

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра Экономики предприятия природопользования и учетных систем

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

На тему Анализ и управление дебиторской и кредиторской задолженностью

Исполнитель Данилова Юлия Александровна
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель к.э.н., доцент
(ученая степень, ученое звание)

Волотовская Ольга Станиславовна

«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой


(подпись)

Доктор экономических наук, профессор

(ученая степень, ученое звание)

Курочкина Анна Александровна

(фамилия, имя, отчество)

«30» мар 2019г.

Санкт-Петербург
2019

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЯМИ	
1.1. Понятие дебиторской и кредиторской задолженностей.....	5
1.2. Виды дебиторской и кредиторской задолженностей.....	9
1.3. Прием к учету, инвентаризация и списание дебиторской и кредиторской задолженностей.....	13
1.4. Методы оценки и анализа дебиторской и кредиторской задолженностей.....	17
2. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЯМИ В ООО «БИУРС ИНЖИНИРИНГ»	
2.1. Краткая экономическая характеристика ООО «Биурс Инжиниринг».....	22
2.2. Виды дебиторской и кредиторской задолженностей в ООО «Биурс Инжиниринг».....	31
2.3. Методы оценки и анализа дебиторской и кредиторской задолженностей в ООО «Биурс Инжиниринг».....	35
2.4. Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностями, применяемые в ООО «Биурс Инжиниринг».....	47
3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЯМИ В ООО «БИУРС ИНЖИНИРИНГ»	
3.1. Проблемы и узкие места в управлении дебиторской и кредиторской задолженностями в ООО «Биурс Инжиниринг».....	51
3.2. Рекомендации по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженностями в ООО «Биурс Инжиниринг».....	53
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	59
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	61

ПРИЛОЖЕНИЕ А. БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС	65
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. НАЛИЧИЕ И ДВИЖЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	67
ПРИЛОЖЕНИЕ В. ПРОСРОЧЕННАЯ ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ.....	68
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. НАЛИЧИЕ И ДВИЖЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	69
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. ПРОСРОЧЕННАЯ КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ.....	70

ВВЕДЕНИЕ

Данная тема была выбрана для рассмотрения, потому что она является актуальной для каждой компании, как для крупного предприятия, так и для малого, а от управления задолженностями зависит устойчивость финансового состояния предприятия.

Развитие малого бизнеса без привлечения заемных средств практически невозможно, а для этого необходимо уметь грамотно управлять кредиторской задолженностью. У крупных компаний также возникает необходимость в заемных средствах, например, для выхода на новые рынки.

Для рассмотрения выбранной темы была использована современная литература по анализу дебиторской и кредиторской задолженности и различные бухгалтерские журналы.

Целью данной работы является углубление, систематизация и интеграция теоретических знаний и практических навыков по направлению подготовки; развитие умения критически оценивать и обобщать теоретические положения; применение полученных знаний при решении прикладных задач.

Задачи исследования:

- 1) Изучить теоретические аспекты дебиторской и кредиторской задолженности
- 2) Провести оценку задолженностей на предприятии
- 3) Провести анализ задолженностей на предприятии
- 4) Сделать выводы по исследованию и сформулировать рекомендации для решения выявленных проблем

Предметом изучения является дебиторская и кредиторская задолженности, а объектом – ООО «Биурс Инжиниринг».

Значимость работы заключается в том, что предложенные рекомендации управления дебиторской и кредиторской задолженностью, позволит повысить результативность, достичь существенных конкурентных преимуществ. В будущем планируется применять предложения, внесенные по результатам исследования в работе ООО «Биурс Инжиниринг».

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

1.1 Понятия дебиторской и кредиторской задолженностей.

Дебиторская задолженность — это задолженность сотрудников, поставщиков, каких - либо других физических и юридических лиц перед компанией. Тех, кто должен некую сумму денег данной компании, называют дебитором. [26, с.24]

В бухгалтерском учете под дебиторской задолженностью обычно понимаются имущественные права, которые представляют собой один из объектов гражданских прав.

Согласно статье 128 Гражданского кодекса Российской Федерации:

«К объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); нематериальные блага». [1, с. 256]

Отсюда следует, что право на получение дебиторской задолженности является имущественным правом, а сама дебиторская задолженность является частью имущества организации.

Дебиторская задолженность является частью активов организации. Когда дебиторы не выплачивают свои долги в срок, задолженность начинает оказывать негативное влияние на организацию, потому что на счете может не оказаться нужной суммы денег, чтобы пустить их именно сейчас на некий новый проект или развитие компании, а упущенное время – это упущенные возможности. [52, с.45]

Увеличение дебиторской задолженности может привести к снижению уровня финансовой устойчивости организации, поэтому нужно уметь грамотно и эффективно управлять дебиторской задолженностью, чтобы обеспечить своевременное взыскание средств с дебиторов.

Но такой инструмент как дебиторская задолженность не так однозначен, как кажется. Если умело ей управлять, можно сделать рынок сбыта услуг или продукции шире и наладить новые связи. [46, с.247]

Дебиторскую задолженность можно рассматривать с трех сторон. С одной стороны, как способ погашения кредиторской задолженности, с другой, как часть проданной продукции или услуги, но еще не оплаченной и, с третьей стороны, как один из элементов оборотных активов, финансируемых за счет заемных или собственных средств. [42, с.65]

Оборотный капитал компании включает в себя:

- 1) денежные средства
- 2) материально – производственные запасы
- 3) расходы будущих периодов
- 4) незавершенное производство
- 5) дебиторская задолженность

Из этого следует, что дебиторская задолженность – это часть оборотного капитала. [41, с.85]

Давайте разберемся, из – за чего может возникнуть дебиторская задолженность? Например, если компания, допустим интернет – магазин, занимается перепродажей определенной продукции и доставляет ее по всей России с наложенным платежом. В момент пока груз будет доставляться

получателю, он будет числиться как дебитор компании, так как товар отправлен, а деньги не получены.

Другим способом появления дебиторской задолженности является подотчетная сумма, за которую еще не отчитались. Например, сотруднику из кассы выдали определенную сумму денег на покупку товаров или материалов. После совершения покупки сотрудник должен обязательно предоставить отчет, к которому бухгалтер прикрепляет документы, подтверждающие расход средств, в данном случае – чеки. А оставшуюся сумму нужно обязательно сдать в кассу по приходному ордеру. Если сотруднику не хватило выданной суммы, и он оплачивал из своих средств, то этот момент также компенсируется, но только по расходному ордеру. А если сотрудник вообще не предоставил никакого отчета об использовании выданных средств, то данная сумма удерживается из его заработной платы. [3, с. 34]

Так же дебиторская задолженность может возникнуть и при недоговорных ситуациях. Например, компания приобрела новый компьютер, который генеральный директор расположил у себя в кабинете. В данный момент этажом выше шел ремонт, и по вине строителей кабинет генерального директора затопило. В результате компьютер сломался. Директор имеет право потребовать возместить причинённый вред в полном размере. Возмещение вреда может проходить либо в добровольном порядке, либо по постановлению суда. И пока не выплатят оговоренную сумму, она числится как дебиторская задолженность. [2, с. 45]

Следует добавить, что дебиторская задолженность может появиться из – за излишне уплаченных налогов, взысканных сборов и пеней.

Противоположным понятием для дебиторской задолженности является кредиторская задолженность, что означает определенную сумму финансовых

средств, которую компания задолжала перед другими организациями, поставщиками, любыми физическими и юридическими лицами. Простыми словами – это долги компании. Кредиторская задолженность – это обязательство компании, ее пассив. [33, с.36]

Кредиторами компании могут быть контрагенты – поставщики, арендодатели, подрядчики, заказчики, и контролирующие органы, госбюджет и внебюджетные фонды.

Кредиторскую задолженность можно рассматривать с двух сторон, как с положительной, так и с отрицательной. С положительной стороны заемные средства направлены на расширение или просто ведения хозяйственной деятельности организации, как правило, без уплаты процентов. А вот если просрочить задолженность, то этот момент можно уже рассматривать как отрицательную сторону кредиторской задолженности, потому что из – за этого могут следовать штрафные санкции. [35, с.41]

Откуда могут взяться долги у компании? Например, все тот же интернет - магазин, который занимается перепродажей продукции. У него кредиторская задолженность может возникнуть из – за отсрочки по оплатам за уже отгруженные со складов поставщиков товары. Сроки отсрочки прописываются в заключенном ранее договоре и соответственно согласованы обеими сторонами.

Другими примерами кредиторской задолженности могут выступать выплаты заработной платы сотрудникам и обязанности перед подотчетными лицами.

Кредиторская задолженность очень важна для организации, без нее многие организации просто не смогли бы работать. Особенно на начальном этапе развития бизнеса без заемных средств очень сложно оставаться на плаву.

1.2 Виды дебиторской и кредиторской задолженностей

Для оптимизации работы с дебиторской задолженностью ее подразделяют на несколько видов, в зависимости от различных внешних и внутренних факторов, которые в свою очередь оказывают влияние на деятельность организации.

На схеме 1 можно увидеть, что основное деление дебиторской задолженности происходит по видам задолженности и по срокам образования.



Схема 1 – Виды дебиторской задолженности

Рассмотрим сначала классификацию по срокам образования. Задолженность бывает долгосрочная и краткосрочная. При краткосрочной

задолженности контрагенты обязаны оплатить предоставленные им услуги, работы, товары в срок менее 1 года, при долгосрочной денежные средства ожидаются в срок более чем через 1 год.

Далее дебиторская задолженность подразделяется на срочную и просроченную. Примером срочной дебиторской задолженности является случай, когда услуги уже оказаны клиентам, товары уже доставлены, работы уже выполнены, а деньги за них еще не поступили, но срок перечисления денег, оговоренный двумя сторонами, еще не истек. Но если в предусмотренный срок деньги перечислены не были, то это уже просроченная дебиторская задолженность.

Просроченная дебиторская задолженность в свою очередь подразделяется на не востребовавшую, сомнительную и безнадежную. Сомнительная дебиторская задолженность описана в ч. 1, ст. 266 НК РФ. Если долги компании определяют как сомнительную задолженность, значит еще есть шанс, что дебитор вернет нам денежные средства, которые задолжал. [4, с.458] А если истек срок исковой давности (3 года), если компания дебитора была ликвидирована, если государственный или муниципальный орган издал постановление о признании долга в качестве безнадежного или каким-либо другим образом обязательство дебитора было прекращено из — за невозможности его исполнения, то такая дебиторская задолженность называется безнадежная, что значит деньги компании уже никогда не вернуться.

По видам задолженности классификация дебиторской задолженности происходит исходя из последствий хозяйственной деятельности предприятия. Задолженность за товары, работы, услуги – это долги клиентов, когда товар к ним поступил, а деньги компании еще не перечислены.

Переплата по платежам в бюджет и внебюджетные фонды может происходить сознательно со стороны компании. Бухгалтеры иногда перечисляют большую сумму в налоговые органы на случай, если налоговая проверка придет и «доначислит» долги, тем самым компания избежит начисления пеней. Но последнее время сотрудники налоговой службы относятся очень внимательно к подобным перечислениям.

Задолженность дочерних и зависимых обществ также отражаются в статье дебиторской задолженности бухгалтерского баланса по текущим операциям между ними. [5, с.162]

Задолженность подотчетных лиц тоже фиксируют в статье дебиторской задолженности бухгалтерского баланса. Примером данной задолженности является сумма, выданная подотчетному лицу, за которую данное лицо не отчиталось, либо вернув денежные средства, либо определенным образом реализовав эти деньги.

Авансовые платежи тоже имеют место быть в статье дебиторской задолженности. Перечисление денежных средств поставщикам в счет будущей отгрузки товаров или продукции является авансами выданными, и их общая сумма включается в дебиторскую задолженность предприятия.

