**Введение**

Особое место в жизни современного общества занимают долговые денежные обязательства. Пальма первенства по величине, разнообразию, частоте и сложности долговых обязательств принадлежит хозяйствующим субъектам: организациям, предприятиям, банкам, инвестиционным, страховым компаниям и другим учреждениям, ведущим предпринимательскую деятельность. Долги у них постоянны и вызваны не только отсутствием денег к моменту платежа или их избытком, но и желанием часть своих средств отдать в долг, чтобы вернуть его с дополнительной прибылью, выраженной в процентах. Долги предприятий стали частью системы хозяйствования, обязательной и необходимой принадлежностью денежных расчетов, их составным элементом.

В данной курсовой работе отражены не только теоретические аспекты понятий дебиторской и кредиторской задолженности, но и практический анализ их структуры, динамики и соотношения на примере ОАО «Погроминский элеватор». Особое внимание также уделяется прогнозированию и управлению долговыми обязательствами организации для обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. В условиях рыночной экономики проблема анализа дебиторской и кредиторской задолженности встает перед каждой фирмой, так как в процессе финансово-юридических взаимоотношений между фирмами или другими юридическими лицами стороны выступают как дебиторы и кредиторы. Поэтому рассматриваемый в данной работе аспект финансового анализа является весьма актуальным в деятельности каждой фирмы. Для более полного раскрытия темы в курсовой работе в первой главе сначала дается теория дебиторской и кредиторской задолженности, а затем во второй главе раскрывается сам процесс анализа дебиторской и кредиторской задолженности на примере ОАО «Погроминский элеватор», третья будет посвящена вопросам прогнозирования и оптимального управления ими.

**1. Теоретические аспекты анализа дебиторской и кредиторской задолженности**

**1.1 Задачи и информационное обеспечение анализа дебиторской и кредиторской задолженности**

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности является важной частью финансового анализа на предприятии и *позволяет выявлять* показатели текущей (на данный момент времени) и перспективной платежеспособности предприятия, а также факторы, влияющие на их динамику, *оценивать* количественные и качественные тенденции изменения финансового состояния предприятия в будущем.

К непосредственным задачам анализа дебиторской и кредиторской задолженности относятся следующие:

- точный, полный и своевременный учет движения денежных средств и операций по их движению;

- контроль за соблюдением кассовой и платежно-расчетной дисциплины;

- определение структуры кредиторской и дебиторской задолженности по срокам погашения, по виду задолженности, по степени обоснованности задолженности;

- определение состава и структуры просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, ее доли в общем объеме дебиторской и кредиторской задолженности;

- выявление структуры данных по поставщикам по неоплаченным в расчетным документам, поставщикам по просроченным векселям, поставщикам по полученному коммерческому кредиту, установление их целесообразности и законности;

- выявление объемов и структуры задолженности по векселям, по претензиям, по выданным и полученным авансам, по страхованию имущества и персонала, задолженности, возникающей вследствие расчетов с другими дебиторами и кредиторами, задолженности по банковским кредитам и др. определение причин их возникновения и возможных путей устранения;

- определение правильности использования банковских ссуд;

- выявление неправильного перечисления или получения авансов и платежей по бестоварным счетам и т.п. операциям;

- определение правильности расчетов с работниками по оплате труда, с поставщиками и подрядчиками, с другими дебиторами и кредиторами и выявление резервов погашения имеющейся задолженности по обязательствам перед кредиторами, а также возможностей взыскания долгов (посредством денежных или неденежных расчетов или обращения в суд) с дебиторов.

Источники информации для анализа:

Информация для анализа фактической величины дебиторской и кредиторской задолженности содержится в бухгалтерском балансе, в приложении к нему, в пояснительной записке и регистрах синтетического и аналитического учета. В балансе эти данные представлены в виде дебетового сальдо счетов учета задолженности. Дебиторская задолженность подразделена на долги, платежи по которым ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, и задолженность, погашение которой предполагается в течение 12 месяцев после отчетной даты. Кредиторская задолженность в балансе представлена общей суммой и в разрезе счетов учета расчетов, имеющих кредитовое сальдо.

Информация о величине и структуре долговых обязательств в бухгалтерском балансе взаимосвязана с показателями статей раздела 2 "Дебиторская и кредиторская задолженность" формы № 5, в котором отражаются данные об изменении дебиторской и кредиторской задолженности за отчетный год. Это позволяет анализировать долговые обязательства предприятий по направлениям их возникновения или получения, видам дебиторской и кредиторской задолженности, степени соблюдения сроков платежей и другим основаниям.

По данным бухгалтерского баланса, приложений к нему и пояснительной записки можно судить о степени обеспечения обязательств и платежей полученных и выданных, динамике движения векселей, об изменении долговых обязательств покупателей по поставленным им товарам (услугам) по их фактической себестоимости. Анализ структуры дебиторской и кредиторской задолженности в разрезе юридических и физических лиц делается на основе данных аналитического бухгалтерского учета.

ПБУ 4/99 "Бухгалтерская отчетность организации" обязывает предприятия раскрывать в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках дополнительные данные о наличии на начало и конец отчетного периода отдельных видов дебиторской задолженности. Кроме того, здесь должна быть приведена информация, полученная по результатам анализа соблюдения расчетно-платежной дисциплины, просроченных долговых обязательств, полноты перечисления налоговых и приравненных к ним платежей, уплаченных или подлежащих уплате штрафных санкций за неисполнение долговых обязательств, в том числе перед бюджетом.

