АКАДЕМИЯ ТРУДА И СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

УФИМСКИЙ ФИЛИАЛ

**ДИПЛОМНАЯ РАБОТА**

**тема: “СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ РАСЧЕТОВ»**

Выполнила: студентка 5 курса

факультета Финансы и кредит

заочного отделения

группы ГМФН -3

ТОРШИНА АННА ВЛАДИМИРОВНА

Преподаватель: к.э.н. Вишнинская Г.Н.

Уфа -2002

СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Введение  Глава 1 Характер состояния расчетов в Российской Федерации   * 1. Виды безналичных расчетов на предприятии   2. Законодательная и нормативная база регулирования дебиторской и кредиторской задолженности в Российской Федерации   3. Кризис неплатежей и его влияние на финансовое положение предприятия   Глава 2. Анализ структуры, динамики и причин неплатежей на  предприятии Месягутовский районный узел связи филиал ОАО «Башинформсвязь»  2.1. Анализ финансовой устойчивости предприятия  2.2. Анализ ликвидности предприятия  2.3. Анализ состава, структуры и динамики расчетов на  предприятии  2.4. Оценка финансовой устойчивости и влияние на нее  неплатежей предприятий  Глава 3. Совершенствование безналичных расчетов  3.1. Мероприятия по усовершенствованию расчетов  3.2. Стимулирование исполнения обязательств дебиторов  3.3. Оценка экономической эффективности предложенных  мероприятий  Заключение  Список использованной литературы  Приложения | 4  7  7  16  20  25  25  30  35  45  47  47  56  61  63  71  74 |
|  |  |

**ВВЕДЕНИЕ**

Современная экономика представляет собой широко разветвленную сеть сложных отношений входящих в нее хозяйствующих субъектов между собой. Основой этих взаимоотношений являются расчеты за поставленную продукцию, в процессе которых происходит удовлетворение взаимных требований и обязательств. В платежном обороте народного хозяйства расчеты за поставленные товарно-материальные ценности занимают наибольший удельный вес. Осуществляются эти расчеты преимущественно в безналичной форме.

Безналичные расчеты являются важным звеном кругооборота средств предприятия. Они ускоряют их движение, сокращают издержки обращения, увеличивают резервы для кредитования производственно-хозяйственной деятельности. Система безналичных расчетов включает в себя ряд элементов, совокупность которых характеризует их организацию. Это прежде всего: принципы организации безналичных расчетов, формы безналичных расчетов, условия и правила их применения, организация документооборота, взаимный и банковский контроль за движением средств, осуществлением расчетов. Важнейший принцип безналичных расчетов – контроль всех участников за правильностью совершения расчетов, соблюдением установленных положений о порядке их проведения. В укреплении платежной дисциплины большая роль отводится заключению хозяйственных договоров. Договор обуславливает конкретные формы расчетов, платежные инструменты, способы платежа.

В настоящее время предприятия сами выбирают форму расчетов. Использование прогрессивных форм расчетов, на основе применения векселей, зачета взаимных требований позволяет в известной степени осуществить контроль за выполнением договорных обязательств.

Своевременность денежных расчетов имеет важное значение для хозяйственной и финансовой деятельности предприятий. Проблема оплаты продукции и неплатежей возникает у предприятий в следствии недостатка денежных средств в составе его оборотных активов. Широкое внедрение коммерческого кредита, вексельного обращения способно послужить инструментом решения задачи насыщения хозяйственного оборота необходимой массой платежных инструментов.

Целью данной работы является анализ структуры, динамики, состояния расчетов на предприятии, выявления причин неплатежей и разработка конкретных мероприятий по снижению дебиторской задолженности на предприятии.

Исходя из поставленной цели в работе решаются следующие задачи:

1. систематизация, закрепление и расширение теоретических знаний по специальности;
2. изучение нормативно-правовой базы по регулированию задолженностью;
3. оценка влияния неплатежей на финансовое состояние предприятия;
4. оценка структуры дебиторской и кредиторской задолженности;
5. разработка рекомендаций по снижению задолженности и упорядочению расчетов на предприятии, а также по совершенствованию контроля за задолженностью и предотвращению ее появления.

В данной работе рассмотрен ряд практи­ческих проблем, связанных с управлением и регулированием дебиторской и кредиторской задолженности; механизмом реализации дебиторской и кредиторской задолженности; применением ряда превентивных мер: укрепление договорный дисциплины, 100 % предоплаты, залога, поручительства, денежных взысканий как способа обеспечения исполнения денежных обязательств.

При подготовке данного проекта были изучены работы таких авторов, как Липсиц И. В., Львов Ю. А., Ансофф И., Маккей Х., Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф., Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Ковалев В.В.

Объектом исследования выбрано предприятие «Месягутовский районный узел связи» филиал ОАО Башинформсвязь, являющееся типовым предприятием на данный момент, на котором, как и на большинстве предприятий

Башкортостана, имеются проблемы, связанные с дефицитом оборотных средств.

Предприятие «Месягутовский районный узел связи» является самостоятельным хозяйствующим субъектом, осуществляющим свою деятельность на основе хозяйственного расчета.

Предприятие оказывает услуги с целью извлечения прибыли и наиболее полного удовлетворения потребностей жителей в услугах связи.

Для решения поставленных задач в работе использованы данные первичного, оперативно-технического, бухгалтерского учета, нормативные акты по вопросам организации и ведению учета, специальная литература, годовые отчеты за 1999-2001 гг., бизнес-планы на эти же годы.

В работе применены методы сравнения, цепных подставок, расчетно-конструктивный, абстрактно-логический и другие.

**ГЛАВА I. СОСТОЯНИЕ РАСЧЕТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

* 1. **Виды безналичных расчетов на предприятии**

Платежи на территории России осуществляются путем наличных и безналичных расчетов. Как правило, безналичные расчеты производятся через банки и иные кредитные организации, в которых открыты счета организаций и предпринимателей, участвующих в расчетах.

Законом может быть предусмотрен иной порядок расчетов. Использование иного порядка расчетов может быть также обусловлено избранной сторонами формой расчетов /ст.861 ГК РФ/. Кодекс не содержит исчерпывающего перечня форм расчетов, а регламентирует лишь основные из них. Охарактеризуем основные формы расчетов:

- Расчеты платежными поручениями.

Платежные поручения используются организациями для расчетов за продукцию и услуги, расчетов с бюджетом, органами социального страхования я др. Их можно применять в одногородних и иногородних расчетах.

Платежное поручение представляет собой распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет получателя денег. В нем обязательно указывают назначение подлежащих перечислению сумм.

Платежное поручение передается в учреждение банка плательщика в порядке последующего акцепта после получения получателем товарно-материальных ценностей или оказанных ему услуг. Вместе с тем оно может выписываться и для предварительной оплаты счетов поставщиков. Под предварительной оплатой понимают оплачу товаров или оказанных услуг, готовых к отгрузке (оказанию) получателям немедленно после получения платежа и отгружаемых (оказываемых) не позднее 3 рабочих дней со дня получения платежа.

Платежные поручения оформляют, как правило, на сумму не менее предельной величины, установленной для банковских операций по безналичным расчета.

Платежи менее этой суммы осуществляют обычно почтовыми переводами. Не ограничивается сумма переводов на имя отдельных граждан причитающихся лично им средств и на имя других организаций, где нет кредитных учреждений.

При расчетах платежными поручениями (переводами) операции по расчетам у поставщиков и покупателей отражают на счетах бухгалтерского учета таким же образом, как и при расчетах платежными поручениями-требованиями.

- Расчеты платежными поручениями – требованиями.

При данной форме расчетов получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы через банк за товарно-материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги.

Оплата платежных поручений-требований может осуществляться с их акцептом и без акцепта. Акцепт в расчетах означает согласие плательщика на оплату. Акцепт требований может быть последующим и предварительным. При предварительном акцепте банк производит списание средств со счета плательщика, если он не заявит в установленный срок отказ от акцепта. При последующем акцепте банк плательщика оплачивает платежное требование сразу после его поступления. Если плательщик в установленный срок заявит об отказе от акцепта, то банк немедленно восстанавливает сумму платежа на счете плательщика и списывает ее со счета получателя. Банк принимает последующие отказы от акцепта иногородних и одногородних требований в течение трех рабочих дней после поступления требования в банк плательщика.

Требование предъявляется в банк при иногородних расчетах в трех экземплярах, при одногородних - в четырех экземплярах.

Плательщик имеет право отказаться от акцепта счета в полной сумме в случае отгрузки поставщиком продукции не заказанной, недоброкачественной, нестандартной, некомплектной, досрочной поставки товаров или досрочного оказания услуг, предъявления поставщиком бестоварного требования, отсутствия утвержденных или согласованных и установленном порядке цен на товары и услуги и др.

Частичный отказ от акцепта может быть при нарушении поставщиком цен, скидок, допущении арифметических ошибок в требовании или в товарно-транспортном документе, поступлении части не заказанной, недоброкачественной, нестандартной продукции и др.

За необоснованный отказ от акцепта по решению арбитражного суда покупатель может нести материальную ответственность.

Если покупатель отказался от акцепта поручения-требования, поступившие по этому поручению-требованию товары (за исключением скоропортящихся) поступают на ответственное хранение покупателя.

В случае акцепта платежного поручения-тре6ования отделение банка покупателя извещает отделение банка поставщика об оплате покупателем расчетного документа. Сумма платежа зачисляется отделением банка поставщика на расчетный или другой счет поставщика.

Схема документ6оборота при расчете платежными требованиями с использованием предварительного акцепта приведена ниже.

Поставщик Покупатель

2 7 4 5

Отделение банка, 3 Отделение банка,

обслуживающее обслуживающее

поставщика 6 покупателя

Рис. 1. Схема документ6оборота при расчете платежными требованиями с использованием предварительного акцепта

Обозначения на схеме:

1- отправка документов, подтверждающих отгрузку товаров;

2- сдача поставщиком платежного поручения-требования в четырех или трех экземплярах на инкассо;

3 - отправка платежного поручения-требования в двух экземплярах учреждению банка плательщика;

4 - извещение покупателя о поступлении платежного поручения-требования;

5 -отправка покупателю оплаченного платежного поручения-требования;

6 - извещение об оплате покупателем счета;

7 - перечисление платежа за счет поставщика и извещение об этом поставщика.

Достоинством акцептной формы расчетов платежными требованиями является то, что она позволяет плательщику контролировать соблюдение поставщиком условий, предусмотренных договорами. Ее недостаток заключается в сравнительно медленном поступлении средств на счет поставщика (3 дня на акцепт и двойной срок почтового пробега).

Расчеты платежными поручениями-требованиями могут осуществляться и без их акцепта. Например, со счетов плательщика без акцепта оплачиваются требования за газ, воду, электрическую и тепловую энергию, канализацию, пользование телефоном, почтово-телеграфные и некоторые другие услуги.

- Аккредитивная форма расчетов.

Аккредитивная форма расчетов применяется в двух случаях: когда она установлена договором и когда поставщик переводит покупателя на эту форму расчетов в соответствии с положениями о поставках продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления.

Особенность аккредитивной формы расчетов состоит в том, что оплату платежных документов производят по месту нахождения поставщика сразу после отгрузки им продукции.

Аккредитив - это поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета для немедленной оплаты поставщика на условиях, предусмотренных в аккредитивном заявлении и в пределах указанной в заявлении суммы. Каждый аккредитив предназначен для расчетов только с одним поставщиком и выставляется на срок, указанный в договоре, который может быть продлен но согласию поставщика и покупателя.

Выплаты по аккредитиву производят в течение срока его действия в банке поставщика в полной сумме аккредитива или по частям против представленных поставщиком реестров счетов и транспортных или приемосдаточных документов, удостоверяющих отгрузку товара. Реестры счетов должны сдаваться поставщиком в обслуживающее его учреждение банка, как правило, на следующий день после отгрузки (отпуска) товара.

Схема документооборота при аккредитивной форме расчетов приведена ниже.

4

Поставщик Покупатель

3 5 1

Отделение банка 2 Отделение банка

поставщика покупателя

Рис. 2. Схема документооборота при аккредитивной форме расчетов

Обозначения на схеме:

1 - аккредитивное заявление;

2 - поручение об открытии аккредитива;

З - извещение об открытии аккредитива;

4 - отгрузка продукции и отправка соответствующих документов;

5 - предъявление реестра счетов для немедленной оплаты.

Остаток неиспользованного аккредитива возвращают предприятию-покупателю и зачисляют на расчетный счет, если аккредитив выставлен за счет собственны средств, или перечисляют в погашение задолженности по ссуде, если аккредитив выставлен за счет банковского кредита.

К недостаткам аккредитивной формы расчетов следует отнести замораживание средств покупателей на период действия аккредитива до его фактического использования, а также возможность задержки отгрузки продукции поставщиком до поступления аккредитива. Вместе с тем, она гарантирует немедленную оплату счетов поставщиков и способствует соблюдению расчетно-платежной дисциплины.

- Расчеты чеками.

Расчеты чеками - форма безналичных расчетов, при которой владелец счета (чекодатель) дает письменное поручение плательщику произнести платеж чекодержателю указанной в нем денежной суммы. При расчетах чеками из чековых книжек предприятие депонирует определенную сумму средств на отдельном счете.

В чековой книжке банк указывает общую предельную сумму (лимит), на которую разрешается выписывать чеки. С платежными предприятиями 6анк может заключать договор без депонирования средств на отдельном счете и гарантировать чекодателю платежи по чекам. Расчеты чеками применяются при оплате товаров принятых по приемо-сдаточным документам, если они вывезены или доставлены покупателю при постоянных расчетах с транспортными организациями и при предприятиями связи.

С 1 марта 1992 г действует Положение, регламентирующее использование чеков в платежном обороте. Плательщиком является банк или иное кредитное учреждение, получившее лицензию на совершение банковских операций и производящее платеж по предъявленному чеку. Чек, как правило, выписывается на банк, где чекодатель имеет средства.

Предъявительские и ордерные чеки могут быть переданы во владение любому другому лицу путем простого вручения либо посредством передаточной надписи (индоссамента). Платеж по чеку может быть гарантирован полностью или частично посредством поручительства за оплату чека (аваля). Гарантия платежа по чеку может даваться любым лицом (авалистом), за исключением плательщика.

Чек подлежит оплате по предъявлении соответствующему плательщику в течение: 10 дней, если чек выписан на территории Российской Федерации; 20 дней если чек выписан на территории государств СНГ; 70 дней, если чек выписан на территории какого-либо другого государства.

