситуация значительно снижает эффективность управления дебиторской задолженностью.

Контроля дебиторской задолженности не производится, поэтому ООО «ТБК» следует каждый день вносить данные по оплате ранее произведенных отгрузок в информационную систему компании, в которой формируются отчеты о задолженности клиентов.

Все операции по управлению и контролю дебиторской задолженности должны быть автоматизированы с помощью собственной программной разработки компании (или приобретенной). Информационная система автоматизации позволяет контролировать более 200 дебиторов компании ежедневно, затрачивая на это около 20 минут в день.

В ООО «ТБК» следует разработать типовые формы писем, сроки отправки и содержание которых зависят от категории клиента (новый, надежный, VIP), а также от длительности просрочки оплаты. Письма должны рассылаться по требованию директора. Письма могут направляться клиентам до наступления срока платежа (за 3 дня - напоминание), через 3 и через 5-10 дней после наступления срока оплаты.

Мотивация сотрудников на ООО «ТБК» по уровню дебиторской задолженности не производится, руководству рекомендуется, определить фиксированный процент от объема продаж для работника отдела продаж при эффективном управлении дебиторской задолженностью.

Основным направлением оптимизации дебиторской задолженности предприятия является осуществление планирования дебиторской

задолженности на предстоящий период.

Так, анализ состава дебиторской задолженности и характера ее движения ООО «ТБК» выявил, что в среднем 30 % задолженности погашается через месяц с момента ее возникновения, 20% - через 2 месяца, 20% - через 3 месяца, 30 % - более, чем через 6 месяцев.

Как уже было отмечено выше, инвентаризация дебиторской задолженности выявила, что нет возможности понять, какие поставки оплачены и сколько денежных средств может быть получено в короткие сроки. При этом суммы задолженности как поставщиков, так и покупателей составляли миллионы рублей.

Рассмотрим конкретные меры по сокращению дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.

Уменьшить дебиторскую задолженность. С этой целью рекомендуется установить программный продукт, например «ЛИК:Бизнес» позволяющий вовремя выявлять покупателей не осуществивших платеж в течении 10 дней после поставки продукции, после чего производить обзвон таких покупателей с целью напоминания о задолженности.

Данный продукт следует настроить на базе применяемой на предприятии программе «1С:бухгалтерия».

Настройка интерфейса, учитывающая особенности работы с программой каждого пользователя, дает возможность включать в начале работы с системой панель функций «Монитор бухгалтера» с выбранным набором закладок (стоимость 10 тыс. руб.).

Несмотря на столь «узкопрофильное» название, панель функций обладает возможностями, которые могут быть востребованы руководством фирмы. В частности, с ее помощью можно контролировать не только качество и своевременность ввода данных, но и отслеживать текущее состояние дел фирмы по основным интересующим руководителей организации направлениям:

- остаток денежных средств на счетах и в кассе организации;
- дебиторскую и кредиторскую задолженность;

- динамику этих показателей за последнюю неделю (суммарно);
- сроки платежей в бюджет.

Кроме того, целый набор стандартных отчетов позволяет получать развернутую информацию по всем аспектам финансово-хозяйственной деятельности организации, подлежащим отражению в бухгалтерском учете. Гибкая настройка каждого отчета и возможность сохранения множества видов настроек позволяет организовать любое количество оперативных отчетов за любой произвольный период не короче 1 дня.

Стоимость программного продукта составляет 10 тыс. руб., а реализация мероприятия позволит сократить задолженность на 5 %, данный эффект отмечают сами разработчики, а также существующая статистика предприятий, которые внедрили данный программный продукт.

Тогда дебиторская задолженность ООО «ТБК» в плановом году составит:  $62719 - 5\% = 59583$  тыс. руб.

Данное мероприятие приведет к затратам в сумме 10 тыс. руб., и позволит сократить дебиторскую задолженность, что отразится на высвобождении средств из оборота в сумме 3136 тыс. руб. ( $62719 - 59583$ ).

Сократить кредиторскую задолженность. С этой целью следует проводить нормирование кредиторской задолженности. В 2017 г. срок погашения кредиторской задолженности составил: 200,3 дн., с целью оптимизации кредиторской задолженности рекомендуется сократить срок погашения на первое время до уровня срока погашения 2015 г. - 61,7 дней. Хотя следует заметить, что данный показатель также достаточно высок, однако для оптимизации и постепенного снижения следует постепенно сокращать уровень кредиторской задолженности, т.к. она также является источником формирования средств предприятия, несмотря на то, что ее рост отражается на снижении показателей ликвидности и финансовой устойчивости.

