Содержание

Введение

Глава 1. Теоретические основы понятий кредиторской и дебиторской задолженности

1.1 Сущность кредиторской и дебиторской задолженности

1.2 Виды кредиторской и дебиторской задолженности

Выводы по главе 1

Глава 2. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО "Призма"

2.1 Анализ финансового состояния предприятия

2.2 Анализ состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности

2.3 Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, сравнительный анализ

Выводы по главе 2

Глава 3. Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

3.1 Методы управления дебиторской задолженностью

3.2 Пути оптимизации расчетов на предприятии

Выводы по главе 3

Заключение

Список использованных источников и литературы

Приложения

# Введение

Дипломная работа посвящена анализу проблем управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Актуальность выбранной темы определяется ее особой ролью в процессе управления экономической деятельностью предприятия и обеспечения экономической эффективности его деятельности. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью составляет основу управления денежными потоками предприятия и является важнейшим показателем при финансовом мониторинге экономической деятельности.

Постоянный мониторинг управления дебиторской и кредиторской задолженности имеет огромное значение в процессе управления для определения финансовой устойчивости предприятия, т.к. позволяет не только успешно распределять финансовые потоки, но и успешно прогнозировать основные изменения, чтобы избежать большого количества проблем и повысить уровень конкурентоспособности предприятия на современном рынке, что очень важно для предприятий.

Рыночная экономика Российской Федерации набирает все большую силу. Вместе с ней набирает силу и конкуренция как основной механизм регулирования хозяйственного процесса. Конкурентоспособность любому хозяйствующему субъекту может обеспечить только правильное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящихся в его распоряжении.

При разработке эффективной системы управления финансами постоянно возникает основная проблема совмещения интересов развития предприятия, наличия достаточного уровня денежных средств для проведения указанного развития и сохранения высокой платежеспособности предприятия. От того, насколько эффективно и целесообразно финансовые ресурсы трансформируются в основные и оборотные средства, а также в средства стимулирования работников, зависит финансовое благополучие предприятия в целом, его владельцев и работников. Финансовые ресурсы в этих условиях приобретают первостепенное значение, поскольку это - единственный вид ресурсов предприятия, трансформируемый непосредственно и с минимальным временным интервалом в любой другой вид ресурсов. Таким образом, финансовый менеджмент как одна из основных функций аппарата управления приобретает ключевую роль в условиях рыночной экономики.

Управление оборотными средствами, дебиторской и кредиторской задолженностью, начислениями и другими средствами краткосрочного финансирования, - именно в этом направлении наиболее ярко проявляется основная проблема управления финансами. [[1]](#footnote-1)

Современные условия хозяйствования характеризуется постоянным изменением условий функционирования предприятия. Совершенствование финансовых рычагов управления в данных условиях требует постоянной мобильности, возможности постоянно искать новые возможности высвобождения финансового потенциала для реализации новых проектов, ведения инновационной деятельности, возможности реализации различных подходов в производственной деятельности, что позволит достичь максимальной финансовой успешности предприятия.

Этим и определяется актуальность выдвинутого на обсуждение вопроса.

Целью дипломной работы является анализ системы управления дебиторской и кредиторской задолженности и путей ее совершенствования на примере деятельности ООО "Призма".

Предметом исследования дипломной работы является кредиторская и дебиторская задолженность предприятия.

Объектом данной работы является ООО "Призма".

Основными задачамидипломного исследования являются:

* представить развернутую характеристику понятия "дебиторская задолженность", "кредиторская задолженность";
* рассмотреть сущность управления кредиторской и дебиторской задолженностью;
* проанализировать методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью на примере деятельности ООО "Призма";
* рассмотреть основные направления совершенствования системы управления кредиторской и дебиторской задолженностью ООО "Призма".

Теоретическая значимость поставленного вопроса заключается в возможности анализа и систематизации информации по поставленной проблеме представленной в работах различных авторов.

Практическая значимость поставленного вопроса заключается в возможности использования представленного в работе материала в качестве дополнительного источника информации. Кроме того, опыт использования приема практического моделирования финансово-хозяйственной деятельности дает возможность моделирования деятельности предприятия с целью совершенствования процесса финансового управления.

При подготовке дипломной работы были использованы материалы авторов: Шеремет А.Д., Негашев Е.В., Баканов М.И., Безруких П.С. Глушков И.Б., Горфинкель В.Я., Швандар В. А, Журавкова И.В., Краева Н.М., Минеев В.Н., Николаева Г.А., Блицау Л.П., Николаева С.А., Стоянова Е.С. и многих других.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

В введении представлено обоснование актуальности исследования, обозначены цели и его задачи, определены предмет и объект исследования, а также указаны методы исследования и теоретическая база исследования.

В первой главе рассматривается общая характеристика понятия кредиторской и дебиторской задолженности, ее сущность и основные виды.

В рамках второй главы рассматриваются методы управления дебиторской и кредиторской задолженности. Представлен анализ финансовых показателей деятельности предприятия.

В третьей главе представлен анализ основных направлений снижения кредиторской задолженности.

Заключение отражает основные положения работы и решение поставленных задач.

Список литературы содержит 61 источник. В приложении проиллюстрированы результаты проведенного экспериментального исследования.

Общий объем работы составил \_\_\_\_\_\_ страниц.

# Глава 1. Теоретические основы понятий кредиторской и дебиторской задолженности

## 

# 1.1 Сущность кредиторской и дебиторской задолженности

Финансы предприятия представляют собой денежные отношения, связанные с формированием и распределением финансовых ресурсов. Формируются финансовые ресурсы за счет таких источников, как: собственные и приравненные к ним средства (акционерный капитал, паевые взносы, прибыль от основной деятельности, целевые поступления и др.); мобилизуемые на финансовом рынке как результат операций с ценными бумагами; поступающие в порядке перераспределения.

Финансы предприятия обеспечивают кругооборот основного и оборотного капитала и взаимоотношения с государственным бюджетом, налоговыми органами, банками, страховыми компаниями и прочими учреждениями финансово-кредитной системы. [[2]](#footnote-2)

Важнейшей составляющей финансов предприятия являет кредиторская и дебиторская задолженности.

Дебиторская задолженность - сумма долгов, причитающихся предприятию, организации или учреждению от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Источником покрытия дебиторской задолженности являются отвлеченные из оборота собственные средства. [[3]](#footnote-3)

Возникновение дебиторской задолженности при системе безналичных расчетов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности предприятия.

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 финансового менеджера

Дебиторская задолженность - важный компонент оборотного капитала. Когда одно предприятие продаёт товары другому предприятию, совсем не значит, что стоимость проданного товара будет оплачена немедленно[[4]](#footnote-4)

По экономическому содержанию дебиторская задолженность является: задолженностью покупателей за отгруженные товары и сданные работы, не оплаченные в срок, а также за товары, документы по которым не переданы в банк на инкассо в обеспечение ссуд; превышением задолженности рабочих и служащих по ссудам, полученным на индивидуальное жилищное строительство и на приобретение товаров в кредит, над банковскими ссудами, выданными на эти цели, и др.

Дебиторская задолженность может быть представлена следующими статьями: дебиторская задолженность по основной деятельности и дебиторская задолженность по прочим операциям.

Дебиторская задолженность по основной деятельности отражается в статьях "Счета к получению" и "Векселя полученные". Счета к получению возникают тогда, когда сделка оформляется путем простой записи стоимости проданных в кредит товаров и услуг по так называемому "открытому счету" без письменного обязательства уплаты заемщиком. Вексель полученный - это письменное обязательство уплаты денег на определенную дату, состоящее из номинала и процента.

Суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, с разрешения руководителя предприятия или организации списывается в убыток с сообщением об этом вышестоящему органу. Лица, виновные в пропуске сроков исковой давности, несут ответственность.

В свою очередь, дебиторская задолженность относится к высоколиквидным активам организаций, обладающим повышенным риском. Большой объем просроченной и безнадежной дебиторской задолженности существенно увеличивает затраты на обслуживание заемного капитала, повышает издержки организации, что влечет уменьшение фактической выручки, рентабельности и ликвидности оборотных средств, а значит и негативно сказывается на финансовой устойчивости, повышает риск финансовых потерь компании.

Кредиторская задолженность возникает при покупке "в кредит" или при займах различного рода. Краткосрочные кредиты включаются в текущие обязательства в балансе; эти кредиты должны быть оплачены в течение года. Если покупки в кредит являются причиной задолженности, то используют рубрику "коммерческая кредиторская задолженность". Долгосрочные кредиты - те, которые не оплачены в течение года. Это могут быть коммерческие кредиты, но чаще это задолженность держателям облигаций или долговых обязательств. Последние обычно имеют право получить процент, а коммерческие кредиторы - нет. Однако последние предоставляют скидку за своевременный платеж, что является тем же начислением процентов. Кредиторская задолженность всех типов представлена в балансе по суммам, которые компания собирается заплатить. В случае долгосрочных займов они могут отличаться от суммы, первоначально взятой в заем, или от суммы, которая должна быть выплачена для погашения займа на дату составления баланса

В состав имущества предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая его долги (ч.2 п.2 ст.132 ГК). В другой правовой норме - ст.128 ГК - при перечислении объектов гражданских прав долги, или кредиторская задолженность, не названы в числе других видов имущества, к которым отнесены вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права. Это явная несогласованность в законодательстве. Если в числе объектов гражданских прав названы имущественные права, то следовало бы указать и корреспондирующие им имущественные обязанности, или, более конкретно, кредиторскую задолженность.

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. Как правовая категория кредиторская задолженность - особая часть имущества организации, являющаяся предметом обязательных 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 суть долги организации, чужое имущество, чужие денежные средства, находящиеся во владении организации-должника. [[5]](#footnote-5)

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, правомочными 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.

Соотношение понятий имущества, собственного капитала и кредиторской задолженности. Имущественное и финансовое положение организации отражается в ряде экономико-правовых понятий, имеющих количественное стоимостное выражение. Наиболее широкое из них по объему - понятие имущества, охватывающее все, что числится на балансе организации, включая кредиторскую задолженность. Указанный смысл имеет понятие имущества, если его употребляют в правовых нормах без каких-либо оговорок. Например, согласно общему правилу "юридические лица, кроме финансируемых собственником учреждений, отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом". Здесь имеется в виду имущество организации, включая кредиторскую задолженность. Отсюда следует, что ответственность организации реализуется путем обращения взыскания на все ее имущество, числящееся на балансе, без отделения кредиторской задолженности.

Источником удовлетворения требований кредиторов при ликвидации юридического лица, признании его несостоятельным (банкротом), а также в тех случаях, когда при реорганизации юридического лица его кредиторы требуют прекращения или досрочного исполнения обязательства, должником по которому является это юридическое лицо, и возмещения убытков, будет все имущество организации. В зависимости от прав других лиц в составе имущества организации можно выделить две различные части: собственный капитал и кредиторскую задолженность. Собственный капитал - часть имущества организации, на которую не имеют каких-либо прав никакие другие лица. В смысловом значении собственного капитала в ряде правовых норм используют понятие чистых активов, с которым связывается определенная величина уставного капитала хозяйственного общества, который не может быть меньше стоимости чистых активов, иначе гарантии интересов кредиторов общества станут нереальными. Величину собственного капитала или чистых активов определяют путем уменьшения общей балансовой стоимости имущества организации на сумму кредиторской задолженности. Как разъяснил Центробанк, "чистые активы - это активы, свободные от обязательств, что соответствует понятию собственных средств (капитала) применительно к кредитной организации"[[6]](#footnote-6)

В данном случае понятие обязательств использовано как синоним понятия кредиторская задолженность. Такой же смысл, на наш взгляд, имеет понятие обязательства в п.2 ст.1 Федерального закона "О бухгалтерском учете"[[7]](#footnote-7), где перечислены объекты бухгалтерского учета: имущество организаций, их обязательства и хозяйственные операции, осуществляемые организациями в процессе их деятельности.

Употребление термина "обязательства" для обозначения объектов бухгалтерского учета вряд ли можно признать удачным, поскольку оно не соответствует общепринятому понятию обязательства, издавна сложившемуся в гражданском праве и означающему относительные имущественные отношения по поводу передачи вещей, выполнения работ, оказания услуг и осуществления платежей. В Законе "О бухгалтерском учете" имеются в виду не вообще обязательства, а долговые обязательства организации. Поэтому более корректным было бы использование понятия кредиторской задолженности в сочетании с понятием собственного капитала (собственных средств), или чистых активов.

Таким образом, во-первых, кредиторская задолженность входит в состав имущества организации; во-вторых, имущество организации за вычетом кредиторской задолженности является ее собственным капиталом, или чистыми активами: в-третьих, объектом взыскания со стороны кредиторов будет все имущество организации, включая кредиторскую задолженность. Погашение кредиторской задолженности в добровольном порядке. Если кредитор по наступлении сроков исполнения обязательства не обращается к организации-дебитору с требованием о выплате долгов, кредиторская задолженность остается в распоряжении дебитора и он может либо вернуть кредитору долги по собственной инициативе, либо использовать невостребованные средства в составе своего имущества.

Невозврат долга влечет за собой применение к должнику определенных имущественных санкций:

взыскание неустойки, предусмотренной договором; штрафов, установленных законом;

процентов за пользование чужими денежными средствами вследствие их неправомерного удержания, уклонения от их возврата, иной просрочки в их уплате.

Кредиторы могут взыскать с дебитора и убытки, причиненные им несвоевременным возвратом или невозвратом долгов: по общему правилу убытки возмещаются в части, не покрытой неустойкой или процентами, взыскиваемыми за пользование чужими денежными средствами.

Невозврат долгов может привести к возбуждению в арбитражном суде дела о несостоятельности (банкротстве) организации-дебитора. Несмотря на разветвленную структуру нормативных и договорных санкций, их суммарный эффект может быть меньше той экономической выгоды, которую рассчитывает получить организация-дебитор вследствие использования чужих денежных средств. Например, по договору на изготовление и поставку сложного серийного оборудования заказчик перечисляет исполнителю аванс по подписании договора, а затем производит предварительную оплату двух-трех первых этапов работ. Данная схема расчетов по договору позволяет организации-исполнителю временно использовать полученные от заказчика финансовые ресурсы на другие цели, "прокручивать" их, например, на рынке ценных бумаг. Если при этом сроки изготовления и сдачи объекта сдвинутся и исполнителю придется заплатить неустойку, а может быть, и вернуть заказчику полученные от него авансы, суммы санкций будут погашены исполнителем-должником за счет прибыли, полученной от использования чужих финансовых ресурсов. Данная практика подтверждена многочисленными судебными спорами о взыскании кредиторской задолженности. Одним из стимулов к добровольному возвращению долгов служит плата за пользование чужими денежными средствами. Между тем законодатель, приравнивая размеры платы к учетной ставке банковского процента на день предъявления иска (п.1 ст.395 ГК), значительно ослабил стимулирующее воздействие этой санкции. Следовало бы установить размер платы за пользование чужими денежными средствами равным двукратной учетной ставке банковского процента. Тогда воздействие санкции на неисправных дебиторов было бы более ощутимым и стимулировало бы их к добровольному погашению долгов. Любые долговые обязательства организация-дебитор может исполнить в добровольном порядке. Самый элементарный и наиболее распространенный путь для этого - перечисление суммы долга на банковский счет кредитора. Если реквизиты банковского счета кредитора неизвестны и узнать их невозможно, должник, как установлено в ст.327 ГК, вправе внести причитающиеся с него деньги или ценные бумаги в депозит нотариуса, а в случаях, предусмотренных законом, в депозит суда. Внесение денежной суммы или ценных бумаг в депозит нотариуса или суда станет исполнением обязательства и, следовательно, погашением кредиторской задолженности. Состав и показатели кредиторской задолженности. В тех случаях, когда организация-дебитор не принимает никаких мер по добровольному возврату долгов, у кредиторов остается возможность принудительного взыскания, которое в зависимости от характера кредиторской задолженности осуществляется одним из двух способов:

кредиторская дебиторская задолженность управление

1. в судебном или 2) во внесудебном порядке. [[8]](#footnote-8)

Понятием кредиторской задолженности охватываются долговые обязательства организации-дебитора, имеющие различное происхождение, а следовательно, различные юридическую природу и правовой режим, что, собственно говоря, обусловливает практическую необходимость использования согласованного на уровне закона понятийного аппарата. Поскольку кредиторская задолженность служит одним из источников средств, находящихся в распоряжении организации-дебитора, ее показывают в пассиве баланса. Учет кредиторской задолженности ведется, естественно, по каждому кредитору отдельно ("расчеты с кредиторами" или просто "кредиторы"), а в обобщающих показателях отражают общую сумму кредиторской задолженности и дают ее, разбивая на восемь групп.

Взыскание кредиторской задолженности во внесудебном порядке. По общему правилу задолженность организаций (юридических лиц) по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные финансовые фонды взыскивается с организаций-дебиторов во внесудебном (бесспорном) порядке. Сама юридическая природа этих платежей - их обязательность обусловливает бесспорность и оперативность взыскания задолженности по ним путем оформления уполномоченными органами инкассовых поручений и выставления их на счета организаций-дебиторов и обслуживающие последних коммерческие банки.

Инкассовые поручения налоговых, таможенных и иных уполномоченных органов имеют в соответствии с действующим законодательством юридическую силу исполнительных документов и потому согласно ч.3 ст.27 Федерального закона "О банках и банковской деятельности" обязательны для исполнения коммерческими банками. Наличие кредиторской задолженности по налоговым платежам влечет за собой применение к налогоплательщику-дебитору финансовых санкций, предусмотренных ст.13 Закона "Об основах налоговой системы в Российской Федерации": в частности, взыскание всей суммы сокрытого или заниженного дохода (прибыли) либо суммы налога за иной сокрытый или неучтенный объект налогообложения и штрафа в размере той же суммы, а при повторном нарушении - соответствующей суммы и штрафа в двукратном размере этой суммы; предусматриваются также и иные штрафные санкции. [[9]](#footnote-9)

Кредиторская задолженность по налогам и иным обязательным платежам, как уже отмечалось выше, - часть имущества организации-дебитора, на которую другие лица-кредиторы имеют права требования. Поэтому взыскание недоимок по налогам и другим обязательным платежам во внесудебном (бесспорном) порядке есть средство защиты интересов государства в бюджетной сфере. Финансовые санкции взыскиваются сверх суммы кредиторской задолженности, источником их выплаты являются чистые активы (собственный капитал) организации-дебитора.