**1.2 Теория состава и структуры дебиторской задолженности**

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у организаций постоянно возникает потребность в проведении расчетов со своими контрагентами, бюджетом, налоговыми органами и другими дебиторами и кредиторами. Отгружая продукцию, выполняя работы или оказывая услуги, хозяйствующий субъект, как правило, не получает деньги в оплату немедленно, т.е. он по сути кредитует покупателей. Поэтому в течение периода времени от момента отгрузки продукции до момента поступления платежа средства образуют дебиторскую задолженность. Большое значение для раскрытия теоретических положений анализа и контроля дебиторской задолженности имеет системное исследование понятийного аппарата, а также более полная группировка этого явления по ряду новых классификационных признаков. Обобщая различные мнения российских и зарубежных авторов в толковании понятия дебиторской задолженности, можно выделить несколько наиболее распространенных точек зрения. Согласно одной из них, дебиторская задолженность является частью актива организации и под ней следует понимать задолженность перед организацией различных юридических и физических лиц, возникающую в ходе хозяйственной деятельности. Еще один подход рассматривает дебиторскую задолженность как элемент обязательного правоотношения, который регулируется обязательственным правом одной из основных разновидностей гражданских правоотношений, где субъектами выступают кредитор и должник, объектом служит действие обязанного лица, выраженное в форме прав требований. С позиции маркетинговой политики организации, ряд авторов (Ю. Бригхем и др.) рассматривают дебиторскую задолженность как инструмент стимулирования спроса. В рамках следующего подхода она понимается как форма инвестирования. Организации, предоставляя дебиторскую задолженность в виде отсрочки (рассрочки) платежа за реализованную продукцию (работы, услуги), отвлекают свои оборотные средства в расчеты на нереально долгие сроки и формируют рисковую среду невозвратных товарных кредитов при очень длинных сроках расчета. Многие экономисты рассматривают дебиторскую задолженность как инструмент управления оборотным капиталом организации. Отсюда дебиторская задолженность представляет собой вложение средств и расширение продажи в кредит с целью увеличения объема реализации и собственного капитала.

Обобщив многообразие терминов и определений, используемых в законодательных актах, научной литературе, можно назвать следующие свойства активов, позволяющие рассматривать их в качестве дебиторской задолженности:

1. воплощение права на вероятную будущую выгоду, вытекающие из обязательств третьих лиц;
2. хозяйственные операции или другие события, обеспечивающие увеличение прав на выгоду или контроль над ней, уже имели место.

Таким образом, дебиторская задолженность представляет собой право требования организации на поступление финансовых и нефинансовых активов, возникающее из обязательств юридических и физических лиц по договору в ходе хозяйственной деятельности, с целью обеспечения приемлемого для себя уровня финансовой устойчивости.

Дебиторскую задолженность можно классифицировать по разным признакам.

По срокам образования различают краткосрочную (срок погашения до 30 дней), среднесрочную (срок погашения от 1 до 12 месяцев) и долгосрочную задолженность (срок погашения свыше 12 месяцев).

По степени ликвидности можно выделить высоколиквидную, среднеликвидную и неликвидную задолженность. Краткосрочная дебиторская задолженность является высоколиквидной; безнадежная дебиторская задолженность, которая на может быть конверсирована в денежные средства, является неликвидной; все остальные виды дебиторской задолженности являются среднеликвидными. Наиболее распространенной является классификация дебиторской задолженности по элементам, которая раскрывает ее состав и структуру. Дадим краткую характеристику каждого из них:

- задолженность покупателей и заказчиков представляет собой задолженность покупателей и заказчиков за отгруженные товары, выполненные работы и оказанные услуги;

- векселя к получению - задолженность покупателей и заказчиков за отгруженные товары, выполненные работы и оказанные услуги, оформленная товарными векселями;

- авансы выданные – задолженность по выданным авансам в счет предстоящих поставок продукции или выполнения работ;

- задолженность зависимых и дочерних обществ;

- прочие дебиторы – задолженность подотчетным лицам, по налогам и сборам, по ссудам работникам и др.

По целесообразности образования дебиторская задолженность может быть оправданной и неоправданной. Оправданной считается задолженность, срок погашения которой еще не наступил и связан с нормальными сроками документооборота. Просроченная задолженность – дебиторская задолженность, связанная с ошибками в оформлении расчетных документов, с нарушением условий хозяйственных договоров т.д., является неоправданной.

В зависимости от обеспечения дебиторская задолженность классифицируется как обеспеченная гарантиями и не обеспеченная гарантиями. Она может быть обеспечена неустойкой, залогом, удержанием имущества должника, поручительством, банковской гарантией, задатком и другими способами, предусмотренными законом или договором.

По степени надежности возврата задолженности можно выделить надежную, сомнительную и безнадежную дебиторскую задолженность. Надежной признается дебиторская задолженность в случае подтверждения контрагентом исполнения своих обязательств, а также задолженность, обеспеченная гарантией. В свою очередь, сомнительной является просроченная дебиторская задолженность, не подтвержденная кредитором. Безнадежной считается дебиторская задолженность, у которой срок исковой давности истек, а также признанная таковой по решению суда (вследствие ликвидации должника и др).