Полученные векселя становятся очень популярными последнее время. Относительно дебиторской задолженности, вексель – это один из самых надежных способов вернуть деньги, потому что его главная особенность как долгового обязательства в том, что не смотря на любые происходящие вокруг дебитора факторы, по которым он не может вернуть долги, свое обязательство по векселю он должен выполнить. Также для векселедержателя это хороший способ управлять дебиторской задолженностью, так как вексель предоставляет возможность рассчитываться с другими контрагентами. При необходимости векселедержатель получит

сумму задолженную по веселю раньше установленного срока, реализовав его третьим лицам. Однако, подобный вид дебиторской задолженности можно применить только к организациям с высоким показателем ликвидности.

Также для удобства работы с кредиторской задолженностью ее тоже классифицируют на несколько видов. [6, с.234]

Классификация кредиторской задолженности похожа на классификацию дебиторской задолженности, данное деление представлено на схеме 2.

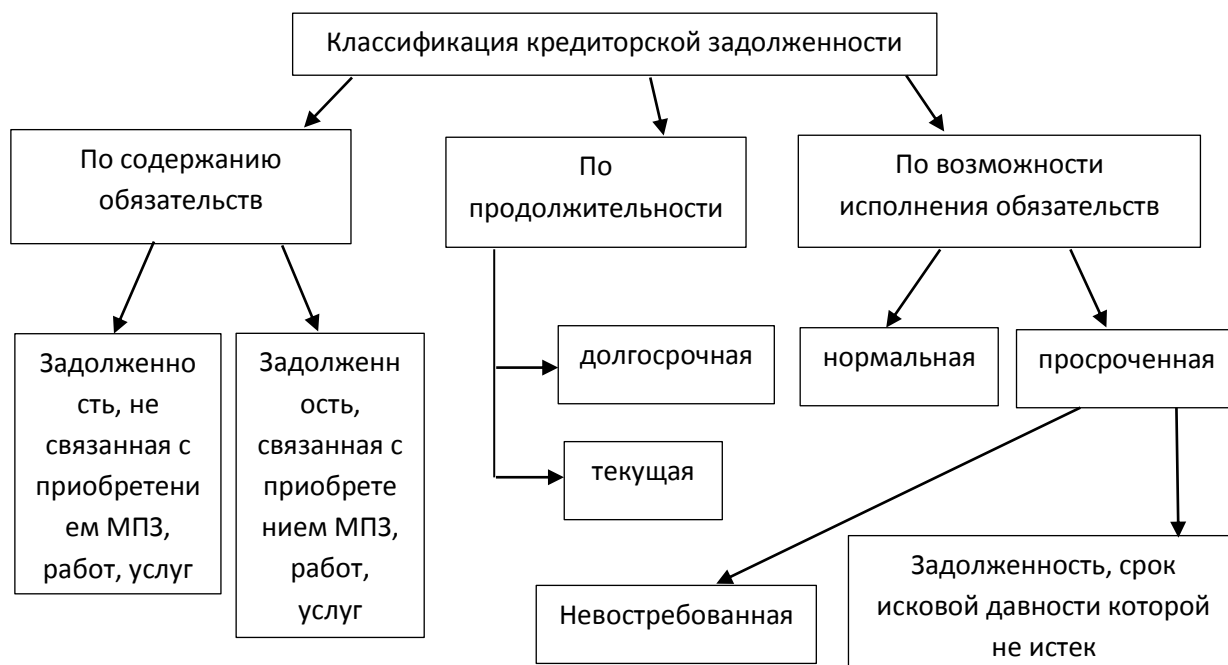


Схема 2 – Виды кредиторской задолженности

Основное деление на виды, по которым в дальнейшем происходит анализ и основная работа с кредиторской задолженностью, происходит по содержанию обязательств, по продолжительности и по возможности исполнения обязательств.

По содержанию обязательств кредиторская задолженность бывает связанная с приобретением МПЗ (материально – производственные запасы), работ, услуг. Например, предприятие приобретает необходимые ему для

производства материалы. И в момент, когда материалы уже у предприятия, а деньги еще не переведены на счет контрагента, компания является кредитором. А примером кредиторской задолженности, не связанной с приобретением МПЗ, работ, услуг, является взятые предприятием кредиты и прочие займы.

По продолжительности кредиторскую задолженность так же, как и дебиторскую, подразделяют на долгосрочную и текущую. Долгосрочная задолженность имеет срок исполнения больше одного года, текущая соответственно меньше одного года. [7, с.24]

По возможности исполнения обязательств кредиторскую задолженность классифицируют на нормальную и просроченную. Нормальная кредиторская задолженность – это задолженность предприятия перед поставщиками, перед подрядчиками и другими контрагентами, срок исполнения которой, оговоренный двумя сторонами, еще не истек. А просроченная кредиторская задолженность – это долг, срок обязательств по которому уже истек.

Просроченная кредиторская задолженность в свою очередь подразделяется на задолженность, срок исковой давности которой не истек, и на невостребованную.

1.3 Прием к учету, инвентаризация и списание дебиторской и кредиторской задолженностей

Прием к учету дебиторской задолженности зависит от причин ее появления. Например, при выполнении работ она возникает в момент подписания акта выполненных работ или при отгрузке товаров покупателям в момент выписки товарной накладной. При расчетах по налогам и сборам дебиторская задолженность формируется в результате переплаты налогов, ее

документальным подтверждением является платежное поручение на сумму, превышающую расчетную сумму налога.

Для всех организаций, не зависимо от их организационно – правовой формы, обязательным действием является списание просроченной дебиторской задолженности. [8, с.139]

Каждая организация должна следить за наличием дебиторской задолженности и за ее сроками. При наличии просроченной дебиторской задолженности необходимо предъявить ее дебитору и истребовать. Если по истечению срока исковой давности дебиторская задолженность не будет получена или компания дебитора окажется ликвидированной, необходимо выполнить процедуру списания дебиторской задолженности. Также организация может создать резерв по сомнительным долгам, в ожидании восстановления платежеспособности дебитора. Но как показывает практика, вышеуказанная история происходит редко.

Нереальные долги для взыскания списываются по каждому обязательству на основании данных инвентаризации, письменного обоснования и приказа руководителя компании на резерв, если такой ведется у организации, либо на финансовые результаты.

Однако, негативная сторона списания долга себе в убыток вследствие неплатежеспособности дебитора, имеет небольшую надежду на возврат средств. Этот долг отражается в балансе еще в течение пяти лет с момента списания для наблюдения за возможностью ее взыскания, в случае изменения финансового положения дебитора.

Бухгалтерский учет дебиторской и кредиторской задолженностей ведется на определенных счетах:

60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;

62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;

- 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам»
- 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»
- 68 «Расчеты по налогам и сборам»;
- 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»;
- 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»;
- 71 «Расчеты с подотчетными лицами»;
- 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»;
- 75 «Расчеты с учредителями»;
- 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»;

Пример появления дебиторской задолженности в бухгалтерском балансе можно увидеть в таблице 1.

Таблица 1 – Пример отражение дебиторской задолженности в балансе

Операция	Дебет счета	Кредит счета
Перечислен аванс поставщику	60	51, 52 и др.
Отгружена продукция покупателю	62	90
Выдан аванс работнику	70	50, 51 и др.
Выдан заем работнику	73	50, 51 и др.
Начислены проценты по выданному займу	76	91

Необходимо отличать в балансе проводку появления дебиторской задолженности от ее списания. Списание дебиторской задолженности можно увидеть в таблице 2.

Таблица 2 – Пример проводок списания дебиторской задолженности

Операция	Дебет счета	Кредит счета
Покупатель перевел деньги за полученную продукцию	51, 52 и др.	62

списание задолженности по выданному работнику займу в связи с прощением долга	91	73
Списание дебиторской задолженности, которая ранее была признана сомнительной и по которой был создан резерв	63	62, 60

Для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности предприятия обязаны проводить инвентаризацию имущества и обязательств, в ходе которой проверяются и документально подтверждаются их наличие, состояние и оценка. Инвентаризация застрагивает все имущество организации, независимо от его местонахождения. Дебиторская задолженность включается в состав имущества организации, а кредиторская задолженность является финансовым обязательством компании, поэтому и дебиторская и кредиторская задолженность подлежат процедуре инвентаризации. [9, с.145]

Результат инвентаризации относительно дебиторской и кредиторской задолженностей оформляются Актом инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами по форме № ИНВ-17, утвержденной Постановлением Госкомстата России. В нем указываются суммы задолженностей, подтвержденные и не подтвержденные дебиторами. Далее руководителем издается приказ, что делать с указанными задолженностями.

В результате для операции по списанию дебиторской задолженности нужны следующие документы:

- договор с организацией-дебитором, в случае отсутствия договора с должником: первичные документы, подтверждающие факт задолженности (например, накладные);
- акт по форме № ИНВ-17;

- приказ руководителя о списании суммы дебиторской задолженности.

Невозможность погашения суммы дебиторской задолженности может быть подтверждена:

- во-первых, выпиской из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ), справкой налогового органа о ликвидации организации-должника;
- во-вторых, решением суда, уведомлением конкурсного управляющего (ликвидационной комиссии) об отказе в удовлетворении требований по взысканию соответствующей задолженности из-за недостаточности имущества ликвидированной организации-должника;
- в-третьих, актом судебного пристава-исполнителя о невозможности взыскания задолженности с организации-должника;
- истечение срока исковой давности

В случае наличия вышеназванных документов и при отсутствии резерва по сомнительным долгам дебиторская задолженность подлежит списанию на финансовые результаты как не реальная к взысканию (безнадежная). [10, с.23]

Точно такая же история с процедурой списания кредиторской задолженности. Если компания, для которой предприятие является кредитором неожиданно ликвидируется и ее выписывают из списка ЕГРЮЛ, или истекает срок исковой давности, то предприятие, подготовив все необходимые документы, может смело списывать свою кредиторскую задолженность. [11, с.213]

1.4 Методы оценки и анализа дебиторской и кредиторской задолженности

Для каждого предприятия очень важно уметь эффективно управлять своими задолженностями, а для этого необходимо уметь правильно

оценивать и анализировать их. Целью данного анализа является выявление оправданной и неоправданной задолженности и получение полной информации о ней: причины появления, сроки погашения и тд. Этот анализ позволяет сделать прогнозы на поступление средств, что пригодится для выбора тактики управления финансами предприятия, также анализ помогает выявить дебиторов, к которым нужно привлекать больше усилий, чтоб истребовать их задолженность. [12, с.158]

На практике применяются различные методики для анализа дебиторской и кредиторской задолженностей, которые включают в себя данные процедуры и приемы:

- 1) Оценка долгов по степени оборачиваемости
- 2) расчет коэффициентов отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность и текущих обязательств в кредиторскую задолженность;
- 3) изучение динамики, состава, причин и давности образования задолженности (отдельно по каждому контрагенту);
- 4) рассмотрение абсолютной и относительной величин долгов, оценку их изменений по данным горизонтального и вертикального анализа баланса;
- 5) исследование влияния неплатежей основных должников на финансовое положение фирмы;
- 6) определение реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;
- 7) контроль над соотношением кредиторской и дебиторской задолженности;
- 8) детальное исследование платежеспособности потенциальных и действующих дебиторов, динамики и уровня коэффициентов ликвидности (по доступным данным их бухгалтерской отчетности);
- 9) выявление безнадежных долгов и формирование на эту сумму резерва по сомнительным долгам;
- 10) прочие приемы и процедуры

Для анализа дебиторской задолженности используют несколько специальных показателей. Система показателей оценки, представлена в таблице 3. [13, с.147]

Таблица 3 – Система показателей оценки дебиторской задолженности

Показатели	Ед. измерения	Формула	Условные обозначения	Экономическое содержание
Коэффициент длительности оборотных активов	Оборотов, раз	$\text{Кодз} = \text{ЧДр} / \text{Дз}$	ЧДр – выручка; Дз- дебиторская задолженность	Показатель определяет эффективность кредитного контроля, показывает сколько раз в течение анализируемого периода объемы поступлений от реализации могут вместить в себя средний остаток дебиторов.
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Количество дней	$\text{Ппдз} = \text{Выручка} / \text{ДЗ}$		Показатель рассчитывает сколько в среднем дней нужно предприятию для получения оплаты за выполненные работы, услуги.
Удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов (УВдз).	В процентах	$\text{УВдз} = \text{Дз} / \text{ОА} * 100 \%$	Дз- дебиторская задолженность (средняя за анализируемый период); ОА — оборотные активы (средние за анализируемый период).	Увеличение значения этого показателя, говорит о том, что все большая доля оборотных активов временно отвлекается из оборота и не участвует в процессе текущей деятельности организации.