Особенность правового режима кредиторской задолженности по налоговым и приравненным к ним платежам состоит и в том, что по действующему законодательству ее нельзя погасить какими-либо давностными сроками. Установленные в Гражданском кодексе РФ правила об исковой давности не применяются к этим отношениям, поскольку налоговые и родственные им по юридической природе отношения организаций с внебюджетными финансовыми фондами являются не гражданско-правовыми, а административно-правовыми.

В Законе "Об основах налоговой системы в Российской Федерации" и других специальных нормативно-правовых актах отсутствуют правовые нормы, которые ограничивали бы взыскание недоимок и финансовых санкций какими-либо давностными сроками. Вышеизложенное означает, что выявленные за какое угодно прошлое время недоимки должны быть погашены, а наряду с ними должны быть уплачены финансовые санкции, начисленные по выявленным недоимкам или иным налоговым нарушениям.

На практике это приводит к тому, что налоговые инспекции при проведении документарных проверок, как правило, поднимают документы за прошлые годы и выискивают в них возможные нарушения. При этом не имеет значения, что отчетность за прошлые годы принималась самой же налоговой инспекцией без претензий, а хозяйственная деятельность организации-дебитора подвергалась и, даже неоднократно, документарным контрольным проверкам. [[10]](#footnote-10)

Взыскиваемые за прошлые годы недоимки и штрафные санкции выплачиваются за счет прибылей текущего года либо за счет резервных фондов, что вносит дисбаланс в работу организации-плательщика, расстраивает его финансы, подрывает устойчивость и стабильность. На наш взгляд, взыскание недоимок независимо от срока давности противоречит закономерностям экономического развития. Продуктивная предпринимательская деятельность требует стабильности, равновесия, устойчивости. Поэтому следовало бы ввести правила о давностных сроках, ограничивающих возможность принудительного взыскания недоимок и связанных с ними штрафных санкций. По аналогии с правилами об исковой давности в гражданском праве было бы целесообразно установить трехгодичный срок давности для отнесения к текущей кредиторской задолженности недоимок, не уплаченных за предшествующие годы. Недоимки, не выявленные в течение трех лет со дня принятия налоговой инспекцией годового отчетного баланса юридического лица или годовой декларации о доходах гражданина - индивидуального предпринимателя, надо считать погашенными; по истечении трех лет их нельзя включать в состав кредиторской задолженности.

Одной из важнейших проблем управления дебиторской и кредиторской задолженностью является списание задолженности. Поэтому нам хотелось бы уделить внимание данной операции как одной из важнейших в системе финансового управления

Предположим, что организация списывает дебиторскую задолженность, образовавшуюся в результате того, что покупатель не оплатил отгруженные ему товары.

К внереализационным расходам, учитываемым при исчислении налога на прибыль, приравниваются убытки от списания безнадежных долгов, а в случае если налогоплательщик принял решение о создании резерва по сомнительным долгам, - суммы безнадежных долгов, не покрытые за счет средств резерва (подп.2 п.2 ст.265 НК РФ). [[11]](#footnote-11)

Безнадежными долгами (долгами, нереальными ко взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации (п.2 ст.266 НК РФ).

Порядок, в котором безнадежные долги относятся к расходам, уменьшающим налогооблагаемую прибыль, зависит от того, создает организация резерв по сомнительным долгам или не создает.

Если резерв не создается, то сумма безнадежного долга в полном размере включается в состав внереализационных расходов на дату его списания (подп.2 п.2 ст.265 НК РФ).

При создании резерва организация, применяющая метод начисления, учитывает расходы на формирование резерва, которые признаются на последнее число каждого отчетного (налогового) периода (подп.7 п.1 ст.265, п.3 ст.266 НК РФ).

Сумма отчислений в резерв определяется по правилам, изложенным в пунктах 4, 5 ст.266 НК РФ.

Обязанность по исчислению и уплате налога на добавленную стоимость с сумм списанной дебиторской задолженности возникает у организации только в том случае, если на дату отгрузки товара она работала по оплате. В этом случае организация должна была по состоянию на 1 января 2006 г. провести инвентаризацию дебиторской и кредиторской задолженностей, числящихся в учете на указанную дату.

До 1 января 2008 г. налоговая база по НДС у таких организаций в отношении задолженности, выявленной на 1 января 2006 г., определяется по оплате (п.2 ст.2 Федерального закона от 22.07.2005 № 119-ФЗ).

Для таких налогоплательщиков датой оплаты отгруженного, но не оплаченного товара признается наиболее ранняя из следующих дат: день истечения указанного срока исковой давности или день списания дебиторской задолженности (п.6 ст.2 Закона № 119-ФЗ).

Следовательно, на дату истечения исковой давности организация должна была начислить НДС на сумму списываемой дебиторской задолженности.

Организации, определявшей НДС на дату отгрузки товара по отгрузке, при списании дебиторской задолженности налог начислять не нужно.

Списывается кредиторская задолженность за приобретенные, но не оплаченные продавцу товары.

Сумму кредиторской задолженности, списанной в связи с истечением срока исковой давности или по другим основаниям, за исключением случаев, предусмотренных подп.21 п.1 ст.251 НК РФ, организация должна включить в состав внереализационных доходов, увеличивающих ее налогооблагаемую прибыль (п.18 ст.250 НК РФ).

В какой сумме признается доход? НДС исключается из суммы дохода, облагаемого налогом на прибыль, в единственном случае: когда он предъявляется организацией покупателю товаров (работ, услуг) (подп.2 п.1 ст.248 НК РФ). При списании кредиторской задолженности ничего подобного не происходит (НДС никому не предъявляется). Кроме того, кредиторская задолженность числится в бухгалтерском учете в сумме, включающей НДС. Поэтому, на наш взгляд, доходом нужно признавать сумму задолженности с учетом НДС.

При методе начисления указанные доходы признаются на последний день того отчетного (налогового) периода, в котором кредиторская задолженность списана (подп.5 п.4 ст.271 НК РФ).

Одновременно с включением в доходы сумм кредиторской задолженности организация учитывает в составе внереализационных расходов сумму НДС, относящуюся к приобретенным товарам, по которым образовалась эта задолженность (подп.14 п.1 ст.265 НК РФ). [[12]](#footnote-12)

# 1.2 Виды кредиторской и дебиторской задолженности

Для эффективного управления долгами компании необходимо, в первую очередь, определить их оптимальную структуру для конкретного предприятия и в конкретной ситуации: составить бюджет кредиторской задолженности, разработать систему показателей (коэффициентов), характеризующих, как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами компании и принять определенные значения таких показателей за плановые. Вторым шагом в процессе оптимизации кредиторской задолженности должен быть анализ соответствия фактических показателей их рамочному уровню, а также анализ причин возникших отклонений. На третьем этапе, в зависимости от выявленных несоответствий и причин их возникновения, должен быть разработан и осуществлен комплекс практических мероприятий по приведению структуры долгов в соответствие с плановыми (оптимальными) параметрами.

В современной хозяйственной практике дебиторская задолженность классифицируется по следующим видам:

дебиторская задолженность за товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил;

дебиторская задолженность за товары, работы, услуги, неоплаченные в срок;

дебиторская задолженность по векселям полученным;

дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом;

дебиторская задолженность по расчетам с персоналом;

прочие виды дебиторской задолженности (задолженность дочерних и зависимых обществ; задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал; авансы выданные).

По характеру образования дебиторская задолженность делится на нормальную и неоправданную. К нормальной задолженности предприятия относится та, которая обусловлена ходом выполнения производственной программы предприятия, а также действующими формами расчетов (задолженность по предъявленным претензиям, задолженность за подотчетными лицами, за товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил). Неоправданной дебиторской задолженностью считается та, которая возникла в результате нарушения расчетной и финансовой дисциплины, имеющихся недостатков в ведении учета, ослабления контроля за отпуском материальных ценностей, возникновения недостач и хищений (товары отгруженные, но неоплаченные в срок, задолженность по недостачам и хищениям и др.).

К дебиторской задолженности по прочим операциям относятся такие статьи, как авансы служащим, авансы филиалам, депозиты как гарантия долга, дебиторская задолженность по финансовым операциям (дебиторская задолженность по дивидендам и процентам) и др.

Безнадежные поступления по дебиторской задолженности - это убытки или расходы, обусловленные тем, что часть дебиторской задолженности оказывается не оплаченной покупателями. На момент реализации продукции предприятие не располагает информацией о том, какая часть счетов не будет оплачена. Поэтому при оценке дебиторской задолженности начисляется определенная скидка для этих поступлений. В финансовой отчетности она отражается в дополнительной статье "Скидка для безнадежных поступлений"

Примеры образования дебиторской задолженности: товар отгружен покупателю (работы выполнены, услуги оказаны), а деньги за него не поступили; поставщику перечислен аванс, а товары в счет этого аванса так и не получены; подотчетное лицо не отчиталось за выданные под отчет средства, бюджетом (внебюджетным фондом) не возвращены (не зачтены) излишне уплаченные суммы налогов.

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

Просроченная дебиторская задолженность, в свою очередь, может быть сомнительной и безнадежной.

В зависимости от предполагаемых сроков погашения дебиторская задолженность подразделяется на:

краткосрочную (погашение которой ожидается в течение года после отчетной даты);

долгосрочную (погашение которой ожидается не ранее чем через год после отчетной даты).

Следует отметить, что в отношении просроченной дебиторской задолженности целесообразно использовать отсрочку (рассрочку) платежа, производить расчеты акциями, векселями, применять бартер.

При предоставлении отсрочки (рассрочки) платежа необходимо учитывать платежеспособность и деловую репутацию контрагента.

В целях налогового учета задолженность, которая возникла в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией признается сомнительным долгом (пункт 1 статьи 266 НК РФ).

Наиболее характерный вид кредиторской задолженности - это задолженность поставщикам и подрядчикам за поставленные ими товарно-материальные ценности, оказанные услуги, выполненные работы.

Кредиторская задолженность может быть прекращена исполнением обязательства, в том числе зачетом, а также списана как невостребованная.

По действующим правилам в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах в числе других дополнительных данных указывают сведения "о наличии на начало и конец отчетного периода отдельных видов кредиторской задолженности". В состав кредиторской задолженности входят показатели по следующим позициям:

Поставщики и подрядчики

Векселя к уплате

Задолженность перед дочерними и зависимыми обществами

Задолженность перед персоналом организации

Задолженность перед бюджетом и социальными фондами

Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов

Авансы полученные

Прочие кредиторы [[13]](#footnote-13)

В зависимости от юридической природы и правового режима указанные позиции могут быть сведены к трем группам.

Первая - это задолженность организации пред бюджетом и социальными фондами.

Задолженность перед бюджетом - это, прежде всего, недоимки, то есть не уплаченные своевременно налоги; начисленные налоговыми органами финансовые санкции; задолженность по платежам приравненным с точки зрения их обязательности к налогам, например, по платежам в дорожные фонды, таможенным сборам и иным видам платежей, поступающих непосредственно на казначейские счета в федеральный, региональный или местный бюджет. К этой же группе относится задолженность по обязательным платежам во внебюджетные финансовые фонды.

Вторая группа - задолженность организации перед ее персоналом: долги по выплатам работникам заработной платы, компенсациям, платежам в порядке возмещения вреда, причиненного здоровью работников или вследствие смерти работника на производстве.

Третья группа - задолженность перед партнерами и контрагентами по договорным и корпоративным обязательствам: долги по платежам поставщикам за поставленные товары, подрядчикам - за выполненные работы по возврату полученных, но неотработанных авансов, оплата векселей. Здесь же задолженность организации перед участниками (учредителями) по выплате им доходов (дивидендов) и задолженность холдинга или фирмы-учредителя перед дочерними обществами по оплате вкладов в уставный капитал, по компенсации убытков, причиненных дочернему обществу по вине основного общества. Долги третьей группы довольно разнообразны, поэтому далеко не все их виды указаны в Положении по бухгалтерскому учету (они охвачены одним отвлеченным термином - "Прочие кредиторы"). [[14]](#footnote-14)

В условиях инфляции показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности недостоверно и необъективно отражают информацию. Так, величина дебиторской задолженности теряет свою стоимость, что негативно сказывается на результатах деятельности организации, поскольку это ведет к снижению величины покупательной стоимости долга. И, наоборот, организации, увеличивающие величину кредиторской задолженности, извлекают в период инфляции выгоду, так как могут расплатиться по своим обязательствам деньгами со сниженной покупательной стоимостью. [[15]](#footnote-15)

Инфляция приводит не только к неверному исчислению величин дебиторской и кредиторской задолженности. Так, О.В. Ефимова отмечает и другие последствия неприменения корректировок показателей отчетности:

занижается величина себестоимости проданной продукции по сравнению с текущей стоимостью замещения ресурсов;

величина прибыли в условиях инфляции становится завышенной (пересчет расходов с учетом восстановительных цен на используемые ресурсы привел бы к снижению суммы прибыли и отражению ее реального значения);

искажается результат расчета финансовых коэффициентов, характеризующих эффективность вложения капитала, рентабельность организации, финансовое состояние.

Итак, инфляция, т.е. процесс обесценивая денег, оказывает существенное влияние на достоверность показателей финансовой отчетности, а неприменение методик корректировки показателей искажает представленную в ней информацию. [[16]](#footnote-16)

# Выводы по главе 1

В заключении первой главы нам хотелось бы отметить, что проблема управления дебиторской и кредиторской задолженностью является одной из центральных проблем современного экономического анализа деятельности предприятия.

Дебиторская задолженность - сумма долгов, причитающихся предприятию, организации или учреждению от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Источником покрытия дебиторской задолженности являются отвлеченные из оборота собственные средства. Возникновение дебиторской задолженности при системе безналичных расчетов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности предприятия.

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 финансового менеджера.

Кредиторская задолженность возникает при покупке "в кредит" или при займах различного рода. Краткосрочные кредиты включаются в текущие обязательства в балансе; эти кредиты должны быть оплачены в течение года. Если покупки в кредит являются причиной задолженности, то используют рубрику "коммерческая кредиторская задолженность". Долгосрочные кредиты - те, которые не оплачены в течение года.

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. Как правовая категория кредиторская задолженность - особая часть имущества организации, являющаяся предметом обязательных 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 суть долги организации, чужое имущество, чужие денежные средства, находящиеся во владении организации-должника.

В современной хозяйственной практике дебиторская задолженность классифицируется по следующим видам:

дебиторская задолженность за товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил;

дебиторская задолженность за товары, работы, услуги, неоплаченные в срок;

дебиторская задолженность по векселям полученным;

дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом;

дебиторская задолженность по расчетам с персоналом;

прочие виды дебиторской задолженности.

В состав кредиторской задолженности входят показатели по следующим позициям:

Поставщики и подрядчики

Векселя к уплате

Задолженность перед дочерними и зависимыми обществами

Задолженность перед персоналом организации

Задолженность перед бюджетом и социальными фондами

Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов

Авансы полученные

Прочие кредиторы"[[17]](#footnote-17)

# Глава 2. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО "Призма"

# 2.1 Анализ финансового состояния предприятия

Общество с ограниченной ответственностью "Призма" создано в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации и Федеральным законом РФ "Об обществах с ограниченной ответственностью" № 14-ФЗ от 08.02.98г.

Общество является юридическим лицом и вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Общество создано в целях получения прибыли и удовлетворения потребностей граждан и юридических лиц в услугах и товарах, проводимых ООО "Призма".

Общество осуществляет следующие виды деятельности:

* производство общестроительных работ;
* инженерно - техническое проектирование;
* монтаж зданий и сооружений из сборных конструкций;
* а так же осуществление других видов деятельности, работ и оказание услуг, не запрещенных и не противоречащих действующему законодательству.

Общество осуществляет свою деятельность на основании любых, за исключением запрещенных законодательством РФ, операций, в том числе путем:

* проведения работ и оказания услуг по заказам юридических лиц и граждан, на основании заключенных договоров или в инициативном порядке на условиях, определяемых доверенностью сторон;
* поставок продукции, выполнения работ, оказания услуг в кредит, оказания финансовой или иной помощи на условиях, определенных договоренностью сторон;
* поставок продукции, выполнения работ, оказания услуг в кредит, оказания финансовой или иной помощи на условиях, определенных договоренностью сторон;
* участия в деятельности других юридических лиц путем приобретения их акций, внесения паевых взносов;
* осуществление совместной деятельности с другими юридическими лицами для достижения общих целей.

Источниками информации для проведения анализа основных технико-экономических показателей деятельности предприятия являются: форма № 1 бухгалтерский баланс; форма № 2 отчет о прибылях и убытках; приложения к бухгалтерскому балансу.

Расчет технико-экономических показателей произведен в таблице 2.1.

Таблица 2.1.

Технико-экономические показатели ООО "Призма" за 2005 - 2007гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2005 | 2006 | | | 2007 | | |
| Сумма | Абсолютное изменение | Темп роста, % | Сумма | Абсолютное изменение | Темп роста, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Выручка от реализации, тыс. руб. | 13354,39 | 14732,94 | 1378,55 | 110,32 | 16143,27 | 1410,33 | 109,57 |
| Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб. | 8139,81 | 9770,33 | 1630,52 | 120,03 | 10274,50 | 504,17 | 105,16 |
| Прибыль от реализации, тыс. руб. | 4514,13 | 4214,37 | -299,76 | 93,36 | 5010,89 | 796,52 | 118,90 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 3344,64 | 2981,97 | -362,66 | 89,16 | 3711,41 | 729,43 | 124,46 |
| Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб. | 293,11 | 3588,51 | 3295,39 | 122,42 | 4543,72 | 955,21 | 126,62 |
| Фондоотдача, руб. /руб. | 45,56 | 4,11 | -41,45 | 9,01 | 3,55 | - 0,55 | 86,54 |
| Фондоемкость руб. /руб. | 0,02 | 0,244 | 0,22 | 1109,71 | 0,281 | 0,04 | 115,56 |
| Фондовооруженность, тыс. руб. /чел | 25,71 | 314,78 | 289,07 | 1224,27 | 398,57 | 83791 | 126,62 |
| Амортизация, тыс. руб. | 248,10 | 316,32 | 682, 20 | 127,50 | 361,85 | 45,53 | 114,39 |
| Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб. | 6356,98 | 7202,82 | 845,84 | 113,31 | 5293,65 | - 1909,17 | 73,49 |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, в оборотах | 2,10 | 2,05 | -0,06 | 97,37 | 3,05 | 1,00 | 149,09 |
| Среднесписочная численность работников, чел. | 23 | 26 | 3 | 100,45 | 31 | 5 | 103,88 |
| Производит. труда, тыс. руб. /чел | 1171,43 | 1292,36 | 120,92 | 110,32 | 1416,07 | 123,71 | 109,57 |
| Фонд оплаты труда (годовой), руб. | 1405,72 | 1550,83 | 145,11 | 110,32 | 1699,29 | 148,45 | 109,57 |
| Среднемесячная заработная плата на 1 рабочего, руб. | 10275,77 | 11336,52 | 1060,75 | 110,32 | 12421,72 | 1085, 20 | 109,57 |
| Экономическая рентабельность, % | 0,27 | 0,24 | -0,03 | 90,35 | 30,72 | 30,48 | 12707,02 |

По данным таблицы 2.1 выручка от реализации за 2007г. составила 16143,27 тыс. руб., что больше уровня 2006г. на 1410,33 тыс. руб., что составляет 109,6 %. Увеличение выручки от реализации в 2007г. было вызвано ростом объема реализации продукции. В 2006г. рост данного показателя по сравнению с 2005г. составил 1378,55 руб., что составило 110,32% темпа роста.