Соблюдение нормы закона – следующий классификационный признак, в соответствии с которым дебиторская задолженность подразделяется на надлежаще истребованную и неистребованную. Надлежаще истребованной считается дебиторская задолженность в случае подтверждения третьей стороной своих обязательств, а также, если имеется обращение в суд. Во всех остальных случаях она признается как неистребованная.

По степени подверженности планированию можно выделить планируемую и непланируемую дебиторскую задолженность. Ожидаемая ее величина по условиям договора, в которых предусмотрена отсрочка, рассрочка платежа является планируемой. Прочие виды задолженности, которые возникли в ходе хозяйственной деятельности, относятся к незапланированной задолженности.

По возможности осуществления контроля выделяют контролируемую и неконтролируемую дебиторскую задолженность. Контролируемой она считается в том случае, если имеется заинтересованное аффилированное лицо, которому должна организация или которое должно организации. Прочие виды являются неконтролируемыми.

**1.3 Теория состава и структуры кредиторской задолженности**

Необходимо отметить, что имеется также большое количество подходов к толкованию данного понятия. В рамках самого распространенного из них кредиторская задолженность представляет собой задолженность организации по выполнению взятых на себя обязательств, или обязательств, исполнение которых предусмотрено действующим законодательством (гражданским, налоговым, трудовым и т.д.) и является пассивом организации. По другой точке зрения, так же как и дебиторская, кредиторская задолженность рассматривается как элемент обязательственного правоотношения, регулируемый обязательственным правом, только объект – действие обязанного лица, выраженное в форме соответствующих обязанностей – долга. Рядом отечественных и зарубежных экономистов (Ефимова О.В., Родригес Р.Дж.) она рассматривается также как инструмент управления оборотным капиталом организации, так как является источником относительно дешевого краткосрочного финансирования (коммерческий кредит) оборотного капитала организации, хотя и с высокой долей риска. Следовательно, можно назвать следующие свойства обязательств, рассматриваемых как кредиторская задолженность:

1. Обязательство должно иметь место в настоящем и являться следствием прошлых фактов хозяйственной жизни, за которые организация несет ответственность;
2. Образование задолженности производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательства и нормативных актов, обычаями делового оборота;
3. Обязательство практически должно быть выполнено с неизбежностью, т.е. имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации;
4. Величина задолженности может быть определена;
5. Срок выполнения обязательства должен быть определен, хотя точная дата может быть неизвестна;
6. Субъект, в отношении которого возникло долговое обязательство, должен быть идентифицируем как отдельное лицо или группа лиц.

Таким образом, кредиторская задолженность – это обязанность организации передать финансовые и нефинансовые активы юридическим и физическим лицам, возникающая из обязательств организации по договору в ходе хозяйственной деятельности, с целью обеспечения приемлемого для себя уровня финансовой устойчивости.

Кредиторскую задолженность также можно классифицировать по различным признакам. В силу того, что дебиторская и кредиторская задолженности – это две стороны одной медали, очень многие классификационные признаки, представленные во втором пункте этой главы, являются общими, поэтому считаю целесообразным охарактеризовать специфические. Раскрывающим состав и структуру кредиторской задолженности является признак по элементам;

- задолженность поставщикам и подрядчикам – сумма задолженности перед поставщиками и подрядчиками за поступившие и не оплаченные материальные ценности (выполненные работы и оказанные услуги);

- задолженность по векселям к уплате – сумма задолженности перед поставщиками и подрядчиками, которым организация выдала собственные (товарные) векселя;

- задолженность перед персоналом организации – задолженность организации перед работниками по оплате труда;

- задолженность перед государственными внебюджетными фондами – сумма задолженности по начисленному единому социальному налогу, взносам на обязательное пенсионное страхование и взносам на страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний;

- задолженность перед бюджетом – задолженность организации по всем видам платежей в бюджет;

- авансы полученные – суммы авансов, полученные организацией под предстоящую поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг);

- задолженность перед прочими кредиторами – задолженность перед страховыми организациями по страхованию имущества и работников организации; задолженность перед подотчетными лицами; задолженность по начисленным и не перечисленным штрафам (пеням, неустойкам); задолженность по кредитам банков, полученным организацией для выдачи ссуд работникам на индивидуальное жилищное строительство.

По характеру погашения можно выделить несрочную и срочную кредиторскую задолженность. Авансы, полученные от покупателей, относятся к несрочной для погашения, поскольку не влекут начисление штрафных санкций за каждый день просрочки. В свою очередь, обязательства перед бюджетом, банком, внебюджетными фондами и задолженность перед персоналом являются приоритетными для погашения долга.

**2. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности на примере ОАО «Погроминский элеватор»**

**2.1 Организационно-правовая характеристика ОАО «Погроминский элеватор»**

Акционерное общество «Погроминский элеватор» является открытым акционерным обществом. АО является юридическим лицом, действует на основании устава и законодательства Российской Федерации.

Место нахождения ОАО «Погроминский элеватор»: Российская Федерация, Оренбургская область, ст. Погромное, ул. Элеваторная, 14

Целью общества является извлечение прибыли.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральными законами, ОАО «Погроминский элеватор» может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). Если условиями предоставления разрешения (лицензии) на занятие определенным видом деятельности предусмотрено требование о занятиях такой деятельностью как исключительной, то общество в течение срока действия лицензии не вправе осуществлять иные виды деятельности, кроме предусмотренных лицензией./3/

ОАО «Погроминский элеватор» Осуществляет следующие основные виды деятельности:

- заготовительная деятельность;

- подработка, сушка и хранение зерна;

- оказание посреднических услуг колхозам, совхозам, акционерным обществам, физическим лицам;

- коммерческая деятельность;

- строительство новых и реконструкция действующих мощностей;

- иные виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством.