Удельный вес сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности (УВсдз)	В процентах	УВсдз= Сз/Дз* 100 %	Сз– сомнительная задолженность; Дз– дебиторская задолженность	Показатель характеризует качество дебиторской задолженности, тенденция его роста свидетельствует о снижении ликвидности предприятия.
---	-------------	------------------------	--	--

Немного иначе влияет кредиторская задолженность на финансовое состояние предприятия. Степень зависимости от кредиторов – один из важнейших показателей, который нужно всегда держать под контролем. Степень можно оценить, используя 2 показателя:

1) Показатель финансовой независимости (K_c) отражает, какая часть долгов оплачена за счет собственных средств. Считается по формуле

$$K_c = CK / ЗК,$$

СК – собственный капитал компании

ЗК – заемный капитал компании

2) Показатель зависимости (K_z) показывает долю активов, приобретенных за счет средств кредиторов. Считается по формуле

$$K_z = ЗК / А,$$

ЗК - заемный капитал компании

А – активы компании

Приемлемым оценивается значение $K_c = 1$, что означает равенство между собственным и заемным капиталом. Хорошим признаком для компании считается рост показателя K_c , то есть увеличение доли собственного капитала, и наоборот, уменьшение доли заемного капитала, то есть показателя K_z . [14, с.56]

Для отражения степени эффективности использования заемных средств в анализе кредиторской задолженности используется коэффициент рентабельности кредиторской задолженности (K_p). Данный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_p = \Pi_q / KЗ,$$

Π_q – чистая прибыль

$KЗ$ – кредиторская задолженность

Существует еще один коэффициент для оценки правильности использования кредиторской задолженности. Он называется коэффициентом ее оборачиваемости (K_o) и характеризует скорость и интенсивность погашение фирмой своих обязательств. Описанный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_o = B / 0,5 (KЗ_n + KЗ_k),$$

B – выручка за анализируемый период

$KЗ_n$ - кредиторская задолженность на начало анализируемого периода

$KЗ_k$ - кредиторская задолженность на конец анализируемого периода

Рост данного показателя является хорошим признаком для компании и означает, что уровень финансовой устойчивости компании повышается. А снижение данного показателя имеет двоякое значение: либо у компании проблемы с платежеспособностью, либо прodelывается эффективная работа с кредиторами. [15, с.65]

2. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ООО «БИУРС ИНЖИНИРИНГ».

2.1 Краткая экономическая характеристика ООО «Биурс инжиниринг»

Компания ООО «Биурс Инжиниринг» была основана в июне 2017 года и по сей день является интернет - магазином. Изначально компания занималась продажей исключительно автомобильной техники, а именно видеорегистраторов. Основной бренд, продажей которого занимается компания – Bist.

Закупка видеорегистраторов происходит через партнеров компании, у которых заключен контракт на поставку регистраторов от производителя из Китая. Закупка происходит небольшими партиями – коробками по 40 штук, всего за один раз закупают по 2-3 коробки. Так как основного склада для хранения нет, коробки приходят непосредственно в офис компании, откуда уже товар распределяется по складам ответственного хранения ООО «Доставка Клуб» в Санкт-Петербурге и Москве. Часть товара остается на хранение в офисе.

Буквально через месяц после открытия руководство приняло решение о расширении и перехода на новые ниши продаж – так компания заключила договоры с производителями спортивного оборудования. Основной продукт продаж в этой нише – спортивные тренажеры: велотренажеры, эллиптические, беговые дорожки, гребные тренажеры и спин-байки.

Компания заключила договоры поставки с пятью крупными производителями: ООО «Неотрен» (бренды Carbon, Oxygen, Matrix, Bronze Gym), ООО «Джей Эс» (бренды Svensson Body Labs, AppleGate), ООО «Дендер Дроп» (бренд Dender Fitness), ООО «Соулфит» (бренд Evo Fitness) и производитель бренда Hastings/Spirit/Xterra.

В декабре 2017 года компания решила попробовать себя в продаже товаров для дома – паровые очистители, варочные панели, духовые шкафы и сопутствующих товаров. Были заключены договоры с поставщиками ООО «ГАУФ РУС» и производителями брендов Graude, Kuppersberg, Polti. Однако проект по запуску продаж на этом рынке оказался неудачным и закрылся спустя 2 месяца.

В мае 2019 года компания начала тестировать новую нишу – продажа батутов. Данный товар является сезонным, поэтому начинать продажу весной оказалось неплохой идеей. Компания заключила договор с производителями брендов Triumph Nord и Sport Elite. О результатах проекта, успешен он был или нет, говорить еще рано.

Продажи осуществляются только в розницу, оптовые продажи на данном этапе развития предприятия экономически нецелесообразны. В будущем компания планирует запустить собственный бренд беговых дорожек, продажа которых оптом будет теоретически возможна и прибыльна.

Компания не имеет собственного автопарка, поэтому доставка продукции до конечного получателя отдается на аутсорсинг сторонним транспортным компаниям. На данный момент компания сотрудничает со следующими транспортными компаниями: АО «ДПД РУС», ООО «ПЭК», ООО «СДЭК-Глобал», ООО «Доставка Клуб», ООО «ИНТЕЛ-СЕРВИС» и ФГУП «Почта России». Доставка осуществляется по всей территории России и Казахстана.

Доставки получателям по Санкт-Петербургу и Москве могут быть осуществлены на следующий день после заказа. При доставке тренажеров клиентам предлагаются дополнительные услуги по подъему и сборке за отдельную плату. При доставке в остальные города России может быть

осуществлен только подъем груза, согласованный заблаговременно с перевозящей груз транспортной компанией.

Схема организационной структуры предприятия ООО «Биурс Инжиниринг» представлена на рисунке 1.

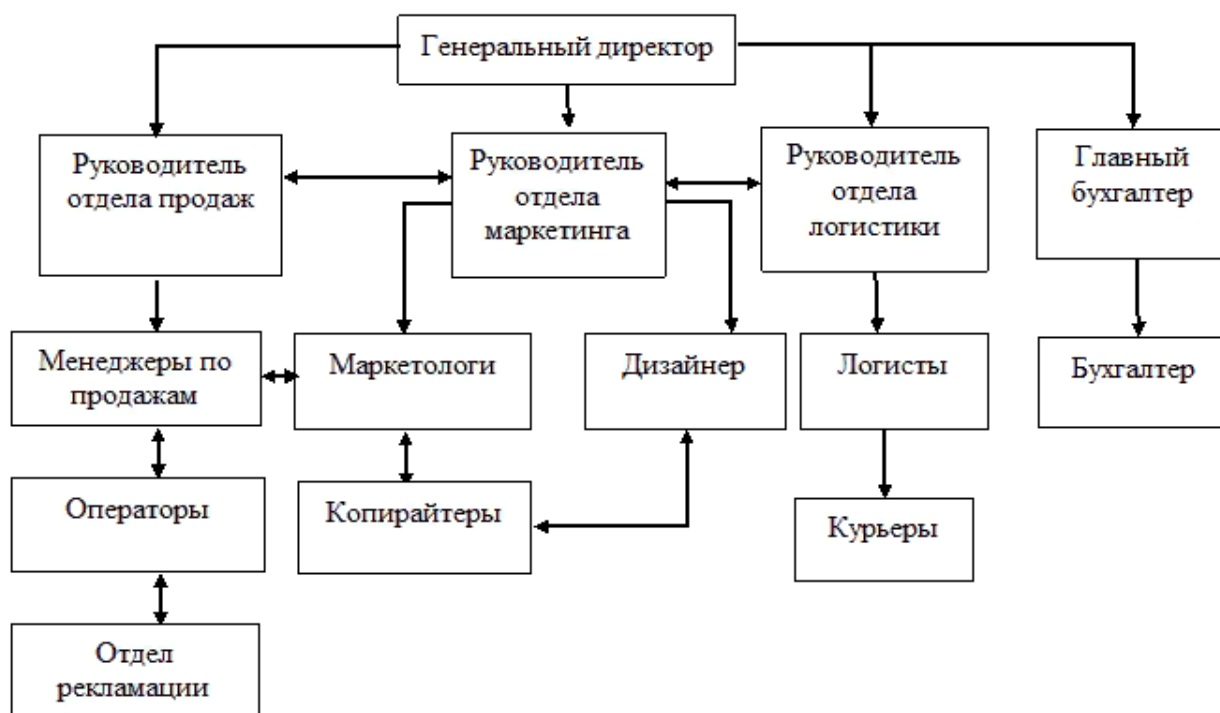


Рисунок 1. Организационная структура ООО «Биурс Инжиниринг»

Организационная структура предприятия имеет вид линейно-функциональной, так как включает в себя как горизонтальное управление, так и вертикальное. В рамках малого бизнеса данная структура вполне удачная, но имеет ряд недостатков:

- хоть отделы и связаны между собой, в некоторых областях происходит «разрыв» интересов, когда каждый отдел более заинтересован в реализации целей собственного отдела, не коррелируя с остальными, что в целом замедляет работу предприятия;
- трудности с распределением ответственности за возникшие проблемы;

- замедляется передача информации от руководителя предприятия до самого исполнителя задачи.

Однако есть и положительные стороны:

- стимулирует деловую и профессиональную специализацию;
- уменьшает дублирование усилий и потребление материальных ресурсов в функциональных областях;
- улучшает координацию в функциональных областях.

Совсем недавно компания приняла решение запустить собственный бренд видеорегистраторов и беговых дорожек, закупая их сразу на производстве в Китае. По предварительным расчетам и предположениям, запуск собственной продукции в разы снизит сумму расходов и повысит маржинальность заказа.

На данный момент компания закупает товар за 65% от рекомендованной розничной цены (это как минимум). На некоторые товары, такие как варочные панели и парогенераторы, проект с которыми провалился, закупочная стоимость товара составляла 90% от РРЦ.

Для контроля товарооборота, цепей поставок и распределения заказов в компании ООО «Биурс Инжиниринг» используется корпоративная информационная система *CRM*. Она используется всеми отделами в компании, так как предоставляет остаток товаров на складе, автоматически считает валовую прибыль, дает статистику заказов и товарооборота и т.д.

Для того, чтобы в полной мере проанализировать деятельность компании ООО «Биурс Инжиниринг» проведем SWOT анализ предприятия. Результат анализа представлен в таблице 4.

Таблица 4 – SWOT анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Компания на первых этапах развития – множество перспектив 2. Конкурентоспособные цены 3. Клиентоориентированность 4. Выгодные условия в случае возврата товара 5. Возможность быстро адаптироваться под изменяющийся спрос 6. Возможность принимать оплату любыми способами (помимо рассрочки и кредита) 7. Широкий ассортимент товаров по направлениям 8. Электронная бухгалтерия. И ведение учета 9. Программа лояльности для клиентов, делающих заказ более 1 раза или пригласивших своих знакомых 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Абсолютная зависимость от сезонности товаров 2. Узкий ассортимент товаров по категориям. По факту компания не продает все товары, указанные на сайте 3. Отсутствие договоров с крупными брендами, вызывающих доверие со стороны клиентов 4. Так как компания еще развивается, то она достаточно нестабильна в плане трудоустройства сотрудников и прибыли компании 5. Зависимость от инвесторов
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Запуск собственных брендов видеорегистраторов, спортивных тренажеров и парогенераторов 2. Продвижение собственных брендов 3. Расширение зоны доставки (помимо РФ) 4. Выведение собственной продукции на большой рынок 5. Увеличение доверия к магазину со стороны клиентов 6. Внедрение в работу новых информационных технологий 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недоверие клиентов. Многие люди боятся заказывать дорогостоящие и сложные технические устройства через интернет 2. Агрессивное поведение конкурентов, которые давят на сайт, оставляют ложные заявки 3. Стоимость закупки товаров зависит от курса валют. При сильном возрастании курса возможно давление на рентабельность сети.