Для дополнительной защиты чека на случай утраты, подделки чекодатель или чекодержатель могут кроссировать чек. т.е. провести две параллельные линии на лицевой стороне чека. Кроссирование может быть общим, если между линиями нет никакого обозначения или имеется пометка "банк", а также специальным, когда между линиями вписано наименование плательщика.

Чекодатель или чекодержатель может запретить оплату чека наличными деньгами путем надписи на лицевой стороне "расчетный". Расчетный чек предназначен только для безналичных платежей.

Чеки, выписанные за границей Российской Федерации с платежом на ее территории, должны соответствовать требованиям о реквизитах чека и его составлении, предусмотренным Положением о чеках. Чек, выданный на территории Российской Федерации с платежом за границей, должен отвечать требованиям законодательства государства по месту платежа.

- Зачет взаимной задолженности**.**

Использование данной формы безналичных расчетов предполагает, что между участниками сделки имеется взаимная задолженность, которая погашается не путем перечисления денежных средств через банки, а посредством зачета взаимных требований, что способствует ускорению расчетов.

Например, предприятие «А» в соответствии с договором отгрузило предприятию «В» продукцию. По другому договору предприятие «В» оказало предприятию «А» услуги. Если оба предприятия придут к согласию о зачете взаимной задолженности, т.е. предприятие «А» засчитывает полностью или частично оказанные со стороны предприятия «В» услуги в оплате отгруженной ему продукции, а предприятие «В» - наоборот, и это соглашение будет оформлено соответствующим протоколом или актом, то данная ситуация сводится по существу к бартерной операции.

Разумеется, предприятия хотели бы либо превратить дебиторскую задолженность в ликвидный товар, либо в деньги. Это наиболее предпочтительный вариант. Однако такой вариант не всегда возможен и очень часто наиболее целесообразным будет использование дебиторской задолженности для компенсации (зачета) кредиторской задолженности.

На основании актов сверки составляется договор на проведение взаимных расчетов и акт о проведении зачета взаимной задолженности.

При этом оформляется договор мены, либо бартерный договор и акт взаимозачета на сумму товарообмена.

- Расчеты векселями.

Вексель - ценная бумага, представляющая собой письменное долговое обязательство строго установленной формы, дающее его владельцу (векселедержателю) бесспорное право по истечении срока обязательства требовать от должника, или акцептанта (лица обязавшегося уплатить по векселю) уплаты обозначенной на векселе денежной суммы. Вексель вступает в оборот как свидетельство участия реального капитала.

Закон различает два основных вида векселей: простой (соло-вексель) и переводный (тратта).

Вексель используется как форма коммерческого кредита, а также как средство платежа.

Вексель может быть выпушен в обращение любым платежеспособным юридическим и физическим лицом (предприятиями, организациями и гражданами).

Вексель является для предпринимателя, предоставляющего кредит, не только более простым способом получения долга, но и более надежным.

Вексель можно использовать для отсрочки или рассрочки платежа, т.е. это свое рода покупка в кредит.

Например, при сделки купли-продажи оплату товаров можно частично произвести перечислением денег наличными или с помощью векселя. Можно и на всю стоимость товара выдать вексель. Тем самым оплата производится не в момент приобретения товара, а через некоторое время - покупка в долг.

Как средство платежа один вексель может использоваться по нескольким сделкам (погасить несколько обязательств).

Иными словами, приобретая товар и оплачивая его векселем, вы обязуетесь за этот товар уплатить определенную сумму. Когда вы будете оплачивать вексель, цена на товар может повыситься, тем самым вы выиграете в цене. Таким образом, вексель удобно использовать в условиях растущей инфляции.

Вторая важная функция – платежно - учетная. Вексель становится объектом учета в банке. Под него совершается платеж до наступления срока вексельного исполнения.

Ни один из инструментов современного финансового рынка, кроме, конечно, самих денег во всех многочисленных проявлениях их экономических функций, не может сравниться по своей истории и значению с векселем. Именно развитие вексельного обращения привело к обезналичиванию всех денежных расчетов: вытеснению из денежного обращения металлов - золота и серебра, замене эквивалентов менового оборота бумажными символами.

Безусловность векселя как долгового обязательства, строгость и быстрота взыскания по нему, послужили основой создания других видов платежей и расчетов - банкнот, чеков, аккредитивов. Развитие разнообразных инструментов рынка ценных бумаг - акций, облигаций, депозитных сертификатов и их производных, также шло на базе векселя.

Сила векселя всегда поддерживалась вексельным правом и обеспечивалась государством.

Векселя активно использовались и используются в международных расчетах и внутренних сделках стран с развитой экономикой. Промышленникам и коммерсантам векселя дают возможность оплачивать свои покупки с отсрочкой платежа.

Таким образом, основная экономическая функция векселя - быть средством оформления и обеспечения кредитов как коммерческих, так и банковских.

Переход от экономики так называемогоразвитого социализма привел к восстановлению финансового рынка и его инструментов - в том числе и векселя. В 1993--1994 гг. многие коммерческие банки и финансово-инвестиционные организации объявили об эмиссии векселей. Векселя банков и финансово-эмиссионных синдикатов получили признание в качестве достаточного надежного и ликвидного средства кредитования и сохранения денег.

Ныне банки пытаются не только наладить вексельный кредит, но и организовать взаимозачет векселей. Делаются попытки решить проблему неплатежей предприятий при помощи вексельного обращения.

**1.2. Законодательная и нормативная база учета дебиторской и кредиторской задолженности в Российской Федерации**

Для имущественного и финансового положения едва ли не любой коммерческой организации характерно наличие у нее хронической кредиторской и дебиторской задолженности. Несмотря на очевидный на первый взгляд смысл обоих понятий, их четкое определение необходимо в целях ведения учета, последующего погашения и списания задолженности с баланса. От правильного учета кредиторской и дебиторской задолженности зависит структура активов и пассивов баланса организации, а также определение прибыли, подлежащей налогообложению.

В упрощенном варианте дебиторская задолженность – это то, что другие лица должны данной организации. В сфере горизонтальных правоотношений с партнерами и контрагентами дебиторская задолженность образуется в рамках выполнения договорных обязательств, в которых данная организация выступает в качестве управомоченного лица – кредитора, обладающего имущественным правом требования к другой стороне обязательства – должнику (дебитору). Имущественные требования данной организации к контрагентам, которые своевременно не оплатили товары. Выполненные работы, оказанные услуги, не вернули предоставленные кредиты и т.п., являются типичными и самыми распространенными примерами дебиторской задолженности. В значительно меньших объемах дебиторская задолженность возникает в рамках вне договорных обязательств: из причинения вреда или неосновательного обогащения.

В сфер вертикальных правоотношений дебиторская задолженность возникает тогда, когда в силу каких-либо оснований органы государства или местного самоуправления обязаны произвести определенные компенсационные выплаты данной организации.

Таким образом, дебиторская задолженность – это входящее в состав имущества организации ее имущественные требования к другим лицам, являющимся ее должниками в правоотношениях, возникающих из различных оснований.

По действующему законодательству ведение учета дебиторской и кредиторской задолженности является обязательным для любой организации. Зачастую у бухгалтеров и руководителей при учете дебиторской задолженности возникают проблемы. Правильное и безопасное, не имеющее негативных последствий отражение в учете операций по списа­нию этой задолженности в силу неоднозначности и спорности нормативных и регулирующих актов ста­новится порой трудноразрешимой задачей.

Основными документами, регулирующими вопросы учета и списания дебиторской и кредиторской задолженности, являются в первую очередь Гражданский кодекс РФ, Налоговый Кодекс, Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (ут­верждено Приказом N 34-н Минфина РФ от 29 июля 1998 г.), Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финан­совых результатов, учитываемых при налогообложении при­были (утверждено постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. № 552, с последующими изменениями от 1 июля 1995 г. №661), действовавшее до01.01.2001 г., Указа Президента РФ от 20 декабря 1994 г. N 2204 «Об обеспече­нии правопорядка при осуществлении платежей по обяза­тельствам за поставку товаров (выполнение работ или ока­зание услуг)», постановление Правительства РФ от 18 августа 1995 г. № 817 и ряд других документов.

Правовой режим дебиторской задолженности зависит от того, насколько реально получение долгов от организаций-дебиторов. При этом надо учитывать три обстоятельства:

-сроки исполнения обязательств дебиторами

-сроки исковой давности

-платежеспособность организаций-дебиторов

В зависимости от названных факторов следует вести отдельный учет двух основных видов дебиторской задолженности: непросроченной и просроченной.

Непросроченная дебиторская задолженность — это долги любых третьих лиц по обязательствам, сроки исполнения которых на момент составления баланса не на­ступили. Такие долги в принципе могут быть получены при надлежащем исполнении должником своих обязанностей; следовательно, эта задолженность реальна ко взыс­канию.

Просроченная дебиторская задолженность — это долги любых третьих лиц по обязательствам, сроки исполнения которых на момент составления баланса насту­пили и нарушены дебиторами. В ее составе можно выделить два вида долгов: пер­вый —долги, шансы на получение которых, несмотря на пропуск срока их возврата, сохранились; второй — долги, взыскание которых нереально по каким-либо факти­ческим основаниям. Нереальность получения просроченных долгов может быть обусловлена, например, истечением срока исковой давности на принудительное взыскание долга или несостоятельностью должника. Реальность или нереальность возврата долгов оценивает сама организация-кредитор с учетом конкретных обсто­ятельств.

Анализ действующего законодательства по дан­ному вопросу показывает, что в настоящее время су­ществуют две формы списания невостребованной дебиторской задолженности. Первая связана с исте­чением срока исковой давности по исполнению обя­зательств между сторонами договора за поставлен­ные товары (выполненные работы, оказанные услу­ги), вторая - с истечением предельного срока исполнения обязательств по расчетам за поставлен­ные по договору товары (выполненные работы, ока­занные услуги). Как показывает практика, примене­ние этих форм вызывает определенные сложности у бухгалтеров предприятий-кредиторов, поэтому счи­таем целесообразным рассмотреть в настоящей ста­тье основные положения гражданского законодате­льства и законодательства по учету и отчетности, ре­гулирующие порядок списания организациями-кредиторами невостребованной дебиторской задол­женности.

Согласно ст. 432 ГК РФ договор считается за­ключенным, если между сторонами достигнуто со­глашение по всем существенным условиям договора. Одним из таких условий является срок исполне­ния обязательства, вытекающего из заключенного договора.

Если обязательство предусматривает или позво­ляет определить день его исполнения или период времени, в течение которого оно должно быть ис­полнено, обязательство подлежит исполнению в этот день или, соответственно, в любой момент в преде­лах такого периода (ст. 314 ГК РФ). В противном случае наступает просрочка должника (ст. 405 ГК РФ).

Согласно ст. 195 ГК РФ общий срок защиты имущественных прав предприятий составляет 3 года. Для правильного исчисления срока исковой давно­сти решающее значение имеет установление началь­ного момента течения срока давности. Статья 200 ГК РФ устанавливает, что течение срока исковой давности начинается со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права.

По обязательствам с определенным сроком ис­полнения течение срока исковой давности начинает­ся по окончании срока исполнения. В этот момент кредитору уже известно, что обязательство должно быть исполнено и что исполнение не последовало.

Следует отметить, что помимо общего срока ис­ковой давности законом предусмотрено и примене­ние сокращенных или более длительных по сравне­нию с общим сроком сроков исковой давности. На­пример, ст. 181 ГК РФ для признания сделок ничтожными устанавливает более длительный срок (10 лет), а для признания сделок оспоримыми -1 год. В новом ГК РФ 1994 г. отсутствует перечень сокращенных сроков исковой давности. Он заменен общей отсылкой к законам, предусматривающим та­кие специальные сроки.

Статьей 199 ГК РФ введено новое правило, со­гласно которому предприятие вправе обратиться в арбитражный суд за защитой своих прав и по исте­чении срока исковой давности при условии, что дру­гой стороной не сделано заявление о применении исковой давности до вынесения судом решения.

На практике это означает, что истечение срока исковой давности до предъявления иска может слу­жить основанием для отказа в удовлетворении иско­вых требований истца только в том случае, если со­ответствующее заявление было сделано ответчиком в споре.

Таковы общие положения гражданского законо­дательства, посвященные исковой давности.

**1.3. Кризис неплатежей и его влияние на финансовое положение предприятия**

В платежном обороте народного хозяйства расчеты за поставленные товарно-материальные ценности занимают наибольший удельный вес. Осуществляются эти расчеты преимущественно в безналичной форме. Безналичные расчеты являются важным звеном кругооборота средств предприятия. Они ускоряют их движение, сокращают издержки обращения, увеличивают резервы для кредитования производственно-хозяйственной деятельности.

Для имущественного и финансового положения едва ли не любой коммерческой организации характерно наличие у нее хронической кредиторской и дебиторской задолженности. Несмотря на очевидный на первый взгляд смысл обоих понятий, их четкое определение необходимо в целях ведения учета, последующего погашения и списания задолженности с баланса. От правильного учета кредиторской и дебиторской задолженности зависит структура активов и пассивов баланса организации, а также определение прибыли, подлежащей налогообложению.

Для фирм в рыночной экономике в условиях платежного кризиса улучшение текущего состояния финансов однозначно связано с оплатой долгов, срок погашения которых наступил. Обычно платежный кризис развивается очень быстро - в проделах квартала. Схема такова: скачкообразный рост задолженности по коммерческому или товарному кредиту, резкое увеличение спроса на краткосрочные ссуды при одновременном сокращении их предложения и превращение ликвидных активов в платежные средства. Активность фирм по поддержанию платежеспособности вызвана реальностью угрозы их банкротства или погашения. В итоге одни фирмы поправляют свое финансовое положение, другие прекращают существование.

Экономическое поведение российских предприятий в условиях кризиса неплатежей является весьма специфическим. В ответ на ограничения спроса российские предприятия не сдерживают рост зарплаты и не снижают занятость, а перестают платить по обязательствам и залезают в долги. Эти особенности экономического поведения являются мощным фактором инфляции (как спроса, так и издержек). Пока критическая масса сдвигов в экономическом поведении не будет достигнута, финансовая стабилизация невозможна.