Данное акционерное общество является юридическим лицом и имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе. Общество может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

ОАО «Погроминский элеватор» Может участвовать и создавать на территории РФ и за ее пределами коммерческие организации.

Уставный капитал данного общества составляет 508 тысяч рублей.

Уставный капитал может быть увеличен путем увеличения номинальной стоимости акций или размещения дополнительных акций.

ОАО «Погроминский элеватор» вправе размещать обыкновенные акции, а также один или несколько типов привилегированных акций./3/

Органами управления акционерного общества являются:

- общее собрание акционеров;

- совет директоров;

- генеральный директор;

- в случае назначения ликвидационной комиссии к ней переходят все функции по управлению делами общества.

Ответственность за организацию бухгалтерского учета на предприятии, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет руководитель предприятия.

Бухгалтерский учет на предприятии ведется бухгалтерской службой, которая является его структурным подразделением. Бухгалтерская служба возглавляется главным бухгалтером.

Главный бухгалтер подчиняется непосредственно руководителю организации и несет ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности.

На предприятии применяется журнально-ордерная форма учета. При использовании для ведения бухгалтерского учета вычислительной техники журналы-ордера формируются применяемым программным обеспечением.

Бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций ведется в рублях и копейках.

Все хозяйственные операции, проводимые организацией, оформляются оправдательными документами. Эти документы служат первичными учетными документами на основании которых ведется бухгалтерский учет. Первичные и сводные учетные документы составляются на бумажных носителях информации./4/

Перечень лиц, имеющих право подписи первичных документов, утверждает руководитель организации по согласованию с главным бухгалтером.

Учет расходов на производство ведется по видам деятельности на счетах 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства» и 29 «Обслуживающие производства и хозяйства». Расходы, которые нельзя отнести напрямую к какому-либо виду деятельности, отражаются на счетах 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы». Учет расходов на счетах 20, 23, 25, 26, 29 ведется обособленно по видам расходов, являющимся прямыми и косвенными.

Проведем анализ финансовых результатов управления за три сравнительных года по данным Формы номер 2 «Отчет о прибылях и убытках» представленных в Приложении В и Г.

Таблица 1.2 - Финансовые результаты хозяйственной деятельности ОАО «Погроминский элеватор» за 2007 - 2009 годы.

тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | | | Абсолютное отклонение,  (+, -) | | Темпы роста, % |
| 2007 | 2008 | 2009 | 2008 к 2007 | 2009 к 2008 | 2009 к 2008 |
| Выручка от продаж | 9567 | 6701 | 11904 | -2866 | 5203 | 177 |
| Себестоимость | 10036 | 6928 | 11713 | -3108 | 4785 | 169 |
| Валовая прибыль | -469 | -227 | 191 | 242 | 418 | 84 |
| Прибыль (убыток) от продаж | -469 | -227 | 191 | 242 | 418 | 84 |
| Прочие доходы | 188 | 593 | 146 | 405 | -447 | 24 |
| Прочие расходы | 1879 | 2338 | 808 | 459 | -1530 | 35 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | -2163 | -1972 | -471 | 191 | 1501 | 24 |
| Налог на прибыль | 60 | 5 | 33 | -55 | 28 | 660 |
| Чистая прибыль | -2223 | -1977 | -504 | 246 | 1473 | 25 |

Из данной таблицы видно, что в 2008 году по отношению к 2007 году наблюдается снижение выручки от продаж на 2866 тыс. руб., себестоимости на 3108 тыс. руб., произошло увеличение прибыли от продаж на 242 тыс. руб. Прочие доходы и расходы увеличились на 405 тыс. руб. и 459 тыс. руб. соответственно. По результатам деятельности ОАО «Погроминский элеватор» в 2008 году получило убыток в размере 1977 тыс. руб., но по сравнению с 2007 годом произошло уменьшение убытка на 246 тыс. руб. Однако сравнивая 2009 год с 2008 годом наблюдается, что выручка от продаж возросла практически вдвое, но и так же наблюдается повышение себестоимости на 4785 тыс. руб. При сокращении прочих доходов и расходов соответственно на 447 тыс. руб. и на 1530 тыс. руб. и увеличении прибыли от продаж на 418 тыс. руб. можно отметить, что убыток предприятия в целом сократился на 1473 тыс. руб.

**2.2 Анализ дебиторской задолженности в ОАО «Погроминский элеватор»**

В работе по данным форм №1 и №2 проведены:

1. Анализ динамики и структуры дебиторской задолженности за отчетный год;
2. Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности в отчетном году по сравнению с предыдущим.

Таблица 1. Анализ динамики и структуры дебиторской задолженности (по форме №1 на 31 декабря 2006 года).