Далее перейдем к анализу баланса предприятия. Баланс представлен в приложении А.

При первом взгляде на баланс, можно увидеть, что мы имеем дело с развивающейся компанией. Об этом нам говорит увеличение валюты баланса

на конец отчетного периода. За год сумма увеличилась на 2601 тыс. руб. (на 139%).

Теперь перейдем к горизонтальному анализу баланса, он представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Горизонтальный анализ баланса

Показатель	Значение показателя				Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.		в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.3- гр.2)	± % ((гр.3- гр.2) : гр.2)
	31.12.2017	31.12.2018	на начало анализируемого периода (31.12.2017)	на конец анализируемого периода (31.12.2018)		
1	2	3	4	5	6	7
Актив						
1. Внеоборотные активы	–	–	–	–	–	–
в том числе: основные средства	–	–	–	–	–	–
нематериальные активы	–	–	–	–	–	–
2. Оборотные, всего	1 858	4 458	100	100	+2 600	+139,9
в том числе: запасы	1 785	2 616	96,1	58,7	+831	+46,6
дебиторская задолженность	61	1 735	3,3	38,9	+1 674	+27,4 раза
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	9	38	0,5	0,9	+29	+3,2 раза
Пассив						
1. Собственный капитал	319	362	17,2	8,1	+43	+13,5
2. Долгосрочные обязательства, всего	–	–	–	–	–	–

в том числе: заемные средства	–	–	–	–	–	–
3. Краткосрочные обязательства, всего	1 539	4 096	82,8	91,9	+2 557	+166,1
в том числе: заемные средства	120	550	6,5	12,3	+430	+4,6 раза
Валюта баланса	1 858	4 458	100	100	+2 600	+139,9

Из выполненного анализа можно сделать вывод, что активы на 31 декабря 2018 г. характеризуются отсутствием внеоборотных средств 100% текущих активов. Учитывая значительный рост активов, необходимо отметить, что собственный капитал увеличился в меньшей степени – на 13,5%, а увеличился он благодаря увеличению суммы нераспределенной прибыли. Отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов является негативным показателем.

На диаграмме 1 ниже наглядно представлено соотношение основных групп активов организации:

Структура активов организации на 31 декабря 2018 г.

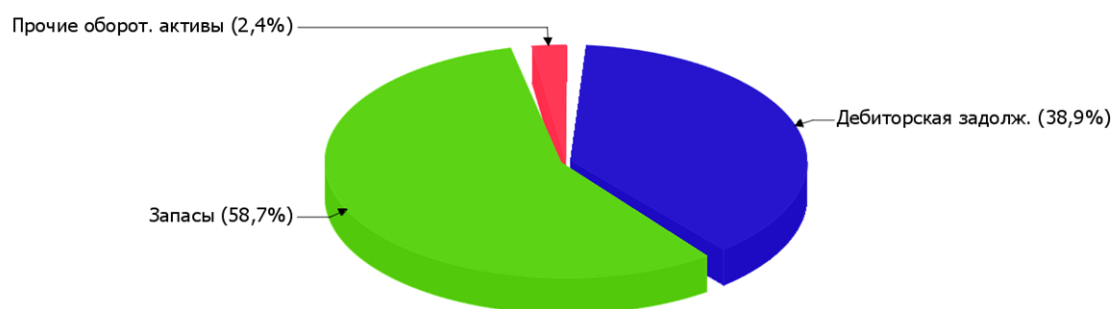


Диаграмма 1. Структура активов организации на 31 декабря 2018 г.

Рост величины активов организации связан, в первую очередь, с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей):

- дебиторская задолженность – 1 674 тыс. руб. (64,4%)
- запасы – 831 тыс. руб. (32%)

Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по строкам:

- кредиторская задолженность – 2 127 тыс. руб. (81,8%)
- краткосрочные заемные средства – 430 тыс. руб. (16,5%)

За весь анализируемый период отмечено ощутимое повышение собственного капитала на 43 тыс. руб., или на 13,5% – до 362 тыс. руб.

Далее сделаем обзор результатов деятельности предприятия. Итоги подведены в таблице 6.

Таблица 6 - финансовые результаты деятельности

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя		Средне-годовая величина, тыс. руб.
	2017 г.	2018 г.	тыс. руб. (гр.3 - гр.2)	± % ((3-2) : 2)	
1	2	3	4	5	6
1. Выручка	6 863	5 743	-1 120	-16,3	6 303
2. Расходы по обычным видам деятельности	6 480	5 680	-800	-12,3	6 080
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	383	63	-320	-83,6	223
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-20	-5	+15	↑	-13
5. EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	363	58	-305	-84	211
6. Проценты к уплате	–	–	–	–	–
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	-73	-14	+59	↑	-44
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	290	44	-246	-84,8	167

Справочно: Совокупный финансовый результат периода	290	44	-246	-84,8	167
Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса (измен. стр. 1370)	x	43	x	x	x

Из "Отчета о финансовых результатах" следует, что за рассматриваемый период (с 31 декабря 2017 г. по 31 декабря 2018 г.) организация получила прибыль от продаж в размере 63 тыс. руб., что составило 1,1% от выручки. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года прибыль от продаж снизилась на 320 тыс. руб., или на 83,6%.

По сравнению с прошлым периодом в текущем уменьшилась как выручка от продаж, так и расходы по обычным видам деятельности (на 1 120 и 800 тыс. руб. соответственно). Причем в процентном отношении изменение выручки (-16,3%) опережает изменение расходов (-12,3%)

Убыток от прочих операций за анализируемый период (31.12.17–31.12.18) составил 5 тыс. руб., что на 15 тыс. руб. (75%) меньше, чем убыток за аналогичный период прошлого года.

Ниже на схеме 3 наглядно представлено изменение выручки и прибыли ООО Биурс Инжиниринг в течение всего анализируемого периода.

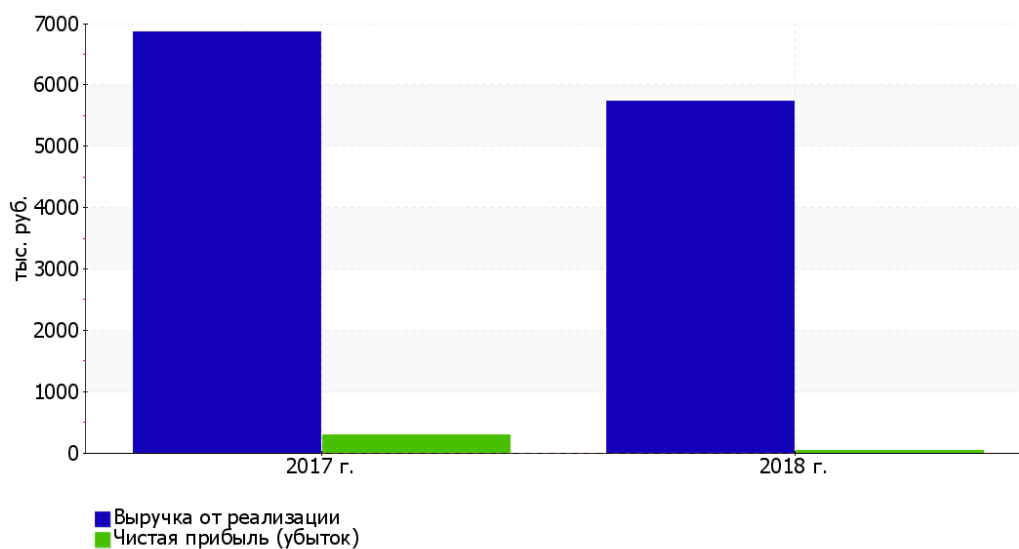


Схема 3 – Динамика выручки и чистой прибыли

Результат неправильного выбора ниши и неудачные условия договоров закупки сильно отразилось на финансовом состоянии компании.

2.2 Виды дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Биурс Инжиниринг»

В первой главе мы рассматривали, какие бывают виды дебиторской и кредиторской задолженностей. Теперь рассмотрим их на практике. В ООО «Биурс Инжиниринг» есть и дебиторская, и кредиторская задолженности. В приложении Б представлено пояснение к балансу, пункт 5.1 Наличие и движение дебиторской задолженности.

Из-за того, что предприятие существует совсем не давно и только начинает развиваться, у него отсутствует долгосрочная дебиторская задолженность, но оно продолжает держаться на плаву благодаря наличию краткосрочной дебиторской задолженности. На начало года дебиторская задолженность, учтенная по условиям договора, составляла 60 тыс. руб. Из которых 12 тыс. руб. были авансы выданные, а 48 тыс. руб. – прочая дебиторская задолженность. Далее проследим движение денежных средств.

Денежные средства в размере 60 тыс. руб., числящиеся на начало 2018 года учитываются в дальнейшем как остаток задолженности на конец 2017. В течение года в результате хозяйственных операций дебиторская задолженность увеличилась в 2018 до 9783 тыс. руб., что включало в себя больше всего расчеты с покупателями и заказчиками (7168 тыс. руб.), авансы выданные (1875 тыс. руб.) и прочую дебиторскую задолженность (740 тыс. руб.).

По данным таблицы можно проследить, что в течение года некоторая часть дебиторской задолженности была погашена, а именно сумма в размере 8098 тыс. руб. Данная сумма включала в себя полученные средства от покупателей и заказчиков в размере 5551 тыс. руб., полученные средства, благодаря отгрузки авансом, в размере 1834 тыс. руб., и по прочей дебиторской задолженности были получены средства в размере 713 тыс. руб. Также из таблицы мы видим, что в течение года не было поступлений причитающихся процентов и штрафов, не было списания на финансовый результат, не проводилось восстановление резерва, не было перевода из долго- в краткосрочную задолженность и не было переводов дебиторской задолженности в кредиторскую, и наоборот.

Итого на конец 2018 года осталась задолженность дебиторов в размере 1745 тыс. руб., что включает в себя оставшуюся задолженность от покупателей и заказчиков в размере 1617 тыс. руб., по авансам – 53 тыс. руб., и прочую – 75 тыс. руб.

После сделанных выводов, перейдем к оценке просроченной дебиторской задолженности. Для того обратимся к приложению В, в котором представлено пояснение к балансу, пункт 5.2 Просроченная дебиторская задолженность.

Как мы видим из приложения В, в ООО «Биурс Инжиниринг» отсутствует просроченная дебиторская задолженность, что является хорошим показателем.

Из предоставленного анализа, можно сделать вывод, что в компании есть несколько видов дебиторской задолженности, а именно: расчеты с покупателями и заказчиками, задолженность по авансовым платежам, краткосрочная и срочная дебиторская задолженность.

После анализа дебиторской задолженности обратимся к анализу ее противоположного понятия – кредиторской задолженности. Для этого обратимся к приложению Г, в которой представлено дополнение к балансу, пункт 5.3 Наличие и движение кредиторской задолженности.

По таблице видно, что на начало 2018 года полностью отсутствовала долгосрочная кредиторская задолженность, но присутствовала краткосрочная кредиторская задолженность, которая составляла 1539 тыс. руб., что включало в себя расчеты с поставщиками и подрядчиками (1227 тыс. руб.), расчеты по налогам и взносам (147 тыс. руб.), займы (120 тыс. руб.), прочую (45 тыс. руб.). Данная сумма в дальнейшем учитывается как задолженность 2017 года.