Неравновесность цен, в частности, оборачивается взаимными неплатежами предприятий. Многие предприятия реагируют на рост затрат на энергосистемы неплатежами, а не банкротствами. Чем больше возможностей для неплатежей, тем менее эффективно производство. В отличие от населения предприятия не пассивные, а активные участники игры. Предоставляя друг другу коммерческий кредит (преимущественно в форме неплатежей), они восполняют дефицит денежных средств и банковского кредита (или ускоряют

их оборачиваемость). Снижение неплатежеспособности становится рациональной формой максимизации инфляционного дохода (за счет кредитно-долговой компоненты) и сокращения инфляционного налога (из-за уменьшения денежных средств на счетах).

Обостряющиеся структурные ценовые диспропорции способствуют хронической нехватке оборотных средств у предприятий для осуществления первоочередных платежей. Ситуация усугубляется низкой платежной дисциплиной, при которой не оплачиваются счета поставщиков ресурсов и не вносятся налоги в бюджет.

Стандартные антиинфляционные меры не дают желаемого эффекта и усугубляют рост цен, а временное улучшение в результате ограничения величины денежной массы периодически сводится на нет кризисом неплатежей и необходимостью политического выбора между обвальным спадом производства или новой волной кредитной эмиссии.

Выход из сложившейся ситуации следует искать на основе перехода предприятий и объединений в режим реального самофинансирования при организации работы с долгами. При этом будет обеспечено изменение основных пропорций формирования цен и издержек производства. В результате возникают предпосылки для аккумулирования средств в производственном секторе, придания спаду производства действительно селективного характера, когда неплатежи предприятий будут в большей степени отражать результаты их непосредственной хозяйственной деятельности, нежели "гримасы" ценовой и финансовой макрополитики.

В известной формуле для общей суммы денег, находящихся в обращении, подчеркивается значение взаимно погашаемых платежей, благодаря которым часть товаров реализуется без посредничества денег. Однако в этой формуле не выделена сумма передачи долгов, которая так же, как зачеты взаимных требований, позволяет экономить деньги в процессе реализации товаров. Различие состоит в том, что если при зачетах взаимные

требования уничтожаются, то при передаче долгов требования сохраняются, перемещаясь от одного предприятия к другому.

Развитие рыночных отношений в стране обусловило повышение роли финансов. Финансы предприятий стали основным показателем, характеризующим конечные результаты деятельности, так как количественные и качественные параметры финансового состояния предприятия определяют его место на рынке и способность функционировать в экономическом пространстве. Все это привело к повышению роли управления финансами.

В сфере горизонтальных правоотношений с партнерами и контрагентами дебиторская задолженность образуется в рамках выполнения договорных обязательств, в которых данная организация выступает в качестве управомоченного лица – кредитора, обладающего имущественным правом требования к другой стороне обязательства – должнику (дебитору). Имущественные требования данной организации к контрагентам, которые своевременно не оплатили товары, выполненные работы, оказанные услуги, не вернули предоставленные кредиты и т.п., являются типичными и самыми распространенными примерами дебиторской задолженности. В значительно меньших объемах дебиторская задолженность возникает в рамках вне договорных обязательств: из причинения вреда или неосновательного обогащения.

В сфере вертикальных правоотношений дебиторская задолженность возникает тогда, когда в силу каких-либо оснований органы государства или местного самоуправления обязаны произвести определенные компенсационные выплаты данной организации.

Таким образом, дебиторская задолженность – это входящее в состав имущества организации ее имущественные требования к другим лицам, являющимся ее должниками в правоотношениях, возникающих из различных оснований.

Экономическая сущность кредиторской задолженности состоит в том, что это не только часть имущества организации, как правило денежные средства, но и товар­но-материальные ценности, например в обязательствах по товарному кредиту (ст. 822 ГК). Как правовая категория кредиторская задолженность — особая часть имущества организации, являющаяся предметом обязательственных правоотноше­ний между организацией и ее кредиторами. Организация владеет и пользуется кредиторской задолженностью, но она обязана вернуть или выплатить данную часть имущества кредиторам, которые имеют права требования на нее. Данная часть имущества - долги организации, чужое имущество, чужие денежные средства, на­ходящиеся во владении организации-должника. Таким образом, кредиторская задолженность имеет двойственную юридическую природу: как часть имущества она принадлежит организации на праве владения или даже праве собственности относительно полученных заимообразно денег или вещей, определенных родовыми признаками; как объект обязательственных правоотношений — это долги организа­ции перед кредиторами, то есть лицами, управомоченными на истребование или взыскание от организации указанной части имущества.

С учетом отмеченных признаков кредиторскую задолженность можно было бы определить как часть имущества организации, являющуюся предметом возникших из различных правовых оснований долговых обязательств организации-дебитора (должника) перед управомоченными лицами — кредиторами, подлежащую бухгал­терскому учету и отражению в балансе в качестве долгов организации-балансодер­жателя.

По данным Госкомстата РБ за 2001 год, в республике общая экономическая ситуация продолжает оставаться напряженной. Резкий рост, задержки во взаиморасчетах привели к нарастанию платежного кризиса в народном хозяйстве. Почти каждое предприятие не может получить с потребителей полную сумму средств за поставленную им продукцию. Низкая платежеспособность, недостаток оборотных средств сдерживают процесс производства и стабилизации финансового положения.

**ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ, ДИНАМИКИ И ПРИЧИН НЕПЛАТЕЖЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ МЕСЯГУТОВСКИЙ РАЙОННЫЙ УЗЕЛ СВЯЗИ ФИЛИАЛ ОАО ФИРМА «БАШИНФОРМСВЯЗЬ»**

**2.1. Анализ финансовой устойчивости предприятия**

Финансовая устойчивость предприятия - такое состояние (экономическое и финансовое) предприятия, при котором плате­жеспособность постоянна во времени, а соотношение собствен­ного и заемного капитала обеспечивает эту платежеспособность. Для оценки финансовой устойчивости применяется система коэффициентов. Кратко рассмотрим их.

Основными показателями, характеризующими финансовое состояние являются коэффициенты: автономии, соотношения заемных и собственных средств, маневренности, обеспеченности запасов и затрат собственными источниками, общий показатель ликвидности, абсолютной ликвидности, покрытия или платежеспособности, реальной стоимости имущества производственного назначения, независимости, финансовой устойчивости, финансирования. Нормативные значения, порядок расчета и характеристика коэффициентов приведены в приложении 1.

Проанализируем финансовые показатели предприятия «Месягутовский районный узел связи»:

1. Коэффициент концентрации собственного капитала (авто­номии, независимости) Ккс

Ккс = СК/ВБ (1)

где СК - собственный капитал;

ВБ - валюта баланса.

Этот показатель характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Счита­ется, что чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредито­ров предприятие. Нормальным уровнем для этого коэффициента должен быть равен от 0,5 до 0,6 .

На предприятии «Месягутовский районный узел связи» этот показатель будет равен:

На конец 1999 года: Ккс =0,55

На конец 2000 года: Ккс = 0,67

На конец 2001 года: Ккс = 0,56

Вывод: Анализ данного коэффициента показал, что коэффициент автономии на данном предприятие соответствует нормативному значению, от сюда следует, что предприятие финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов.

2. Коэффициент соотношения заемного и собственного капи­тала Кс:

Кс = ЗК/СК (2)

где Кс - коэффициент соотношения собственного и заемного капитала.

Он показывает величину заемных средств, приходящихся на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы пред­приятия. Нормальным уровнем для этого коэффициента должен быть равен не больше одного.

На предприятии «Месягутовский районный узел связи» данный коэффициент равен :

На конец 1999 года: Кс = 0,81

На конец 2000 года: Кс = 0,5

На конец 2001 года: Кс = 0,51

Вывод: Анализ данного коэффициента показал , что на данном предприятие заемного капитала на 0,81 (на начало года) раза меньше суммы собственного капитала. Это также влияет на финансовую устойчивость предприятия позитивно.

3. Коэффициент маневренности собственных средств Км.

Км = СОС/СК (3)

где СОС - собственные оборотные средства.

Этот коэффициент показывает, какая часть собственного ка­питала используется для финансирования текущей деятельно­сти, т.е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитали­зирована. Значение этого показателя может существенно изме­няться в зависимости от вида деятельности предприятия и структуры его активов, в том числе оборотных активов.

Оптимальное значение для этого коэффициента должно быть равно 0,5

На предприятии данный показатель соответственно равен:

На конец 1999 года: Км = 0,12

На конец 2000 года: Км = 0,17

На конец 2001 года: Км = 0,18

Вывод: Анализ данного коэффициента показал ,что на данном предприятие значение этого коэффициента меньше нормативного. Это свидетельствует о том, что часть собственного капитала, которая используется для финансирования текущей деятельности (текущие активы ) примерно меньше той части, которая капитализирована ( внеоборотные активы).

4.Коэффициент обеспеченности собственными средствами К о.с.

К о.с.с. = СОС/ОА (4)

Данный коэффициент характеризует степень обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами необдимую для финансовой устойчивости. Оптимальное значение должно быть не менее 1.

На предприятии «Месягутовский районный узел связи» показатель соответственно равен:

На конец 1999 года: Ко.с.с. = 0,42

На конец 2000 года: Ко.с.с. = 1,2

На конец 2001 года: Ко.с.с. = 1,4

Вывод: Анализ данного коэффициента показал , что на данном предприятие оборотные активы более чем в два раза финансируются за счет привлеченных средств, и только на 42 % за счет собственных оборотных средств на начало года. Это конечно же негативно сказывается на финансовую устойчивость данного предприятия.

5.Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами

Ко.м.з.= СОС/З (5)

Одним из критериев оценки финансовой устойчивости предприятия является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат (материальных обо­ротных фондов). Оптимальное значение для этого коэффициента должно быть равно от 0,6 до 0,8

На предприятии «Месягутовский районный узел связи» данный показатель соответственно равен:

На конец 1999 года: Ко.м.з. = 0,42

На конец 2000 года: Ко.м.з. = 1,2

На конец 2001 года: Ко.м.з. = 1,3

Вывод: Анализ данного коэффициента показал, что на данном предприятие запасы и затраты на начало года на 46 % финансируются за счет собственных оборотных средств, что в целом не плохо влияет на финансовую устойчивость предприятия, на конец года на 100 %..

Сведем все коэффициенты для сравнительного анализа в таблицу 1

Таблица 1

##### Анализ финансовых коэффициентов предприятия «Месягутовский районный узел связи»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование коэффициента | На конец 1999 года | На конец 2000 года | На конец 2001 года |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Автономии | 0,55 | 0,67 | 0,56 |
| Соотношение заемных и собственных средств | 0,81 | 0,50 | 0,51 |
| Маневренности | 0,12 | 0,17 | 0,18 |
| Обеспеченности запасов и затрат | 0,42 | 1,2 | 1,3 |
| Коэффициент «критической оценки» | 1,81 | 1,92 | 1,92 |
| Абсолютной ликвидности | 0,17 | 0,05 | 0,12 |
| Платежеспособности | 1,15 | 1,35 | 1,2 |
| Продолжение таблицы 1 | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Реальной стоимости имущества | 0,61 | 0,43 | 0,42 |
| Общий показатель ликвидности | 0,97 | 0,94 | 0,98 |

Коэффициент автономии возрос с 1999 года до 2000 года на 12 %, что означает повышение финансовой независимости предприятия «Месягутовский районный узел связи». В 2001 году значение коэффициента снизилось.

Заемные средства по отношению к собственным средствам предприятия составляют 81% на начало года и 50% на конец 2000 года. На конец 2001 года на 51%. Следовательно на предприятии «Месягутовский районный узел связи» увеличились собственные средства над заемными.

Коэффициент маневренности вырос с 0,12 до 0,17 в 2000 году и 0,18 в 2001 году и в целом такое значение коэффициента показывает какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и дебиторской задолженности, и что предприятие «Месягутовский районный узел связи» не может свободно маневрировать собственными средствами, а это сказывается на финансовом состоянии отрицательно.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками формирования вырос с 0,42 до 1,20 в 2000 году и 1,3 в 2001 году, что выше значения нормального ограничения и говорит о том, что предприятие «Месягутовский районный узел связи» обеспечивает запасы и затраты собственными источниками финансирования.

Коэффициент «критической оценки» возрос с 1,81 до 1,92 и является выше желательно допустимого значения (1,5) этого коэффициента, что показывает какая часть краткосрочных обязательств предприятия «Месягутовский районный узел связи» может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах и поступлений по расчетам.

Коэффициент абсолютной ликвидности снизился с 0,17 до 0,05 и 0,12. На предприятии не хватает наиболее ликвидных активов, т.к. сейчас во всех предприятиях республики остро стоит вопрос денег. В ближайшее время предприятие «Месягутовский районный узел связи» сможет погасить незначительную часть срочных обязательств.

Коэффициент реальной стоимости имущества производственного назначения снизился с 0,61 до 0,43 и 0,42 и стал ниже нормативного значения (0,5), что говорит о необходимости дополнительных средств для увеличения имущества производственного назначения.

**2.2. Анализ ликвидности баланса**

Финансовое состояние предприятия – это комплексное понятие, отражающее результат взаимодействия всех элементов финансовых и кредитных отношений, возникающих у предприятия в процессе его хозяйственной и коммерческой деятельности. Анализ ликвидности баланса позволяет оценить кредитоспособность предприятия, способность рассчитываться по своим обязательствам. Ликвидность - способность превращения статей актива в деньги для уплаты обязательств по пассиву.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обя­зательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и распо­ложенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и распо­ложенными в порядке возрастания сроков. Наиболее ликвидные активы (денежные средства и ценные бумаги предприятия) должны быть больше или равны наиболее срочным обязательствам (кредиторской задолженности); быстро реализуемые активы (дебиторская задолженность и прочие активы) – больше или равны краткосрочным пассивам (краткосрочным кредитам и заемным средствам); медленно реализуемые активы (запасы и затраты, за исключением расходов будущих периодов) – больше или равны долгосрочным пассивам (долгосрочным кредитам и заемным средствам); трудно реализуемые активы (нематериальные активы, основные средства, незавершенные капитальные вложения и оборудование) – меньше или равны постоянным пассивам (источникам собственных средств). При выполнении этих условий баланс считается абсолютно ликвидным. В случае, если одно или несколько условий не выполняются, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной.

Для анализа ликвидности баланса составляется таблица. В графы этой таблицы записываются полученные данные на начало и конец отчетного периода из баланса по группам актива и пассива.