Тогда сумма кредиторской задолженности составит:

$$\text{ПРКЗ} = \text{В} / 360 * \text{ПрПЗ} \quad (3.2)$$

где, ПРКЗ - прогнозное значение кредиторской задолженности;

В - выручка;

360 - 360 дней;

ПрПЗ - прогнозный уровень погашения задолженности.

$$\text{ПРКЗ} = 198092 / 360 * 61,7 = 33950 \text{ тыс. руб.}$$

Для реализации указанного мероприятия предприятию не понадобится дополнительных вливаний средств.

Таким образом, в работе предложены следующие направления повышения эффекта работы предприятия:

1. С целью снижения дебиторской задолженности рекомендуется установить программный продукт позволяющий вовремя выявлять покупателей не осуществивших платеж в течении 10 дней после поставки продукции, после чего производить обзвон таких покупателей с целью напоминания о задолженности.

2. С целью снижения кредиторской задолженности следует проводить нормирование кредиторской задолженности.

Далее рассмотрим показатели экономического эффекта от реализации мероприятий.

В табл. 3.1 рассмотрены показатели эффекта от реализации предложенных в работе мероприятий.

**Таблица 3.1**

**Показатели эффекта от реализации предложенных в работе мероприятий ООО «ТБК» в плановом году<sup>15</sup>**

| Мероприятия                          | Суть мероприятия   | Эффект, тыс. руб.  |
|--------------------------------------|--|--|
| Уменьшить дебиторскую задолженность. | С этой целью рекомендуется установить программный продукт «ЛИК:Бизнес» позволяющий вовремя выявлять покупателей не осуществивших платеж в течении 10 дней после поставки продукции, после чего производить обзвон таких покупателей с целью напоминания о задолженности. | Сумма дебиторской задолженности сократится до 3136 тыс. руб. |

<sup>15</sup> Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования



### Продолжение таблицы 3.1

|                                      |  |   |
|--------------------------------------|--|---|
| Сократить кредиторскую задолженность | С этой целью следует проводить нормирование кредиторской задолженности. В 2017 г. срок погашения кредиторской задолженности составил: 58,7 дня, с целью оптимизации кредиторской задолженности рекомендуется сократить срок погашения на первое время до уровня срока погашения 2015 г. - 27,2 дней. | Сумма кредиторской задолженности составит 33950 тыс. руб. |
|--------------------------------------|--|---|

Согласно данным табл. 3.1 в результате реализации мероприятий произойдет увеличение выручки, уменьшится величина дебиторской задолженности, а также сократится величина кредиторской задолженности на предприятии.

## Заключение

В работе была изучена деятельность Общества с ограниченной ответственностью «Туапсинская бункерная компания» (ООО «ТБК»).

Данное предприятие осуществляет шипчандлерское обслуживание судов. Также дополнительно осуществляет следующие виды деятельности:

- бункеровка судов;
- снабжение судов и плавсредств топливом, запчастями, техническим снабжением, картами и другим имуществом, необходимым для обеспечения жизнедеятельности судна;
- все виды судоремонта;
- проводка судов лоцманами и береговыми службами управления движением судов, а также техническая подготовка береговых служб движения судов:
- работа (услуги) по обслуживанию судов в периодах стоянки в портах с целью обеспечения перевозок грузов и пассажиров и жизнедеятельности экипажей (агентское, снабженческое и обследовательское обслуживание);
- перевозка грузов, пассажиров, бункеровка судов и иных плавучих объектов;
- транспортно-экспедиторское обслуживание, погрузо-разгрузочные работы и складские операции по перевалке грузов, обслуживание пассажиров на территориях и акваториях морских портов и рейдов;
- буксировка судов.

Проведя анализ дебиторской и кредиторской задолженности, а также финансового состояния ООО «ТБК» были сделаны следующие **выводы**.