В течение года происходило увеличение заимствованных средств. В результате хозяйственных операций краткосрочная кредиторская задолженность была увеличена в размере 9925 тыс. руб., что включало в себя увеличение расчетов с поставщиками и подрядчиками (6991 тыс. руб.), увеличение расчетов по налогам и взносам (2184 тыс. руб.), и увеличение займов (750 тыс. руб.).

Но помимо увеличения своих заимствованных средств, компания проводила операции по погашению кредиторской задолженности. В результате чего задолженность была погашена на сумму в размере 7368 тыс.

руб., что составляло погашение расчетов с поставщиками и подрядчиками (4701 тыс. руб.), погашение расчетов по налогам и взносам (2302 тыс. руб.), погашение займов (320 тыс. руб.), и погашение прочей кредиторской задолженности (45 тыс. руб.).

В итоге на конец года у организации осталась задолженность на сумму 4096 тыс. руб., что включает в себя долг по расчетам с поставщиками и подрядчиками (3517 тыс. руб.), долг по налогам и взносам (27 тыс. руб.), и долг по займам (550 тыс. руб.).

Однако, не смотря на величину кредиторской задолженности, хорошим показателем является отсутствие начислений процентов и штрафов. Также в течение года не проводились операции по списанию кредиторской задолженности на финансовый результат, не переводились денежные средства из долго- в краткосрочную задолженность, не проводились операции по переводу дебиторской задолженности в кредиторскую и наоборот.

Для полной оценки рассмотрим приложение Д, в котором представлено пояснение к балансу, пункт 5.4 Просроченная кредиторская задолженность.

Из таблицы видно, что у компании отсутствует просроченная кредиторская задолженность, что является отличным показателем.

Из предоставленного анализа можно сделать вывод, о наличии нескольких видов кредиторской задолженности в компании. У организации есть задолженность как связанная с приобретением МПЗ, работ, услуг, так и не связанная с ними, есть задолженность нормальная (срочная) и есть краткосрочная (текущая).

2.3 Методы оценки и анализа дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Биурс Инжиниринг»

Компания «Биурс Инжиниринг», также как и любые другие компании, заботится о своем финансовом положении, на которое сильное влияние оказывают задолженности, как кредиторская, так и дебиторская.

При оценке дебиторской задолженности наиболее применимым подходом из трех существующих является доходный, который реализуется с помощью метода дисконтирования величины потока возврата долгов.

Затратный подход неприменим, т. к. его использование приведет к результатам оценки дебиторской задолженности, равным балансовой стоимости.

Несмотря на то, что в настоящее время часть сделок по продаже прав требования осуществляется через проведение аукционов, информации в открытых источниках крайне мало, чтобы учесть все необходимые для определения стоимости ценообразующие факторы. Таким образом, для оценки дебиторской задолженности сравнительный подход практически не используется.

Последовательность действий при определении рыночной стоимости дебиторской задолженности в рамках доходного подхода следующая:

- Определяется полная сумма задолженности по договору на дату оценки, включая сумму основного долга, начисленные проценты, штрафы, неустойки.
- Определяются планируемые источники погашения задолженности.
- Определяются плановые сроки погашения задолженности.

- Определяются расходы, необходимые на истребование задолженности.
- Чистые доходы (за вычетом расходов) дисконтируются на дату оценки.

На практике оценщики чаще всего оценивают дебиторскую задолженность в двух случаях:

1. Оценка бизнеса компании-кредитора. В данном случае дебиторская задолженность рассматривается как часть активов, в составе бизнеса оцениваемого предприятия. Дебиторская задолженность рассматривается как массив (без вычленения обязательства по каждому договору в отдельности из бизнеса в целом), т.к. оценка дебиторской задолженности в отрыве от единого бизнеса не учитывает общих тенденций функционирования предприятия. Вся дебиторская задолженность ранжируется по критериям, позволяющим классифицировать дебиторскую задолженность. Далее каждая группа дебиторской задолженности оценивается исходя из ее оборота и финансового состояния компании-дебитора (при наличии в распоряжении оценщика данной информации).

2. Оценка прав требования по дебиторской задолженности как самостоятельного актива для продажи. Решение такой задачи требует тщательного изучения правовых аспектов возникновения и специфических особенностей оцениваемых прав.

Расшифровка строки «Дебиторская задолженность» рассматриваемой компании представлена в таблице 7, в ней отражены активы на сумму 1735 тыс. рублей.

Таблица 7 – Расшифровка статьи «Дебиторская задолженность» на 31.12.2018.

Наименование дебитора	Сумма задолженности, тыс.руб.	Причина возникновения задолженности (операционная, инвестиционная, финансовая)	Характеристика задолженности (безнадежная, просроченная, текущая)
АО «ДПД РУС»	1010	операционная	текущая
ООО «ПЭК»	48	операционная	текущая
ООО «СДЭК ГЛОБАЛ»	20	операционная	текущая
ООО «ДОСТАВКА КЛАБ»	530	операционная	текущая
ООО «ИНТЕЛ СЕРВИС»	100	операционная	текущая
ФГУП «ПОЧТА РОССИИ»	37	операционная	текущая

Суть методики оценки дебиторской задолженности сводится к определению безнадежных дебиторов и уменьшению балансовой стоимости на данную величину, а также приведению к нынешней стоимости будущих платежей по дебиторской задолженности.

Согласно данным на дату оценки безнадежной задолженности не выявлено.

Далее проведем анализ дебиторской задолженности. Для начала сравним изменения дебиторской задолженности и выручки. Итог сравнения можно увидеть в таблице 8.

Таблица 8 – Сравнение роста дебиторской задолженности и выручки

Показатель	2017 год	2018 год	Прирост
Дебиторская задолженность	61 тыс. руб.	1735 тыс. руб.	+2744%
Выручка	6863 тыс. руб.	5743 тыс. руб.	-16%

Сравнительный анализ в таблице 8 показал, что дебиторская задолженность выросла в 28 раз, а выручка упала 1,19 раза, что означает неоправданный рост дебиторской задолженности. Рост задолженности не связан с изменением суммы выручки.

Продолжая анализ дебиторской задолженности, из приложения Б видно, что большую часть, а именно 92%, от всей дебиторской задолженности составляют расчеты с покупателями и заказчиками. Для интернет – магазина эта ситуация считается нормальной, потому что клиентов/покупателей очень много. Следствием практически каждого заказа является дебиторская задолженность, потому что пока груз доставляется клиенту, покупатель числится как дебитор компании. При получении груза, клиент оплачивает покупку, благодаря функции наложенного платежа у транспортной компании. А уже потом транспортная компания переводит деньги отправителю, то есть интернет-магазину, и дебиторская задолженность списывается.

Рассмотрим детальнее дебиторскую задолженность, образовавшуюся по расчетам с покупателями и заказчиками. В таблице 9 представлены задолженности контрагентов компании.

Таблица 9 – Дебиторская задолженность контрагентов компании

Показатель	На конец 2018		На конец 2017		Темп прироста, %
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	
Расчеты с покупателями и заказчиками	1745	100	61	100	+2808,3
АО «ДПД РУС»	1010	57,9	46	75	+2144,4
ООО «ПЭК»	48	2,8	-	-	-
ООО «СДЭК ГЛОБАЛ»	20	1,15	-	-	-
ООО «ДОСТАВКА КЛАБ»	530	30,4	14	23,3	+3685
ООО «ИНТЕЛ СЕРВИС»	100	5,7	-	-	-
ФГУП «ПОЧТА РОССИИ»	37	2,05	1	1,7	+3600

В приведенной таблице можно заметить, что суммы дебиторской задолженности выросли в огромном количестве у всех контрагентов, что логично и оправдано развитием компании.

Самая большая задолженность у контрагента АО «ДПД РУС». Это оправдано тем, что данная транспортная компания возит, во – первых, по всей стране, во – вторых, мелко- и крупногабаритный груз, в – третьих, достаточно дешево. На втором месте идет ООО «Доставка клуб». Данная транспортная компания осуществляет доставки только по Москве и Санкт-Петербургу, но зато сразу на следующий день, что очень удобно для интернет – магазина. Плюсом данной транспортной компании является собственные склады. Остальные транспортные компании такого преимущества не имеют.

Анализируя дебиторскую задолженность, компания высчитывает ряд определенных показателей. Формулы четырех показателей мы уже

рассматривали в первой главе. Первым показателем является коэффициент оборачиваемости оборотных активов:

$$\text{Кодз(за 2018 год)} = \frac{\text{ЧДр}}{\text{Дз}} = \frac{5743}{3158} = 1.81 \text{ (оборотов, раз)}$$

Следующим показателем является коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$\text{Ппдз(за 2018 год)} = \frac{5743}{(61+1735)*0,5} = 6,4 \text{ раз}$$

$$\text{Длительность оборота ДЗ} = \frac{360}{6,4} = 56,29 \text{ дней}$$

Полученный результат показывает, что оборот дебиторской задолженности замедлился, и на конец 2018 компании необходимо в среднем 56,29 дня для получения оплаты за проданную продукцию.

После считается удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов. Берем средние значения дебиторской задолженности и оборотных активов за анализируемый период:

$$\text{УВдз} = \frac{\text{ДЗ}}{\text{ОА}} * 100\% = \frac{1735}{4458} * 100\% = 38,9\%$$

Удельный вес дебиторской задолженности составляет 38,9%. Чем выше этот показатель, тем менее мобильна структура имущества организации.

После выполненного анализа, можно смело говорить, что у компании большие проблемы с дебиторской задолженностью, которые нужно срочно решать и применять методы для истребования задолженности.

Бывают случаи, когда истребовать дебиторскую задолженность очень сложно. Например, когда доставка клиенту нужна в какой-нибудь удаленный населенный пункт, куда, во-первых, ездят не все транспортные компании, а,

во-вторых, нет функции наложенного платежа. В таком случае, с клиентом договариваются, что при получении товара он переведет деньги либо на эквайринг, либо на карту руководителя компании, либо на расчетный счет, но не все люди оказываются честными. На данный момент у компании три подобных случая, и для решения проблемы клиентам были отправлены досудебные претензии.

После анализа дебиторской задолженности, компания приступает к анализу кредиторской задолженности. Из таблицы 10 видно, что сумма кредиторской задолженности за год увеличилась в 2,6 раз. Большую часть кредиторской задолженности, а именно 79,7%, составляют расчеты с поставщиками и подрядчиками. Рассмотрим детально долги ООО «Биурс Инжиниринг» перед каждым поставщиком. Данные приведем в таблице 10.

Таблица 10 – Кредиторская задолженность компании по расчетам с поставщиками

Показатель	На конец 2018		На конец 2017		Темп прироста, %
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	4096	100	1539	100	+166,1
ООО «Неотрен»	1530	37,3	430	27,9	+455,8
ООО «Джей Эс»	210	5,1	34	2,2	+517,6
ООО «Дендер Дроп»	116	2,9	40	2,6	+190
ООО «СОУЛ ФИТ»	1700	41,5	820	53,3	+107
Hasttings	540	13,2	215	14	+151,2

Из приведенной таблицы видно, что с развитием компании за год отгрузки товаров у всех поставщиков существенно увеличились, что соответственно повлияло на сумму кредиторской задолженности. Самое большое количество отгрузок было произведено со склада ООО «СОУЛ ФИТ», а меньше всего из ООО «Джей Эс» и из ООО «Дендер Дроп». Это

объясняется тем, что со всеми поставщиками заключены договоры на разных условиях.

Далее в анализе кредиторской задолженности оцениваются два важнейших показателя, о которых также говорилось в первой главе.

Сейчас рассчитаем показатель финансовой независимости:

$$K_c = \frac{CK}{ЗК} = \frac{362}{4096} = 0,09$$

Этот коэффициент показывает, что всего 0,09 часть долгов оплачена за счет собственных средств.