Предприятие считается абсолютно ликвидным, если выполняются 4 условия:

1. Наиболее ликвидные активы >= краткосрочные обязательства;
2. Быстрореализуемые активы >= краткосрочные пассивы;
3. Медленно реализуемые активы >= долгосрочные пассивы;
4. Труднореализуемые активы <= постоянные пассивы;

Сопоставляя итоги этих групп, определяют абсолютные величины платежных излишков или недостатков на начало и конец отчетного периода.

Таблица 2

Анализ платежных средств и краткосрочных обязательств на предприятие «Месягутовский районный узел связи» в 2000 году.

тыс.руб

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | На на-  чало  2000 года | На конец  2000  года | Пассив | На на- чало  2000  года | На ко-  нец 2000 года | Платежный из  лишек или недостаток | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7=2-5 | 8=3-6 |
| 1.Наиболее лик  видные активы  (А1) | 233 | 66 | 1.Наиболее срочные обя-  зательства (П1) | 610 | 738 | -377 | -672 |
| Продолжение таблицы 2 | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 2.Быстро  реализуемые активы (А2) | 872 | 1351 | 2.Краткосроч  ные пассивы (П2) | - | - | 872 | 1351 |
| 3.Медленно  реализуемые актив (А3) | 504 | 428 | 3.Долгосрочные пассивы  (П3) | 794 | 632 | -290 | -204 |
| 4.Трудно реали зуемые активы (А4) | 1524 | 2257 | 4.Постояные  пассивы (П4) | 1729 | 2732 | -205 | -475 |
| Баланс | 3133 | 4102 | Баланс | 3133 | 4102 |  |  |

Сопоставление итогов групп по активу и пассиву имеет следующий вид:

А1<П1; А2 > П2; А3 < П3; А4 < П4

Исходя из этого, можно охарактеризовать ликвидность баланса как недостаточную.

За 2000 год возрос платежный недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств на 295 т. рублей.

В тоже время увеличились быстро реализуемые активы на 479 т. рублей.

Сопоставление первых двух неравенств позволяет вычислить текущую ликвидность:

ТЛ=(А1+А2)-(П1+П2)= 679 т. руб., что свидетельствует о том, что в ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени предприятие может поправить свою платежеспособность за счет проведения мероприятий по ликвидации дебиторской задолженности.

Снижение на 86 т. рублей платежного недостатка медленно реализуемых активов (показатель перспективной ликвидности, характеризующий платежеспособность на основе сравнения будущих поступлений и платежей) говорит о наметившейся положительной тенденции.

Проведем анализ платежных средств и краткосрочных обязательств на предприятие «Месягутовский районный узел связи» в 2001 году. Данные сгруппируем в таблице 3

Таблица 3

Анализ платежных средств и краткосрочных обязательств на предприятие «Месягутовский районный узел связи» в 2001 году.

тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | | На на-  чало  2001 года | На конец  2001  года | Пассив | На на- чало  2001  года | На ко-  нец 2001 года | Платежный из  лишек или недостаток | | | |
| 1 | | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7=2-5 | | 8=3-6 | |
| 1.Наиболее лик  видные активы  (А1) | | 66 | 432 | 1.Наиболее срочные обя-  зательства  (П1) | 738 | 136 | -672 | | 296 | |
| 2.Быстро  реализуемые активы (А2) | | 1351 | 2342 | 2.Краткосрочные пассивы (П2) | - | - | 1351 | | 2342 | |
| 3.Медленно  реализуемые актив (А3) | | 428 | 345 | 3.Долгосрочные пассивы  (П3) | 632 | 1765 | -204 | | -1420 | |
| 4.Трудно реализуемые активы (А4) | | 2257 | 1234 | 4.Постояные  пассивы (П4) | 2732 | 2452 | | 475 | | -1218 | |
| Баланс | | 4102 | 4353 | Баланс | 4102 | 4353 | |  | |  | |
|  | | | | | | | | | |

Наиболее срочные обязательства по данным таблицы 3 значительно превышают на начало года величину наиболее ликвидных активов.

Их платежный недостаток на начало года равен 672 тыс. руб., к концу года срочные обязательства уменьшились, а величина наиболее ликвидных активов возросла, что свидетельствует об улучшении финансового положения предприятия.

Имеется излишек быстрореализуемых активов на начало года и на конец года. Это обусловлено отсутствием краткосрочных пассивов у предприятия.

на н/г А1< П1, А2 > П2, А3< П3, А4 < П4

на к/г А1 > П1, А2 > П2, А3 < П3, А4 < П4

Долгосрочные пассивы превышают медленно реализуемые активы на 204 тыс.руб. и 1420 тыс.руб. на начало и конец года соответственно.

Труднореализуемые активы превышают на начало года постоянные пассивы. Это говорит о том, что постоянного капитала недостаточно для формирования недвижимого имущества и собственных оборотных средств. На конец года положение изменилось и наблюдается увеличение постоянного капитала.

Четвертое условие не выполняется на конец года, так как труднореализуемые активы больше постоянных пассивов.

Далее рассмотрим показатели ликвидности баланса.

Таблица 4

Коэффициенты платежеспособности

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № П\п | Наименование показателей | Способ расчета | Значения показателя | | Значения показателя | | Рекомендуе-  мые значения |
| 2000 год | | 2001 год | |
| На н.г. | На к.г. | На н.г. | На к.г. |
| 1. | Коэф-т абсолютной ликвидности | А1/ П1+П2 | 0,38 | 0,09 | 0,09 | 3,18 | =0.2 |
| 2. | Коэф-т срочной ликвидности | А1+ А2/  П1+П2 | 1,81 | 1,92 | 1,92 | 1,18 | >=0.7 – 0.8 |
| 3. | Коэф-т текущей ликвидности (покрытия) | А1+А2+А3/  П1+П2 | 2,64 | 2,5 | 2,5 | 22,9 | 1 – 2 |
| 4. | Коэф-т маневренности функционир-го капитала | А3/  (А1+А2+А3) –(П1+П2) | 0,5 | 0,25 | 0,25 | 0,17 | Уменьшение в динамике |
| 5. | Доля оборотных средств в активах | А1+А2+А3/ Б | 0,51 | 0,45 | 0,45 | 0,72 |  |

Как видно из таблицы 4 коэффициент текущей ликвидности баланса предприятия на начало года 2001 г. 2,5, рекомендуемое значение 1-2. Это означает, что у предприятия достаточно средств, которые могли бы использоваться им для погашения своих краткосрочных обязательств. К концу года коэффициент текущей ликвидности еще более увеличился. Это произошло в связи с увеличением денежных средств.

Абсолютный коэффициент ликвидности имеет на конец 2001 года значение выше рекомендуемого 0.20 – 0.25. У предприятия коэффициент абсолютной ликвидности на конец 2001 г. равен 3,18, то есть предприятие имеет достаточно средств для погашения краткосрочных обязательств.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала имеет положительное значение, и тенденцию к снижению, что показывает способность поддерживать уровень функционирующего капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников.

Доля оборотных средств в активах показывает удельный вес наиболее ликвидных, быстро реализуемых и медленно реализуемых активов в общей стоимости имущества.

Таким образом предприятие имеет на конец года неплохой баланс.

**2.3. Анализ состава, структуры и динамики расчетов на предприятии**

В условиях Российской Федерация переход к рынку сопровождается для многих предприятий попаданием в зону хозяйственной неопределенности и повышенного риска. Большинство предприятий впервые встало перед необходимостью объективной оценки финансового состояния, платежеспособности и надежности своих партнеров, постоянного контроля за качеством расчетно-финансовых операций и платежной дисциплины.

Согласно действующему положению, чрезмерный рост долговых обязательств предприятия на сумму, в 2 раза превышающую стоимость его имущества, является одним из условий для применения к нему процедуры банкротства. Тем не менее, в деятельности многих предприятий укоренилась порочная практика злоупотребления заемными средствами. Уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, принятая на

предприятии система расчетов и др. Последний фактор особенно важен для предприятия.

На предприятии Месягутовский районный узел связи филиал ОАО фирма «Башинформсвязь» осуществляют расчеты с помощью платежных поручений на основе договоров.

За исследуемый период дебиторская задолженность на начало 2001 года составила более 1465,1 тыс. руб., в том числе просроченная задолженность 276 тыс. руб.(31,69 %), длительности свыше 3 мес. - 276 тыс. руб. При этом кредиторская задолженность на начало года составляла 6359 тыс. руб. За анализируемый год дебиторская задолженность снизилась до 1360 тыс. руб. ( т.е. на 55,1 %), а кредиторская задолженность унизилась до 1813 тыс. руб.(на 21 %). Поэтому при анализе дебиторской и кредиторской задолженностей следует рассматривать раздельно: дебиторскую как средства, временно отвлеченные из оборота, а кредиторскую - как средства, временно привлеченные в оборот.

Таблица 5

Наиболее крупные дебиторы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Наименование дебитора | Сумма | Доля |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Население | 343 | 32,98 |
| 2 | Налоговая полиция | 64 | 6,2 |
| 3 | АРПС | 45 | 4,3% |
| 4 | Колхоз Сеятель | 32 | 3,1% |
| 5 | Колхоз Россия | 30 | 2,9% |
| 6 | Михайловский совхоз | 26 | 2,5% |

Самый крупный дебитор предприятия из юридических лиц имеет задолженность 6,2 % от общей дебиторской задолженности.

Таблица 6

Наиболее крупные кредиторы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Наименование дебитора | Сумма | Доля |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | СБ РФ (задолженность по векселям) | 564 | 31,13% |
| 2 | Работники РУС | 382 | 21,07% |
| 3 | Задолженность перед дочерними и зависимыми обществами | 261 | 14,4 % |
| 4 | Прочие кредиторы | 217 | 11,96 % |
| 5 | Задолженность по  социальному страхованию и обеспечению | 139 | 7,66 % |
| 6 | Задолженность перед поставщиками и подрядчиками | 125 | 6,89 % |
| 7 | Авансы полученные | 61 | 3,36 % |
| 8 | Задолженность перед бюджетом | 64 | 3,53 % |

Самым крупным кредитором является – СБ РФ.

Принятая на предприятии система расчетов не достаточно эффективна для расчетов данного предприятия судя по большой и постоянно увеличивающейся просроченной дебиторской задолженностью.

Данные, приведенные в таблице 2.3.3 показывают, что к концу года сумма остатка дебиторской задолженности снизилась на 17,15 %.

Доля просроченной дебиторской задолженности в начале отчетного года составляла 18,84 % от общей суммы задолженности, а к концу отчетного периода она снизилась до 16,99 %. Следовательно, организации не удалось добиться погашения части просроченных долгов.

Существенно снизился остаток дебиторской задолженности:

- со сроком погашения от трех месяцев до 6 месяцев - на 69 %

* со сроком погашения от 6 месяцев до 12 месяцев – 75,6 %
* со сроком погашения свыше 12 месяцев – 75,4%
* Таблица 7

Анализ состава и движения дебиторской задолженности

за 1999 и 2000 г.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Движение средств | | | | | | | | | | Темп |
|  | Остаток на | |  | |  |  | |  | остаток на | | роста |
| Показатели | 1.01. 2000г | | возникло | | | погашено | | | 1.01.2001г | | остат-ка в % |
|  | сумма,  тыс | уд.  вес. | Сумма  тыс | уд.  вес. | | Сумма,  тыс | уд.  вес. | | Сумма  тыс | Уд.  Вес. |  |
|  | руб. | в % | руб. | в % | | руб. | в % | | руб. | в % |  |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | | 5 | 6 | | 7 | 8 | 9 |
| 1.Дебиторская задолженность, |  |  |  |  | |  |  | |  |  |  |
| всего | 1420 | 100 | 4743 | 100 | | 4689 | 100 | | 1465,1 | 100 | 92,85 |
| 1.1 Краткосрочная | 1420 | 100 | 4743 | 100 | | 4689 | 100 | | 1465,1 | 100 | 92,85 |
| а) в т.ч. просроченная | 210 | 100 | 386 | 8,23 | | 320 | 6,76 | | 276 | 18,84 | 131,4 |
| Из нее длительно- | 210 | 100 | 386 | 8,23 | | 320 | 6,76 | | 276 | 18,84 | 131,4 |
| стью свыше 3 мес. |  |  |  |  | |  |  | |  |  |  |

Таблица 8

Анализ состава и движения дебиторской задолженности за 2000 и 2001 г.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Движение средств | | | | | | | | | | Темп |
|  | Остаток на | |  | |  |  | |  | остаток на | | роста |
| Показатели | 1.01. 2001г | | возникло | | | погашено | | | 1.01.2002г | | остат-ка в % |
|  | сумма,  тыс | уд.  вес. | Сумма  тыс | уд.  вес. | | Сумма,  тыс | уд.  вес. | | Сумма  тыс | Уд.  Вес. |  |
|  | руб. | в % | руб. | в % | | руб. | в % | | руб. | в % |  |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | | 5 | 6 | | 7 | 8 | 9 |
| 1.Дебиторская задолженность, |  |  |  |  | |  |  | |  |  |  |
| всего | 1465,1 | 100 | 5434 | 100 | | 5538,8 | 100 | | 1360,3 | 100 | 92,85 |
| Продолжение таблицы 8 | | | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  | |  |  | |  |  |  |
| 1.1 Краткосрочная | 1465,1 | 100 | 5434 | 100 | | 5538,8 | 100 | | 1360,3 | 100 | 92,85 |
| а) в т.ч. просроченная | 276 | 18,84 | 442 | 8,13 | | 487 | 8,79 | | 231 | 16,99 | 83,7 |
| Из нее длительно- |  |  |  |  | |  |  | |  |  |  |
| стью свыше 3 мес. | 276 | 18,84 | 427 | 7,86 | | 472 | 8,52 | | 231 | 16,99 | 83,7 |

Анализ таблиц 7 и 8 показал, что дебиторская задолженность в 1999 г. возросла, темп роста в остатка в процентах на 1.01.01 г. составляет 103, 1 %, проспорченной 131,4 %.

1500 -

1400 -

1300 -

99 г. 00 г. 01 г.

Средняя оборачиваемость дебиторской задолженности организации в отчетном году составляла 8,07 оборота (11400,49:1412,7), а средний срок погашения составил 44,6 дней (360 дней:8,07).

1. ОДЗ = выручка от реализации/ среднюю дебиторскую задолженность (5)

где дебиторская задолженность за год = ДЗ1+ДЗ2/2 (6)

2.ОДЗ (в днях) = 360/оборачиваемость дебиторской задолженности, или

ОДЗ=ДЗ\*t/В, (7)

где, ОДЗ - оборачиваемость дебиторской задолженности,

ДЗ - средняя за год дебиторская задолженность;

t - отчетный период в днях;

В - выручка от реализации (по ф. № 2).