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Качественные сдвиги | | | | | | Структурные сдвиги | | |
| Наименование показателя | Код строки | На начало отчетного года, т.р. | На конец отчетного года, т.р. | Абсолютное изменение, т.р. | Относительное отклонение, (гр.4/гр.3 – 100%) | Удельный вес на начало года, % | Удельный вес на конец года, % | Абсолютные отклонения |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | 240 | 51320 | 90486 | 39166 | 76,3 | 15,0 | 23,1 | 8,1 |
| в том числе:  покупатели и заказчики | 241 | 11771 | 18500 | 6729 | 57,2 | 22,9 | 20,4 | -2,5 |
| Итог по разделу ΙΙ | 290 | 116634 | 147112 | 30478 | 26,1 | 34,1 | 37,6 | 3,5 |
| Итог баланса | 300 | 341717 | 391085 | 49368 | 14,4 | 100 | 100 | - |

По данным баланса весь объем дебиторской задолженности предприятия складывается из дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты. Это значит, что, при отсутствии форс-мажорных обстоятельств (когда дебиторы внезапно окажутся не в состоянии погасить задолженность), в течение 12 месяцев предприятие может рассчитывать на пополнение своих оборотных активов в размере этих средств. Как мы видим, объем краткосрочной дебиторской задолженности в абсолютном выражении за отчетный период значительно вырос (почти в 2 раза, или на 76,3%). Ее доля в балансе возросла на 8,1%.

Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов

Величина дебиторской задолженности величина оборотных активов.

Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов на начало отчетного года = 51320 / 116634 = 44%, на конец отчетного года она выросла до 61,5%, что, в общем, влечет за собой отрицательные последствия, так как предприятие извлекает из оборота средства в виде сумм дебиторской задолженности, что может привести к увеличению кредиторской задолженности для поддержания непрерывности производственного цикла.

1. Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности.

Уровень платежеспособности и финансовой устойчивости организации зависит от скорости оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, которая характеризует эффективность функционирования организации. Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используют следующие коэффициенты:

Таблица 2. Коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Расчетная формула | Экономический смысл |
| Коэффициент оборачиваемости долгосрочной дебиторской задолженности (Кдзд) | Выручка от продаж (010 строка ф. №2) / Средняя величина долгосрочной дебиторской задолженности | Характеризует число оборотов, которые совершает долгосрочная дебиторская задолженность за отчетный год. |
| Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности (Кдзк) | Выручка от продаж (010 строка ф. №2) / Средняя величина краткосрочной дебиторской задолженности | Характеризует число оборотов, которые совершает краткосрочная дебиторская задолженность за отчетный год. |
| Период погашения долгосрочной (краткосрочной) дебиторской задолженности (Ддз) | 360 дней/Кдзд (Кдзк) | Указывает продолжительность (в днях) одного оборота средств, вложенных в долгосрочную (краткосрочную) дебиторскую задолженность. |

Так как в балансе имеется только краткосрочная дебиторская задолженность, проанализируем динамику показателей оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности по данным формы №1 за 2005 и 2006 год.

Таблица 3. Динамика показателей оборачиваемости дебиторской задолженности за период с 2005 по 2006 гг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2005 год. | 2006 год. |
| Выручка | 700481 | 677833 |
| Среднегодовая величина дебиторской задолженности | 41327,5 | 70903 |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | 16,9 | 9,6 |
| Период погашения дебиторской задолженности | 21 | 51 |

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снизился на 7,3 оборота, что свидетельствует об увеличении объема предоставляемого кредита. Продолжительность одного оборота существенно увеличилась, а чем продолжительнее период погашения дебиторской задолженности, тем выше риск ее возвращения. Уменьшение же дневной продолжительности оборота свидетельствует о быстром высвобождении денежных ресурсов из процесса оборота и их использовании для приобретения дополнительного имущества.

Результаты анализа дебиторской задолженности свидетельствуют о ее увеличении, что могло быть вызвано:

1. неосмотрительной кредитной политикой по отношению к покупателям, неразборчивым выбором партнеров;
2. наступлением неплатежеспособности или банкротства некоторых потребителей;
3. трудностями в реализации продукции, что видно из формы №2 – имеет место сокращение выручки на 22648 т.р.

**2.3 Анализ кредиторской задолженности в ОАО «Погроминский элеватор»**

Методика анализа кредиторской задолженности аналогична методике анализа дебиторской. Так же, как и дебиторская, кредиторская задолженность проанализирована мною в два этапа: анализ ее динамики и структуры и, соответственно, ее оборачиваемость.

**1.** Анализ динамики и структуры кредиторской задолженности

Таблица 4. Анализ динамики и структуры кредиторской задолженности (по форме №1 на 31 декабря 2006 года).

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Качественные сдвиги | | | | | | Структурные сдвиги | | |
| Наименование  показателя | Код строки | На начало отчетного года, т.р. | На конец отчетного года, т.р. | Абсолютное изменение, т.р. | Относительное отклонение, (гр.4/гр.3 – 100%) | Удельный вес на начало года, % | Удельный вес на конец года, % | Абсолютные отклонения |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Кредиторская задолженность | 620 | 88385 | 63964 | -24421 | -27,6 | 25,9 | 16,4 | -9,5 |
| в том числе:  поставщики и подрядчики | 621 | 68261 | 45605 | -22656 | -33,2 | 77,2 | 71,3 | -5,9 |
| задолженность перед персоналом организации | 622 | 7988 | 5784 | -2204 | -27,6 | 9,0 | 9,0 | 0 |
| задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 623 | 2684 | 1913 | -771 | -28,7 | 3,0 | 3,0 | 0 |
| задолженность по налогам и сборам | 624 | 6514 | 5188 | -1326 | -20,4 | 7,4 | 8,1 | 0,7 |
| прочие кредиторы | 625 | 2938 | 5474 | 2536 | 86,3 | 3,3 | 8,6 | 5,3 |
| Итог по разделу V | 690 | 111540 | 116110 | 4570 | 4,1 | 32,6 | 29,7 | -2,9 |
| Итог баланса | 700 | 341717 | 391085 | 49368 | 14,4 | 100 | 100 | - |