Себестоимость реализованной продукции в 2007г. составила 10274,50 тыс. руб., что больше уровня 2006г. на 504,17 тыс. руб., что составляет 105,16% темпа роста. В 2006г. рост данного показателя по сравнению с 2005г. составил 1630,52 тыс. руб. за счет повешения цен на энергоносители и материалы.

Прибыль от реализации продукции в 2007г. составила 5010,89 тыс. руб., что на 18,9% больше чем было в 2006г. Темп роста составил 118,9%. Причиной увеличения прибыли от реализации в 2007г. является увеличение темпа роста выручки от реализации продукции, которая была больше темпа роста себестоимости реализованной продукции на 4,41%. В 2006г. произошло снижение данного показателя по сравнению с 2005г. на 299,76 тыс. руб.

Для более полной характеристики деятельности предприятия за анализируемый период проведем анализ экономического потенциала организации. Экономический потенциал - обобщающий показатель, характеризующий эффективность деятельности организации. Экономический потенциал организации наращивается, если выполняется условие:

Трп > Трв > Трс (2.1.)

При выполнении условии неравенства (2.1.) темп изменения прибыли превышает темп изменения выручки от реализации продукции и темп изменения себестоимости. Необходимость такого условия для наращивания экономического потенциала вытекает из формулы:

П = В - С (2.2)

где П - прибыль от реализации; В - выручка от реализации;

С - себестоимость реализованной продукции.



Рис 2.1 Динамика экономического потенциала ООО "Призма" за период 2005-2006гг., %.

Как видно из рис.2.1 на предприятие в 2006 г. условие неравенства Трп > Трв > Трс выполняется (118,9%109,57%105,16%). Выполнение данного условия было достигнуто за счет рационального использования трудовых и материальных ресурсов, что позволило снизить себестоимость производимой продукции и как следствие увеличить выручку от реализации производимой продукции. В 2005 г. условие Трп > Трв > Трс, не выполняется, что свидетельствует о наличии затруднений у предприятия за рассматриваемый период. Данное неравенство было нарушено за счет необоснованного увеличения себестоимости продукции, при незначительном увеличении выручки от ее реализации.

Продолжая анализ технико-экономических показателей, заметим что, чистая прибыль в 2007 г. составила 3711,41 тыс. руб., что больше уровня 2006г. на 24,46%, что составляет 124,46% темпа роста. В 2007г. уровень показателя чистая прибыль снизился по сравнению с 2006г. на 362,66 тыс. руб.

Среднегодовая стоимость основных средств в 2007 году составила 4543,72 тыс. руб., что на 26,6% больше уровня 2006г., что составило 126,6% темпа роста. В 2007г. рост данного показателя по сравнению с 2005г. составил 3295,39 тыс. руб. произошло это за счет частичной смены старого оборудования на новое.

Эффективность использования основных средств в 2007г. составила 3,6 руб. /руб., что меньше уровня 2006г. на 0,55 руб. /руб., темп роста данного показателя снизился на 14,5% и составил 86,54%. Причиной снижения эффективности использования основных средств организации стало их увеличение, в результате чего произошло замедление оборачиваемости основных средств. В 2006г. снижение данного показателя по сравнению с 2005г. составило 41,45 руб. /руб. Темп роста снизился на 91%.

Фондоемкость в 2007г. составила 0,28 руб. /руб., что больше уровня 2006г. на 15,56%, что составляет 115,56% темпа роста. В 2006г. рост данного показателя по сравнению с 2005г. составил 0,22 руб. /руб.

Фондовооруженность в 2007г. составила 398,57 тыс. руб. /чел., что больше уровня 2006г. на 26,62%., темп роста составил 126,62%. В 2007г. рост данного показателя по сравнению с 2005г. составил 289,07 тыс. руб. /чел.

Амортизация в 2007г. составила 361,85 тыс. руб., что больше уровня 2006г. на 14,39%, темп роста составил 114,39%. Причиной увеличения амортизации стало увеличение общей стоимости имущества организации. В 2006г. рост данного показателя по сравнению с 2005г. составил 682,20 тыс. руб., или 127,5% роста.

Среднегодовая стоимость оборотных средств в 2007г.5293,65 тыс. руб., что меньше уровня 2006г. на 1909,17 тыс. руб. Темп роста снизился на 26,5% и составил 73,5%. В 2006г. рост данного показателя по сравнению с 2005г. составил 845,84 тыс. руб. Темп роста составил 113,31%. Рост показателя обусловлен ростом изношенности оборудования.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств в оборотах в 2007г. составил 3,05 оборотов, что больше уровня 2006 г. на 1 оборот, что составило 149,1% темпа роста. В 2006 г. снижение данного показателя по сравнению с 2005 г. составило 12,6%, темп роста составил 97,4%.

Производительность труда в 2007 г. составила 1416,07 тыс. руб. /чел., что больше уровня 2006г. на 123,71 тыс. руб. /чел., что составило 109,57% темпа роста. В 2006г. рост данного показателя по сравнению с 2005г. составил 10,32%, что составило 110,32% темпа роста. Рост показателя обусловлен ростом численности.

Годовой фонд оплаты труда в 2007г. составил 1699,29 тыс. руб., что больше уровня 2006г. на 148,45 тыс. руб., что составило 109,57% темпа роста. В 2006г. рост данного показателя по сравнению с 2005г. составил 145,11 тыс. руб. темп роста составил 110,32%, так же обусловлен ростом численности и увеличением заработной платы.

Среднемесячная заработная плата на одного работника в 2007г. составила 12421,72 руб., что больше уровня 2006г. на 9,57%, что составило 109,57% темпа роста. В 2006г. рост данного показателя по сравнению с 2005 годом составил 1060,75 руб., что составило 110,32% темпа роста. Рост этого показателя связан с незначительным увеличением заработной платы.

Экономическая рентабельность в 2007г. составила 30,72%, что больше уровня 2006г. на 30,48%. Темп роста составил 12707%. В 2006г. произошло снижение данного показателя по сравнению с 2005г. на 9,6% и он составил 0,24%.

Представим экспресс-анализ финансового состояния ООО "Призма" за период 2005 - 2007гг. в таблице 2.2.

Таблица 2.2.

Экспресс-анализ финансового состояния ООО "Призма" за 2005-2007гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  показателя | 2005 | 2006 | | | 2007 | | | | |
| Показатель | Абсолютное изменение | Темп роста, % | Показатель | Абсолютное изменение | | Темп роста,  % | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | 8 | |
| 1. Общие показатели | | | | | | | | | |
| 1.1 Среднемесячная выручка от реализации, тыс. руб | 1112,86 | 1227,74 | 114,87 | 110,32 | 13452,72 | 117,52 | 109,57 | |
| 1.2 Среднесписочная численность работников, чел. | 23 | 26 | 3 | 100,45 | 31 | 5 | 103,88 | |
| 2. Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости | | | | | | | | | |
| 2.1 Степень платежеспособности общая, мес. | 3,79 | 2,50 | - 1,29 | 66,04 | 2,15 | - 0,37 | | 85,4 | |
| 2.2 Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам | 3,03 | 1,67 | - 1,36 | 55,27 | 1,40 | - 0,27 | | 83,74 | |
| 2.3 Коэффициент задолженности другим организациям | 0,53 | 0,52 | - 0,01 | 97,95 | 0,49 | - 0,03 | | 94,02 | |
| 2.4 Коэффициент задолженности фискальной системе | 0,016 | 0,021 | 0,005 | 1,302 | 0,050 | 0,029 | | 239,79 | |
| 2.5 Коэффициент внутреннего долга | 0,11 | 0,17 | 0,056 | 150,82 | 0,013 | -0,151 | | 8,16 | |
| 2.6 Степень платежесп. по текущим обязательствам | 2,27 | 0,83 | -1,44 | 36,53 | 0,73 | -0,09 | | 88,77 | |
| 2.7 Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами | 3,38 | 5,81 | 2,43 | 172,10 | 4,75 | -1,06 | | 81,7 | |
| 2.8 Собственный капитал  в обороте | 4291889 | 2828434 | - 1463455 | 65,9 | 1814492 | -101394 | | 64,15 | |
| 2.9 Доля собственного оборотного капитала в оборотных средствах (коэффициент обеспеченности собственными средствами) | 0,51 | 0,48 | - 0,03 | 94,94 | 0,39 | - 0,09 | | 80,79 | |
| 2.10. Коэффициент автономии (финансовой независимости) | 0,67 | 0,74 | 0,07 | 110,28 | 0,77 | 0,03 | | 103,55 | |
| 3. Показатели эффективности финансово-хозяйственной деятельности (деловой активности и рентабельности) | | | | | | | | | |
| 3.1 Коэффициент обеспеченности оборотными средствами, в месяцах. | 7,64 | 4,80 | - 2,84 | 62,86 | 3,48 | -1,32 | | 72,53 | |
| 3.2 Коэффициент оборотных средств в производстве (в месяцах) | 1,29 | 1,15 | -0,13 | 89,59 | 1,10 | -0,05 | | 95,58 | |
| 3.3 Коэффициент оборотных средств в расчетах (в месяцах) | 6,36 | 3,65 | -2,70 | 57,44 | 2,38 | -1,27 | | 65,24 | |
| 3.4 Рентабельность активов | 0,33 | 0,24 | -0,09 | 7343 | 0,31 | 0,07 | | 127,07 | |
| 3.4 Рентабельность оборотного капитала, % | 0,39 | 0,51 | 0,11 | 128,56 | 0,79 | 0,29 | | 156,62 | |
| 3.5 Рентабельность продаж, % | 0,34 | 0,29 | -0,05 | 84,62 | 0,31 | 0,02 | | 108,39 | |
| 3.6 Среднемесячная выработка на одного работника | 3,40 | 56,13 | 52,74 | 1651,42 | - | - | | - | |
| 3.7 Коэффициент инвестиционной активности | 0,23 | 0,35 | 0,12 | 151,02 | 0,30 | -0,05 | | 87,47 | |
| 3.8 Эффективность внеоборотного капитала (фондоотдача) | 0,26 | 0,21 | -0,05 | 80,31 | 0,18 | -0,03 | | 85,23 | |
| 4. Показатели исполнения обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами | | | | | | | | | |
| 4.1 Коэффициенты исполнения текущих обязательств перед федеральным бюджетом | 0,75 | 0,89 | 0,75 | 118,67 | 0,903 | 0,013 | | 101,46 | |
| 4.2 Коэффициент исполнения текущих обязательств перед бюджетом РТ | 0,86 | 0,885 | 0,025 | 102,91 | 0,89 | 0,005 | | 100,56 | |
| 4.3 Коэффициент исполнения текущих обязательств перед местным бюджетом | 0,93 | 0,95 | 0,02 | 102,15 | 0,97 | 0,02 | | 102,12 | |
| 4.4 Коэффициент исполнения текущих обязательств перед гос. Внебюдж. фондами | 0,875 | 0,89 | 0,015 | 101,71 | 0,896 | 0,006 | | 100,67 | |
| 4.5 Коэффициент исполнения текущих обязательств ПФ | 0,988 | 0,99 | 0,002 | 100,2 | 0,99 | 0 | | 100 | |

Среднемесячная выручка, характеризующая объем доходов организации за рассматриваемый период и определяющая основной финансовый ресурс предприятия, используемый для осуществления хозяйственной деятельности в 2007г. составила 1345,27 тыс. руб., что больше уровня 2006г. на 117,52 тыс. руб., что составило 109,57% темпа роста. Причиной увеличения среднемесячной выручки от реализации продукции является увеличение годовой выручки от реализации продукции, которое произошло благодаря росту объема реализации продукции. В 2006г. рост данного показателя по сравнению с 2005г. составил 114,87 тыс. руб.

Общая степень платежеспособности характеризует общую ситуацию с платежеспособностью организации, объемами ее заемных средств и сроками возможного погашения задолженности организации перед ее кредиторами. В 2007г. общая степень платежеспособности организации составила 2,15 месяца, что меньше уровня 2006г. на 0,37 месяца. Снижение показателя платежеспособности является положительной тенденцией, так как произошло снижения сроков расчета организации перед своими кредиторами. Данное изменение было достигнуто в основном за счет увеличения выручки, что позволило расходовать больше средств для расчетов с кредиторами и уменьшением краткосрочных и долгосрочных обязательств организации. В 2006г. снижение данного показателя составило 1,29 месяца, и он составил 2,5 месяца.

Увеличение выручки от реализации продукции и снижение долгосрочных обязательств позволило снизить коэффициент задолженности по кредитам банков и займам в 2007г., который составил 1,4, что меньше уровня 2006г. на 0,27. В 2006г. снижение данного показателя по сравнению с 2005г. составил 1,35.

Коэффициент задолженности другим организациям в 2007г. составил 0,49, что меньше уровня 2006г. на 0,03. Снижение данного показателя в 2007г. свидетельствует об уменьшении удельного веса товарных кредитов в общей сумме долгов организации, которое произошло за счет роста выручки от реализации продукции. В 2006г. снижение данного показателя по сравнению с 2005 г. составило 0,01.

Коэффициент задолженности фискальной системе в 2007г. составил 0,05, что больше уровня 2006г. на 0,029, что составило 239,79% темпа роста. В 2006г. рост данного показателя по сравнению с 2005г. составил 30,2% и составил 0,021. Рост данного показателя обусловлен ростом товарных кредитов.

Коэффициент внутреннего долга в 2007г. составил 0,013, что меньше уровня 2006г. на 0,15. Снижение данного коэффициента является, безусловно, положительной тенденцией, так как благодаря увеличению выручки от реализации продукции, за счет роста задолженности перед учредителями и за счет сокращения резервов предстоящих расходов организация произвела расчеты со своими кредиторами. В 2006г. темп роста данного показателя по сравнению с 2005г. составил 150,82%.

Степень платежеспособности по текущим обязательствам в 2007 году составила 0,73, что меньше уровня 2006г. на 0,09. В 2005г. снижение данного показателя по сравнению с 2005г. составило 1,44 (36,53%). Однако, коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам, характеризует состояние предприятия однобоко, поскольку во внимание принимается обобщенный показатель - среднемесячная выручка

Более детально сложившуюся в ООО "Призма" ситуацию проясняет коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами, так как показывает, насколько текущие обязательства покрываются оборотными активами организации. Кроме того, показатель характеризует платежные возможности организации при условии погашения всей дебиторской задолженности (в том числе "невозвратной") и реализации имеющихся запасов (в том числе неликвидов). Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами в 2007г. составил 4,75, что меньше уровня 2006г. на 1,06. Данное снижение произошло за счет того, что оборотные активы организации в 2007г. снизились больше чем текущие обязательства организации. Таким образом, в 2007г. оборотные активы организации покрывают меньше текущих обязательств. В 2006г. рост данного показателя по сравнению с 2005г. увеличился на 2,43 и составил 5,81.

Следующим показателем, используемым в оценке уровня платежеспособности и финансовой устойчивости, является значение собственного капитала в обороте. Собственный капитал в обороте в 2007г. составил 1814,49 тыс. руб., что меньше уровня 2006г. на 1013,94 тыс. руб. Причиной снижения доли собственного капитала в обороте явилось то, что в 2007г. внеоборотные активы организации увеличились больше, чем увеличился собственный капитал. В 2006г. снижение данного показателя по сравнению с 2005г. составил 1463,45 тыс. руб.

Доля собственного оборотного капитала в оборотных средствах характеризует соотношение собственных и заемных оборотных средств и определяет степень обеспеченности хозяйственной деятельности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для ее финансовой устойчивости. Доля собственного оборотного капитала в оборотных средствах в 2007г. составила 0,39, что меньше уровня 2006г. на 20%, что составило 80,79% темпа роста. Причинами, вызвавшими уменьшение уровня доли собственного оборотного капитала в оборотных средствах являются, во-первых, уменьшение размера собственного капитала в обороте организации, и, во-вторых, уменьшение оборотных активов организации. В 2006г. снижение данного показателя по сравнению с 2005г. составило 0,03, что составило 94,94% темпа роста.

Коэффициент автономии в 2007г. составил 0,77, больше уровня 2006г. на 0,03, что составило 103,55% темпа роста. Данное изменение произошло за счет значительного роста величины собственного капитала по сравнению с ростом активов организации. В 2006г. рост данного показателя по сравнению с 2005г. составил 0,07, что составило 110,28% роста.

Коэффициент обеспеченности оборотными средствами в 2007г. составил 3,48 месяцев, что меньше уровня 2006г. на 1,32 месяца. Ускорение оборачиваемости средств вложенных в оборотные активы организации произошло по причине уменьшения величины оборотных активов организации. В 2006г. данный показателя по сравнению с 2005 г. снизился на 2,84 месяца и составил 4,8 месяца.

Коэффициент оборотных средств в производстве в 2007г. составил 1,1 месяца, что меньше уровня 2006г. на 0,05 месяцев, что составило 95,58% темпа роста. Замедление оборачиваемости товарно-материальных запасов произошло по причине их увеличения. В 2006г. снижение данного показателя по сравнению с 2005г. составило 0,13 месяцев, и он составил 1,15 месяцев.

Коэффициент оборотных средств в расчетах в 2007г. составил 2,38 месяцев, что меньше уровня 2006г. на 1,27 месяца, что составило 65,24 % темпа роста. Ускорение оборачиваемости оборотных средств в расчетах произошло за счет того, что продукция предприятия пользуется большим спросом, и взаимоотношения организации с потребителями продукции организовано достаточно эффективно. Таким образом, оборотные средства организации восполнялись за счет собственных средств организации, а не за счет заемных. В 2006г. снижение данного показателя по сравнению с 2005г. составило 2,7 месяца. Темп роста составил 57,44%.