При проведении анализа целесообразно также рассчитать долю дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов (3) и долю сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности (4). Этот показатель характеризует «качество» дебиторской задолженности. Тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности.

3. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов:

Удз = дебиторская задолженность/текущие активы\*100% = (стр.230+стр.240)/стр.290\*100% (8)

4. Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности:

Усдз=сомнительная ДЗ\*общая ДЗ\*100% (9)

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности следует проводить в сравнении с предыдущим отчетным периодом.

Данные таблицы 7 показывают, что состояние расчетов с дебиторами по сравнению с прошлым годом несколько улучшилось. Произошло это отчасти из-за прироста краткосрочной ДЗ. На 30 дней увеличился средний срок погашения дебиторской задолженности, который составил 44,6 дней. Особое внимание следует обратить на улучшение качества задолженности.

По сравнению с прошлым годом доля сомнительной дебиторской задолженности уменьшилась на 0,4 пункта и составила 9% от общей величины дебиторской задолженности.

Если принять во внимание, что доля дебиторской задолженности в 2001 г. составила 15,27 %, а доля задолженности покупателей и заказчиков – 11,68 % общего объема текущих активов организации, а в 2000 г. доля дебиторской задолженности в составила 15,0 %, а доля задолженности покупателей и заказчиков – 12,68 % общего объема текущих активов организации то можно сделать вывод о снижении ликвидности текущих активов из-за состояния дебиторской задолженности.

Таблица 9

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2000 год | 2001 год | № п/п | Изменение +,- |
| 2 | 3 | 4 | 1 | 5 |
| Оборачиваемость дебиторской |  |  | 1 |  |
| задолженности, в оборотах | 9,4 | 8,07 |  | -1,33 |
| в том числе краткосрочной | 9,4 | 8,07 | 1.1 | -1,33 |
| Период погашения дебиторской |  |  | 2 |  |
| задолженности, дни | 38 | 44,6 |  | +6,60 |
| в том числе краткосрочной | 38 | 44,6 | 2.1 | +6,60 |
| Доля дебиторской задолженности в общем |  |  | 3 |  |
| объеме текущих активов, % | 15,0 | 15,27 |  | +0,27 |
| В том числе доля ДЗ покупателей и заказчиков в |  |  | 3.1 |  |
| общем объеме текущих активов, % | 12,68 | 11,68 |  | -1,0 |
| Доля сомнительных ДЗ в общем объеме дебиторской |  |  | 4 |  |
| задолженности, % | 8,6 | 9 |  | +0,4 |

Для обобщения результатов анализа можно по данным внутреннего учета в дополнение к форме № 5 составить сводную таблицу, в которой дебиторская задолженность классифицируется по срокам образования. Ежемесячное составление такой таблицы позволит бухгалтеру представить четкую картину состояния расчетов с разными дебиторами, выявить просроченную задолженность.

Таблица 10

# Анализ состояния дебиторской задолженности

# тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Всего на | В том числе по срокам образования | | | | |
| Показатели | конец  2001 г. | До 1 мес. | от1 до  3 мес. | от 3 до  6 мес. | от 6 до  12 мес | Свыше  12 мес. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1.Дебиторская задолженность |  |  |  |  |  |  |
| покупателей и заказчиков | 1040 | 851 | 50 | 62 | 44 | 33 |
| 2. Векселя к получению | - | - | - | - | - | - |
| 3. Задолженность дочерних |  |  |  |  |  |  |
| и зависимых обществ | - | - | - | - | - | - |
| 4. Задолженность учредителей |  |  |  |  |  |  |
| по взносам в уставный капитал | - | - | - | - | - | - |
| 5. Авансы выданные | - | - | - | - | - | - |
| 6. Прочие дебиторы | 320 | 320 | - | - | - | - |
| Всего дебиторская |  |  |  |  |  |  |
| задолженность | 1360 | 1171 | 50 | 62 | 44 | 33 |
| В % к общей сумме ДЗ | 100 | 86,1 | 3,68 | 4,56 | 3,24 | 2,43 |

Из данных таблицы 9 видно, что основную часть дебиторской задолженности составляет задолженность со сроком возникновения до 1 месяца. На ее долю приходится 86,1 % общей суммы долгов.

Доля задолженности от 1 до 3 месяцев составляет – 3,68 %.

Доля задолженности со сроками образования от 3-х до 6-ти месяцев, в том числе просроченная составляет 4,56 %.

Исходя из проведенного анализа дебиторской задолженности, можно сделать вывод, что организация имеет определенные проблемы с дебиторами и эти проблемы несколько уменьшились в отчетном году по сравнению с прошлым.

Проанализируем кредиторскую задолженность. На основе данных раздела 2 формы №5 составим аналитическую таблицу 10

Из таблицы 10 следует, что в начале 2000 года кредиторская задолженность состояла из краткосрочной задолженности.

К концу года краткосрочная задолженность снизилась на 71,5 %. В составе краткосрочной задолженности доля просроченных обязательств была полностью погашена.

#### Таблица 10

Анализ состава и движения кредиторской задолженности на начало и конец 2000 г.

тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Движение средств | | | | | | | | темп  р-та  в % |
| остаток на  начало 2000 | | возникло | | погашено | | остаток на  конец 2000 г. | |
| Сум-  ма  т.руб. | уд.  вес,  % | Сумма,  т.руб. | уд.  вес,  % | Сум-  ма,  т.руб. | уд.  вес,% | Сум-  ма,  т.руб | уд. вес,% |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1.Кредиторс-  кая  задолженность, всего | 6469 | 100 | 6820 | 100 | 6930 | 100 | 6359 | 100 | 98,3 |
| 1.1Краткосрочная | 6469 | 100 | 6820 | 100 | 6930 | 100 | 6359 | 100 | 98,3 |
| а) в т.ч. просроченная | 18 | 1 | 5 | 1 | 13 | 1 | 10 | 1 | 55,5 |
| - из нее длительностью свыше 3 месяцев | 18 | 1 | 5 | 1 | 13 | 1 | 10 | 1 | 55,5 |

Анализ состава и движения кредиторской задолженности на начало и конец 2001 года

тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Движение средств | | | | | | | | темп  р-та  в % |
| остаток на  начало 2001 | | возникло | | погашено | | остаток на  конец 2001 г. | |
| Сум-  ма  т.руб. | уд.  вес,  % | Сумма,  т.руб. | уд.  вес,  % | Сум-  ма,  т.руб. | уд.  вес,% | Сум-  ма,  т.руб | уд. вес,% |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1.Кредиторс-  кая  задолженность, всего | 6359 | 100 | 4408 | 100 | 8954 | 100 | 1813 | 100 | 28,5 |
| 1.1Краткосрочная | 6359 | 100 | 4408 | 100 | 8954 | 100 | 1813 | 100 | 28,5 |
| а) в т.ч. просроченная | 10 | 1,64 | - | - | 10 | 1,64 | - | - | - |
| - из нее длительностью свыше 3 месяцев | 10 | 1,64 | - | - | 10 | 1,64 | - | - | - |

По данным таблицы 10 можно сказать, что наибольшую долю в общей сумме обязательств перед кредиторами составляет задолженность со сроком образования до 1 месяца, а также от 1-го до 3-х месяцев.

Таблица 11

Анализ состояния кредиторской задолженности Месягутовского узла связи

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Показатели | Остатки на | | В том числе по срокам образования на конец 2001 года | | | | |
| начало 2001 г. | Конец 2001г. | До 1 мес. | от 1 до  3 мес. | от 3 до  6 мес. | От 6 до  12 мес. | свыше  12 мес. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 2 | Поставщики  и подрядчики | 977 | 125 | 70 | 50 | 5 | - | - |
| Продолжение таблицы 11 | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|  | Векселя к  уплате | 4679 | 564 | 564 | - | - | - | - |
| 4 | По оплате труда | 126 | 382 | 382 | - | - | - | - |
| 5 | Задолженность пе-  ред дочерними  обществами | - | 261 | 261 | - | - | - | - |
| 6 | Задолженность по  социальному страхованию и обеспечению | 85 | 139 | 139 | - | - | - | - |
| 7 | Задолженность перед бюджетом | 544 | 64 | 64 | - | - | - | - |
| 8 | Авансы полученные | 119 | 61 | 61 | - | - | - | - |
| 9 | Прочие кредиторы | 708 | 217 | 200 | 17 | - | - | - |
| 10 | Кредиторская задолженность,  Всего | 6359 | 1813 | 1741 | 67 | 5 | - | - |
| 11 | Уд. вес, в общей  сумме  кредиторской  задолженности, % | 100 | 100 | 96,03 | 3,7 | 0,28 | - | - |

В составе обязательств предприятия задолженность по оплате труда, по социальному страхованию и обеспечению, перед дочерними обществами в начале года соответствовала 3,35 %, а к концу года эта величина возросла до 43,13 % в общей доле кредиторской задолженности.

По данным таблиц 10 и 11 можно сделать вывод, что районный узел связи имеет определенные финансовые затруднения, связанные с дефицитом денежных средств.

##### Таблица 12

###### Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Кредиторская задолженность | Дебиторская задолженность |
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Темп роста, % | 28,5 | 92,85 |
| Продолжение таблицы 12 | | |
| 1 | 2 | 3 |
| 2. Оборачиваемость в оборотах | 2,79 | 8,07 |
| 3. Оборачиваемость в днях | 129,03 | 44,6 |

Сравнение состояния дебиторской и кредиторской задолженности (см. таблица 12) позволяет сделать вывод: в организации преобладает сумма кредиторской задолженности, но темп ее прироста меньше, чем темп снижения кредиторской задолженности.

Причина этого в более низкой скорости обращения кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской. Такая ситуация ведет к увеличению платежных средств, что может привести к улучшению платежеспособности предприятия.

Существуют некоторые общие рекомендации, позволяющие управлять дебиторской и кредиторской задолженностью:

1. Систематически следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности.

2. По возможности ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком.

3. Контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям.

4. Своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности.

1. Анализировать финансовое состояние предприятия-дебитора и контролировать возможности погашения задолженности
   1. **Оценка финансовой устойчивости и влияния на нее неплатеже**

**предприятия**

Существует также методика А. Д. Шеремета по оценки финансовой устойчивости предприятия.

Обычно выделяют четыре типа финансовой устойчивости:

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния, когда за­пасы и затраты меньше суммы собственного оборотного капитала.

3 <СОС

2. Нормальная устойчивость, при которой гарантируется пла­тежеспособность предприятия, если

3 < СОС + Д з.с.

3. Неустойчивое (предкризисное) финансовое состояние, при котором нарушается платежный баланс, но сохраняется воз­можность восстановления равновесия платежных средств и пла­тежных обязательств путем привлечения временно свободных источников средств в оборот предприятия (резервного фонда, фонда накопления и потребления), кредитов банка на временное пополнение оборотных средств и др.

3 < СОС + Д з.с + К з.с.

4. Кризисное финансовое состояние (предприятие находится на грани банкротства), при котором

3 > СОС + Кр з.с. + Д з.с.

Равновесие платежного баланса в данной ситуации обеспе­чивается за счет просроченных платежей по оплате труда, ссу­дам банка, поставщикам, бюджету и т.д.

Вывод : Анализ финансовой устойчивости на Мисягутовском узле связи по Шеремету показал, что данное предприятие относится к третьему типу финансовой устойчивости, где у предприятия нарушается платежеспособность, но сохраняется возможенность восстановления равновесия так как общая величина источников средств то есть сумма:

собственных оборотных средств (475 тыс.руб.) + долгосрочных заемных средств (-) + краткосрочных заемных средств (1370 тыс. руб.) > суммы запасов и затрат (1838 тыс. руб.) .

1845 тыс. руб. > 1838 тыс. руб.

Совместный анализ финансовых коэффициентов свидетельствует об общем, но незначительном улучшении финансового положения Месягутовского узла связи.

Дебиторская задолженность - важный компонент оборотного капитала. Когда одно предприятие продает товары другому предприятию или организации, совсем не значит, что товары будут оплачены немедленно. Неоплаченные счета за поставленную продукцию (или счета к получению) и составляют большую часть дебиторской задолженности.

Анализ и управление дебиторской задолженностью имеет особое значение в периоды инфляции, когда подобная иммобилизация собственных оборотных средств становится особенно невыгодной. Некоторые методы управления задолженностью в инфляционной среде будут рассмотрены ниже.

Управление дебиторской задолженностью предполагает прежде всего контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция.

Контроль за дебиторской задолженностью включает в себя ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения; наиболее распространенная классификация предусматривает следующую группировку (дней): 0-30; 31-60; 61-90; 91-120; свыше 120. Возможны и иные группировки. Кроме того, необходим контроль безнадежных долгов с целью образования необходимого резерва.

**ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ**

**3.1. Мероприятия по усовершенствованию расчетов**

Нестабильность экономической ситуации в России приводит к существенному увеличению рисков при продаже товаров, проведении работ, оказании услуг с отсрочкой платежа (получение предоплаты как формы платежа используется в ограниченных размерах). Низкая платежеспособность предприятий вызывает образование больших объемов дебиторской задолженности на балансе производителя.

Одним из способов исполнения обязательств дебиторов за поставленные товары (выполненные работы, оказанные услуги) (имеется в виду просроченная задолженность) является уступка требования кредитора на основании обязательства другому лицу (ст. 382 ГК РФ), при этом согласия должника не требуется. Право первоначального кредитора переходит к новому кредитору в том объеме и на тех условиях, которые существовали к моменту перехода права (ст.384 ГК РФ).

Так как, согласно учетной политике выручка от ре­ализации учитывается по оплате, то у первого кредитора в соответствии с пи­сьмом Минфина от 17.09.97 № 04-07-07 начисление налога на добавленную стоимость для уплаты в бюджет производится исходя из полной суммы долга.

Следует учитывать что, во-первых, как правило, новый кредитор оплачивает часть за­долженности дебитора, остав­шаяся часть должна списывать­ся на убытки; во-вторых, в соот­ветствии со ст. 384 ГК РФ новому кредитору переходят права, обеспечивающие испол­нение обязательства, а также другие связанные с требованием права, в том числе право на неуплаченные проценты. При этом первый кредитор теряет право на получение той суммы средств, которая может быть истребована с дебитора за поль­зование чужими денежными средствами.