Несмотря на увеличение задолженности организации перед прочими кредиторами на 2536 т.р., или 86,3%, в целом в абсолютном выражении сумма кредиторской задолженности уменьшилась на 24421 т.р., или на 27,6 % за счет сокращения величин остальных составляющих ее элементов. Ее удельный вес в пассиве также сократился с 25,9% до 16,4%. за счет превышения темпов снижения задолженности перед поставщиками и подрядчиками над темпами роста удельного веса остальных видов задолженностей, что, с одной стороны хорошо характеризует деятельность предприятия, а также за счет увеличения нераспределенной прибыли, долгосрочных обязательств, займов и кредитов, которые, с другой стороны, нежелательны в большом объеме. Таким образом, снижение доли кредиторской задолженности свидетельствует о повышении уровня платежеспособности предприятия.

**2**. Анализ показателей оборачиваемости кредиторской задолженности.

Для анализа используются следующие показатели:

Таблица 5. Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Расчетная формула | Экономический смысл |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Ккз) | Выручка от продаж (010 строка ф. №2) / Средняя величина кредиторской задолженности | Характеризует число оборотов кредиторской задолженности за отчетный год. |
| Продолжительность погашения кредиторской задолженности (Дкз) | 360 дней/Ккз | Характеризует однодневную скорость погашения кредиторской задолженности. |

Используя данные формы №1 за 2005 и 2006 годы, рассчитаем показатели оборачиваемости кредиторской задолженности за этот период.

Таблица 6. Динамика показателей оборачиваемости кредиторской задолженности за период с 2005 по 2006 годы.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2005 год. | 2006 год. |
| Выручка | 700481 | 677833 |
| Среднегодовая величина кредиторской задолженности | 88891 | 76174,5 |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | 7,9 | 8,9 |
| Продолжительность погашения кредиторской задолженности | 46 | 40 |

Увеличение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности свидетельствует об ускорении погашения текущих обязательств организации перед кредиторами. У данного предприятия это увеличение равно 1 обороту. Также необходимо отметить снижение продолжительности одного оборота на 6 дней, что говорит об улучшении его платежеспособности.

Руководство предприятия не должно допустить одновременного роста продолжительности оборота дебиторской и кредиторской задолженности, иначе могут возникнуть существенные трудности с платежеспособностью и возможной вероятностью покрытия своих долгов.

**2.4 Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей**

Весьма актуален вопрос о соотношении дебиторской и кредиторской задолженностей. Считается оптимальным их сопоставимость. Многие аналитики считают, что если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то организация рационально использует средства, то есть временно привлекает в оборот больше, чем отвлекает из оборота. Бухгалтеры с этим не согласны, потому что кредиторскую задолженность организация обязана погашать независимо от состояния дебиторской задолженности. Значительное превышение дебиторской задолженности также создает угрозу финансовой устойчивости организации, делает необходимым для погашения возникающей кредиторской задолженности привлечение дополнительных источников финансирования.

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности = кредиторская задолженность/ дебиторская задолженность

Таблица 7. Динамика соотношения дебиторской и кредиторской задолженности отчетного года и за период с 2005 по 2006 годы.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид задолженности | Среднегодовые денные о задолженности | | Удельный вес, % к итогу отчетного года | Состояние задолженности отчетного года | | Удельный вес, % к итогу отчетного года |
| предыдущий (2005) год | отчетный (2006) год | На начало года | на конец года |
| Кредиторская задолженность | 88891 | 76174,5 | 51,8 | 88385 | 63964 | 41,4 |
| Дебиторская задолженность | 41327,5 | 70903 | 48,2 | 51320 | 90486 | 58,6 |
| Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. | 2,15 | 1,07 | - | 1,72 | 0,7 | - |
| Всего | 130218,5 | 147077,5 | 100 |  |  | 100 |

По данным таблицы кредиторская задолженность в 2005 году в 2,15 раза превышала дебиторскую, что привело бы к неустойчивости развития предприятия, но его силами в 2006 году этот коэффициент в среднем снизился до 1,07 раза, то есть можно говорить о соотношении задолженностей, близкому к оптимальному. На конец отчетного года дебиторская задолженность занимает наибольший удельный вес в общем объеме дебиторской и кредиторской задолженности – 58,6%, изменения очень существенны, в дальнейшей деятельности тенденция такого роста дебиторской задолженности нежелательна, и, я считаю, руководство должно принять соответствующие меры. **3. Оптимальное управление дебиторской и кредиторской задолженностями**

**3.1 Прогнозирование дебиторской и кредиторской задолженности**

Прогнозирование долговых обязательств, т. е. расчет ожидаемых сумм дебиторской и кредиторской задолженности по месяцам в течение года, в условиях российской экономики может оказаться весьма ориентировочным, но необходимым, так как без него невозможно управлять финансовой деятельностью предприятия и избежать неожиданной нехватки денежных средств в самое неподходящее время. Расчеты дебиторской и кредиторской задолженности на перспективу ведутся на основе бюджета денежных поступлений, связанных с основной производственно-сбытовой деятельностью, и данных финансовой отчетности о движении денежных средств. Для прогнозирования используют прагматические и экстраполяционные методы.