Рентабельность активов в 2007г. составила 0,31%, что больше уровня 2006г. на 0,07%, темп роста составил 127,07%. Увеличение эффективности использования имущества организации в 2007г. произошло по причине увеличения чистой прибыли организации. В 2006г. снижение данного показателя по сравнению с 2005г. составило 0,09%.

Коэффициент рентабельность оборотного капитала, связанный с ускорением оборачиваемости активов, характеризует эффективное использование организацией своих оборотных средств, показывая какой объем чистой прибыли обеспечивается каждым рублем активов. Рентабельность оборотного капитала в 2007г. составила 0,79%, что больше уровня 2006г. на 0,29%, что составило 156,62% темпа роста. В 2006г. рост данного показателя по сравнению с 2005г. составил 0,11%, что составило 128,56% темпа роста.

Рентабельность продаж в 2007г. составила 0,31%, что больше уровня 2006г. на 0,02%, что составило 108,39% темпа роста. Причинами увеличения продаж является эффективная основная деятельность, которая выражается в росте выручки от реализации продукции и как следствие росте прибыли от реализации продукции. В 2006г. данный показатель составил 0,29%, что на 0,05% меньше уровня 2005г.

Эффективность внеоборотного капитала или фондоотдача в 2007г. составила 0,18%, что меньше уровня 2006г. на 0,03%. Снижение фондоотдачи в 2007г. произошло по причине увеличения основных средств организации. Фондоотдача в 2006г. составила 0,21%, что меньше уровня 2006г. на 0,05%.

Коэффициент инвестиционной активности в 2007г. составил 0,3 %, что меньше уровня 2006г. на 0,05%. Причиной снижения инвестиционной активности в 2007г. стало то, что произошло снижение вложений средств организации в незавершенное строительство. В 2006г. данный коэффициент составил 0,35%, что больше показателя 2005г. на 0,12%.

Коэффициенты исполнения текущих обязательств перед бюджетами соответствующих уровней, государственными внебюджетными фондами, характеризуют состояние расчетов организации с бюджетами соответствующих уровней и государственными внебюджетными фондами и отражают ее платежную дисциплину. Значения коэффициентов исполнения текущих обязательств перед бюджетами соответствующих уровней за анализируемый период в ООО "Призма" имеют тенденцию к увеличению, что свидетельствует о платежной дисциплине анализируемого предприятия. Наиболее высокие значения имеет коэффициент исполнения обязательств перед Пенсионным фондом и перед местным бюджетом.

По результатам проведенного экспресс-анализа финансового состояния ООО "Призма" можно сделать вывод, что финансовое состояние данного предприятия стабильное. Об этом может свидетельствовать улучшившиеся показатели платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия (уменьшение задолженности банкам, другим организациям, контрагентам, ускорение расчетов с ними), растущие показатели деловой активности и рентабельности (ускорение оборачиваемости оборотных средств, увеличение собственного капитала организации, рост чистой прибыли).

Таким образом, по результатам проведенных анализов можно сделать вывод, что предприятие в 2007г. функционирует вполне успешно, стабильно и намечается тенденция к улучшению финансового состояния.

# 2.2 Анализ состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности

В составе источников средств ООО "Призма" значительную роль занимают заёмные средства, в том числе кредиторская задолженность. Поэтому в ходе анализа расчётов целесообразно изучить состав и структуру дебиторской и кредиторской задолженности, а также происшедшие изменения.

Для достижения достоверности информации по видам и срокам задолженности используется прямое подтверждение, изучение контрактов и договоров, личные беседы с работниками, имеющими сведения о долгах и обязательствах предприятия; проверка точности записей в долговых обязательствах и сведения об уплате.

Кроме этого необходимо дать оценку условий долговых договоров с точки зрения их реальности и долготы. При этом важным являются сроки, ограничения на использование ресурсов, возможность привлечения дополнительных источников финансирования. Для изучения состава и структуры кредиторской задолженности составляется аналитическая таблица 2.1.

Таблица 2.1.

Анализ состава и структуры кредиторской задолженности ООО "Призма" за 2005 - 2007г. г.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Расчёты с кредиторам | 2005г. | | 2006г. | | 2007г. | | отклонения (+; - ) | | | |
| 2006г / 2005г | | 2007г /2006г | |
| сумма,  тыс. руб. | уд. вес,  % | сумма,  тыс. руб. | уд. вес,  % | сумма,  тыс. руб. | уд. вес,  % | сумма,  тыс. руб. | уд. вес,  % | сумма,  тыс. руб. | уд. вес,  % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Поставщики подрядчики | 257538 | 92,34 | 374808 | 97,06 | 644937 | 95,06 | 117270 | 4,72 | 270129 | -2 |
| По оплате труда | 3302 | 1,18 | 1738 | 0,45 | 4227 | 0,62 | -1564 | -0,73 | 2489 | 0,17 |
| По соц. страхованию | 1668 | 0,6 | 868 | 0,22 | 3180 | 0,47 | -800 | -0,38 | 2312 | 0,25 |
| С бюджетом | 6033 | 2,16 | 3939 | 1,02 | 19585 | 2,89 | -2094 | -1,14 | 15646 | 1,87 |
| Прочие кредиторы | 10353 | 3,72 | 4790 | 1,25 | 6494 | 0,96 | -5563 | -2,47 | -4299 | -1,17 |
| Итого: | 278894 | 100 | 386143 | 100 | 678423 | 100 | 107249 | Х | 292280 | Х |

Данные таблицы 2.3 показывают, что в составе и структуре кредиторской задолженности произошли изменения, что наглядно представлено на рис.2.2.

Так, если в 2005 году по расчётам с поставщиками и подрядчиками она составила 257538 т. р. или 92,34%, то в 2006 г. показатель увеличился - 374808 т. р. или 97,06%. Однако, в 2007 г. по сравнению с 2006 г. кредиторская задолженность по этой же статье снизилась на 2%. Наибольшее увеличение кредиторской задолженности произошло в 2006 г. по сравнению с 2005 г. за товары, работы и услуги - на 117270 т. р. или 4,72% и в 2007 г. по сравнению с 2006 г. по расчётам с бюджетом - на 15646 т. р. или 1,87%. В 2006 г. в суммарном значении почти по всем статьям, кредиторская задолженность снизилась. Основной причиной изменений структуры кредиторской задолженности явились взаимные неплатежи.



Рис.2.2 Структура кредиторской задолженности ООО "Призма" за 2005 - 2007гг.

В кредиторской задолженности большую роль играют расчёты с поставщиками. Задолженность поставщикам до наступления установленных сроков платежей является нормальной. Однако, если она постоянна и достигает больших размеров, в процессе анализа необходимо рассмотреть возможности сокращения внеплановых финансовых ресурсов в обороте предприятия.

При анализе кредиторской задолженности, особенное внимание уделяется задолженности по неотфактурованным поставкам, образующейся в связи с задержкой поставщиками оформления и предъявления расчётных документов. При этом следует требовать от предприятий плательщиков ее погашения, не дожидаясь получения от поставщиков расчётных документов.

Рассмотрим основные вопросы анализа задолженности финансовым органам. При анализе задолженности следует рассмотреть изменения её величины и длительность образования. Анализируются данные о платежах предприятия в бюджет, данные бухгалтерии предприятия, ежедневные платёжные документы в банке. При анализе обращается внимание на своевременность взноса в бюджет сумм невостребованной кредиторской задолженности, по которой истекли сроки исковой давности.

Для обобщения анализа состояния кредиторской задолженности составляется сводная таблица, в которой кредиторская задолженность группируется по срокам образования (таблица 2.4).

Таблица 2.4.

#### Анализ кредиторской задолженности по срокам образования в ООО "Призма" за 2007 г.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Статьи кредиторской задолженности | Всего на конец 2007г., тыс. руб. | В том числе по срокам образования, мес. | | | | |
| до 1 | 1-3 | 3-6 | 6-12 | б.12 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1. | Кредиторская задолженность с поставщиками и подрядчиками | 644937 |  |  | 644937 |  |  |
| 2. | По оплате труда | 4227 | - | - | 4227 | - | - |
| 3. | По социальному страхованию и обеспечению | 3180 |  |  | 3180 |  |  |
| 4. | Бюджету | 19585 | - | - | 19585 | - | - |
| 5. | Прочие кредиторы | 6003 | - | - | 6003 | - | - |
| 6. | Всего кредиторская задолженность | 678423 | - | - | 678423 | - | - |

Из данных этой таблицы 2.4 видно, сроки образования кредиторской задолженности в ООО "Призма" за 2007 год составили 3 - 6 месяцев. Просроченная кредиторская задолженность составила по статьям "Поставщики и подрядчики" 644937 тыс. рублей, по оплате труда - 4227 тыс. рублей, по социальному страхованию и обеспечению - 3180 тыс. рублей, по расчётам с бюджетом - 19585 тыс. рублей, по прочим кредиторам - 6494 тыс. рублей.

Оценку дебиторской задолженности начнем с изучения её состава и структуры. При этом составим следующую таблицу 2.5.

Таблица 2.5.

Анализ состава и структуры дебиторской задолженности ООО "Призма" за 2005 - 2007г. г.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Расчёты с дебиторами | 2005г. | | 2006г. | | 2007г. | | отклонения (+; - ) | | | |
| 2006г. / 2005г. | | 2007г. / 2006г. | |
| сумма,  тыс. руб. | уд. вес,  % | сумма,  тыс. руб. | уд. вес,  % | сумма,  тыс. руб. | уд. вес,  % | сумма,  тыс. руб. | уд. вес,  % | сумма,  тыс. руб. | уд. вес,  % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| За работы, услуги | \_ | \_ | \_ | \_ | \_ | \_ | \_ | \_ | \_ | \_ |
| Товары  отгруженные | 89908 | 96,46 | 17326 | 21,47 | 383222 | 87,94 | -72582 | -47,99 | 365896 | 66,47 |
| С бюджетом | 3111 | 3,34 | \_ | \_ | \_ | \_ | -3111 | -3,34 | \_ | \_ |
| Авансы выданные | \_ | \_ | 1980 | 2,45 | \_ | \_ | 1980 | 2,45 | -1980 | -2,45 |
| Прочие дебиторы | 188 | 0,2 | 61378 | 76,08 | 52556 | 12,06 | 61190 | 75,88 | -8822 | -64,02 |
| Итого: | 93207 | 100 | 80684 | 100 | 435778 | 100 | -12523 | Х | 355094 | Х |

Данные таблицы 2.5 свидетельствуют о существенных изменениях в составе и структуре дебиторской задолженности, что так же наглядно представлено на рисунке 2.3.

Согласно табл.2.5 и рис.2.3 в 2005г. расчёты за товары отгруженные составляли 96,46% всей дебиторской задолженности, то в 2006г. этот показатель равен 21,47%, т.е. он уменьшился на 74,99%. Такое изменение дебиторской задолженности говорит об улучшении платёжеспособности. Однако, в 2007г. по сравнению с 2006г. дебиторская задолженность увеличилась на 66,47%, что указывает на ухудшение платёжеспособности. После общего ознакомления с составом и структурой дебиторской необходимо дать оценку её с точки зрения реальной стоимости влияния на финансовую деятельность предприятия.



Рис.2.3 Структура дебиторской задолженности ООО "Призма" за 2005 - 2007гг.

Возвратность дебиторской задолженности определяется на основе прошлого опыта и текущих условий. Бухгалтерский риск состоит в том, что прошлый опыт может быть неадекватной мерой будущего убытка или что текущие условия могут быть не полностью учтены. В результате убытки могут быть существенными. Аналитику необходимо знать реальность и правильность оформления и определение вероятности возвратности дебиторской задолженности. Целесообразно изучать:

* какой процент не возврата дебиторской задолженности приходится на одного или нескольких главных должников (этот процент характеризует концентрацию не возврата задолженности); будет ли влиять неплатёж одним из главных должников на финансовое положение предприятия;
* каково распределение дебиторской задолженности по срокам образования;
* какую долю векселей дебиторской задолженности представляет продление старых векселей;
* были ли приняты в расчёт скидки и другие условия в пользу потребления например, его право на возврат продукции.

Важным является изучение показателей качества и ликвидности дебиторской задолженности.

Под качеством понимается вероятность получения этой задолженности в полной сумме. Показателем вероятности является срок образования задолженности, а также удельный вес просроченной задолженности. Опыт показывает, что чем больше срок дебиторской задолженности, тем ниже вероятность её получения.

Целесообразно составить аналитическую таблицу, в которой дебиторская задолженность группируется по срокам образования (таблица 2.6).

Таблица 2.6.

Анализ дебиторской задолженности по срокам образования в ООО "Призма" за 2007 г.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Статьи дебиторской задолженности | Всего на конец 2007г., тыс. руб. | В том числе по срокам образования, мес. | | | | |
| до 1 | 1-3 | 3-6 | 6-12 | >12 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1. | Дебиторская задолженность за товары отгруженные | 383222 |  |  | 383222 | - | - |
| 2. | Прочие дебиторы, в том числе: | 52556 | - | - | 52556 | - | - |
| 2.1 | переплата фин. органам | - | - | - | - | - | - |
| 2.2 | задолженность подотчётных лиц | - | - | - | - | - | - |
| 2.3 | прочие виды задолженности, в том числе по расчётам с поставщиками | - | - | - | - | - | - |
| 3. | Всего дебиторская задолженность | 435778 |  |  | 435778 |  |  |

Как видно из данных таблицы 2.6, сроки образования дебиторской задолженности составили 3 - 6 месяцев. Просроченная дебиторская задолженность по статье "За товары отгруженные" равна 383222 тыс. рублей, а по прочим дебиторам 52556 тыс. рублей.

Если ежемесячно вести анализ с использованием представленной таблицы, то бухгалтер будет иметь чёткое представление о состоянии расчётов с покупателями и заказчиками, что позволит своевременно выявлять просроченную задолженность, общие тенденции расчётной дисциплины и конкретных покупателей, наиболее часто попадающих в число ненадёжных плательщиков. Кроме того, использование указанной аналитической таблицы облегчает проведение инвентаризации состояния расчётов с дебиторами.

## 

# 2.3 Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, сравнительный анализ

В составе оборотных средств производственные запасы и дебиторская задолженность зачастую составляют около 80% и около 30% всех активов предприятия.

На величину дебиторской задолженности влияет множество факторов: принятая на предприятии система расчётов, вид продукции, работ, услуг и другие. В условиях инфляции и нестабильной экономики, основной формой расчётов становится предоплата.

Управление дебиторской задолженностью предполагает прежде всего контроль за оборачиваемостью средств в расчётах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция. Следует больше внимание уделять и отбору потенциальных заказчиков и определению условий оплаты работ, оговоренных в контрактах.

Отбор заказчиков рекомендуется производить с помощью таких критериев как: уровень финансовой устойчивости, текущей платёжеспособности, соблюдение платёжной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности заказчика по оплате запрашиваемого объёма или объёма работ, экономические и финансовые условия предприятия-продавца (степень нуждаемости в денежной наличности и т.п.).

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности (средств в расчётах) используются показатели оборачиваемости, рассчитываемые по формулам:



Средняя дебиторская задолженность рассчитывается по формуле средней арифметической: полу сумма на начало года плюс полу сумма на конец года.



В таблице 2.7 приведены расчёты показателей оборачиваемости средств в расчётах.

Таблица 2.7

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО "Призма" за 2005 - 2007гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Показатели | 2005г. | 2006г. | 2007г. | отклонения (+; - ) | |
| 2006г/  2005г | 2007г / 2006г |
| 1 | **2** | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. | Выручка от реализации продукции, работ, услуг, тыс. рублей | 1385948 | 1596698 | 1579234 | 160750 | 32536 |
| 2. | Средняя дебиторская задолженность, тыс. рублей | 91986 | 86945,5 | 258231 | 4540,5 | 171285,5 |
| 3. | Оборачиваемость в разах (стр 1: стр 2) | 15 | 17 | 6 | 3 | 12 |
| 4. | Период погашения дебиторской задолженности, дни (календарные дни: число оборотов) | 24 | 21 | 60 | 4 | 39 |

Рассмотрим влияние факторов на изменение оборачиваемости дебиторской задолженности.

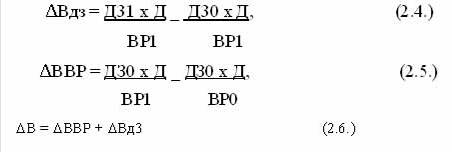


В - период погашения дебиторской задолженности.

ДЗ - средняя дебиторская задолженность.

Д - календарные дни.

ВР - выручка от реализации.



Рассчитываем влияние средней дебиторской задолженности на период погашения (2005 - 2006 гг.).



Рассчитываем влияние выпуска продукции на период погашения дебиторской задолженности (2005 - 2006 г. г.).



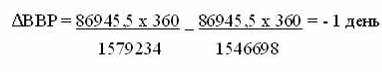
Рассчитываем совокупное влияние факторов:

ΔВ = (-1) + (-3) = - 4 дня

Рассчитаем влияние средней дебиторской задолженности на период погашения (2006 - 2007 гг.).



Рассчитаем влияние выпуска продукции на период погашения дебиторской задолженности (2006 - 2007 гг.).

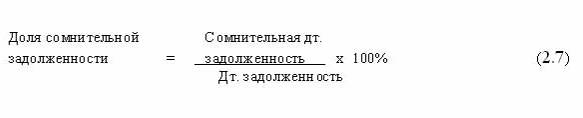


Рассчитаем совокупное влияние факторов:

ΔВ = 40 - 1 = 39 дней

Как видно из данной таблицы 2.7 оборачиваемость 2006 г. по сравнению с 2005 г. повысилась в три раза, период погашения дебиторской задолженности уменьшился на 4 дня. Однако оборачиваемость средств в расчётах в 2007 г. по сравнению с 2006 г., имеет тенденцию к уменьшению. Так, оборачиваемость понизилась в 12 раз, период погашения дебиторской задолженности увеличился на 39 дней. Эта тенденция в условиях инфляции будет сохраняться. Поэтому следует усилить контроль за дебиторской задолженностью.

В процессе анализа следует выявить сомнительную задолженность, её удельный вес в общем объёме дебиторской задолженности. Необходимо выяснить причины её образования.

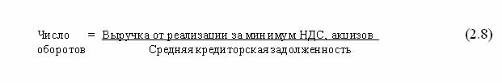


Чтобы не допустить просроченной задолженности необходимо проводить следующие виды деятельности: направлять письма должникам, проводить телефонные переговоры, персональные визиты, продажу задолженности специальным организациям, проверять реальность суммы дебиторской задолженности.