Далее рассчитаем показатель финансовой зависимости:

$$K_z(\text{за 2017 год}) = \frac{ЗК}{А} = \frac{1539}{1858} = 0,83$$

$$K_z(\text{за 2018 год}) = \frac{4096}{4459} = 0,92$$

Из расчетов можно сделать вывод, что доля активов, приобретенных за счет кредиторов, увеличилась.

Результат вычислений следующего коэффициента покажет рентабельность заемных средств.

$$K_p = \frac{Пч}{КЗ} = \frac{44}{3546} = 0,012$$

Рентабельность кредиторской задолженности составляет всего 0,012%, что является очень низким показателем для компании.

Последним показателем для анализа кредиторской задолженности является коэффициент ее оборачиваемости.

$$\text{Ko(за 2018 год)} = \frac{B}{0,5(K3н + K3к)} = \frac{5743}{0,5(1419 + 3546)} = 2,3$$

Из вычислений видно, что в компании снизилась скорость оборачиваемости кредиторской задолженности в 4,2 раза.

Однако, для полного анализа кредиторской задолженности предприятия данных показателей мало, поэтому рассчитаем три коэффициента ликвидности.

1) Коэффициент текущей ликвидности или Коэффициент покрытия или Коэффициент общей ликвидности – финансовый коэффициент, равный отношению текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Источником данных служит бухгалтерский баланс компании (форма № 1). Коэффициент отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность предприятия. Нормальным считается значение коэффициента от 1,5 до 2,5 в зависимости от отрасли. [16, с.128]

Коэффициент рассчитывается по формуле:

Коэффициент текущей ликвидности = Оборотные активы, без учета долгосрочной дебиторской задолженности / Краткосрочные обязательства

$$\text{Ктл(за 2017 год)} = \frac{1858}{1419 + 120} = 1,2$$

$$\text{Ктл(за 2018 год)} = \frac{4459}{3546 + 550} = 1,08$$

Из вычислений видно, что за год показатель коэффициента снизился, что означает снижение уровня платежеспособности компании.

2) Коэффициент быстрой (срочной ликвидности) означает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт оборотных активов, но в отличие от коэффициента текущей ликвидности, здесь включаются только высоко – и средне ликвидные текущие активы. [17, с.256] Считается данный коэффициент по формуле:

Коэффициент быстрой ликвидности = (Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения + Краткосрочная дебиторская задолженность) / Краткосрочные обязательства

$$\text{Кбл(за 2017 год)} = \frac{61 + 9}{1419 + 120} = 0,05$$

$$\text{Кбл(за 2018 год)} = \frac{1735 + 38}{3546 + 550} = 0,4$$

Нормальным считается значение коэффициента более 0,8. Из вычислений видно, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности не полностью покрывают текущие долги организации.

3) Коэффициент абсолютной ликвидности - финансовый коэффициент, который получают делением денежных средств и краткосрочных финансовых вложений на краткосрочные обязательства. Вычисляется по формуле:

Коэффициент абсолютной ликвидности = (Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения) / Текущие обязательства [18, с.458]

$$\text{Кабл(за 2017 год)} = \frac{9}{1419 + 120} = 0,006$$

$$\text{Кабл(за 2018 год)} = \frac{38}{3546 + 550} = 0,09$$

Нормальным считается значение коэффициента более 0,2. Из вычислений по данному коэффициенту видно, что увеличилась доля кредиторской задолженности, которую компания может погасить в кратчайшие сроки.

Далее сопоставим удельный вес дебиторской и кредиторской задолженностей за два года. Данные представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Удельный вес задолженностей

Показатели	Удельный вес, %	
	2017 год	2018 год
Дебиторская задолженность	3,2	38,9
Кредиторская задолженность	92,2	86,6

Из таблицы 11 видно, что удельный вес дебиторской задолженной увеличился на 35,7 единиц, а удельный вес кредиторской задолженности, наоборот, уменьшился на 5,6 единиц. Изменения данных показателей в такой зависимости является хорошим показателем для компании.

Для полного анализа задолженностей сравним длительность оборота и оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженностей, и делают соотношения задолженностей. Данные представлены в таблице 12 и 13 соответственно.

Таблица 12 – Длительность оборота и оборачиваемость задолженностей

Показатель	Длительность оборота	Оборачиваемость
Дебиторская задолженность	56,25 дней	6,4 раз
Кредиторская задолженность	156 дней	2,3 раза

С одной стороны, кредиторская задолженность оборачивается медленней, чем дебиторская, что является хорошим показателем для компании, но из – за больших сумм кредиторской задолженности, суммы дебиторской не успевают ее покрывать.

Таблица 13 - Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности

Показатель	Конец 2017 года	Конец 2018 года
Дебиторская задолженность краткосрочная, всего, тыс. руб.	61	1735
Кредиторская задолженность краткосрочная, всего, тыс. руб.	1419	3546
Разница показателей, тыс. руб. (стр. 1 - стр. 2)	-1358	-1811
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (стр. 1 / стр. 2)	0.04	0,48

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в организации не превышает 1,0, т.е. дебиторская задолженность не покрывает кредиторскую. Из данных таблицы 13 видно, что с одной стороны кредиторская задолженность оборачивается медленней, чем дебиторская, но из – за больших сумм кредиторской задолженности, она полностью не покрывается краткосрочной дебиторской задолженностью, что является отрицательным фактором, который говорит о невозможности организации расплатиться со своими кредиторами без привлечения дополнительных источников финансирования.

2.4 Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностями, применяемые в ООО «Биурс Инжиниринг».

Работа с дебиторской задолженностью — это целый процесс последовательных действий, в которых в той или иной степени, участвует весь менеджмент предприятия и последовательно включает в себя следующие этапы:

1. Установление кредитной политики предприятия;

На данном этапе предприятие само определяет допустимый размер дебиторской задолженности, как в целом, так и по каждому клиенту отдельно. В ООО «Биурс Инжиниринг» допустимый размер не установлен.

2. Знакомство с клиентом;

Общение с клиентом происходит только по телефону, поэтому сложно понять на сколько платежеспособным он окажется.

3. Оформление договорных отношений;

По желанию клиента можно оформить договор, но таких случаев за историю работы компании было немного.

4. Исполнение своих обязательств;

На этом этапе товар передается в доставку.

5. Контроль исполнения обязательств клиентом;

Транспортные компании присылают деньги и отчет по каждому заказу, благодаря чему компания узнает об оплате заказа.

6. Досудебное урегулирование спора;

Если деньги не были перечислены, применяются методы истребования задолженностей.

7. Рассмотрение спора в суде;

8. Исполнительное производство. [19, с.14]

За историю работы предприятия не было ни одного судебного спора.

Далее обратимся к выводам проведенного анализа задолженностей. Если сравнить оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, то можно заметить, что кредиторская задолженность оборачивается быстрее. В таком случае в течение определенного периода долги дебиторов превращаются в денежные средства, через более длительные временные интервалы, чем интервалы, когда предприятию необходимы денежные средства для своевременной уплаты долгов кредиторам. Соответственно возникает недостаток денежных средств в обороте, сопровождающийся необходимостью привлечения дополнительных источников финансирования.

Таким образом, оценка влияния балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия должна осуществляться с учетом уровня платежеспособности и соответствия периодичности превращения дебиторской задолженности в денежные средства периодичности погашения кредиторской задолженности. [20, с.258]

По существу, выручка от продаж является единственным средством для погашения всех видов кредиторской задолженности. Ее поступление определяет возможности предприятия по погашению долгов кредиторам. Вся дебиторская задолженность формируется как долги покупателей. Установление с покупателями таких договорных отношений, которые обеспечивают своевременное и достаточное поступление средств для

осуществления платежей кредиторам – главная задача управления движением дебиторской задолженности. [21, с.134]

Так как товар сначала отправляется покупателю, а оплата за него поступает через транспортную компанию, деньги магазин получает только в определенный день, прописанный в договоре с транспортной компанией.

Для ускорения получения хотя бы части денежных средств или вообще избежание отказа клиента от заказа берут предоплату в размере 50%. Но этот способ применяется только для отправки груза в регионы.

Управление движением кредиторской задолженности – это установление таких договорных взаимоотношений с поставщиками, которые ставят сроки и размеры платежей предприятия последним в зависимости от поступления денежных средств от покупателей. [22, с.45]

Следовательно, практически речь идет об одновременном управлении движением как дебиторской, так и кредиторской задолженности. Практическое осуществление такого управления предполагает наличие информации о реальном состоянии дебиторской и кредиторской задолженности и их оборачиваемости. Речь идет об оценке движения в данном периоде. Поэтому в качестве исходных данных для такой оценки должны быть приняты долги, относящиеся именно к этому периоду. Иными словами, из балансовых остатков задолженности надо исключить долгосрочную и просроченную, т.е. те элементы долгов, превращение которых в денежные средства относятся к другим временным периодам. Оставшаяся после этого часть дебиторской и кредиторской задолженности есть основа для оценки периодичности поступления долгов покупателей, достаточного погашения кредиторской задолженности, а также балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на конец периода при

условии их оборачиваемости в соответствии с договорными условиями или установленным порядком расчетов. [23, с.259]

Все это позволяет ответить на вопрос, обеспечивают ли договорные условия расчетов с покупателями и поставщиками потребность предприятия в денежных средствах и достаточный уровень его платежеспособности.

3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЯМИ В ООО «БИУРС ИНЖИНИРИНГ»

3.1 Проблемы и узкие места в управлении дебиторской и кредиторской задолженностями в ООО «Биурс Инжиниринг»

В любой сфере деятельности есть проблемы и узкие места. Дебиторская и кредиторская задолженности не исключение.

Первой проблемой в ООО «Биурс Инжиниринг», о которой уже говорилось выше, является постоянная нехватка денег у компании для погашения кредиторской задолженности. Хотя кредиторская задолженность оборачивается медленней, чем дебиторская, но из – за больших сумм кредиторской задолженности, она полностью не покрывается краткосрочной дебиторской задолженностью.

Другой проблемой является получение дебиторской задолженности. Клиентов у компании много, но получение от них денег происходит через транспортные компании с помощью функции наложенного платежа. В оговоренные сроки компания присылает деньги на счет вместе с отчетом, где прописано сколько денег получено по каждому заказу. Это стандартная процедура. Однако, бывают случаи, когда заказ нужно доставить в небольшое поселение, где функция наложенного платежа отсутствует. Тогда с клиентом договариваются, что при получении он оплатит либо на карту руководителя компании, либо на эквайринг. К сожалению, не все люди оказываются честными.

В процессе своей деятельности «Биурс Инжиниринг» постоянно пользуется услугами только двух транспортных компаний, одна для доставок по Москве и Санкт-Петербургу, другая для отправки в регионы. Однако, если необходимо отправить груз в удаленные места, куда основная транспортная

компания не ездит, приходится пользоваться услугами других транспортных компаний, с которыми работа не налажена, поэтому приходится долго ждать перевода наложенного платежа (дебиторской задолженности).

Следующей проблемой являются каждодневные отгрузки со складов, которые возможны только после оплат задолженностей за предыдущие отгрузки. Но из – за того, что в конце недели на счету у компании не остается средств, нет возможности оплатить задолженности, чтобы в начале недели все отгрузки прошли без проблем.

У ООО «Биурс Инжиниринг» с каждым поставщиком заключен договор на разных условиях. Рассмотрим условия с некоторыми поставщиками отдельно.

Самым выгодным договором для компании является договор с ООО «СОУЛ ФИТ», потому что отгружать без предоплаты можно на сумму 2 млн руб. Безусловно, как только на счету у компании появляются деньги, она сразу переводит их на счет «СОУЛ ФИТа», тем самым уменьшая сумму кредиторской задолженности. К сожалению, подобная ситуация происходит редко. Минусом данного договора являются последствия совершенных отгрузок на огромную сумму, которую разом оплатить для такой компании тяжело. Но в «Биурс Инжиниринге» выработана схема, что компания старается оплачивать долги раз в две недели точно, чтобы не допускать огромную сумму кредиторской задолженности.