Среди прагматических методов наиболее известны метод Делфи, анализ мнения специалистов и опрос покупателей. Метод Делфи основан на изучении мнения экспертов в индивидуальном порядке для предотвращения склонности к единодушному и однозначному решению. Прогноз на основе усредненного мнения специалистов из разных отделов позволяет произвести простую и достаточно качественную оценку планируемых продаж и соответственно долговых требований без расчета статистических показателей. Его недостаток состоит в изоляции от внешних мнений. В дальнейшем с использованием статистического анализа эти результаты обобщаются в виде гипотез.

Предпосылкой перспективной оценки величины долговых требований и обязательств на основе методов экстраполяции является наличие достаточно длинного временного ряда препятствующих значений этих величин, стабильность условий работы предприятия, устойчивость тенденций его развития. Большое значение имеют и сроки прогнозирования: чем они короче, тем надежнее результаты экстраполяции. Надежность прогнозов при использовании экстраполяционного метода зависит, в первую очередь, от формулировки функции, выражающей прошлые тенденции, от ее стабильности и эластичности. С целью установления параметров этой функции используют специфические экономико-статистические методы. На основе полученных прогнозов составляется бюджет денежных поступлений и оттока средств, в том числе поступлений от возврата долгов и оттока от ожидаемого увеличения или уменьшения кредиторской задолженности

Данные об остатке денежных средств на 1 января получают из баланса предприятия на начало года. Конечное сальдо января становится начальным остатком денежных средств февраля и т. д. Например, если в дальнейшем приток денежных средств превышает их отток, то за счет этого кредиторская задолженность предприятия может быть существенно уменьшена. При прогнозировании долговых обязательств и составлении бюджета денежных средств на определенную дату необходимо определить срок коммерческого кредита, предоставляемого покупателями, и срок отсрочки по оплате счетов за покупки, полученной предприятием от поставщиков. В первом случае срок кредита рассчитывают путем деления суммы краткосрочной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков за год на годовой объем продаж, во втором случае сумма кредиторской задолженности делится на величину, равную стоимости закупок материальных ресурсов. С учетом этих сроков рассчитываются ожидаемые суммы поступлений и платежей денежных средств по месяцам в течение года и соответствующая величина дебиторской и кредиторской задолженности. Прогноз дебиторской задолженности состоит в определении возможного долга покупателей на конец прогнозируемого периода. Для этого кроме данных о предстоящих продажах и средних показателях стоимости отпуска продукции (товаров) в кредит следует изучить работу предприятия с дебиторами в прошлые периоды и оценить так называемый средний период инкассации сумм дебиторской задолженности.

Аналитику, привлеченному со стороны, необходимо детально вникнуть в торговую и кредитную политику руководства предприятия. Ее эффективность обычно определяют путем сопоставления условий товарного кредита с фактическими сроками взыскания дебиторской задолженности. Кроме объема продаж динамика дебиторской задолженности во многом зависит от торговой политики, в частности от принятых решений об увеличении сроков коммерческого кредитования, снижении цен или распространении кредита на товары, которые раньше продавались на условиях предоплаты или немедленной оплаты счетов. Для анализа и прогноза следует использовать данные о структуре дебиторской задолженности на несколько последних отчетных или промежуточных дат. Она характеризует сроки задолженности по каждому дебитору, а не средний период возврата соответствующих сумм. Сопоставив данные за несколько месяцев, аналитик может выявить новые счета с нормальной и просроченной задолженностью и предсказать по ним время взыскания платежа. Это особенно важно, когда число покупателей невелико или у кого-то из них явно преобладает объем сделок. Данные о структуре дебиторской задолженности в разрезе покупателей используют и для прогнозирования будущих дебиторов. Аналогичным образом производится расчет погашения кредиторской задолженности.

При прогнозировании долговых требований и обязательств следует придерживаться определенной осмотрительности и профессионального скептицизма. Нельзя стремиться к завышению активов за счет дебиторской задолженности, сомнительной к взысканию. В то же время неразумно занижать обязательства кредиторам, что в условиях неопределенности рынка чревато негативными последствиями.

**3.2 Оптимальное управление дебиторской и кредиторской задолженностью**

Установление с покупателями таких договорных отношений, которые обеспечивают своевременное и достаточное поступление средств для осуществления платежей кредиторам — главная задача управления движением дебиторской задолженности. Управление движением кредиторской задолженности — это установление таких договорных взаимоотношений с поставщиками, которые ставят сроки и размеры платежей предприятия последним в зависимость от поступления денежных средств от покупателей. Следовательно, практически речь идет об одновременном управлении движением как дебиторской, так и кредиторской задолженности. Практическое осуществление такого управления предполагает наличие информации о реальном состоянии дебиторской и кредиторской задолженности и их оборачиваемости. Речь идет об оценке движения дебиторской и кредиторской задолженности в данном периоде. Поэтому в качестве исходных данных для такой оценки должны быть приняты долги, относящиеся именно к этому периоду. Иными словами, из балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности надо исключать долгосрочную и просроченную, т. е. те элементы долгов, превращение которых в денежные средства относятся к другим временным периодам. Оставшаяся после этого часть дебиторской и кредиторской задолженности есть основа для оценки периодичности поступления долгов покупателей, достаточного погашения кредиторской задолженности, а также балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на конец периода при условии их оборачиваемости в соответствии с договорными условиями или установленным порядком расчетов.