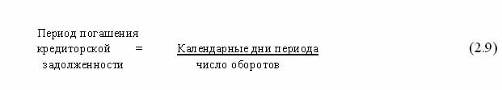
Дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию собственных оборотных средств предприятия. Иммобилизация - это отвлечение оборотных средств предприятия на покрытие расходов, непредусмотренных планом. Иммобилизация оборотных средств свидетельствует о нарушении финансовой дисциплины. В результате этого предприятие несёт потери по следующим причинам:

* в условиях инфляции возвращённые должниками денежные средства обесцениваются;
* чем длительней период погашения дебиторской задолженности, тем меньше отдача от средств, вложенных в дебиторскую задолженность.

Для оценки оборачиваемости кредиторской задолженности используются показатели оборачиваемости, рассчитываемые по формулам:



Средняя кредиторская задолженность рассчитывается по формуле средней арифметической или средней хронологической:



В таблице 2.8 приведены расчёты показателей оборачиваемости кредиторской задолженности.

Таблица 2.8. Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности в ООО "Призма" за 2005 - 2007г. г.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | **Показатели** | 2005г. | 2006г. | 2007г. | Отклонения (+; - ) | |
| 2006г/  2005г | 2007г/ 2006г |
| 1 | **2** | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. | Выручка от реализации продукции, работ, услуг, тыс. рублей | 1385948 | 1546698 | 1579234 | 160750 | 32536 |
| 2. | Средняя кредиторская задолженность, тыс. рублей | 280914 | 332518,5 | 532283 | 51604,5 | 199764,5 |
| 3. | Оборачиваемость в разах (стр 1: стр 2) | 4,9 | 4,65 | 2,97 | 0,25 | 1,68 |
| 4. | Период погашения кредиторской задолженности, дни (календарные дни: число оборотов) | 73 | 77 | 121 | 4 | 44 |

Рассмотрим влияние факторов на изменение кредиторской задолженности.

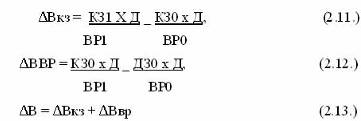


В - период погашения кредиторской задолженности.

КЗ - средняя кредиторская задолженность.

Д - календарные дни.

ВП - выпуск продукции.



Рассчитываем влияние средней кредиторской задолженности на период погашения (2005 - 2006 г. г.).



Рассчитываем влияние выпуска продукции на период погашения кредиторской задолженности.



Рассчитываем совокупное влияние факторов:

ΔВ = 12 + (-8) = 4 дня

Рассчитаем влияние средней кредиторской задолженности на период погашения (2006 - 2007 г. г.).



Рассчитаем влияние выпуска продукции на период погашения кредиторской задолженности.



Рассчитаем совокупное влияние факторов:

ΔВ = 45 + (-1) = 44 дня

Рассчитаем совокупное влияние факторов:

ΔВ = 47 + (-3) = 44 дня

Как видно из данных таблицы 2.8, оборачиваемость кредиторской задолженности имеет тенденцию к замедлению. Так, оборачиваемость 2006 г. по сравнению с 2005 г. снизилась в 0,25 раза, период погашения увеличился на 4 дня. Также оборачиваемость кредиторской задолженности в 2007 г. по сравнению с 2006 г. понизилась в 1,68 раза, период погашения, следовательно, увеличился на 44 дня.

Основной причиной возникновения на предприятии в настоящее время дебиторской и кредиторской задолженности, является временные неплатежи. Это подтверждают данные сравнительного анализа дебиторской и кредиторской задолженности (таблица 2.9).

Данные таблицы 2.9 показывают, что дебиторская задолженность на конец 2007 года составила 435778 тыс. рублей, а превышение её кредиторской задолженностью - 242645 тыс. рублей (678432 тыс. руб. - 435778 тыс. руб.). Взаимные платежи на лицо, однако не в ущерб предприятию, так как общее превышение кредиторской задолженности составляет 677932 тыс. рублей. Такая ситуация не влечёт за собой ухудшения финансового положения, так как ООО "Призма" использует эту задолженность как привлечённые источники на момент изучения.

Таблица 2.9

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности в ООО "Призма" 2007 г.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Показатели | Дебиторская  з-ть | Кредиторская  з-ть | Превышение  задолженности | |
| Дт. | Кт. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. | За товары, работы, услуги | - | 644937 | - | 644937 |
| 2. | За товары отгруженные | 383222 | - | 383222 | - |
| 3. | По оплате труда | - | 4227 | - | 4227 |
| 4. | По отчислению на социальные нужды | - | 3180 | - | 3180 |
| Продолжение таблицы 2.9 | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 5. | С бюджетом | - | 19585 | - | 19585 |
| 6. | По авансам | - | 6003 | - | 6003 |
| 7. | С прочими дебиторами и кредиторами | 52556 | 491 | 52065 |  |
|  | Итого: | 435778 | 678423 | 435287 | 677932 |

После анализа дебиторской и кредиторской задолженности предприятия целесообразно сопоставить общие суммы задолженности и сделать выводы о характере внепланового перераспределения средств. Для этого составляется расчётный баланс (таблица 2.9). В актив расчётного баланса включается дебиторская, а в пассив - кредиторская задолженность. Дебетовое сальдо, то есть превышение дебиторской задолженности, свидетельствует о том, что часть из оборотных средств предприятия незаконно изъята из оборота и находится в обороте его дебиторов. Наоборот, кредитовое сальдо по расчётному балансу, то есть превышение кредиторской задолженности над дебиторской, свидетельствует о внеплановом привлечении средств других предприятий и организаций.

Таблица 2.10

Расчетный баланс ООО "Призма"

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей | 2007год. | | Изменения (+; - ) |
| На начало | На конец |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Актив |  |  |  |
| Товары отгруженные | 17326 | 383222 | 365896 |
| Поставщики и подрядчики | 1980 | - | -1980 |
| Прочие дебиторы | 61378 | 52556 | -8822 |
| Всего | 80684 | 435778 | 355094 |
| Кредитовое сальдо | 305459 | 242645 | -62814 |
| Баланс | 386143 | 678423 | 292280 |
| Пассив |  |  |  |
| Кредиторская задолженность в т. ч. поставщикам и подрядчикам | 374808 | 644937 | 270129 |
| Продолжение таблицы 2.10 | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| По оплате труда | 1738 | 4227 | 2489 |
| По соцстрахованию и обеспечению | 868 | 3180 | 2312 |
| Задолженность перед бюджетом | 3939 | 19585 | 15646 |
| Авансы полученные | - | 6003 | 6003 |
| Прочие кредиторы | 4790 | 491 | -4290 |
| Всего | 386143 | 678423 | - |
| Дебетовое сальдо | - | - | - |
| Баланс | 386143 | 678423 | 292280 |

Приведенные в таблице 2.10 данные расчётного баланса свидетельствуют о том, что на начало и конец 2007 года, предприятие имеет кредитовое сальдо, то есть сумма привлечённых предприятием в хозяйственный оборот средств кредиторов, превышает сумму дебиторской задолженности. За 2007 год кредитовое сальдо уменьшилось на 62814 тыс. рублей и составило на конец 2007 года 242645 тыс. рублей. Кредитовое сальдо расчётного баланса предприятия уменьшилось в результате изменения состояния как дебетовой, так и кредитовой задолженности. В составе дебиторской задолженности на 365896 тыс. рублей увеличилась сумма по товарам отгруженным, на 8822 тыс. рублей снизилась сумма по статье "Прочие расходы", на 1980 тыс. рублей снизилась сумма по авансам выданным. Кредиторская задолженность выросла по поставщикам и подрядчикам на 270129 тыс. рублей, по оплате труда на 2489 тыс. рублей, по социальному страхованию и обеспечению на 2312 тыс. рублей, по задолженности перед бюджетом на 15646 тыс. рублей, по авансам полученным на 6003 тыс. рублей, а по прочим кредиторам снизилась на 4299 тыс. рублей.

# Выводы по главе 2

В рамках второй главы дипломной работы нами был проведен анализ дебиторской и кредиторской задолженности организации на примере деятельности ООО "Призма". Общество создано в целях получения прибыли и удовлетворения потребностей граждан и юридических лиц в услугах и товарах, проводимых ООО "Призма". Общество осуществляет следующие виды деятельности: производство общестроительных работ; инженерно - техническое проектирование; монтаж зданий и сооружений из сборных конструкций; а так же осуществление других видов деятельности, работ и оказание услуг, не запрещенных и не противоречащих действующему законодательству. По результатам проведенного экспресс-анализа финансового состояния ООО "Призма" можно сделать вывод, что предприятие в 2005 - 2007г. функционирует вполне успешно, стабильно и намечается тенденция к улучшению финансового состояния. Данные проведенных расчетов показывают, что дебиторская задолженность на конец 2007 года составила 435778 тыс. рублей, а превышение её кредиторской задолженностью - 242645 тыс. рублей (678432 тыс. руб. - 435778 тыс. руб.). Взаимные платежи на лицо, однако не в ущерб предприятию, так как общее превышение кредиторской задолженности составляет 677932 тыс. рублей. Такая ситуация не влечёт за собой ухудшения финансового положения, так как ООО "Призма" использует эту задолженность как привлечённые источники на момент изучения. Из данных расчетов видно, сроки образования кредиторской задолженности в ООО "Призма" за 2007 год составили 3 - 6 месяцев. Просроченная кредиторская задолженность составила по статьям "Поставщики и подрядчики" 644937 тыс. рублей, по оплате труда - 4227 тыс. рублей, по социальному страхованию и обеспечению - 3180 тыс. рублей, по расчётам с бюджетом - 19585 тыс. рублей, по прочим кредиторам - 6494 тыс. рублей. Как видно из проделанных расчетов оборачиваемость кредиторской задолженности имеет тенденцию к замедлению. Так, оборачиваемость 2006 г. по сравнению с 2005 г. снизилась в 0,25 раза, период погашения увеличился на 4 дня. Также оборачиваемость кредиторской задолженности в 2007 г. по сравнению с 2006 г. понизилась в 1,68 раза, период погашения, следовательно, увеличился на 44 дня. Основной причиной возникновения на предприятии в настоящее время дебиторской и кредиторской задолженности, является временные неплатежи. Это подтверждают данные сравнительного анализа дебиторской и кредиторской задолженности.

# Глава 3. Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

## 

# 3.1 Методы управления дебиторской задолженностью

Одним из важнейших условий стабильного финансового положения любого предприятия в современных условиях является четкая организация расчетов с партнерами. Отсутствие должного внимания к задолженности покупателей и заказчиков может спровоцировать нехватку средств для погашения своей задолженности перед поставщиками, бюджетом, сотрудниками. Управление дебиторской задолженностью по товарным операциям - это часть общей политики организации по выбору условий реализации продукции на определенный период времени, оптимизации общего размера дебиторской задолженности и по обеспечению ее своевременной инкассации для достижения заданного уровня финансовой устойчивости организации.

Руководство и административные работники, оказывая влияние на процесс управления дебиторской задолженностью организации, должны иметь полную информацию о ходе всех хозяйственных процессов. Основную информационную нагрузку выполняют три функции управления расчетами: учет, анализ и контроль. Задача максимального использования экономической информации для принятия оптимальных управленческих решений не может быть решена только в рамках учета, поскольку такая информация характеризует расчеты с дебиторами с количественной стороны, не позволяя принимать эффективные тактические и стратегические решения. В этих условиях следует положительно расценивать процесс взаимодействия учета, анализа и контроля, который находит свое отражение в формировании учетно-аналитической информации управленческой деятельности. Процесс и результаты такого взаимодействия реализуются в рамках механизма мониторинга.

Цель мониторинга - объективная, очищенная от эмоций оценка состояния объекта мониторинга, происходящих с ним изменений и их причин на каждом этапе его жизненного цикла как основа для корректирующих воздействий (11, с.1 - 2).

Само понятие мониторинга стало использоваться в экономической науке сравнительно недавно, лишь в последние несколько лет, поэтому четкого определения экономического мониторинга в настоящее время не сформулировано. Сложность формулировки понятия "мониторинг" связана также с принадлежностью его как к сфере науки, так и к сфере практики. Он может рассматриваться и как способ исследования реальности, используемый в различных науках, и как способ обеспечения сферы управления различными видами деятельности посредством представления своевременной и качественной информации.

Английское слово "monitoring" означает "наблюдение, процесс отслеживания происходящего, фиксация увиденного". В общем виде мониторинг определяют как "постоянное наблюдение за каким-либо процессом с целью выявления его соответствия желаемому результату или исходному положению" (12, с.1).

Основные сферы научных исследований, проявляющие интерес к мониторингу, - экология, биология, социология, педагогика, экономика, психология, теория управления. Вместе с тем степень изученности и использование этого понятия в различных сферах деятельности неравнозначны. Так, можно говорить об определенном уровне зрелости в решении проблем мониторинга как на прикладном, так и на теоретическом уровне в экологии. Здесь понятие мониторинга определено и принимается большинством научного сообщества, достаточно глубоко проработан его методологический аппарат, созданы средства измерения, адекватные поставленным задачам, существует отлаженная система реализации мониторинга, включающая сбор, хранение, обработку и распространение получаемой информации, статус его закреплен на законодательном уровне (12, с.53).

Семантический анализ определений мониторинга в экологии, педагогике, медицине, юриспруденции, социологии и психологии позволяет выделить основные составляющие этого процесса:

* непрерывное наблюдение;
* оценка и прогнозирование;
* определение показателей, позволяющих поставить диагноз;
* система сбора, хранения и обработки информации.

Присутствие всех этих компонентов обеспечивает своевременное предупреждение неблагоприятной ситуации.

Все рассмотренные определения мониторинга, абстрагируясь от области их применения, можно разделить на две группы в зависимости от их связи с управлением:

* определения, которые предполагают включение в понятие мониторинга активного управленческого компонента. Это заключается в непосредственном вмешательстве в управление с целью моделирования желаемых параметров объекта мониторинга на основе текущего развития событий;
* определения, предполагающие пассивную роль мониторинга в управлении. Пассивная роль подразумевает так называемый ситуационный менеджмент, т.е. управление по "узким местам". К этой группе относятся определения мониторинга в медицине, психологии, а также часть определений экологии и социологии.

Экономический мониторинг обычно проводится для поиска тенденций и закономерностей, характерных для определенного периода деятельности организации, ситуации на рынках сбыта, технологического процесса. Мониторинг в хозяйственной деятельности любой коммерческой организации необходим, поскольку он позволяет выявить, насколько часто происходят нарушения в той или иной области. Для достижения достоверных результатов следует проводить наблюдение в течение длительного периода времени. Только в том случае, когда закономерности выявлены, возможен их анализ (14, с.1).

В системе управления дебиторской задолженностью, как и в любой другой системе, выделяют управляющую и управляемую подсистемы, которые соответственно представлены субъектами и объектами управления. К объектам управления следует отнести непосредственно расчеты с дебиторами по товарным операциям (МРДТ). Субъекты управления - службы и органы управления, которые используют единые приемы, характерные для управленческой деятельности в целом, и специфические методы целенаправленного воздействия на объект.

Стратегия управления дебиторской задолженностью по товарным операциям подразумевает общее направление развития ситуации с объектом и пороговые значения (правила и ограничения) по его величине и структуре, которые гарантировали бы достижение приемлемого уровня финансовой устойчивости на данном этапе развития организации. Тактика управления дебиторской задолженностью по товарным операциям - это конкретные методы и приемы достижения заданного уровня финансовой устойчивости организации в определенной ситуации и в определенный момент времени. Задача тактики управления - выбор наиболее оптимального решения и способов его воплощения в сложившейся ситуации (15, с.42).

Согласно функциональному подходу к управлению Анри Файоля управлять - значит прогнозировать, планировать, организовывать, руководить командой, координировать и контролировать. Управление дебиторской задолженностью по товарным операциям предполагает решение следующего комплекса задач (рис.3.1).

Сравнительный анализ литературы по вопросам мониторинга позволил сформулировать понятие МРДТ, под которым мы понимаем систему комплексного непрерывного наблюдения, анализа и представления информации о количественных и качественных параметрах дебиторской задолженности, обеспечивающую возможность оперативной подготовки достоверных прогнозов, а также придания дебиторской задолженности желаемых параметров (посредством своевременных управленческих решений).

Функции Задачи

Выбор модели управления дебиторской задолженностью по товарным операциям

Формирование структуры управления

Формирование методик по оценке рисков, формированию портфеля заказов, расчету сроков предоставления кредита, оценке надежности дебиторов

Установление стандартов по работе с дебиторами, определяющих единую политику в этой области на планируемый период

Разработка детальных графиков погашения дебиторской задолженности по товарным операциям в планируемом периоде

Разработка графика документооборота по дебиторской задолженности

Система стимулирования работников организации

Система поощрений и санкций для дебиторов

Регулярное отслеживание отклонений фактических параметров дебиторской задолженности от адаптированных

Разработка системы мер и мероприятий по оптимизации параметров дебиторской задолженности

Организация

Планирование

Координация

Мотивация

Контроль

Рис.3.1 Взаимосвязь функций и задач управления дебиторской задолженностью.

Применительно к расчетам с дебиторами, на наш взгляд, равноправное положение среди приведенных занимают функции учета и анализа (рис.3.2)

Функции Задачи

Рис.3.2 Функции учета и анализа и соответствующие задачи управления дебиторской задолженностью

Сбор и обработка информации об операциях с дебиторской задолженностью

Количественная оценка налогов, предусмотренных законодательством РФ

Расчет налогов, предусмотренных законодательством РФ

Оценка эффективности планирования и организации работы с дебиторами

Качественная оценка накопленной дебиторской задолженности

Выявление резервов оптимизации величины, структуры и качества дебиторской задолженности

Учет

Анализ

Объектом этого мониторинга является вся совокупность реализуемых конкретным хозяйствующим субъектом взаимоотношений с покупателями и заказчиками. Данный объект можно отнести к категории сложных в силу большой подверженности влиянию внешних факторов и неоднородности этой группы дебиторов. Причем неясно, какой из факторов спровоцировал изменение, поэтому отличительной особенностью МРДТ является его комплексный характер, так как отслеживаются не только величина, но и структура, динамика, качественные характеристики объекта мониторинга, их взаимосвязи.

Объект МРДТ поддается измерению либо напрямую (с использованием системы общепринятых критериев или индикаторов), либо опосредованно (с привлечением технологий научного исследования). Поэтому для реализации задач мониторинга важная роль отводится обеспечению высокого качества инструментария, разработке критериев оценивания, индикаторов и показателей, процессу измерения, статистической обработке результатов и их адекватной интерпретации. Риск дебиторской задолженности, ее качество - это субъективные понятия, которые необходимо оценить количественно. Методики же, позволяющей дать достоверные результаты, пока не выработано.