- в 2017 году выручка снизилась на 12910 тыс. руб., относительно 2016 г.;
- себестоимость в 2017 г. уменьшилась на 6779 тыс. руб.;
- чистая прибыль предприятия в 2017 г. уменьшилась на 290 тыс. руб. относительно 2016 г.;

– стоимость оборотных средств на конец 2017 года составила 136904 тыс. руб., рост относительно 2016 года составил 94,1%;

– стоимость дебиторской задолженности предприятия в 2017 г. составила 62719 тыс. руб., что на 25409 тыс. руб. больше, чем в 2016 г.;

– прирост дебиторской задолженности превышает прирост стоимости оборотных средств предприятия;

– кредиторская задолженность в структуре пассивов организации занимает 70,5 %;

– общая дебиторская задолженность увеличилась за 2015-2017 гг., в конце 2017 г. составила 62719 тыс. руб.;

– удельный вес в 60,7 % в общей структуре дебиторской задолженности предприятия занимает задолженность перед заказчиками и покупателями;

– в 2017 г. кредиторская задолженность увеличилась на 14,4 %;

– величина дебиторской задолженности предприятия составляет 57 % от величины кредиторской задолженности;

– срок погашения кредиторской задолженности в 2017 г. составил 203,1 дн.;

– срок погашения дебиторской задолженности в 2017 г. составил 115,6 дн.

В работе предложены следующие **рекомендации** для повышения эффекта работы предприятия и снижения дебиторской и кредиторской задолженности:

1. С целью снижения дебиторской задолженности рекомендуется установить программный продукт позволяющий вовремя выявлять покупателей не осуществивших платеж в течении 10 дней после поставки продукции, после чего производить обзвон таких покупателей с целью напоминания о задолженности.

2. С целью снижения кредиторской задолженности следует проводить нормирование кредиторской задолженности.

Судя по представленным расчетам, в результате реализации

предложенных в работе мероприятий ООО «ТБК» сможет повысить финансовые показатели, а также снизится период оборота дебиторской и кредиторской задолженности.

## Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017) [Электронный ресурс]. URL: // <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 25.02.2018).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 18.02.2018).
3. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» [Электронный ресурс]. URL: // <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 25.02.2018).
4. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791) [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/12115839/> (дата обращения: 25.02.2018).
5. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации утв. Приказом МФ РФ от 29 июля 1998 г. № 34н (в ред. от 29.03.2017) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 18.02.2018).
6. Алексеенко А.С. Аналитические процедуры в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации // Актуальные проблемы экономики и бухгалтерского учета. - 2017. - С. 369-374.
7. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 243 с.
8. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2016. - 432 с.
9. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование. - М.: ИНФРА–М, 2016. – 400 с.
10. Гарифуллина Г.Ф., Запольских Ю.А. Управление дебиторской и

кредиторской задолженностью // Экономика и социум. - 2016. - № 2. - С. 1233-1236.

11. Глазунов М.И. Ликвидность и платежеспособность предприятия // Российское предпринимательство. – 2015. - № 6. - С. 79-83.

12. Гужавина Н.А., Кибенко В.А. Характеристика ключевых подходов к управлению дебиторской и кредиторской задолженностью организации // Молодой ученый. - 2017. - № 14. - С. 124-125.

13. Ершова С.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – СПб.: СПбГАСУ, 2017. – 155 с.

14. Кирченко Т.В. Финансовый менеджмент. - М: «Дашков и К», 2016. - 484 с.

15. Климова Н.В. Аналитические исследования в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации // Финансовый вестник: Финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. - 2017. - № 7. - С. 22-24.

16. Коваленко Е.В., Зорина С.И. К вопросу об управлении дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятиях // Экономика и социум. - 2017. № 7. - С. 1268-1270.

17. Колб Р.В. Финансовый менеджмент. - М.: Финпресс, 2015. - 494 с.

18. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии. - М.: Проспект, 2014. – 263 с.

19. Макрушина Л.С. Система управления кредиторской и дебиторской задолженностью как инструмент управления продажами // Экономика и управление в современных условиях. - 2017. - №4. - С. 234-236.

20. Малкова О.А. Управление дебиторской задолженностью (как создать эффективную систему учета, анализа и контроля долгов // Главная книга. – 2014. - №3. – С. 3-5.

21. Радионов Р.А. Анализ методов управления запасами и оборотными средствами // Экономический анализ: теория и практика. - 2015. – №8. - С. 41-49.

22. Симоненко Л.И., Столярова М.А. Анализ расчетов и управление дебиторской и кредиторской задолженностью // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2018. - № 1. - С. 114-116.

23. Стоянова Е.С., Быков Е.В., Бланк А.И. Управление оборотным капиталом. - М: Изд-во «Перспектива», 2016. – 128 с.

24. Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. - Ростов н/Д.: Феникс, 2016. – 368 с.

25. Юдина Т.А., Щегольская А.А. Оценка дебиторской и кредиторской задолженностей организации и подходы к управлению ими // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2018. - № 4. - С. 78-80.