Поэтому наиболее приемле­мым представляется другой спо­соб обеспечения обязательств, а именно, применение мер по ответственности должника за неисполнение денежного обязате­льства.

Этот путь решения позволяет кредитору не только требовать от должника возврат основного долга, но и возникшие в связи с неисполнением обязательств по договору убытки.

В соответствии со ст. 393 ГК РФ должник обязан возмес­тить кредитору убытки, причи­ненные неисполнением или не­надлежащим исполнением обя­зательства. Под убытками (ст. 15 ГК РФ) понимаются расходы, которые лицо, чье право нару­шено, произвело или должно будет произвести для восстанов­ления нарушенного права, утра­та или повреждение его имуще­ства, а также неполученные доходы, которые это лицо полу­чило бы при обычных условиях гражданского оборота.

Во многих случаях наруше­ние обязательств влечет за со­бой уплату неустойки — опреде­ленной законом или договором денежной суммы, которую дол­жник обязан уплатить креди­тору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности, в случае просрочки исполнения (ст. 330 ГК РФ). По требованию об уплате неустойки кредитор не обязан доказывать причине­ние ему убытков. Когда законом или договором предусмотрена неустойка, убытки возмещаются кредитору в части, не покрытой неустойкой (ст. 394 ГК РФ). Ис­числение размера убытков — до­статочно сложный вопрос как при определении их размера на самом предприятии, так и при доказывании в судебном порядке. Один из самых про­стых методов расчета - это определение размера убытков, вызванных инфляцией, т. е. ин­дексация суммы задолженности по проценту инфляции. Но как поступить в том случае, если размер предусмотренной дого­вором неустойки слишком мал, увеличение суммы долга не пре­дусмотрено законодательством, а расчет убытков достаточно сложен, и возможно даже неце­лесообразен?

Значительно упрощает задачу положение ст. 395 ГК РФ, в кото­рой предусмотрена ответствен­ность за неисполнение денежно­го обязательства, а именно:

за пользование чужими де­нежными средствами, в том чис­ле просрочки в их уплате подле­жат уплате проценты на сумму этих средств;

размер процентов определя­ется в месте нахождении креди­тора учетной ставкой банков­ского процента на день испол­нения денежного обязательства или его соответствующей части;

при взыскании долга в су­дебном порядке суд может удовлетворить требование кредито­ра, исходя из учетной ставки банковского процента на день предъявления иска или на день вынесения решения;

эти правила применяются, если иной размер процентов не предусмотрен законом или дого­вором.

В понятие "чужие денежные средства" включаются и дан­ном случае не только денежные средства, принадлежащие кре­дитору, но и средства, подлежа­щие выплате за поставленные товары, выполненные работы или оказанные услуги.

Таким образом, с учетом того, что учетная ставка банков­ского процента применяется на день исполнения обязательства и в настоящее время она значи­тельно возросла, такая мера воз­действия на должника является весьма эффективной.

К моменту предъявления требования кредитор должен определить размер суммы долга, момент его образования, раз­мер процентов и соотношение предусмотренных ко взысканию процентов с другими санкция­ми, предусмотренными законом или договором. При этом следу­ет учитывать, что проценты на­числяются на цену товаров (ра­бот, услуг) без учета налога на добавленную стоимость.

Если убытки, причиненные кредитору неправомерным по­льзованием его денежными средствами, превышают сумму процентов, причитающихся ему, он вправе требовать от дол­жника возмещения убытков в части, превышающей эту сумму (ст. 395 ГК РФ).

Проценты за пользование чужими денежными средствами являются самостоятельной ме­рой гражданско-правовой ответ­ственности, которая не относит­ся к неустойке или убыткам.

Спорным и требующим спе­циального рассмотрения явля­ется вопрос о возможности взы­скания предусмотренных дого­вором штрафных санкций и процентов за пользование чу­жими денежными средствами. Как правило, арбитражные суды расценивают данное положение как двойную ответственность за одно нарушение и отказывают в такого рода требованиях. Хотя, по нашему мнению, однозначно нельзя ответить на этот вопрос исходя из следующего:

- согласно ст. 330 ГК РФ по требованию об уплате неустойки кредитор не обязан доказывать причинение ему убытков:

- неустойка предусмотрена за неисполнение или ненадлежа­щее исполнение обязательства, что и имеет место в случае про­срочки платежа (т. е. нарушения обязательств по договору);

- ответственность по ст. 395 устанавливается за неправомер­ное использование чужих де­нежных средств, что отличается от ответственности за неиспол­нение или ненадлежащее испол­нение обязательства;

- в постановлении Президи­ума Высшего Арбитражного Суда РФ от 18.11.97 № 3847/97 указано, что гл. 25 ГК РФ "Ответственность за нарушения обязательств" допускает одно­временное применение двух мер ответственности за одно и то же правонарушение только в том случае, когда законом или дого­вором установлена штрафная неустойка.

В целях обеспечения едино­образного применения судами положений ГК РФ о процентах за пользование чужими денеж­ными средствами 08.11.98 было принято Постановление Пле­нума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражно­го Суда РФ № 13/14 "О прак­тике применения положений Гражданского кодекса Россий­ской Федерации о процентах за пользование чужими денежны­ми средствами".

В соответствии с указанным постановлением:

• при расчете подлежащих уплате годовых процентов по ставке рефинансирования число дней в году (месяце) принимается равным соот­ветственно 360 и 30 дням, если иное не установлено со­глашением сторон;

• при взыскании суммы долга в судебном порядке и при отсутствии в договоре согла­шения о размере процен­тов суд вправе определить, какую учетную ставку бан­ковского процента следует применить: на день предъ­явления иска или на день вынесения решения суда;

• судам рекомендовано учиты­вать, что отсутствие у дол­жника денежных средств, не­обходимых для уплаты долга по обязательству, не являет­ся основанием для освобож­дения должника от уплаты процентов, предусмотренных ст. 395 ГК РФ;

• законом либо соглашением сторон может быть преду­смотрена обязанность дол­жника уплачивать неустойку при просрочке исполнения денежного обязательства. В подобных случаях рекомен­довано исходить из того, что кредитор вправе предъявить требование о применении одной из этих мер, не дока­зывая факта и размера убыт­ков, понесенных им при не­исполнении денежного обя­зательства, если иное прямо не предусмотрено законом или договором. К данному положению, по нашему мнению, можно отнес­тись двояко:

во-первых, оно как бы всту­пает в противоречие в этой части (п. 6) с действующим постановлением Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 18.11.97 № 3847797 по пункту, указанному выше;

во-вторых, постановлением предусматривается примене­ние одной меры: неустойки или процентов, если иное не предусмотрено законом или договором, что в прин­ципе предполагает примене­ние двух мер, если это преду­смотрено хотя бы договором;

проценты, предусмотренные ст. 395, погашаются после суммы основного долга.

Разумеется, предприятия хотели бы либо превратить дебиторскую задолженность в ликвидный товар, либо в деньги. Это наиболее предпочтительный вариант. Однако такой вариант не всегда возможен и очень часто наиболее целесообразным будет использование дебиторской задолженности для компенсации (зачета) кредиторской задолженности.

На анализируемом предприятии есть все необходимые условия для проведения взаимозачета. АРСП погашает свой долг перед предприятием «Месягутовский районный узел связи» за полученные услуги связи согласно счетов в сумме 17514,94 руб., в т.ч. НДС 2919,16 руб.

Предприятием «Месягутовский районный узел связи» погашает задолженность перед АРСП в сумме 17514,94 руб., в т.ч. НДС 2919,16 руб. согласно акта взаимозачета от 27.11.2000 г.

На основании актов сверки составляется договор на проведение взаимных расчетов и акт о проведении зачета взаимной задолженности на сумму 17514,94 руб.

При этом оформляется договор мены, либо бартерный договор и акт взаимозачета на сумму товарообмена.

С развитием рыночных отношений важное значение имеет использование взаимного коммерческого кредитования предприятий в виде векселя.

Вексель - ценная бумага, представляющая собой письменное долговое обязательство строго установленной формы, дающее его владельцу (векселедержателю) бесспорное право по истечении срока обязательства требовать от должника, или акцептанта (лица обязавшегося уплатить по векселю) уплаты обозначенной на векселе денежной суммы. Вексель вступает в оборот как свидетельство участия реального капитала.

Закон различает два основных вида векселей: простой (соло-вексель) и переводный (тратта).

Вексель используется как форма коммерческого кредита, а также как средство платежа.

Вексель может быть выпушен в обращение любым платежеспособным юридическим и физическим лицом (предприятиями, организациями и гражданами).

Вексель можно использовать для отсрочки или рассрочки платежа, т.е. это своего рода покупка в кредит.

Например, при сделке купли-продажи оплату товаров можно частично произвести перечислением денег наличными или с помощью векселя. Можно и на всю стоимость товара выдать вексель. Тем самым оплата производится не в момент приобретения товара, а через некоторое время - покупка в долг.

Как средство платежа один вексель может использоваться по нескольким сделкам (погасить несколько обязательств).

Иными словами, приобретая товар и оплачивая его векселем, вы обязуетесь за этот товар уплатить определенную сумму. Когда вы будете оплачивать вексель, цена на товар может повыситься, тем самым вы выиграете в цене. Таким образом, вексель удобно использовать в условиях растущей инфляции.

Вторая важная функция - платежно-учетная. Вексель становится объектом учета в банке. Под него совершается платеж до наступления срока вексельного исполнения. При этом векселедержатель посредством индоссамента передает (продает) вексель банку до наступления срока платежа, получая вексельную сумму за вычетом учетного процента (дисконта) в пользу банка.

Весьма важен способ осуществления взаимозачетов между предприятиями с помощью векселя, поскольку взаимозачеты решают многие проблемы от присущих отдельному предприятию до народного хозяйства в целом. Их действенное проведение в условиях рынка отнюдь не простая задача. Но достижение цели стоит приложения усилий, ибо проведение посредством векселя эффективного взаимозачета и взаимокредитования предприятий (коммерческого кредита) будет способствовать:

- в силу отказа от практики предоплаты сокращению потребного объема оборотных средств предприятий и целевому их использованию, что в свою очередь приведет к уменьшению масштабов их индексации и кредитной эмиссии;

- преобразованию части долгов между предприятиями разных республик и областей во внутренние долги последних и, следовательно, эффективному возврату долгов, сокращению дебиторской задолженности;

- ускорению расчетов между предприятиями, достижению ритмичности сбыта и поставок;

-хозяйственной самостоятельности и устойчивости хозяйства городов и областей, отдельных отраслей, финансово-промышленных групп.

Даже в случае постоянных взаимопоставок всего лишь двух предприятий применение векселя вполне оправданно.

На предприятии «Месягутовский районный узел связи» возможно разработать схемы с использованием векселей, позволяющие сделать ликвидной дебиторскую задолженность.

Предприятие «Месягутовский районный узел связи» предоставляет предприятиям услуги связи и принимает в оплату векселя с процентной оговоркой, часть из которых в дальнейшем поставщик может продать. Важная деталь состоит в том, что векселя выписываются не массой разнородных покупателей, а промежуточным звеном в виде подконтрольной компании - одним крупнейшим оптовиком – Торговой фирмой Туз. В этом случае формально вся продукция (услуги связи) реализуется этому оптовику и отгружается покупателям от его имени. Векселя выписывает, таким образом, единственный векселедатель. В результате практическая реализация схемы значительно упрощается, она становится более гибкой и управляемой. С этой же целью заказываются фирменные бланки для векселей или они выписываются на бланках векселей единого образца. В договоре, заключенным предприятием «Месягутовский районный узел связи» и Торговой фирмой Туз обусловлено, что поставщик (узел связи) поставляет ему услуги в кредит, проценты за который относятся на себестоимость и проставлены в векселе в виде процентной оговорки. Физическим и юридическим лицам векселя продаются на основании договоров купли-продажи. Векселя, помимо продажи, используются поставщиком в качестве расчетного средства с поставщиками сырья, топлива и пр. В последнем случае не происходит обращения к денежному кредиту, а задействуется коммерческий.

Таким образом, суммарная валюта проданных и использованных для расчетов векселей и составляет массу привлеченных в оборот средств. Покупатель векселя (инвестор) получает доход по ставке, указанной в процентной оговорке (если вексель продан по номиналу).

В связи с известными нормативами по защите рынка ценных бумаг, рассмотрим более подробно правовое обеспечение схемы.

Итак, между предприятием «Месягутовский районный узел связи» и Торговой фирмой «Туз» заключается долгосрочный договор о принятии векселей - предприятий-дебиторов и оплаты их.

В свою очередь Торговая фирма «Туз» заключает договор купли продажи на реализацию продукции предприятий-дебиторов «Месягутовского районного узла связи».

Главное состоит в том, что в разделе, относящемся к порядку расчетов, имеются пункты примерно следующего содержания:

"Продавец поставляет Покупателю продукцию в кредит. Покупатель выписывает Продавцу вексель на сумму настоящего договора с процентной оговоркой 25% годовых в качестве платы за предоставленный кредит."

"Продавец поставляет Покупателю продукцию в кредит. Покупатель выписывает Продавцу векселя на сумму настоящего договора и номиналами согласно спецификации, с процентными оговорками в качестве платы за предоставленный кредит."

Эти пункты необходимы, чтобы указанные проценты были отнесены оптовиком на себестоимость, что обсуждалось выше.

Векселя, которыми оформляется сделка, являются простыми, с процентной оговоркой, сроком платежа по предъявлении, но не ранее определенной даты. Срок предъявления также может быть ограничен.

Суммарная валюта векселей (сумма номиналов) равна общей цене продукции.

Торговая фирма «Туз» и предприятие «Месягутовский районный узел связи» начнут реализацию этой схемы с небольших объемов оплаты векселей. Затем, по мере роста доверия, к данным векселям и объему их продаж, можно будет выйти на оптимальные базовые величины номиналов, сроков, ставок, мест реализации. Упомянутые величины тесно связаны со сроками и объемами реализации. Средний срок векселей и их общая сумма должны соответствовать скорости оборота, по крайней мере не быть меньше. Нельзя допускать задержек в оплате векселей, т.к. это означает подрыв собственного кредита. Все это будет отслеживаться бухгалтериями Торговой фирмы «Туз», предприятий-дебиторов и предприятия «Месягутовский районный узел связи». Схема взаимозачетов приведена в Приложении 1.