Для того чтобы МРДТ успешно мог применяться в практике отечественных предприятий, необходимо разработать механизм мониторинга. По аналогии с финансовым механизмом можно выделить следующие элементы механизма мониторинга расчетов с дебиторами:

* нормативно-правовое обеспечение (законы, указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации, приказы и письма министерств и ведомств и т.д.) (6, с.18; 7, с.10);
* информационное обеспечение (учетные и внеучетные данные о дебиторах и расчетах с ними);
* ресурсное обеспечение - субъекты МРДТ (планово-экономический отдел, бухгалтерия, юридическая служба, отдел маркетинга и ценообразования, служба сбыта, служба внутреннего аудита, руководство), техническое обеспечение (компьютерное и программное) и финансовое обеспечение;
* организационно-экономическое обеспечение - методическое (принципы учета расчетов, приемы обработки информации, методики анализа дебиторской задолженности, методы прогнозирования, способы контроля и т.д.) и инструментальное (формы расчетов, виды сделок, например факторинг, цессия и т.п., рабочий план счетов, графики документооборота, должностные инструкции, порядок взаимодействия субъектов, процедуры контроля, система показателей оценки дебиторской задолженности и т.д.).

Изучение понятия МРДТ позволяет выделить его следующие функции:

* познавательная, или информационная, функция позволяет получить документированные знания о состоянии задолженности дебиторов и произошедших в нем изменениях путем сбора, накопления, систематизации и обработки информации в рамках хозяйственного учета;
* контрольная функция дает возможность проводить в ходе мониторинга комплексный контроль за соблюдением действующего законодательства, работой конкретного подразделения или службы организации, а также совместной работой всех отделов. МРДТ призван обеспечить правильную оценку ситуации. В рамках реализации этой функции в организации должна быть разработана и внедрена система раннего обнаружения отклонений в ходе хозяйственных процессов и выполнения управленческих решений, а также созданы методики проведения мероприятий, направленных на корректировку неблагоприятных явлений;
* аналитическая функция, с помощью которой можно выявить влияние отдельных хозяйственных операций на финансовое состояние организации, провести глубокую и всестороннюю оценку результатов деятельности и предупредить финансовые риски. За осуществление этой функции отвечает анализ дебиторской задолженности.

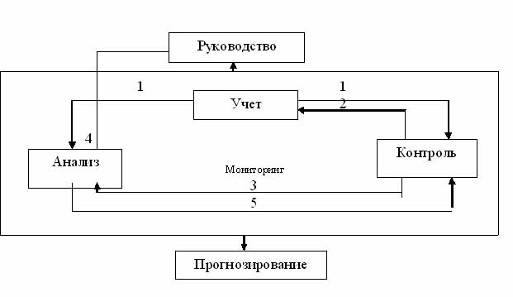


Рис.3.3 Взаимосвязь функций МРДТ с его задачами:

1 - учетная информация по запросам;

2 - проверка достоверности учетной информации и соответствия хозяйственной деятельности и ее учета нормам бухгалтерского законодательства и хозяйственного права;

3 - сигналы об отклонениях от норм, планов или о негативной динамике показателей;

4 - выявление причин, вызвавших отклонения, оценка влияния факторов на сложившиеся показатели; выявление тенденций развития и резервов улучшения показателей;

5 - определение контрольных точек для оперативного контроля

Перечень этих функций может быть расширен, но наиболее значимыми, отражающими фундаментальные свойства системы являются указанные. Взаимосвязь охарактеризованных функций МРДТ с содержанием информации и задачами мониторинга представлена на рис.3.3.

Учет является источником преимущественно количественной информации для анализа и контроля. Взаимодействие учета и контроля позволяет выявить отклонения от плановых параметров дебиторской задолженности; взаимодействие анализа и учета способно вскрыть причины этих отклонений. На основе этого можно заключить, что анализ и контроль предоставляют не столько количественную информацию, сколько качественную.

Таким образом, мониторинг представляет собой более высокую организационную систему по отношению к учету, анализу и контролю, которые носят дискретный характер, в то время как мониторинг предполагает непрерывность, возможность прогнозирования, нацеленность на предупреждение негативных изменений на основе оперативного отслеживания состояния объекта, что становится возможным только в результате взаимодействия учета, анализа и контроля во времени.

Мониторинг является частью системы управления, способствующей принятию эффективных и своевременных управленческих решений (рис.3.4).

Управляющая подсистема

Предварительное управление (до появления дебиторской задолженности)

Оперативное управление (после совершения операций и возникновение дебиторской задолженности)

Целеполагание прогнозирование

планирование

Организация

Координация

мотивация

Учет

Анализ

контроль

Управляемая подсистема

Рис.3.4 Взаимосвязь функций МРДТ с другими функциями управления дебиторской задолженностью:

1 - проектная документация, бизнес-планы, штатное расписание, должностные инструкции и т.д.;

2 - нормативно-плановая информация;

3 - информация оперативного учета и сигналы об отклонениях от плана и нормативов;

4 - оперативные управленческие решения корректирующего характера по сигнальным точкам;

5 - учетно-аналитическая информация, которая может являться базой для принятия тактических и стратегических решений;

6 - внесение изменений по результатам ретроспективного анализа и контроля

Субъектам управления нужны не сами по себе учет, анализ и контроль, а конечный их результат в виде данных о вариантах совершения корректирующих действий. Таким образом, мониторинг осуществляет прямую и обратную связь предварительного управления расчетами с дебиторами с оперативным (18, с.2). Сам по себе МРДТ не может напрямую воздействовать на объект управления, хотя обладает достаточной для этого информацией, его влияние на объект управления проявляется опосредованно через функции организации, мотивации, координации и планирования, т.е. в процессе управления мониторинг не только завершает весь процесс, начатый выработкой цели, но и дает начало новым управленческим решениям.

Создание механизма МРДТ для решения задач управления организацией не означает ослабление содержания самостоятельных функций учета, контроля и анализа, а более четко отражает наличие тесных информационных связей между всеми функциями управления и является дополнительным средством защиты интересов собственников и инвесторов.

Несмотря на изученность каждой составляющей механизма МРДТ, вопросам взаимодействия учета, анализа и контроля в рамках единой системы уделяется недостаточное внимание. Результатом этого является отсутствие единой информационной базы по расчетам с дебиторами, т.е. наряду с дублированием одной информации наблюдается дефицит другой. Особенно это проявляется в период сближения российского бухгалтерского учета с МСФО.

## 

# 3.2 Пути оптимизации расчетов на предприятии

По результатам анализа состава, структуры и динамики кредиторской и дебиторской задолженности ООО "Призма" можно сделать вывод, что в целом ситуация в сфере осуществления платежно-расчетных отношений предприятия с его дебиторами и кредиторами не представляет существенной угрозы стабильности финансового состояния предприятия. Тем не менее, динамика роста и кредиторской, и дебиторской задолженности свидетельствует о необходимости пристального внимания руководства к организации платежно-расчетных отношений.

Высокая доля строки "авансы выданные" в общем объеме дебиторской задолженности говорит либо о заведомой выдаче авансов лицам или организациям, платежеспособность которых сомнительна (что представляет собой злоупотребление), либо о том, что на ООО "Призма" недостаточно хорошо поставлена процедура проверки потенциальной способности контрагента погасить выданный аванс.

Чтобы избежать проблем при проведении проверки, предприятие должно иметь полную документацию, подтверждающую правильность отражения по соответствующим статьям баланса остатков задолженности, обосновывающую причины образования задолженности, реальность ее получения (акты сверки расчетов или гарантийные письма, в которых должники признают задолженность). Очень важно следить за сроками задолженности по каждому дебитору и кредитору в отдельности и своевременное принятие мер для погашения или взыскания задолженности, чтобы не пропустить срока исковой давности в случае необходимости взыскания задолженности в судебном порядке, а также чтобы иск не подали на рассматриваемое предприятие. Несмотря на то, что ситуация на рассматриваемом предприятии достаточно благополучна с точки зрения того, что доля просроченной дебиторской и кредиторской задолженности незначительна, тем не менее, рост объемов и дебиторской, и кредиторской задолженности определяет необходимость повышенного внимания ко всему, что с ней связано.

Динамика и состав дебиторской задолженности свидетельствует о том, что поставщики ООО "Призма", получая вовремя его продукцию, задерживают ее оплату, причем объем просроченной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности на начало года позволяет сделать вывод о том, что ООО "Призма" в значительной мере кредитует деятельность своих контрагентов. Это создает препятствия для погашения его собственных обязательств.

Важно не допустить дальнейшего роста доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов ООО "Призма" - это может повлечь за собой снижение всех финансовых показателей, замедление оборота ресурсов, простои вследствие не внутренних проблем, а внешних, снижение возможности оплачивать свои обязательства перед кредиторами.

Увеличение доли кредиторской задолженности в краткосрочных пассивах говорит о снижении источников формирования оборотных активов, а также о снижении текущей ликвидности ООО "Призма". Известно, что текущая ликвидность есть отношение всех оборотных средств (кроме расходов будущих периодов) к сумме срочных обязательств (кредиторская задолженность плюс краткосрочные кредиты). Дальнейшее увеличение доли кредиторской задолженности будет уменьшать текущую ликвидность ООО "Призма".

Можно рекомендовать предприятию использование вексельных форм расчетов, использование механизма взаимозачетов, чтобы снизить объемы как кредиторской, так и дебиторской задолженности. Кроме того, это позволит ускорить оборот ресурсов предприятия.

Для улучшения состояния расчетов рекомендуется:

* необходимо следить за соотношениями дебиторской и кредиторской задолженности: значительное преобладание дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных (как правило, дорогостоящих) средств; превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к неплатежеспособности предприятия;
* контролировать политику диверсификации в отношении дебиторов, т.е. ориентироваться на увеличение их количества для уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями;
* постоянно контролировать состояние расчетов по просроченной задолженности;
* производить классификацию покупателей в зависимости от вида продукции, объема закупок, платежеспособности, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты;
* имея оперативные данные по просроченной задолженности, необходимо начинать претензионную работу, т.е. высылать уведомления - претензии со всеми расчетами пени за просроченную задолженность;
* разрабатывать разнообразные модели договоров с гибкими условиями оплаты, в частности предоставления покупателями скидок при досрочной оплате, так как снижение цены приводит к расширению продаж и интенсифицирует приток денежных средств.

Предлагается по улучшению финансового состояния ООО "Призма" произвести реструктуризацию по платежам в бюджет. Реструктуризация кредиторской задолженности позволит отсрочить сумму в 19585 тыс. рублей.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ "О порядке и сроках проведения реструктуризации кредиторской задолженности юридических лиц по налогам и сборам, а также задолженности по начисленным пеням и штрафам перед федеральным бюджетом" от 23.05.2001г. № 410, реструктуризация кредиторской задолженности юридических лиц по налогам и сборам, а также задолженности по начисленным пеням и штрафам перед федеральным бюджетом проводится путем поэтапного погашения задолженности, исчисленной по данным учета налоговых органов. Согласно Постановлению Кабинета Министров Республики Татарстан от 24 сентября 2001 г. № 244 "О порядке и сроках проведения реструктуризации кредиторской задолженности юридических лиц по налогам и сборам, а также по начисленным пеням и штрафам перед республиканским бюджетом", утверждено, что решение о реструктуризации задолженности организаций по обязательным платежам в республиканский бюджет принимается по заявлению организации.

Отсрочка - это перенос срока уплаты налога на срок от 1 до 6 месяцев с последующей единовременной уплатой всей суммы задолженности по истечении этого срока (п.1 ст.64 НК РФ).

Рассрочка - представляет собой перенос срока уплаты налога на тот же, что и отсрочка срок, но только с поэтапной оплатой задолженности в течение соответствующего срока (1 ст.64 НК РФ).

Как правило, как отсрочка так и рассрочка по уплате налогов (сборов) предоставляется только при условии обеспечения налогоплательщиком (плательщиком сбора) исполнения своего обязательства по уплате налога (сбора). В качестве способов обеспечения исполнения обязательств при предоставлении отсрочки или рассрочки может применяться залог имущества или поручительство (п.5 ст.61 НК РФ).

Комиссия ФНС по налогам и сборам по реструктуризации задолженности юридических лиц по обязательным платежам в федеральный бюджет осуществляет рассмотрение представленных юридическими лицами заявлений о реструктуризации их задолженности по обязательным платежам в федеральный бюджет, а также рассмотрение заявлений об одновременной реструктуризации задолженности по обязательным платежам в бюджет субъекта Российской Федерации и задолженности по обязательным платежам в местный бюджет с реструктуризацией задолженности по обязательным платежам в федеральный бюджет.

В соответствии с Правилами проведения реструктуризации задолженности юридических лиц перед федеральным бюджетом, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 14.04.98 г. N 395 ООО "Призма" предоставляет в налоговые органы следующие документы:

1. Заявление о предоставлении отсрочки или рассрочки по уплате авансового платежа и пакет документов, подтверждающий наличие оснований для предоставления отсрочки или рассрочки.
2. Справку о наличии денежных средств по всем имеющимся счетам за период, включающий последний завершенный месяц и количество дней текущего месяца до момента обращения в органы Налоговой инспекции за отсрочкой или рассрочкой, на основе банковских выписок.
3. Копию чековой книжки организации.
4. Справку о движении денежных средств по кассе с указанием статей расходования.
5. Копию декларации о доходах за предыдущий год, заверенную налоговым органом, а так же копию книги о доходах и расходах за последний квартал перед обращением за отсрочкой или рассрочкой (при решении вопроса по п.4).
6. Копию договора поручительства по обеспечению обязанности налогоплательщика по уплате авансового платежа третьим юридическим лицом в порядке предоставленной ему рассрочки (отсрочки), заключенного налоговым органом (при решении вопроса по п.2).
7. Гарантийные обязательства по уплате отсроченного (рассроченного) платежа в виде копии договора с налоговым органом о залоге имущества (при необходимости).
8. Другие документы при необходимости, по требованию налогового органа.

Управление, в недельный срок со дня поступления заявления от ООО "Призма" о реструктуризации задолженности по обязательным платежам в федеральный бюджет с приложенными документами, осуществляет их рассмотрение на соответствие требованиям, установленным нормативными правовыми и ведомственными нормативными актами и передает их в Федеральную службу России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению для подготовки заключения.

После получения положительного заключения Федеральной службы России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению и предоставления от ООО "Призма" договора об обеспечении, заключенного с Российским фондом федерального имущества, Управление передает документы с прилагаемыми к нему материалами, включая указанные заключение и договор, в Комиссию Госналогслужбы России для рассмотрения и принятия соответствующего решения.

Комиссия рассматривает представленные материалы на заседании в 2-х недельный срок со дня получения заключения Федеральной службы по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению и договора обеспечения, заключенного с Российским фондом федерального имущества.

При необходимости к участию в заседании Комиссии привлекаются представители юридического лица, представившего заявление о реструктуризации задолженности, Министерства финансов Российской Федерации, Федеральной службы налоговой полиции Российской Федерации, Российского фонда федерального имущества, Министерства государственного имущества Российской Федерации, федерального органа исполнительной власти, на который возложены координация и регулирование деятельности в соответствующей отрасли (сфере управления), а также иных органов и организаций.

Протокол заседания Комиссии и проект решения о реструктуризации задолженности по обязательным платежам в федеральный бюджет (в случае принятия положительного решения) в 3-х дневный срок со дня заседания Комиссии представляются Руководителю ИФНС России на утверждение. После утверждения Руководителем ИФНС России решения о предоставлении юридическому лицу права реструктуризации задолженности по обязательным платежам в федеральный бюджет, один экземпляр решения направляется в налоговый орган по месту регистрации юридического лица для предоставления ему рассрочки задолженности по обязательным платежам в федеральный бюджет с даты подписания указанного решения.

Таким образом, предприятие ООО "Призма" согласно Налоговому Кодексу РФ оформляет необходимый пакет документов и передает их в налоговый орган.

Получая отсрочку по платежам в бюджет ООО "Призма", таким образом, предоставляется кредит.

Таблица 3.1.

График погашения задолженности по платежам в бюджет ООО "Призма"

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Период погашения задолженности | Всего | в том числе по кварталам в руб.: | | | |
| I | II | III | IV |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 2008 год | 4896250 | 1224062,50 | 1224062,50 | 1224062,50 | 1224062,50 |
| 2009 год | 4896250 | 1224062,50 | 1224062,50 | 1224062,50 | 1224062,50 |
| 2010 год | 4896250 | 1224062,50 | 1224062,50 | 1224062,50 | 1224062,50 |
| 2011 год | 4896250 | 1224062,50 | 1224062,50 | 1224062,50 | 1224062,50 |
| Итого: | 19585000 | 4896250 | 4896250 | 4896250 | 4896250 |

График погашения кредиторской задолженности по уплате налогов и сборов, а также пеней, образовавшейся по состоянию на 1 января 2008 года, подлежащей зачислению в бюджет представлен в таблице.

Таким образом, ООО "Призма" получает отсрочку платежей в бюджет и равными долями в течение 4 лет ООО "Призма" выплачивает сумму 19585 тыс. руб. В 2008, 2009, 2010, 2011 годах ежегодная выплачиваемая сумма задолженности составит 4896,20 тыс. руб. Это дает высвобождение оборотных средств у ООО "Призма", которые могут быть направлены на закупку продукции.

Наряду с восстановлением платежеспособности в течение нескольких месяцев необходимо в рамках существующих структур улучшить финансовые результаты деятельности предприятия, уделяя основное внимание мерам по снижению расходов. Большие возможности для экономии содержатся в материальных затратах на персонал, во вспомогательном производстве, и в прочих расходах. Одновременно, необходимо в сжатые сроки повысить объем реализации продукции предприятия. Возможно, программа резкого увеличения производства и сбыта должна сопровождаться стимулированием работников.

Как показал проведенный анализ, ООО "Призма" обладает значительной товарно-материальной базой и достаточным потенциалом для ведения хозяйственной деятельности. Поэтому руководству необходимо в срочном порядке искать выходы из сложившейся ситуации, дабы не оказаться в ближайшем будущем в долговой яме. Решение данной проблемы выживания можно осуществить различными способами. Один из них - избавление от незадействованных основных фондов, товарно-материальных запасов, сокращение численности персонала, сдача в аренду производственных помещений и т.д. Данная политика ни в коем случае не улучшит финансовое положение, она лишь позволит предприятию существовать ещё какое-то время, но вероятность потенциальной возможности экономического роста с проведением данных мероприятий будет значительно снижаться.