С ООО «Джей ЭС» договор заключен на более сложных условиях: отгружать можно без оплаты в течение недели, но на сумму не более 300 тыс. руб. Потому в начале недели всегда проблемы с отгрузками с данного склада.

Со складом ООО «Дендер Дроп» и Hasstings также тяжело работать, потому что они не отгружают авансом, только по полной оплате счета за необходимый товар.

Однако, как бы не были тяжелы условия договора, компания более-менее справляется с оплатой и отгружает с каждого склада.

Еще одна постоянная проблема компании – это кредиторская задолженность перед сотрудниками и перед арендодателями офиса.

Также проблемы возникают при отказе клиента от товара. Во-первых, компания терпит убытки и у нее растет сумма кредиторской задолженности при оплате услуг курьерам и транспортным компаниям. А во-вторых, при попытке вернуть товар на склад поставщику, груз сначала проходит проверку в сервисе, где выносится конечный результат – правда ли тренажер неисправен или остались ли следы сборки. Поэтому часто происходят ситуации, когда возврат на склад готовы принять, но только при переводе его в уценку, то есть полученную разницу требуется оплатить компании, из – за этого тоже растут долги компании.

3.2 Рекомендации по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженностями в ООО «Биурс Инжиниринг»

Безусловно, все указанные в пункте 3.1. проблемы требуют решения. Однако на практике их применить не так просто. Рассмотрим все проблемы по порядку.

Для решения первой проблемы с постоянной нехваткой денег у компании на счете для погашения кредиторской задолженности, необходимо провести ряд операций для улучшения управления дебиторской задолженности. Например, для увеличения продаж необходимо проведения различных акций и предложения скидок, которые могут заинтересовать клиентов. Например, при предоплате в размере 100%, можно делать небольшую скидку на покупку.

Также для снижения риска появления безнадежной дебиторской задолженности можно начать выдавать кредиты/рассрочки покупателям, а именно - начать сотрудничать с банком, который имеет право выдавать кредиты, и с помощью него продавать товары в кредит. Тем самым, мы сможем увеличить объем продаж благодаря привлечению клиентов с возможностью покупки только с низким средним чеком. Также при данном сотрудничестве мы сразу будем получать дебиторскую задолженность.

Также необходимо разработать и реализовать кредитную политику и политику взыскания дебиторской задолженности, которые вместе позволяют уничтожить барьеры между маркетинговой и финансовой сферами. Так, например, эффективная обработка заявок на продажу товара в значительной мере влияет на объемы продаж и степень удовлетворения покупателей.

Вообще кредитная политика может оказать колоссальное влияние на объем продаж. Однако облегчать условия кредитования необходимо до тех пор, пока рентабельность продаж на таких условиях превышает дополнительные издержки по дебиторской задолженности. Последующее рассуждение будет основано из допущения, что фирма не несет различных издержек, которые возникают вследствие увеличения вероятности потерь фирмы по безнадежным долгам, вследствие расширения департамента кредитования, объема конторской работы по проверке дополнительных счетов и обслуживания дополнительных дебиторских задолженностей. Следует учитывать альтернативные издержки, связанные с тратой определённых сумм на накопление дополнительной дебиторской задолженности, хотя их можно направить на другие нужды. Дополнительная дебиторская задолженность является результатом, во-первых, увеличения объема продаж, а, во-вторых, увеличения среднего срока взыскания счетов дебиторов. [24, с.369]

Для корректной работы необходимо принять оптимальное решение. Чтобы правильно оценить экономический эффект от облегчения условий, на которых предоставляется кредит, необходимо знать показатель рентабельности дополнительных объемов продаж, показатель увеличения спроса связи с ослаблением условий кредита, увеличение срока взыскания задолженности и показатель требуемой доходности инвестируемого капитала.

Рассмотрим пример. Предположим, что компания продает товар за 10 руб., 8 руб. из которых составляют переменные издержки. Следовательно, прибыль на каждый дополнительно проданный товар $10 - 8 = 2$ руб. В настоящее время ежегодный объем продаж фирмы составляет 2,4 млн. Так как увеличение данного показателя не предвидится, то в данном случае необходимо ослабевать политику кредитования, увеличив период взыскания задолженности с месяца до двух. По расчетам экспертов это приведет к увеличению продаж на 25%, т.е. продажи в кредит вырастут до 3 млн. Цена товара изменяться не будет, соответственно для увеличения продаж на 600 тыс, компании необходимо будет продавать товаров в год на 60 тыс. единиц больше. Альтернативные издержки в данном случае составят 20% (до уплаты налогов). При увеличении объема продаж на 600 тыс. и при этом коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности новых покупателей 6 раз в год (12 месяцев, деленные на средний показатель периода взыскания задолженностей, т.е. 2 месяца), дополнительная дебиторская задолженность составит $600000 / 6 = 100000$ руб. В связи с этим появляются дополнительные переменные издержки. В нашем примере издержки составляют 0,8 руб. Из этого следует, что дополнительная сумма инвестиций в дебиторскую задолженность составит $0,8 * 100000 = 80000$ руб.

Далее проведем расчеты:

1) Прибыль от дополнительных объемов продаж = (прибыли на единицу продукции)*(количество дополнительно проданных единиц продукции)

$$2*600000=120000 \text{ руб.}$$

2) Дополнительная дебиторская задолженность = (выручка от дополнительных продаж)/(коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности)

$$600000/6=100000 \text{ руб.}$$

3) Инвестиции в дополнительную дебиторскую задолженность = (переменные издержки на единицу продукции/продажная цена единицы продукции)* (дополнительная дебиторская задолженность)

$$0,8*100000=80000 \text{ руб.}$$

4) Требуемая прибыль от дополнительных инвестиций (до уплаты налогов) = (альтернативные издержки)* (инвестиции в дополнительную дебиторскую задолженность)

$$0,2*80000=16000 \text{ руб.}$$

Из вычислений видно, что прибыль от дополнительных продаж явно превышает показатель необходимой прибыли от дополнительных инвестиций в дебиторскую задолженность, из чего следует, что необходимо облегчить условия кредита.

Из представленного примера, можно сделать вывод, что подобным способом можно определить оптимальную кредитную политику компании в ослаблении правил предоставляемых кредитов, т.е. ослабевать можно до того момента, пока предельная прибыль от дополнительных объемов продаж не сравняется с прибылью от инвестируемого капитала с требуемой доходностью в дебиторскую задолженность.

Однако все равно существует общий риск фирмы, который отражается в усилении колебаний ожидаемого потока денежных средств компании. [25, с.125]

Следующая проблема, требующая решения – это невозможность отправить груз с наложенным платежом, я бы советовала вообще не отправлять заказы подобным образом, с надеждой, что клиент окажется честным и все же оплатит, после получения товара. Предлагаю предоставить клиенту возможность оплатить товар перед отправкой, чтоб, во-первых, в кратчайшие сроки получить деньги с заказа, а во-вторых, быть уверенным, что клиент дождет свой товар, тем самым убережет себя от лишних расходов на оплату услуг транспортных компаний и от возможности появления безнадежной дебиторской задолженности. А уж если такая ситуация произошла, то в процедуру взыскания дебиторской задолженности включаются телефонные звонки, отправки писем, личное посещение должника или мероприятий юридического характера.

Для решения проблемы с неосновными транспортными компаниями я бы посоветовала заключить с ними договор, а не отправлять как физическое лицо. Так будет и дешевле, и будет точная дата, когда будет переведен наложенный платеж. Таким образом, будет сразу видно, как управлять дебиторской задолженностью.

Для решения проблем с кредиторской задолженностью по расчетам с поставщиками, я бы порекомендовала взять на контроль погашение дебиторской задолженности. Так как компания находится на стадии развития, и ей постоянно необходимо переводить деньги поставщикам, денежные средства на счету не задерживаются, поэтому для ускорения оборота денежных средств, нужно заключать договора с транспортными компаниями на условиях, чтобы наложенный платеж переводили хотя бы

раза два в неделю. Тем самым, на счет компании деньги будут приходить постоянно, и их отсутствие не будет тормозит деятельность предприятия.

Минимизировать отказ клиента от заказа можно путем обзвона клиента за день доставки, для уточнения информации нужен ли ему еще товар и стоит ли курьеру ехать.

Безусловно для доставок по регионам эту проблему не решить, потому что груз может уже долго находиться в пути, и при отказе клиента все равно придется оплачивать курьерские услуги.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе работы было наглядно доказано, что тема анализа и управления дебиторской и кредиторской задолженностями очень актуальна. Так как благодаря грамотному управлению, что включает в себя постоянный контроль за задолженностями, можно спасти компанию от банкротства.

В заключении работы следует отметить, что на основании приведенных теоретических знаний и выполненных анализов на предприятии, можно сделать вывод о том, что действительно тема грамотного управления дебиторской и кредиторской задолженностями очень важна для предприятия, потому что абсолютная любая деятельность зависит размера и скорости оборота денежных средств.

В рамках данной работы были отражены теоретические аспекты о дебиторской и кредиторской задолженностях, конкретно были представлены теоретические знания о понятиях и видах задолженностей, о приеме к учету, инвентаризации и списании задолженностей и о методах оценки и анализа задолженностей. Вторая глава помогает увидеть теоретические знания на практике, а именно на примере предприятия ООО «Биурс Инжиниринг». Была представлена экономическая характеристика предприятия, было отражено какие виды задолженностей присутствуют у компании, были проведены анализ и оценка задолженностей, а также разобраны методы управления. А в третьей главе представлены проблемы и узкие места задолженностей на предприятии, и рассмотрены предложения по их решениям.

В процессе работы была достигнута цель, а именно – было проведено углубление, систематизация и интеграция теоретических знаний и практических навыков по направлению подготовки; развитие умения критически оценивать и обобщать теоретические положения; применение

полученных знаний при решении прикладных задач. Также были выполнены обозначенные в введении задачи работы, конкретно:

- 1) Были изучены теоретические аспекты дебиторской и кредиторской задолженности
- 2) Проведена оценка задолженностей на предприятии
- 3) Проведен анализ задолженностей на предприятии
- 4) Сделаны выводы по исследованию и сформулировать рекомендации для решения выявленных проблем

Анализ предприятия показал, что у компании большие проблемы с задолженностями. Хотя дебиторская задолженность и оборачивается быстрее кредиторской, но сумма ее меньше, из-за чего страдает финансовое состояние компании. Показатели ликвидности компании также очень малы, коэффициенты финансовой независимости показывают, что компания сильно зависима от заемных средств.

Указанные в третьей главы рекомендации по управлению задолженностями необходимо как можно скорее реализовывать в ООО «Биурс Инжиниринг».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 18.12.2006 N 230-ФЗ (с изменениями и дополнениями на 01.10.2016-М.: Юрид.лит.,2016- 928с.
2. Федеральный закон от 06.12.2016 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. 2016. – 985с.
4. Положение о Правилах введения бухгалтерского учета, расположенного на территории РФ (утв. ЦБ РФ 26.03.2007 № 302-П).
5. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Учебное пособие / Абрютин М.С., Грачёв А.В. -М.: Дело, 2016. –556с.
6. Алексеева Г.И. Роль системы внутреннего аудита расчетов в управлении дебиторской задолженностью // Бухгалтерский учет. 2014. № 2. С. 17-23.
7. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие для вузов / под ред. Н.П. Любушина - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2015 - 152 с.
8. Аудит: учебник / под ред. В.И. Подольского. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, Аудит, 2016. 583 с.
9. Бабаев Ю.А., Петров А.М. под ред. Бабаева Ю.А. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности: учебно-практическое пособие. - М.: ТК Велби; Изд-во Проспект, 2016- 409с.
- 10.Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент.: ИНФРА - М.2015.- 97с.
- 11.Баханькова Е.Р. Аудит: учебное пособие / Е. Р. Баханькова - М.: РИОР, 2016 - 348с.
- 12.Богатая И.Н. Аудит: учебное пособие - М.: Омега - Л, 2017 - 276 с.
- 13.Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. 5- еизд. доп. и перераб. М.: Институт новой экономики, 2015.-1003с.
- 14.Бровкина Н.Д. Аудит: учебник / под ред. Н. Д. Бровкиной. М.: Финансы и статистика, 2015. 322 с.