Наряду с выше приведенными рекомендациями по организации контроля дебиторской задолженности отдельно бы хотелось коснуться проблемы тарификации предоставляемых услуг связи. Так в ОАО фирма «Башинформсвязь», в том числе и Месягутовском филиале отсутствует прогрессивная шкала оплаты телефонных услуг. Это приводит к уменьшению нормальной дебиторской задолженности возникающей в конце месяца за предоставленные услуги связи. И как следствие недополучение выручки от оказанных услуг. Так, опыт связистов Пермской области показывает, что выручка от дополнительного тарифа за телефонные переговоры сверх абонентной платы приносит 28 % выручки. Окупаемость оборудования составила 2,5 года. В целях повышения эффективности деятельности, увеличения рентабельности оказываемых услуг, снижение доли постоянных издержек в себестоимости предоставленных услуг целесообразно рекомендовать руководству ОАО фирма «Башинфрмсвязь» выделить средства на приобретение электронных телефонных станций, что позволить внедрить в республике Башкортостан повременную тарификацию телефонных услуг связи.

**3.2. Стимулирование исполнения обязательств**

Организации-дебиторы, как правило, не спешат выполнять свои обязатель­ства и погашать кредиторскую задолженность. В действиях должников просматри­вается определенный экономический интерес: они используют чужие финансовые ре­сурсы и такая ситуация, несмотря на возможные имущественные санкции, их устра­ивает. Но почему организации-кредиторы допускают образование и сохранение ог­ромной дебиторской задолженности на балансе в течение длительного времени, по­нять трудно.

Кроме того, по-видимому, «Месягутовский районный узел связи», как организация-кредитор не использует имеющиеся в ее распоряже­нии правовые средства для предотвращения появления и роста дебиторской задол­женности. Речь идет о превентивных мерах, ибо они позволяют участникам коммер­ческих операций заранее предвидеть потенциально возможные нарушения обяза­тельств и принимать меры по предотвращению связанных с этим неблагоприятных последствий.

Превентивные способы применяют на стадии установления деловых контактов и заключения договоров. Исполнитель (продавец, поставщик, арендодатель, подряд­чик, перевозчик, услугодатель, заимодавец, хранитель, коммерческий представитель и т. п.) должен собрать как можно больше информации о своем потенциальном контрагенте (покупателе, заказчике, услугополучателе, заемщике и т. п.) и убедиться в его надежности и платежеспособности. При подготовке договора и выработке его условий исполнитель должен позаботиться об обеспечении исполнения обязатель­ства контрагентом. Равный баланс интересов исполнителя и заказчика (покупателя) может быть обеспечен только предварительной или, по крайней мере, поэтапной оп­латой. Договорная практика, складывающаяся в России в последние годы, показы­вает, что санкции, устанавливаемые законом или договором, не обеспечивают в полной мере интересы исполнителей в случаях нарушения их контрагентами обязан­ностей по оплате поставленных товаров, выполненных работ или оказанных услуг.

Альтернативой предварительной стопроцентной оплате, на мой взгляд, может быть только поэтапная оплата с обязательным авансовым платежом, перечисляе­мым незамедлительно после заключения договора. Если поэтапные платежи гармо­нично вписываются в характер и содержание обязательства, правоотношение явля­ется длящимся, поставка товара осуществляется отдельными партиями, выполнение работ производится по определенному графику и т. п. Если у заказчика (покупателя) отсутствует оборотный капитал и он не в состоянии произвести предоплату за счет собственных средств, он может воспользоваться заемными средствами, получив кредит под конкретную торговую операцию.

Компромиссным вариантом, устраивающим исполнителя, может быть последу­ющая оплата с предоставлением таких юридических гарантий, как залог имущества заказчика (покупателя), банковская гарантия, поручительство, простые векселя, ин­доссированные или авалированные надежными коммерческими банками. Риск не­оплаты или несвоевременной оплаты может быть застрахован с отнесением расходов по страхованию на заказчика (покупателя).

При отсутствии у заказчика (покупателя) возможности прибегнуть к гарантии, поручительству и иным надежным способам обеспечения исполнения обязанностей по платежам в содержание договора по настоянию исполнителя включаются нети­пичные для данного вида договоров условия. Например, в договоре поставки обо­рудования для эксплуатационных целей может быть предусмотрено, что право собственности на оборудование возникает у покупателя в момент его полной оплаты, а если оплата не будет произведена до определенной даты, поставщик вправе в одно­стороннем порядке расторгнуть договор и потребовать возврата ему оборудования с отнесением на покупателя возникших в связи с этим убытков.

Применение хотя бы одного из превентивных способов позволяет организациям-исполнителям не допускать образования и увеличения дебиторской задолженности.

Обеспечение обязательств, особенно в условиях кризиса неплатежей, является важным элементом всей финансово-хо­зяйственной деятельности пред­приятия, в связи с чем выбор формы обеспечения и механизм реализации требований по их исполнению приобретают осо­бое значение.

В соответствии со ст. 329 ГК РФ исполнение обязательств может обеспечиваться неустой­кой, залогом, удержанием иму­щества должника, поручитель­ством, банковской гарантией, задатком и другими способами, предусмотренными законом или договором.

В настоящее время наиболее часто используемым средством обеспечения обязательств явля­ется залог, т. е. способ обеспече­ния обязательства, при котором кредитор имеет право при не­исполнении должником обяза­тельств обеспечить удовлетворе­ние требований за счет заложен­ного имущества. В ГК РФ залог как форма обеспечения обяза­тельств регламентируется стать­ями 334—358. Предметом залога могут служить:

-имущество контрагента: объ­екты недвижимости, ценные бу­маги, товары в обороте и другие активы;

-права контрагента: немате­риальные активы и дебиторская задолженность.

Однако, как показывает практика, существует ряд труд­ностей осуществления залога, основные из которых можно сформулировать следующим об­разом:

-необходимо оценить пред­мет залога и возможность его реализации в случае перехода прав к кредитору, что требует привлечения квалифицирован­ных специалистов или экс­пертов;

-в некоторых случаях необхо­димо нотариальное удостовере­ние договора залога;

-при заключении договора залога необходимо строго со­блюдать его форму и процедуру регистрации в бюро технической инвентаризации, земельных ко­митетах, патентных ведомствах и других государственных орга­нах, в противном случае договор будет признан недействитель­ным, что также требует опреде­ленных затрат времени, денеж­ных средств и проведения до­полнительных консультаций;

-распоряжение имуществом, находящимся в долевой или со­вместной собственности, в том числе передача его в залог воз­можно только по соглашению всех его участников;

-обращение взыскания на за­ложенное имущество удовлетво­ряется по решению суда;

-без обращения в суд это до­пускается только на основа­нии нотариально удостоверен­ного соглашения сторон, заклю­ченного после возникновения оснований для обращения взыс­кания на предмет залога.

Наряду с залогом в качестве достаточно распространенных форм обеспечения обязательст­ва являются поручительство и банковская гарантия (ст. 361-379 ГК РФ).

По договору поручительства поручитель несет обязательство перед кредитором другого лица отвечать за исполнение послед­ним его обязательств полностью или в части. При неисполне­нии или ненадлежащем испол­нении должником обеспеченно­го поручительством обязатель­ства поручитель и должник отвечают перед кредитором со­лидарно, если законом или до­говором поручительства не пре­дусмотрена субсидиарная ответ­ственность поручителя.

В силу банковской гарантии банк, иное кредитное учрежде­ние или страховая организация (гарант) дают по просьбе друго­го лица письменное обязатель­ство уплатить кредитору в соот­ветствии с условиями даваемого гарантом обязательства денеж­ную сумму по представлении письменного требования об ее уплате. Банковская гарантия — самый, пожалуй, выгодный для кредитора способ обеспечения обязательств, так как: кредитные учреждения акку­мулируют значительные денеж­ные средства и риск их неплате­жеспособности существенно ме­ньше риска предприятия; кредитное учреждение серь­езно проверяет предприятие пе­ред выдачей гарантии, что дает кредитору достаточную уверен­ность в надежности контр­агента.

Задаток (ст. 380-381 ГК РФ) как форма обеспечения обяза­тельств представляет собой де­нежную сумму, выдаваемую од­ной из сторон в счет причи­тающихся с нее по договору платежей другой стороне, в до­казательство заключения дого­вора и в обеспечение его испол­нения. При несоблюдении пи­сьменной формы эта сумма считается уплаченной в качестве аванса.

**3.3. Экономическая эффективность мероприятий**

При наличии дебиторской задолженности, отсутствии свободных оборотных средств и невозможности получения авансовых платежей при реализации продукции, возможность ритмичного производственного процесса обеспечивает привлечение заемных средств.

Рассмотрим несколько вариантов краткосрочного кредитования по состоянию на 1.01.2001 г.

Первый вариант - банковский краткосрочный кредит на пополнение оборотных средств. Второй вариант - привлечение заемных средств у предприятия партнера. Третий вариант - использование товарных векселей, предполагаемых к внедрению в данной работе.

Итак, исходные условия следующие:

1. привлекаемая сумма 20 тыс.руб.
2. процент ставки б/кр 25% ( з/с 20% ) по схеме.
3. сроки использования кредита 3 мес.
4. плата за кредит рассчитывается следующим образом:

I т.р = P \* i \* h\_

T \* 100% (10)

где I т.р. - плата за кредит;

Р - сумма кредита;

i - процентная ставка;

h - сроки пользования кредитом;

Т - количество дней.

Для заемных средств сумма платы за кредит скорректирована с учетом того, что она выплачивается за счет чистой прибыли предприятия

Тi= P \* i \* h\_ \* ( 1 + К н.п.) (11)

T \* 100%

где Кн.п.- ставка налога на прибыль предприятия заемщика (ставка для заемного предприятия равна 24%).

Данные расчеты сводим в таблицу 13:

##### Таблица 13

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Банковский | Заемные | Товарный |
|  | кредит | средства | вексель |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Сумма | 20000 | 20000 | 20000 |
| Процентная |  |  |  |
| ставка | 25% | 20% | - |
| Сроки |  |  |  |
| Использова- | 3 мес. | 3 мес. | 3 мес. |
| ния кредита |  |  |  |
| Плата за | 1,23 т.р. | 1 т.р. | - |
| кредит |  |  |  |

Экономический эффект при использовании товарных векселей выразится в экономии средств связанных с привлечением кредитных ресурсов.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Проведенные исследования позволяют сделать заключение, что для решения поставленной цели в работе решены следующие задачи:

1. Систематизированы, закреплены и расширены теоретические знания по специальности; изучена нормативно-правовая база по регулированию задолженности;

В данной работе рассмотрен ряд практи­ческих проблем, связанных с управлением и регулированием дебиторской и кредиторской задолженности; механизмом реализации дебиторской и кредиторской задолженности; применением ряда превентивных мер: укрепление договорный дисциплины, 100 % предоплаты, залога, поручительства, денежных взысканий как способа обеспечения исполнения денежных обязательств.

При подготовке данного проекта были изучены работы таких авторов, как Липсиц И. В., Львов Ю. А., Ансофф И., Маккей Х., Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф., Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Ковалев В.В, Гудков В.А., Степанюк Л.Н., Новодворский В.Д. и Хорин А.Н., Макеев А.Л.

«Одним из направлений совершенствования безналичных расчетов является их ускорение», - отмечает Гудков В.А. /21/. Однако он считает, что подходить к этому вопросу надо только с позиций предприятий - поставщиков, которые для получения выручки от реализации продукции заинтересованы во все большом ускорении расчетов. Нельзя также исходить из того, что основной формой расчетов в настоящее время является предварительная оплата. Она не эффективна и не является основной в мировой практике. Основой должна быть традиционная форма расчетов - инкассо. Появившийся в последнее время электронный платеж позволяет очень быстро переводить деньги. Ускорение безналичных расчетов связано с развитием корреспондентских отношений между банками. Это устраняет такое звено, как расчетно-кассовые центры (РКЦ). В РКЦ коммерческие банки имеют корреспондентские счета. На таком счете банк хранит свои собственные средства, а РКЦ осуществляет безналичные расчеты клиентов и самого банка, кредитование и кассовое обслуживание банка и другие операции.

Безналичные расчеты должны регулироваться законом. Степанюк Л.Н. /35/ отмечает, что основные положения, связанные с осуществлением безналичных расчетов, регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации. Платежи на территории России осуществляются путем наличных и безналичных расчетов. Как правило, безналичные расчеты производятся через банки и иные кредитные организации, в которых открыты счета организаций и предпринимателей, участвующих в расчетах. Законом может быть предусмотрен иной порядок расчетов. Использование иного порядка расчетов может быть также обусловлено избранной сторонами формой расчетов /ст.861 ГК РФ/. Кодекс не содержит исчерпывающего перечня форм расчетов, а регламентирует лишь основные из них. Степанюк Л.Н. рассматривает наиболее часто применяемые формы расчетов.

Годы экономических реформ выявили ряд острых проблем, одной из которых стала проблема неплатежей. В статье "Об оценке дебиторской и кредиторской задолженности" Новодворский В.Д., Хорин А.Н. /30/ делают попытку рассмотреть вопросы учета и оценки дебиторской и кредиторской задолженности во взаимосвязи с данной проблемой. Они показывают факторы, влияющие на величину дебиторской и кредиторской задолженности в условиях рыночной экономики и развития товарного рынка.

В периодической печати, научных трудах большое внимание уделя­ется вопросам совершенствования учета денежных средств, проблемам стабилизации денежного обращения, укрепления финансов предприятия.

Ткаля А.И. /37/ уделяет большое внимание совершенствованию, связи хозяйств с учреждениями банков. В частности отмечается, что большое значение имеет переход на календарную очередность платежей, включая оплату труда. Такой порядок позволяет несколько ускорить расчеты и поступление средств, укрепить финансовое положение предприятий. Далее автор отвечает, что неплатежеспособность при современных ценах - есть прямое следствие некомпетентности руководства хозяйства.

Макеев А.Л./27/ считает, что меры по оздоровлению и укрепле­нию финансов предприятий и государства, неудовлетворительное состояние которых провоцируется неплатежами, должны включать и быстрое становление коммерческого кредита, а, следовательно, скорейшее внедрение векселей в хозяйственный оборот. Это не было сделано своевременно, что обусловливает вместе с другими причинами нынешние труд­ности. Далее автор сетует на то, что внедрение векселя в хозяйствен­ную практику тормозится, в частности, затянувшейся, а точнее, не ведущейся разработкой законодательства о векселях. Но краеугольным камнем вексельного права, обеспечивающим его хозяйственное примене­ние, является упрощенный порядок взыскания долгов по неоплаченным векселям. Далее, замечает автор - рассмотрения спора между сторонами здесь нет, дело идет сразу в исполнительное производство. Неважно, на какую сумму у кредитора векселей - вексель обязательство бесспорное и безусловное, в этом его сила.