Несколькими из основных проблем, встающих на пути реализации этой программы, являются проблемы, связанные с реализацией данных услуг, поиском потенциальных клиентов. Обозначенные проблемы как раз и позволят решить вновь вводимое в структуру предприятия подразделение - маркетинговая служба. Как трактует одна из концепций маркетинга, направление на повышение и интенсификацию коммерческих усилий базируется на том, что товары организаций не будут покупать в достаточных количествах, если не побуждать потребителей к этому с помощью энергичных усилий в сфере сбыта и его стимулирования.

К сожалению, иногда настоящие рыночные идеи рождаются только вследствие бедственного положения предприятия. Думаю, что данное сложившееся положение должно подтолкнуть руководство на решительные действия для создания условий по стабилизации рыночных позиций.

Поэтому для того, чтобы обеспечить производство и сбыт своей продукции, ООО "Призма" рекомендуется пересмотреть свою ценовую политику, в надежде, что снижение цен вызовет ответную благожелательную реакцию потребителей. Руководству необходимо было иметь собственную методику установления оптимальной цены посредством изучения цен конкурентов. Существенное увеличение выручки предприятия произошло не только за счет увеличения объемов производства, но и вследствие повышения цен на продукцию.

В заключение нужно сказать, что если руководство предприятия займётся стратегическим планированием, а также других основополагающих систем управления бизнесом, то предприятие имеет неплохой шанс не только сохранить основную долю объёмов производства, но и улучшить свои финансовые результаты.

# Выводы по главе 3

В заключение третьей главы нам хотелось бы отметить, что проблема разработки и использования методов по управлению и снижению дебиторской задолженности является очень актуальной и требует постоянного мониторинга и развития. Одним из важнейших условий стабильного финансового положения любого предприятия в современных условиях является четкая организация расчетов с партнерами. Отсутствие должного внимания к задолженности покупателей и заказчиков может спровоцировать нехватку средств для погашения своей задолженности перед поставщиками, бюджетом, сотрудниками. Управление дебиторской задолженностью по товарным операциям - это часть общей политики организации по выбору условий реализации продукции на определенный период времени, оптимизации общего размера дебиторской задолженности и по обеспечению ее своевременной инкассации для достижения заданного уровня финансовой устойчивости организации. Предложено по улучшению финансового состояния ООО "Призма" произвести реструктуризацию по платежам в бюджет. Реструктуризация кредиторской задолженности позволит отсрочить сумму в 19585 тыс. рублей.

# Заключение

В заключение данной работы нам хотелось бы отметить особую роль процесс управления дебиторской и кредиторской задолженностью в процессе управления предприятием.

Дебиторская задолженность - сумма долгов, причитающихся предприятию, организации или учреждению от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Источником покрытия дебиторской задолженности являются отвлеченные из оборота собственные средства.

Возникновение дебиторской задолженности при системе безналичных расчетов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности предприятия.

Кредиторская задолженность возникает при покупке "в кредит" или при займах различного рода. Краткосрочные кредиты включаются в текущие обязательства в балансе; эти кредиты должны быть оплачены в течение года. Если покупки в кредит являются причиной задолженности, то используют рубрику "коммерческая кредиторская задолженность". Долгосрочные кредиты - те, которые не оплачены в течение года.

В современной хозяйственной практике дебиторская задолженность классифицируется по следующим видам: дебиторская задолженность за товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил; дебиторская задолженность за товары, работы, услуги, неоплаченные в срок; дебиторская задолженность по векселям полученным; дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом; дебиторская задолженность по расчетам с персоналом; прочие виды дебиторской задолженности (задолженность дочерних и зависимых обществ; задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал; авансы выданные).

В состав кредиторской задолженности входят показатели по следующим позициям: поставщики и подрядчики, векселя к уплате, задолженность перед дочерними и зависимыми обществами, задолженность перед персоналом организации, задолженность перед бюджетом и социальными фондами, задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов, авансы полученные, прочие кредиторы.

По результатам проведенного экспресс-анализа финансового состояния ООО "Призма" можно сделать вывод, что финансовое состояние данного предприятия стабильное. Об этом может свидетельствовать улучшившиеся показатели платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия (уменьшение задолженности банкам, другим организациям, контрагентам, ускорение расчетов с ними), растущие показатели деловой активности и рентабельности (ускорение оборачиваемости оборотных средств, увеличение собственного капитала организации, рост чистой прибыли).

Таким образом, по результатам проведенных анализов можно сделать вывод, что предприятие в 2007г. функционирует вполне успешно, стабильно и намечается тенденция к улучшению финансового состояния.

В составе источников средств ООО "Призма" значительную роль занимают заёмные средства, в том числе кредиторская задолженность. Поэтому в ходе анализа расчётов целесообразно изучить состав и структуру дебиторской и кредиторской задолженности, а также происшедшие изменения.

Для изучения состава и структуры кредиторской задолженности была составлена аналитическая таблица. Так, если в 2005 году по расчётам за товары и услуги она составила 257538 т. р. или 92,34%, то в 2006 г. показатель увеличился - 374808 т. р. или 97,06%. Однако, в 2007 г. по сравнению с 2006 г. кредиторская задолженность по этой же статье снизилась на 2%. Наибольшее увеличение кредиторской задолженности произошло в 2006 г. по сравнению с 2005 г. за товары, работы и услуги - на 117270 т. р. или 4,72% и в 2007 г. по сравнению с 2006 г. по расчётам с бюджетом - на 15646 т. р. или 1,87%. Была ликвидирована задолженность по авансам полученным. В 2006 г. в суммарном значении почти по всем статьям, кредиторская задолженность снизилась. Основной причиной изменений структуры кредиторской задолженности явились взаимные неплатежи.

В кредиторской задолженности большую роль играют расчёты с поставщиками. Задолженность поставщикам до наступления установленных сроков платежей является нормальной. Однако, если она постоянна и достигает больших размеров, в процессе анализа необходимо рассмотреть возможности сокращения внеплановых финансовых ресурсов в обороте предприятия.

Для обобщения анализа состояния кредиторской задолженности была составлена сводная таблица, в которой кредиторская задолженность группируется по срокам образования. Из данных этой таблицы видно, сроки образования кредиторской задолженности в ООО "Призма" за 2007 год составили 3 - 6 месяцев. Просроченная кредиторская задолженность составила по статьям "За товары, работы, услуги" 644937 тыс. рублей, по оплате труда - 4227 тыс. рублей, по социальному страхованию и обеспечению - 3180 тыс. рублей, по расчётам с бюджетом - 19585 тыс. рублей, по авансам полученным - 6003 тыс. рублей, по прочим кредиторам - 491 тыс. рублей.

Дали оценку дебиторской задолженности, изучили её состав и структуру. Данные свидетельствуют о существенных изменениях в составе и структуре дебиторской задолженности.

Согласно проделанных расчетов в 2005г. расчёты за товары отгруженные составляли 96,46% всей дебиторской задолженности, то в 2006г. этот показатель равен 21,47%, т.е. он уменьшился на 74,99%. Такое изменение дебиторской задолженности говорит об улучшении платёжеспособности. Однако, в 2007г. по сравнению с 2006г. дебиторская задолженность увеличилась на 66,47%, что указывает на ухудшение платёжеспособности. После общего ознакомления с составом и структурой дебиторской необходимо дать оценку её с точки зрения реальной стоимости влияния на финансовую деятельность предприятия.

Важным является изучение показателей качества и ликвидности дебиторской задолженности.

Под качеством понимается вероятность получения этой задолженности в полной сумме. Показателем вероятности является срок образования задолженности, а также удельный вес просроченной задолженности. Опыт показывает, что чем больше срок дебиторской задолженности, тем ниже вероятность её получения. Как видно из произведенных расчетов, сроки образования дебиторской задолженности составили 3 - 6 месяцев. Просроченная дебиторская задолженность по статье "За товары отгруженные" равна 383222 тыс. рублей, а по прочим дебиторам 52556 тыс. рублей.

Оборачиваемость дебиторской задолженности 2006 г. по сравнению с 2005 г. повысилась в три раза, период погашения дебиторской задолженности уменьшился на 4 дня. Однако оборачиваемость средств в расчётах в 2007 г. по сравнению с 2006 г., имеет тенденцию к уменьшению. Так, оборачиваемость понизилась в 12 раз, период погашения дебиторской задолженности увеличился на 39 дней. Эта тенденция в условиях инфляции будет сохраняться. Поэтому следует усилить контроль за дебиторской задолженностью.

Оборачиваемость кредиторской задолженности имеет тенденцию к замедлению. Так, оборачиваемость 2006 г. по сравнению с 2005 г. снизилась в 0,25 раза, период погашения увеличился на 4 дня. Также оборачиваемость кредиторской задолженности в 2007 г. по сравнению с 2006 г. понизилась в 1,68 раза, период погашения, следовательно, увеличился на 44 дня.

Основной причиной возникновения на предприятии в настоящее время дебиторской и кредиторской задолженности, является временные неплатежи. Дебиторская задолженность на конец 2007 года составила 435778 тыс. рублей, а превышение её кредиторской задолженностью - 242645 тыс. рублей (678432 тыс. руб. - 435778 тыс. руб.). Взаимные платежи на лицо, однако не в ущерб предприятию, так как общее превышение кредиторской задолженности составляет 677932 тыс. рублей. Такая ситуация не влечёт за собой ухудшения финансового положения, так как ООО "Призма" использует эту задолженность как привлечённые источники на момент изучения.

По результатам анализа состава, структуры и динамики кредиторской и дебиторской задолженности ООО "Призма" можно сделать вывод, что в целом ситуация в сфере осуществления платежно-расчетных отношений предприятия с его дебиторами и кредиторами не представляет существенной угрозы стабильности финансового состояния предприятия. Тем не менее, динамика роста и кредиторской, и дебиторской задолженности свидетельствует о необходимости пристального внимания руководства к организации платежно-расчетных отношений.

Высокая доля строки "авансы выданные" в общем объеме дебиторской задолженности говорит либо о заведомой выдаче авансов лицам или организациям, платежеспособность которых сомнительна (что представляет собой злоупотребление), либо о том, что на ООО "Призма" недостаточно хорошо поставлена процедура проверки потенциальной способности контрагента погасить выданный аванс.

Чтобы избежать проблем при проведении проверки, предприятие должно иметь полную документацию, подтверждающую правильность отражения по соответствующим статьям баланса остатков задолженности, обосновывающую причины образования задолженности, реальность ее получения (акты сверки расчетов или гарантийные письма, в которых должники признают задолженность). Очень важно следить за сроками задолженности по каждому дебитору и кредитору в отдельности и своевременное принятие мер для погашения или взыскания задолженности, чтобы не пропустить срока исковой давности в случае необходимости взыскания задолженности в судебном порядке, а также чтобы иск не подали на рассматриваемое предприятие. Несмотря на то, что ситуация на рассматриваемом предприятии достаточно благополучна с точки зрения того, что доля просроченной дебиторской и кредиторской задолженности незначительна, тем не менее, рост объемов и дебиторской, и кредиторской задолженности определяет необходимость повышенного внимания ко всему, что с ней связано.

Увеличение доли кредиторской задолженности в краткосрочных пассивах говорит о снижении источников формирования оборотных активов, а также о снижении текущей ликвидности ООО "Призма". Известно, что текущая ликвидность есть отношение всех оборотных средств (кроме расходов будущих периодов) к сумме срочных обязательств (кредиторская задолженность плюс краткосрочные кредиты). Дальнейшее увеличение доли кредиторской задолженности будет уменьшать текущую ликвидность ООО "Призма".

Для улучшения состояния расчетов рекомендуется:

* необходимо следить за соотношениями дебиторской и кредиторской задолженности: значительное преобладание дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных (как правило, дорогостоящих) средств; превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к неплатежеспособности предприятия;
* контролировать политику диверсификации в отношении дебиторов, т.е. ориентироваться на увеличение их количества для уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями;
* постоянно контролировать состояние расчетов по просроченной задолженности;
* производить классификацию покупателей в зависимости от вида продукции, объема закупок, платежеспособности, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты;
* имея оперативные данные по просроченной задолженности, необходимо начинать претензионную работу, т.е. высылать уведомления - претензии со всеми расчетами пени за просроченную задолженность;
* разрабатывать разнообразные модели договоров с гибкими условиями оплаты, в частности предоставления покупателями скидок при досрочной оплате, так как снижение цены приводит к расширению продаж и интенсифицирует приток денежных средств.

Предлагается по улучшению финансового состояния ООО "Призма" произвести реструктуризацию по платежам в бюджет. Реструктуризация кредиторской задолженности позволит отсрочить сумму в 19585 тыс. рублей.

Таким образом, ООО "Призма" получает отсрочку платежей в бюджет и равными долями в течение 4 лет ООО "Призма" выплачивает сумму 19585 тыс. руб. В 2008, 2009, 2010, 2011 годах ежегодная выплачиваемая сумма задолженности составит 4896,20 тыс. руб. Это дает высвобождение оборотных средств у ООО "Призма", которые могут быть направлены на закупку продукции.

Наряду с восстановлением платежеспособности в течение нескольких месяцев необходимо в рамках существующих структур улучшить финансовые результаты деятельности предприятия, уделяя основное внимание мерам по снижению расходов. Большие возможности для экономии содержатся в материальных затратах на персонал, во вспомогательном производстве, и в прочих расходах. Одновременно, необходимо в сжатые сроки повысить объем реализации продукции предприятия. Возможно, программа резкого увеличения производства и сбыта должна сопровождаться стимулированием работников.

# Список использованных источников и литературы

1. Нормативные правовые акты и нормативные документы

1. Гражданский Кодекс РФ М. ИКФ "ЭКМОС", 2002.
2. О показателе стоимости чистых активов и показателе собственных средств // Письмо Центрального банка Российской Федерации от 28 октября 2006 года N 350 // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1996. N 12, с.10
3. Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ЦБУ 1996, N 4) // Приложение к приказу Министерства финансов РФ от 8 февраля 1996 года N 10
4. ФЗ " О бухгалтерском учете" от 21.11.1996 N 129-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 2004.

2. Монографии, учебники и учебные пособия

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегия, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. - М.: Альпина Паблишер, 2004. - с.15-34
2. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. - М.: Финансы и статистика, 2006 - 345с.
3. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / Н.А. Русак, В.И. Стражев, О.Ф. Мигун. Под общ. ред.В.И. Стражева. - 4-е изд., испр. и доп. - Мн.: Выш. шк., 2004 - 398 с.
4. Бакштанский В.Л. “10000 дней менеджмент в жизни" / Бакштанский В.Л., О.И. Жданов // “PER SE”, Москва 2007 №2 с.12.
5. Баканов М.И., Теория экономического анализа. / Баканов М.И., Шеремет А.Д. / М.: Финансы и статистика, 2006 - 145с.
6. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учебник - М.: Финансы и статистика, 2004. - 224с.
7. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебник/ ПОД РЕД.В.Д. Новодворского; Всероссийский заочный финансово-экономический институт (ВЗФЭИ). - М.: ЗАО "Финстатинформ", 2006. - 488с.
8. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Методические указания и задания по выполнению курсовой работы. - М: Вузовский учебник, 2004. - 68с.
9. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. - М.: Инфра-М, 2006 - 145с.
10. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т 1и2. - К,: Ника-Центр, 2004 - 256с.
11. Бородина А.Н. Финансы предприятия. - М.: ЮНИТИ, 2005.340с.
12. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учеб. пособие. - М.: Инфра-М, 2005 - 560с.
13. Виханский О.С. - Стратегическое управление - М.: Гардарики, 2003 - 230с.
14. Волков О.И. Экономика предприятия: Учеб. - М.: Инфра-М, 2006 - 670с.
15. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: Учебник для вузов / - 2-е изд., доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. - с.234
16. Горемыкин В.А. и др. Планирование на предприятии: Учеб. пособие. - М.: Филинъ, 2004 - 340с.
17. Горемыкин В.А. и др. Планирование предпринимательской деятельности предприятия: Метод. пособие. - М.: Инфра-М, 2006 - 236с.
18. Гурков И.Б. “Стратегический менеджмент организации" ЗАО “Бизнес-школа”, “Интел-Синтез”, Москва 2007 - 562с.
19. Денисов А.Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией. / Денисов А.Ю. Жданов С.А. / М.: "Дело и Сервис", 2007 - 256 с.
20. Ефимова О.В. Методика расчета инфляции при анализе бухгалтерской отчетности / О.В. Ефимова // Бухгалтерский учет. - 2007. - N 10
21. Жданов С.А. Основы теории экономического управления предприятием: Учеб. - М.: Финпресс, 2006 - 156с.
22. Зубец А. Внутрифирменное планирование // Риск. - 2007. - №1. - с.26-31
23. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 530с.
24. Ковалёв В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. - / Ковалёв В.В., Волкова О.Н. / М.: Проспект, 2007. - 236с.
25. Колас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции, методы.М., Финансы, ЮНИТИ, 2006 468с.
26. Колесников С.Н. Инструментарий бизнеса: современные методологии управления предприятием. - М.: Статус-Кво 97, 2006 - с.
27. Кондратова И.Г. Основы управленческого учета: Учеб. Пособие. - М.: "Финансы и статистика", 2004 - 620с.
28. Кузнецова Ю.В., В.И. Подлесных “Менеджмент" ИД “Бизнес-пресса”, Санкт-Петербург 2004 - 370с.
29. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии: Учеб пособие - М.: ООО "ТК Велби", 2003. - 264 с.
30. Львов Ю.А. Основы экономики и организации бизнеса. - СПб.: Лань, 2004. - 318 с.
31. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Финансовый анализ: Учебное пособие. - 3-е изд., перераб. И доп. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2006. - 224 с.
32. Минуберг Г., Д. Лэмпел, Б. Альстренд, “Школа стратегий" “Питер”, Санкт-Петербург 2006 - 456с.
33. Мокий М.С. и др. Экономика предприятия.: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2006 - 328с.
34. Новодворский В.Д. Публичная бухгалтерская отчетность - инструмент рыночных отношений / В.Д. Новодворский // Бухгалтерский учет. - 2006. - N 17.
35. "Основы рыночной экономики": Учебное пособие для вузов - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2006
36. Поменский С. Позаказная система планирования // Риск. - 2005. - №4. - с.35-37.
37. Попова Р.Г. и др. Финансы предприятий: Пособие. - СПб.; М.; Харьков; Минск: Питер, 2005.
38. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Под ред. С.А. Панова. - М.: Изд-во "Экономика", 2006. - с.75
39. Пучкова С.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. Организации и консолидированные группы / С.И. Пучкова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. - 344 с.
40. Романова А.И. Вопросы планирования экономической устойчивости строительных предприятий: Моногр. - Казань: КГАСА, 2007.
41. Романовский М.В. Финансы предприятий: Учеб. пособие. - СПб.: Бизнес-пресса, 2006 - 280с.
42. Росс С. и др. Основы корпоративных финансов: ключ к успеху коммерческой организации - финансовое планирование и управления. - М.: Лаб. Базовых Знаний, 2005 - 180с.
43. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - 4-е изд. доп. и перераб. - М. Инфра-М 2007г. - 474 с
44. Сафронов В. Эффективное управление денежными средствами предприятия // Консультант директора. - 2006 - № 23. - С.26-30
45. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: Учеб. пособие. - / Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. / М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. - с.214
46. Свидерский Д. Усовершенствование методики состояния Отчета о движении денежных средств в соответствии с положением (стандартом) бухгалтерского учета 4. // Бухгалтерский учет и аудит 2005 г. № 4.
47. Сергеев И.В. и др. Оперативное финансовое планирование на предприятии. - М.: Финансы и статистика, 2005.
48. Соколова Г.Н. Информационные технологии экономического анализа. - М. Экзамен, 2004.
49. Стратегическое планирование / Под ред. Э.А. Уткина. - М.: Тандем, 2005. - с.344
50. Хан Д. Планирование и контроль: базовые концепции контроллинга.М. Финансы и статистика, 2004. - с.15
51. Хрипач и др. Экономика предприятия. - Минск: Эконмпресс, 2004.
52. Хруцкий В.Е. и др. Внутрифирменное бюджетирование: Настол. кн. по постановке фин. Планирования. - М.: Финансы и статистика, 2006.
53. Шевченко Н.С., Черных А.Ю., Тиньков С.А., Кузьбожев Э.Н. Управление затратами, оборотными средствами и производственными запасами: учебно-методическое пособие / Под ред. д. э. н., проф.Э.Н. Кузьбожева; Курск. гос. тех. ун-т. Курск, 2005. - 154с
54. Шуляк П.Н. Финансы. - / Шуляк П.Н., Белотелова Н.П. / М: ИД Дашков и К. - 2006.
55. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. - М.: Дело и Сервис, 2006.
56. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов/ Под ред. проф.Г.Б. Поляка. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2005, - 518 с.
57. Ушаков Р.С. Финансовая отчетность в условиях инфляции: дис. к. э. н. / Р.С. Ушаков. - М., 2004. - 170 с