- 15.Бычкова С.М. Аудит: учебное пособие - М.: ТК Велби, Проспект, 2015-283 с.
- 16.Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л.Т. Гиляровская - М.: Проспект, 2015 - 360с.
- 17.Дж. К. Ван Хорн, Дж. М. Вахович(мл.) Основы финансового менеджмента, 2015 – 1000с.
- 18.Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - М.: ДИС, 2016. 254 с.
- 19.Ерофеева В.А. Аудит: учебное пособие - М.: Омега - Л, 2017 - 252 с.
- 20.Ефимова, О.В. Финансовый анализ. – 4-е изд., перераб. и доп. О.В. Ефимова. - М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2016. – 631с. 86
- 21.Захарьин В.Р. Расчеты с контрагентами - бухгалтерский учет и аудит учебное пособие - М.: Налоговый вестник, 2016 - 356с.
- 22.Ивашкевич В.Б.. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. - М.: Бухгалтерский учет, 2015. – 114с.
- 23.Ковалев В. В. Финансовая отчетность и её анализ : учеб. пособие / В.В. Ковалев. - М.: ТК Велби, Проспект, 2015. 347 с.
- 24.Ковалев В.В.. Введение в финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2015. –767с.
- 25.Комаха А. Эффективное управление дебиторской задолженностью. Режим доступа.2014.- 120с. 7. Малкина О.Ю. Управление задолженностью: стратегии взыскания долгов / О.Ю. Малкина. -М., 2015. –208с.
- 26.Любушин Н.П. Анализ финансовой отчетности учебное пособие - М.: ДИС, 2016. 271 с.
- 27.Малка Е. В. Внутренний контроль дебиторской задолженности в коммерческой организации: теория и практика // Международный бухгалтерский учет. 2016. № 6. С. 35-44
- 28.Мездриков Ю.В. Аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью//Экономический анализ: 2017.- С.35-37.

29. Миронова О. А. Аудит: теория и методология: учебное пособие / О. А. Миронова, М.А. Азарская - М.: Омега - Л, 2015 - 258 с.
30. Никулина Л.Н. Инвентаризация расчетов // Бухгалтер и закон. 2016. № 4. С. 32-41.
31. Парушина Н.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия - М.: Финансы и статистика, 2015. 256 с.
32. Пожидаева Т.А. Практикум по анализу финансовой отчетности: учебное пособие / Т.А. Пожидаева. Н.Ф. Щербакова. - М.: Финансы и статистика, 2016. 256 с.
33. Порватов. Б. Взыскание задолженности по исполнительному листу. Теория и практика. 2018 год. 345 с.
34. Ришар М.Д. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия учебное пособие - М.: Аудит, 2017 - 357с.
35. Рогуленко Т.М. Аудит: учебник для студентов высшего профессионального образования / Т. М. Рогуленко, С.В. Пономарева - М.: Кнорус, 2016 - 264с.
36. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2015 - 512 с.
37. Списание дебиторской и кредиторской задолженности. Особенности бухгалтерского и налогового учета: URL: <http://www.klerk.ru> (дата обращения: 15.05.2015).
38. Справочная правовая система «Консультант +».
39. Суворова С. В. Аудит в торговых организациях // Аудиторские ведомости. 2015. № 2. С. 29-38.
40. Тихонова Е.П. Дебиторская и кредиторская задолженность. - М., 2014.- 396 с.
41. Филина Ф.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. Острые вопросы налогообложения. - М., 2014.- 236 с.

42. Чуев И.Н. Аудит в розничной торговле / И.Н. Чуев - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2016 - 368с.
43. Шеремет А.Д. Аудит: учебник для студентов вузов по экономическим специальностям и направлениям / А.Д. Шеремет - М.: ИНФРА- 2015 - 289с.
44. Шеремет А.Д. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.Д. Шеремет - М.: ПРИОР, 2017 - 253с.
45. Шредер Н.Г. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие / Н.Г. Шредер. - М.:Альфа-Пресс, 2014. 563 с.
46. Экономический анализ в торговле: учебное пособие / под ред. М.И. Баканова. - М.: Финансы и статистика, 2016 . 400 с.
47. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений / под ред. С.В. Барнгольц, Г.М. Тация. - М.: Финансы и статистика, 2014. 256 с.
48. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор специальных решений, финансовое прогнозирование / под ред. М.И. Баканова, А.Д. Шеремета. - М.: Финансы и статистика, 2015. 358 с.
49. Яровая Р.Ж. Учет залоговой тары в розничной торговле // Аудиторские ведомости. 2015. № 1. С. 14-21.
50. Яшкин М.В. Реструктуризация кредиторской задолженности или как уменьшить долги при отсутствии денежных средств // Финансовая газета. 2015. № 7. С. 37-52.
51. gaap.ru [Электронный ресурс]. – Электронные данные – Режим доступа : <http://gaap.ru/diary/>.
52. msfo.bl.by [Электронный ресурс]. – Электронные данные – Режим доступа : <http://msfo.bl.by/>.

ПРИЛОЖЕНИЕ А БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1110	-	-
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-
	Основные средства	1150	-	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-
	Итого по разделу I	1100	-	-
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Запасы	1210	2 616	1 785
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	59	2
	Дебиторская задолженность	1230	1 735	61
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	38	9
	Прочие оборотные активы	1260	10	-
	Итого по разделу II	1200	4 459	1 858
	БАЛАНС	1600	4 459	1 858
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	30	30
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	332	289
	Итого по разделу III	1300	362	319
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1410	-	-

	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1510	550	120
	Кредиторская задолженность	1520	3 546	1 419
	Доходы будущих периодов	1530	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-
	Итого по разделу V	1500	4 096	1 539
	БАЛАНС	1700	4 459	1 858

ПРИЛОЖЕНИЕ Б. НАЛИЧИЕ И ДВИЖЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

5. Дебиторская и кредиторская задолженность 5.1. Наличие и движение дебиторской задолженности

Наименование показателя	Код	Период	На начало года		Изменения за период								На конец периода		
			учтенная по условиям договора	величина резерва по сомнительным долгам	поступление		выбыло			перевод из долго- в краткосрочную задолженность	перевод из дебиторской в кредиторскую задолженность	перевод из кредиторской в дебиторскую задолженность	учтенная по условиям договора	величина резерва по сомнительным долгам	
					в результате хозяйственных операций (сумма долга по сделке, операции)	причитающиеся проценты, штрафы и иные начисления	погашение	списание на финансовый результат	восстановление резерва						
Долгосрочная дебиторская задолженность - всего	5501 5521	за 2018г. за 2017г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
в том числе:															
Расчеты с покупателями и заказчиками	5502 5522	за 2018г. за 2017г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Авансы выданные	5503 5523	за 2018г. за 2017г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Прочая	5504 5524	за 2018г. за 2017г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	5505 5525	за 2018г. за 2017г.	-	-	-	-	-	-	-	-	X	X	-	-	-
Краткосрочная дебиторская задолженность - всего	5510 5530	за 2018г. за 2017г.	60	-	9 783	-	(8 098)	-	-	-	-	-	1 745	-	-
в том числе:															
Расчеты с покупателями и заказчиками	5511 5531	за 2018г. за 2017г.	-	-	7 168	-	-5551267,85	-	-	-	-	-	1 617	-	-
Авансы выданные	5512 5532	за 2018г. за 2017г.	12	-	1 875	-	(1 834)	-	-	-	-	-	53	-	-
Прочая	5513 5533	за 2018г. за 2017г.	48	-	740	-	-712974,69	-	-	-	-	-	75	-	-
	5514 5534	за 2018г. за 2017г.	-	-	-	-	-	-	-	-	X	X	-	-	-
Итого	5500 5520	за 2018г. за 2017г.	60	-	9 783	-	(8 098)	-	-	X	X	X	1 745	-	-
			-	-	60	-	-	-	-	X	X	X	60	-	-

ПРИЛОЖЕНИЕ В. ПРОСРОЧЕННАЯ ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

5.2. Просроченная дебиторская задолженность

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2018 г.		На 31 декабря 2017 г.		На 31 декабря 2016 г.	
		учтенная по условиям договора	балансовая стоимость	учтенная по условиям договора	балансовая стоимость	учтенная по условиям договора	балансовая стоимость
Всего	5540	-	-	-	-	-	-
в том числе:							
расчеты с покупателями и заказчиками	5541	-	-	-	-	-	-
расчеты с поставщиками и заказчиками (в части авансовых платежей, предоплат)	5542	-	-	-	-	-	-
прочая	5543	-	-	-	-	-	-
	5544	-	-	-	-	-	-

ПРИЛОЖЕНИЕ Г. НАЛИЧИЕ И ДВИЖЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

5.3. Наличие и движение кредиторской задолженности

Наименование показателя	Код	Период	Остаток на начало года	Изменения за период							Остаток на конец периода
				поступление		выбыло		перевод из долго- в краткосрочную задолженность	перевод из дебиторской в кредиторскую задолженность	перевод из кредиторской в дебиторскую задолженность	
				в результате хозяйственных операций (сумма долга по сделке, операции)	причитающиеся проценты, штрафы и иные начисления	погашение	списание на финансовый результат				
Долгосрочная кредиторская задолженность - всего	5551 5571	за 2018г. за 2017г.	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -
в том числе:											
кредиты	5552 5572	за 2018г. за 2017г.	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -
займы	5553 5573	за 2018г. за 2017г.	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -
прочая	5554 5574	за 2018г. за 2017г.	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -
	5555 5575	за 2018г. за 2017г.	- -	- -	- -	- -	- -	- -	X X	X X	- -
Краткосрочная кредиторская задолженность - всего	5580 5580	за 2018г. за 2017г.	1 539 -	9 925 1 539	- -	(7 368) -	- -	- -	- -	- -	4 096 1 539
в том числе:											
расчеты с поставщиками и подрядчиками	5581 5581	за 2018г. за 2017г.	1 227 -	6 991 1 227	- -	(4 701) -	- -	- -	- -	- -	3 517 1 227
авансы полученные	5582 5582	за 2018г. за 2017г.	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -
расчеты по налогам и взносам	5583 5583	за 2018г. за 2017г.	147 -	2 184 147	- -	-2302 -	- -	- -	- -	- -	29 147
кредиты	5584 5584	за 2018г. за 2017г.	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -
займы	5585 5585	за 2018г. за 2017г.	120 -	750 120	- -	(320) -	- -	- -	- -	- -	550 120
прочая	5586 5586	за 2018г. за 2017г.	45 -	- 45	- -	(45) -	- -	- -	- -	- -	- 45
	5587 5587	за 2018г. за 2017г.	- -	- -	- -	- -	- -	- -	X X	X X	- -
Итого	5550 5570	за 2018г. за 2017г.	1 539 -	9 925 1 539	- -	(7 368) -	- -	X X	X X	X X	4 096 1 539

ПРИЛОЖЕНИЕ Д. ПРОСРОЧЕННАЯ КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

5.4. Просроченная кредиторская задолженность

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
Всего	5590	-	-	-
в том числе:				
расчеты с поставщиками и подрядчиками	5591	-	-	-
расчеты с покупателями и заказчиками	5592	-	-	-
прочая задолженность	5593	-	-	-
	5594	-	-	-