Сегодня трудно найти более острую и актуальную проблему российской экономики, чем предотвращение нарастания неплатежей. Размеры неплатежей не только не уменьшаются, а наоборот, стремительно нарастают. В результате у большого числа предприятий по всей цепочке движения товаров прекращается кругооборот средств. Не хватает финансов, чтобы оплатить труд работников, рассчитаться с кредиторами, отремонтировать оборудование. Производство останавливается, предприятия становятся банкротами. Неплатежи не щадят также и хорошо, и эффективно работающие производства. Следовательно, решение проблемы неплатежей не локальная задача, а общеэкономическая, имеющая в настоящих условиях решающее значение для выхода страны из кризиса. Предприятия должны прежде всего самостоятельно предпринимать необходимые усилия, чтобы обеспечить поступление средств от своих неплательщиков. Если они не будут действовать сами, никто не будет этого делать за них.

Волохов А.В. и Равкин Д.А. /20/ отмечают, что основным препятствием в стабилизирующей деятельности коммерческих банков являются кризис неплатежей, нестабильность законодательства и слишком большое налоговое бремя. Бюджетные расходы государства колоссальны: от обороны до содержания жилищного фонда. Получается замкнутый круг: большие расходы требуют увеличения налогов, что лишает предприятия средств не только на развитие, но и на воспроизводство, вынуждая их просить средства у бюджета. На каждом витке происходит сужение налоговой базы. Вольно или невольно проводимая государством налоговая и учетная политика сдерживает развитие частного сектора из-за перераспределения дохода в свою пользу и тем самым препятствует стабилизации экономики. Автор считает, что до тех пор пока не будут снижены налоги, предприятия не будут иметь свободных средств, в том числе для инвестиций.

Чтобы экономика могла нормально функционировать, а коммерческие банки - способствовать ее оздоровлению, государство должно создать стабильную законодательную базу и налоговую систему, ориентированную на поощрение развития, добиться соблюдения законов, обеспечить безопасность предпринимательства, проводить последовательную политику. Все остальное сделает сам рынок.

Одним из путей совершенствования учета денежных средств является взаимозачет. Щитинская И.М. /41/ отмечает, что последние несколько лет состояние российской экономики характеризуется кризисом неплатежей, который наиболее остро проявляется на крупных предприятиях. Не получая своевременно денег за производимую ими продукцию, они не могут рассчитываться со своими поставщиками и подрядчиками. Сложившаяся ситуация заставляет стороны искать другие пути расчета. Наиболее доступным среди них является проведение взаимозачета. Она рассматривает порядок отражения подобных операций в бухгалтерии.

Новиков С.С. /29/ в своей статье рекомендует определенную процедуру оформления зачета взаимных требований, основным пунктом которой является составление акта о зачете взаимных требований. Он приводит форму акта о зачете взаимных требований, который является своеобразным расчетным документом, но само название акта предполагает приложение к нему других неисполненных расчетных документов: платежных требований-поручений, платежных требований или счетов-фактур. Автор подчеркивает, что при составлении акта учитывается НДС.

2. Оценено влияния неплатежей на финансовое состояние предприятия, произведена оценка структуры дебиторской и кредиторской задолженности;

Предприятие «Месягутовский районный узел связи» является самостоятельным хозяйствующим субъектом, осуществляющим свою деятельность на основе хозяйственного расчета.

Предприятие оказывает услуги с целью извлечения прибыли и наиболее полного удовлетворения потребностей жителей и предприятий Месягутово и Месягутовского района в услугах связи.

За 2001 год Месягутовским РУС прогноз по валовому доходу выполнен на 104.5 % и составил 8354421 руб. Рост к 2000 году - 130,1 %. Предприятиям, организациям и населению реализовано услуг связи на 8278554 руб. Прогноз выполнен на 103,7%, рост к 2000 году - 132,2 %. Объем реализации услуг связи населению составил 4290775 руб. Выполнение прогноза 103.3%, рост к 2000 году 143,2 % Удельный вес доходов, полученных от населения в общем объеме тарифных доходов в отчетном году составил 51,8 % против 47,9 % в 2000 году.

Сумма объема услуг связи увеличилась против прошлого года на 207,7 тыс. руб. За счет увеличения объема оказанных услуг, развития средств связи получено доходов на 795,5 тыс. руб. За счет увеличения тарифов на услуги связи получено доходов на 430, 8 тыс. руб.

Выполнение валового дохода по оплате составило 108 %. Фактическое поступление за предоставленные услуги связи составило 8443342 руб. при прогнозе 7874667 руб. выполнение составило 102 % к начисленной сумме. За услуги связи от населения поступило 419227 руб. или 97,7% к начисленной сумме, при прогнозе 98,2 %. По оплате получена прибыль в сумме 1262910 руб. при прогнозе 822344 руб. Рентабельность составила 17,5 %.

За 2001 год потери доходов от предоставляемых услуг связи льготным потребителям по филиалу составили 482123 руб. На возмещение потерь от предоставляемых льгот поступило 471642 руб. Дебиторская задолженность за услуги связи на 01.01.02 г. - 1039870 pуб. или 84 % к 2000. г. Удельный вес дебиторской в доходах за услуги связи - 10,5 %.

Финансовое состояние предприятия оценивается как среднее, т.е. имеется слабость в отдельных финансовых показателях так финансовая устойчивость нормальная, а платёжеспособность ниже уровня.

Коэффициент финансовой независимости V= 0,82

Коэффициент обеспеченности собственными средствами L7=

0,31

Общий показатель платёжеспособности L= 0,62

Коэффициент абсолютной ликвидности L2= 0,03

Коэффициент критической оценки L3= 0,83

Коэффициент текущей ликвидности L= 1,4

Из вышеперечисленных показателей видно, что у предприятия имеются собственные средства для необходимой финансовой устойчивости. Для этого в перспективе деятельности предприятия необходимо повысить рентабельность предприятия:

1. Снижением производственных затрат:

а) Усилить контроль за использованием материалов при проведении ремонтных работ.

б) Затраты производить согласно утверждённой смете. Ежемесячно проводить анализ затрат по статьям.

2. Увеличением объёмов доходов.

а) Обновление основных средств путём ввода новых мощностей. Провести расширение монтированной ёмкости центральной АТС в 2002 году на 100 номеров. Установить 150 телефонов населению в райцентре.

б) Сократить количество телефонов у предприятий и организаций, имеющих просроченную дебиторскую задолженность и перераспределить их населению.

в) Установить АОН на всех сельских АТС, на переговорном пункте в райцентре АЛЛ для увеличения доходов и исходящего платного обмена по междугородным телефонным разговорам.

Одним из ответственных участков работы руководителя является финансовый менеджмент расчетов с дебиторами и кредиторами, который требует оперативности и высокой достоверности информации.

Анализируя финансовое состояние предприятия «Месягутовский районный узел связи», можно выявить следующие недостатки в работе:

1. Большой объем взаимозачетов за реализованную продукцию, в то время как увеличение поступления денежных средств укрепило бы финансовое состояние предприятия
2. Низкая обеспеченность оргтехникой
3. Отсутствие программного обеспечения - бухгалтерский учет на предприятии ведется ручным способом
4. Недостаточная компетентность юридической службы предприятия.

В условиях рыночной экономики следует исходить из принципа, что умелое использование денежных средств само по себе может приносить предприятию дополнительный доход. Поэтому нужно постоянно думать о рациональном использовании денежных средств.

3. В данной работе предложены следующие пути совершенствования организации учета расчетов с дебиторами и кредиторами:

1. Шире использовать прогрессивные формы расчетов, сближающих моменты отгрузки продукции с ее оплатой:

-проводить взаимозачеты путем прекращения обязательств зачетом;

-привлечь для ускорения расчетов векселя, которые представляют собой удобный финансовый инструмент и надежную правовую основу для осуществления расчетов в условиях рынка.

2. Быстро и правильно оформлять платежные документы и обеспечить своевременную сдачу их в банк;

3. Усилить контроль за состоянием дебиторской и кредиторской задолженности путем регулярной сверки остатков задолженности;

4. Обеспечить исполнение обязательств неустой­кой, залогом, удержанием иму­щества должника, поручитель­ством, банковской гарантией, задатком и другими способами, предусмотренными законом или договором.

Финансовое положение предприятия «Месягутовский районный узел связи» неплохое, но для динамичного развития предприятия необходимо: своевременно востребовать дебиторскую задолженность покупателей и заказчиков; укрепить договорную дисциплину и усилить контроль за ее выполнением.

Учитывая массовые неплатежи между предприятиями, уместно было бы заключение договора – инкассо с банком на акцептную форму расчетов с предприятиями – покупателями, а также заключение с банком договора об автоматическом начислении штрафа за каждый день просрочки при несвоевременной оплате продукции, с выставлением платежного требования в адрес банка, обслуживающего покупателя.

Персональ­ные компьютеры позволяют автоматизировать все виды экономической деятельности, в том числе и при анализе дебиторской и кредиторской задолженности.

Таким образом, практическое осуществление предложенных мероприятий и рекомендаций позволит значительно улучшить состояние бухгалтерского учета в целом на предприятии, в частности, повысить качество учета, эффективность использования оборотных и других средств предприятия, его платежеспособность и ликвидность.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. - М.: ПРИОР, 1995.- 208 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая. - М.: ПРИОР, 1996.-224 с.
3. "Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая / Собрание законодательства РФ/, 1998, № 31, ст. 3824.
4. Положение “О бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации. /Финансовая газета/. 1998, № 36, С. 1-5.
5. Положение по бухгалтерскому учету “Учетная политика организации” (ПБУ 1/98) /Российская газета/. 1999, №10, С.5
6. Положение “О правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации” от 19.12.97 г. № 47.
7. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и инструкция по его применению (с изменениями и дополнениями): Новый план счетов бухгалтерского учета. - 14-е изд. - М.: ИНФРА - М, 1997.-с 7-190.
8. Новые стандарты и нормы бухгалтерского учета в Российской Федерации. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 1999. - 160 с.
9. Положение “О простом и переводном векселе” - приложение к Постановлению ЦИК И СНК СССР от 7 августа 1937 г. № 104/1341.
10. Постановление ЦИК И СНК СССР “О введении в действие положения о простом и переводном векселе” от 7 августа 1937 г. № 104/1341.
11. Постановление Правительства Российской Федерации “О проведении на территории субъектов Российской Федерации взаимных зачетов задолженностей предприятий” от 9 августа 1994 г. № 907.
12. Постановление Правительства Российской Федерации “Об оформлении взаимной задолженности предприятий и организаций векселями единого

образца и развитии вексельного обращения” от 26 сентября 1994 г. № 1094.

1. Письмо Министерства финансов Российской Федерации “О порядке отражения в бухгалтерском учете и отчетности операций с векселями, применяемыми при расчетах между предприятиями за поставку товаров, выполненные работы и оказанные услуги” от 31 октября 1994 г. № 142.
2. Бакаев А.С. О реформировании национального бухгалтерского учета /Бухгалтерский учет/.1996, №1,
3. Барановский Н.Т., Васькин Ф.И. Автоматизированная обработка экономической информации. – М.: Финансы и статистика, 1994.-364 с.
4. Бачурин А. Условия экономического роста. / Экономист./ 1998,№2, с12.
5. Бугера М. Башкортостан с высоты белокаменной стены. / Экономика и управление/. 1997, №4, с157.
6. Булатова А. С. Экономика. М.: Бек. 1994,341 с.
7. Волохов А.В., Равкин Д.А. Вексель и вексельное обращение в России. - М.: Учебный центр Банкцентр,1994, -287с.
8. Гудков Ф.А., Макеев А.В. Расчеты и долги предприятий. - М.: Концерн Банковский Деловой Центр, 1997,-160с.
9. Дадашев А.З., Черник Д.Г. Финансовая система России. - М.: ИНФРА-М,1997.- 248с.
10. Дробозина Л.А., Констонтинова Ю.Н., Окунева Л.П. и др. Общая теория финансов. - М.: Банки и биржи, 1995.-256с.
11. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1996.

Лебедев К. Понятие, правовой режим и механизм реализации дебиторской задолженности / Хозяйство и право/, 1999. №4. С.36.

Лебедев К. Понятие, состав и правовой режим кредиторской задолженности / Хозяйство и право/, 1998, №11, с.30.

1. Макеев А.Л. Кризис неплатежей: пути преодоления /Экономика и жизнь/,

1994,№13

1. Мизиковский Е.А. Новые объекты бухгалтерского учета: акции, облигации, векселя. – М.: Финансы и статистика, 1993.
2. Новиков С.С. Зачет взаимных требований / Бухгалтерский учет/. 1997, №5.
3. Новодворский В.Д., Хорин А.И. Об оценке дебиторской и кредиторской задолженности / Бухгалтерский учет/. 1996, №1.
4. Нуриев Р., Авдашева С. Базовые экономические понятия. Вопросы экономики № 11, 1999 год. - 6с.
5. Основы рыночной экономики. Терминологический словарь. М,: МАИ,

2001 г. - 365с.

1. Современная экономика / Под ред. Мамедова О.Ю. РД: Феникс, 1996 г.-367с.
2. Стенлейк Дж. Ф. Экономикс для начинающих. М. “Республика”, 1994 год.-34с.
3. Степанюк Л.Н. Правовое регулирование безналичных расчетов

/ Бухгалтерский учет/. 1997, №5.

1. Теоретическое ядро социально-экономического развития страны.

/ Экономист/. 1997. №1, -15с.

1. Ткаля А.И. Неплатежеспособность в современных условиях / “Экономика и жизнь”/. 1994, №3.
2. Ткаченко Е.М. Взаимозачеты. Бухгалтерский учет и налогообложение. Практическое пособие. - М.: ПРИОР, 1999, 63 с.
3. Фельдман А.А. Вексельное обращение. – М.: ИНФРА-М, 2000, -265с.
4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий.-М.: ИНФРА-М,1997, -343с.
5. Щитинская И.М. Бухгалтерский учет взаимозачетов / Бухгалтерский учет/, 1995, № 6, -12-15 с.
6. Шнейдман Л.З. Учет в России: проблемы и перспективы реформирования /Бухгалтерский учет/. – 2001, №11, -5-7 с