# Приложения

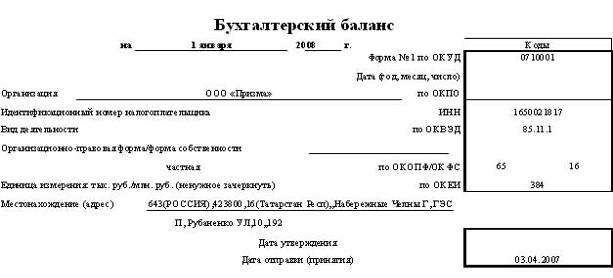


|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Актив | Код по- казателя | На начало отчетного года | На конец отчет- ного периода |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ**  Нематериальные активы | 110 | 662 | 1397 |
| Основные средства | 120 | 417501 | 123726 |
| Незавершенное строительство | 130 | 23800 | 23956 |
| Доходные вложения в материальные ценности | 135 | --- | --- |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 | --- | 4991 |
| Отложенные налоговые активы | 145 | --- | --- |
| Прочие внеоборотные активы | 150 | --- | --- |
| Итого по разделу I | 190 | 441963 | 153770 |
| **II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ**  Запасы | 210 | 90962 | 90962 |
| в том числе:  сырье, материалы и другие аналогичные ценности | 211 | 55470 | 55470 |
| животные на выращивании и откорме | 212 | --- | --- |
| затраты в незавершенном производстве | 213 | 35417 | 31346 |
| готовая продукция и товары для перепродажи | 214 | - | - |
| товары отгруженные | 215 | 35417 | 31346 |
| расходы будущих периодов | 216 | --- | --- |
| прочие запасы и затраты | 217 | --- | --- |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 220 | --- | --- |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) | 230 | --- | --- |
| в том числе покупатели и заказчики | 231 | --- | --- |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | 240 | 89908 | 17326 |
| в том числе покупатели и заказчики | 241 | --- | --- |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 | --- | --- |
| Денежные средства | 260 | 423 | 594 |
| Прочие оборотные активы | 270 | 3299 | 63358 |
| Итого по разделу II | 290 | 209732 | 215969 |
| БАЛАНС | 300 | 351695 | 369739 |

Форма 0710001 с.2

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Пассив | Код по- казателя | На начало отчетного периода | На конец отчет- ного периода |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ**  Уставный капитал | 410 | 3136 | 3136 |
| Собственные акции, выкупленные у акционеров | 411 | (---) | (---) |
| Добавочный капитал | 420 | 179 | 179 |
| Резервный капитал | 430 | --- | --- |
| в том числе:  резервы, образованные в соответствии с законодательством | 431 | --- | --- |
| резервы, образованные в соответствии с учредительными документами | 432 | --- | --- |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 470 | 2719 | 5047 |
| Итого по разделу III | 490 | 5855 | 8183 |
| **IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**  Займы и кредиты | 510 | --- | --- |
| Отложенные налоговые обязательства | 515 | --- | --- |
| Прочие долгосрочные обязательства | 520 | --- | --- |
| Итого по разделу IV | 590 | --- | --- |
| **V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**  Займы и кредиты | 610 | 460 | 462 |
| Кредиторская задолженность | 620 | 345380 | 361094 |
| в том числе:  поставщики и подрядчики | 621 | 257538 | 374808 |
| задолженность перед персоналом организации | 622 | 3302 | 1738 |
| задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 623 | 1668 | 868 |
| задолженность по налогам и сборам | 624 | 6033 | 3939 |
| прочие кредиторы | 625 | 10353 | 4790 |
| Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов | 630 | --- | --- |
| Доходы будущих периодов | 640 | --- | --- |
| Резервы предстоящих расходов | 650 | --- | --- |
| Прочие краткосрочные обязательства | 660 | --- | --- |
| Итого по разделу V | 690 | 345840 | 361556 |
| **БАЛАНС** | 700 | 351695 | 369739 |
| **СПРАВКА о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах** |  |  |  |
| Арендованные основные средства | 910 | --- | --- |
| в том числе по лизингу | 911 | --- | --- |
| Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение | 920 | --- | --- |
| Товары, принятые на комиссию | 930 | --- | --- |
| Списанная в убыток задолженность неплатежеспособность дебиторов | 940 | --- | --- |
| Обеспечения обязательств и платежей полученные | 950 | --- | --- |
| Обеспечения обязательств и платежей выданные | 960 | --- | --- |
| Износ жилищного фонда | 970 | --- | --- |
| Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов | 980 | --- | --- |
| Нематериальные активы, полученные в пользование | 990 | --- | --- |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Руководитель |  |  |  | Главный |  |  |  |
|  | (подпись) |  | (расшифровка подписи) | бухгалтер | (подпись) |  | (расшифровка подписи) |

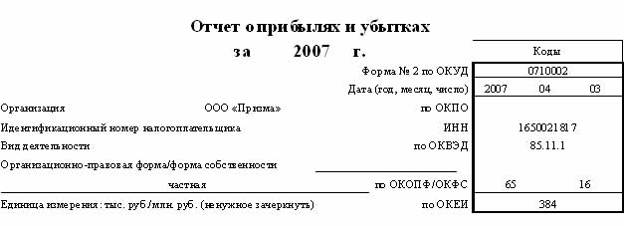


|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Актив | Код по- казателя | На начало отчетного года | На конец отчет- ного периода |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ**  Нематериальные активы | 110 | 1397 | 1333 |
| Основные средства | 120 | 123726 | 120856 |
| Незавершенное строительство | 130 | 23956 | 25374 |
| Доходные вложения в материальные ценности | 135 | --- | --- |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 | 4991 | --- |
| Отложенные налоговые активы | 145 | --- | --- |
| Прочие внеоборотные активы | 150 | --- | --- |
| Итого по разделу I | 190 | 153770 | 137563 |
| **II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ**  Запасы | 210 | 90962 | 169743 |
| в том числе:  сырье, материалы и другие аналогичные ценности | 211 | 55470 | 96850 |
| животные на выращивании и откорме | 212 | --- | --- |
| затраты в незавершенном производстве | 213 | 31346 | 35457 |
| готовая продукция и товары для перепродажи | 214 | - | --- |
| товары отгруженные | 215 | 31346 | 35457 |
| расходы будущих периодов | 216 | --- | --- |
| прочие запасы и затраты | 217 | --- | --- |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 220 | --- | --- |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) | 230 | --- | --- |
| в том числе покупатели и заказчики | 231 | --- | --- |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | 240 | 17326 | 383222 |
| в том числе покупатели и заказчики | 241 | --- | --- |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 | --- | --- |
| Денежные средства | 260 | 594 | 5401 |
| Прочие оборотные активы | 270 | 63358 | --- |
| Итого по разделу II | 290 | 215969 | 412437 |
| БАЛАНС | 300 | 369739 | 750000 |

Форма 0710001 с.2

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Пассив | Код по- казателя | На начало отчетного периода | На конец отчет- ного периода |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ**  Уставный капитал | 410 | 3136 | 3136 |
| Собственные акции, выкупленные у акционеров | 411 | (---) | (---) |
| Добавочный капитал | 420 | 179 | 179 |
| Резервный капитал | 430 | --- | --- |
| в том числе:  резервы, образованные в соответствии с законодательством | 431 | --- | --- |
| резервы, образованные в соответствии с учредительными документами | 432 | --- | --- |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 470 | 5047 | 5134 |
| Итого по разделу III | 490 | 8183 | 8270 |
| **IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**  Займы и кредиты | 510 | --- | --- |
| Отложенные налоговые обязательства | 515 | --- | --- |
| Прочие долгосрочные обязательства | 520 | --- | --- |
| Итого по разделу IV | 590 | --- | --- |
| **V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**  Займы и кредиты | 610 | 462 | 59535 |
| Кредиторская задолженность | 620 | 361094 | 682195 |
| в том числе:  поставщики и подрядчики | 621 | 374808 | 644937 |
| задолженность перед персоналом организации | 622 | 1738 | 4227 |
| задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 623 | 868 | 3180 |
| задолженность по налогам и сборам | 624 | 3939 | 19585 |
| прочие кредиторы | 625 | 4790 | 6494 |
| Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов | 630 | --- | --- |
| Доходы будущих периодов | 640 | --- | --- |
| Резервы предстоящих расходов | 650 | --- | --- |
| Прочие краткосрочные обязательства | 660 | --- | --- |
| Итого по разделу V | 690 | 361556 | 741730 |
| **БАЛАНС** | 700 | 369739 | 750000 |
| **СПРАВКА о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах** |  |  |  |
| Арендованные основные средства | 910 | --- | --- |
| в том числе по лизингу | 911 | --- | --- |
| Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение | 920 | --- | --- |
| Товары, принятые на комиссию | 930 | --- | --- |
| Списанная в убыток задолженность неплатежеспособность дебиторов | 940 | --- | --- |
| Обеспечения обязательств и платежей полученные | 950 | --- | --- |
| Обеспечения обязательств и платежей выданные | 960 | --- | --- |
| Износ жилищного фонда | 970 | --- | --- |
| Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов | 980 | --- | --- |
| Нематериальные активы, полученные в пользование | 990 | --- | --- |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Руководитель |  |  |  | Главный |  |  |  |
|  | (подпись) |  | (расшифровка подписи) | бухгалтер | (подпись) |  | (расшифровка подписи) |



|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | | За отчетный период | За аналогичный период преды- дущего года |
| наименование | код |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **Доходы и расходы по обычным видам деятельности**  Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | 010 | 3997 | 2362 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 020 | 3624 | 2099 |
| Валовая прибыль | 029 | 373 | 264 |
| Коммерческие расходы | 030 | 83 | (---) |
| Управленческие расходы | 040 | (296) | (268) |
| Прибыль (убыток) от продаж | 050 | -6 | -4 |
| **Прочие доходы и расходы**  Проценты к получению | 060 | --- | --- |
| Проценты к уплате | 070 | (---) | (---) |
| Доходы от участия в других организациях | 080 | --- | --- |
| Прочие операционные доходы | 090 | --- | -- |
| Прочие операционные расходы | 100 | -- | -- |
| Внереализационные доходы | 120 | --- | --- |
| Внереализационные расходы | 130 |  |  |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 140 | -6 | -4 |
| Отложенные налоговые активы | 141 | --- | --- |
| Отложенные налоговые обязательства | 142 | --- | --- |
| Текущий налог на прибыль | 150 | - | - |
| Чистая прибыль (убыток) очередного периода | 190 | -6 | -4 |
| СПРАВОЧНО.  Постоянные налоговые обязательства (активы) | 200 | --- | --- |
| Базовая прибыль (убыток) на акцию |  | --- | --- |
| Разводненная прибыль (убыток) на акцию |  | --- | --- |

Форма 0710002 с.2

#### Расшифровка отдельных прибылей и убытков

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | | За отчетный период | | За аналогичный период предыдущего года | |
| наименование | код | прибыль | убыток | прибыль | убыток |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Штрафы, пени и неустойки, приз- нанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании |  | --- | --- | --- | --- |
| Прибыль (убыток) прошлых лет |  | --- | --- | --- | --- |
| Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств |  | --- | --- | --- | --- |
| Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте |  | --- | --- | --- | --- |
| Отчисления в оценочные резервы |  | Х | --- | Х | --- |
| Списание дебиторских и кредитор- ских задолженностей, по которым истек срок исковой давности |  | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Руководитель |  |  |  | Главный |  |  |  |
|  | (подпись) |  | (расшифровка подписи) | бухгалтер | (подпись) |  | (расшифровка подписи) |

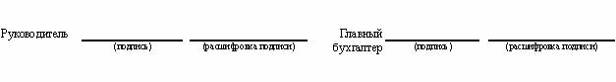


|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | | За отчетный период | За аналогичный период преды- дущего года |
| наименование | код |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **Доходы и расходы по обычным видам деятельности**  Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | 010 | 6014 | 3997 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 020 | 5273 | 3624 |
| Валовая прибыль | 029 | 741 | 373 |
| Коммерческие расходы | 030 | 727 | 83 |
| Управленческие расходы | 040 | (---) | 296 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 050 | -114 | -6 |
| **Прочие доходы и расходы**  Проценты к получению | 060 | --- | --- |
| Проценты к уплате | 070 | (---) | (---) |
| Доходы от участия в других организациях | 080 | --- | --- |
| Прочие операционные доходы | 090 | --- | --- |
| Прочие операционные расходы | 100 |  |  |
| Внереализационные доходы | 120 | --- | --- |
| Внереализационные расходы | 130 |  |  |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 140 | -114 | -6 |
| Отложенные налоговые активы | 141 | --- | --- |
| Отложенные налоговые обязательства | 142 | --- | --- |
| Текущий налог на прибыль | 150 |  |  |
|  |  |  |  |
| Чистая прибыль (убыток) очередного периода | 190 |  |  |
| СПРАВОЧНО.  Постоянные налоговые обязательства (активы) | 200 | --- | --- |
| Базовая прибыль (убыток) на акцию |  | --- | --- |
| Разводненная прибыль (убыток) на акцию |  | --- | --- |

Форма 0710002 с.2

#### Расшифровка отдельных прибылей и убытков

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | | За отчетный период | | За аналогичный период предыдущего года | |
| наименование | код | прибыль | убыток | прибыль | убыток |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Штрафы, пени и неустойки, приз- нанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании |  | --- | --- | --- | --- |
| Прибыль (убыток) прошлых лет |  | --- | --- | --- | --- |
| Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств |  | --- | --- | --- | --- |
| Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте |  | --- | --- | --- | --- |
| Отчисления в оценочные резервы |  | Х | --- | Х | --- |
| Списание дебиторских и кредитор- ских задолженностей, по которым истек срок исковой давности |  | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |



1. «Основы рыночной экономики»: Учебное пособие для вузов - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2004 с. 65 [↑](#footnote-ref-1)
2. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: Учеб. пособие. -/ Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. / М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – с. 5 [↑](#footnote-ref-2)
3. Баканов М.И., Теория экономического анализа. / Баканов М.И., Шеремет А.Д. / М.:Финансы и статистика,2003 с. 173 [↑](#footnote-ref-3)
4. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учебник - М.: Финансы и статистика, 2004. –с. 29 [↑](#footnote-ref-4)
5. Баканов М.И., Теория экономического анализа. / Баканов М.И., Шеремет А.Д. / М.:Финансы и статистика,2003 с. 181 [↑](#footnote-ref-5)
6. О показателе стоимости чистых активов и показателе собственных средств // Письмо Центрального банка Российской Федерации от 28 октября 2006 года N 350 //Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1996. N 12, с.10. [↑](#footnote-ref-6)
7. ФЗ « О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 N 129-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 2004. [↑](#footnote-ref-7)
8. Жданов С.А. Основы теории экономического управления предприятием: Учеб. – М.: Финпресс, 2003 с. 69 [↑](#footnote-ref-8)
9. Жданов С.А. Основы теории экономического управления предприятием: Учеб. – М.: Финпресс, 2003 с. 73 [↑](#footnote-ref-9)
10. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: Учеб. пособие. -/ Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. / М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – с. 71 [↑](#footnote-ref-10)
11. Жданов С.А. Основы теории экономического управления предприятием: Учеб. – М.: Финпресс, 2003 с. 95 [↑](#footnote-ref-11)
12. Мокий М.С. и др. Экономика предприятия.: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2005 с. 173 [↑](#footnote-ref-12)
13. Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ЦБУ 1996, N 4)//Приложение к приказу Министерства финансов РФ от 8 февраля 1996 года N 10 [↑](#footnote-ref-13)
14. Пучкова С.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. Организации и консолидированные группы / С.И. Пучкова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. с. 132. [↑](#footnote-ref-14)
15. Рощектаева У.Ю. Формирование достоверной финансовой отчетности в условиях инфляции: Автореф. дис... к. э. н. / У.Ю. Рощектаева. - Краснодар, 2006. - 24 с. [↑](#footnote-ref-15)
16. Ефимова О.В. Методика расчета инфляции при анализе бухгалтерской отчетности / О.В. Ефимова // Бухгалтерский учет. - 2003. - N 10 [↑](#footnote-ref-16)
17. Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ЦБУ 1996, N 4)//Приложение к приказу Министерства финансов РФ от 8 февраля 1996 года N 10 [↑](#footnote-ref-17)