Управление дебиторской задолженностью непосредственно влияет на прибыльность компании и определяет дисконтную и кредитную политику для малоэффективных покупателей, пути ускорения востребования долгов и уменьшение безнадежных долгов, а также выбор условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств. В целом управление дебиторской задолженностью включает:

1) анализ дебиторов;

2) анализ реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;

3) контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;

4) разработку политики авансовых расчетов и предоставления коммерческих кредитов;

5) оценку и реализацию факторинга.

К приемам управления дебиторской задолженностью относятся: учет заказов, оформление счетов и установление характера дебиторской задолженности. Среди подлежащих рассмотрению моментов есть некоторые, требующие особого внимания, например необходимость поиска путей сокращения среднего промежутка времени между завершением операции по продаже товара и выпиской счета-фактуры покупателю. Также нужно оценивать возможные издержки, связанные с дебиторской задолженностью, т. е. упущенная выгода от неиспользования средств, вместо их инвестирования.

Управление дебиторской задолженностью связано с двумя видами резервов времени - на выписку счета-фактуры и отправку почтой. Время на выписку счета - это количество дней от отправки товара покупателю и до высылки счета. Очевидно, что компании следует отправлять счета одновременно с товаром. Время почтовой доставки - между подготовкой счета-фактуры и получением его покупателем. Время почтового прохождения документов может быть сокращено за счет децентрализации выписки счета-фактуры и почтовой отправки (используя службу срочных почтовых отправлений для крупных счетов-фактур с вручением в предусмотренные сроки либо предоставляя скидки за авансовые платежи).

Ключевым моментом в управлении дебиторской задолженностью является определение сроков кредита (предоставляемого покупателям) которые оказывают влияние на объемы продаж и получение денег. Например, предоставление более продолжительных сроков кредита, вероятно, увеличит объем продаж. Сроки кредита имеют прямое отношение к затратам и доходу, связанным с дебиторской задолженностью. Если сроки кредита жесткие, у компании будет меньше инвестированных денежных средств в дебиторскую задолженность и потерь от безнадежных долгов, но это может привести к снижению объемов продаж, уменьшению прибылей и негативной реакции покупателей. С другой стороны, если сроки кредита неконкретные, компания может добиться увеличения объемов продаж и большего дохода, но и рискует увеличить долю безнадежных долгов и большими затратами, связанными с тем, что малоэффективные покупатели затягивают оплату, поэтому при оценке платежеспособности потенциального покупателя следует учитывать честность покупателя, финансовую устойчивость и имущественное обеспечение. Следует тщательно оценивать возможные потери по безнадежным долгам, если компания продает товары многим покупателям и длительное время не меняет свою кредитную политику.

Следовательно, эффективное управление предприятием невозможно без оперативного контроля дебиторской и кредиторской задолженности. Несвоевременность получения данных по задолженности может привести к тому, что предприятие либо останется без необходимых оборотных средств, либо не сможет правильно запланировать объем денежных средств для предстоящих выплат. Подобных проблем можно избежать, если оперативно получать данные о реальной дебиторской и кредиторской задолженности.

**3.3 Управление дебиторской и кредиторской задолженностью в ОАО «Погроминский элеватор»**

По результатам анализа состава, структуры и динамики кредиторской и дебиторской задолженности предприятия 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. Но тем не менее, как уже было отмечено во второй главе данной работы, у предприятия имеется тенденция роста дебиторской и сокращения кредиторской задолженности, и, следовательно, уже сейчас нужно уделить внимание к проблеме их соотношения, пока этот коэффициент чуть отклонен от оптимального его значения. Важно не допустить дальнейшего роста доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов предприятия – 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. И поэтому при сокращении величины кредиторской задолженности, я считаю, нужно сокращать и величину дебиторской задолженности, либо максимизировать ее доходность.

Имеется много способов сведения к минимуму возможные потери: составление счетов, перепродажу права на взыскание долгов и оценку финансового положения клиентов. При циклическом составлении счетов они выставляются покупателям в различные периоды времени. Счета покупателям должны быть отправлены в течение двадцати четырех часов со времени их составления. Для ускорения взимания платежей можно направлять счета-фактуры покупателям, когда их заказ еще обрабатывается на складе. Можно также выставлять счет за услуги с интервалами, если работа выполняется в течение определенного периода, или начислять гонорар авансом, что предпочтительнее осуществления платежей по окончании работы. Перед предоставлением кредита необходимо тщательно анализировать финансовые отчеты покупателя и получать рейтинговую информацию от финансовых консультативных фирм. Необходимо избегать высоко рискованной дебиторской задолженности, такой как в случае с покупателями, работающими в финансово неустойчивой отрасли промышленности или регионе. Также предприятию необходимо быть осторожным с клиентами, которые работают в бизнесе менее одного года (около 50 процентов коммерческих предприятий терпят крах в течение первых двух лет). Как правило, потребительская дебиторская задолженность связана с большим риском неплатежа, чем дебиторская задолженность компаний. Следует модифицировать лимиты кредитования и ускорять востребование платежей на основании изменений финансового положения покупателя. Для этого можно удержать продукцию или приостановить оказание услуг, пока не будут произведены платежи, и потребовать имущественный залог в поддержку сомнительных счетов (стоимость имущественного залога должна равняться или превышать остаток на счете). Можно воспользоваться помощью агентства по сбору платежей для востребования денежных средств с неподчиняющихся покупателей.

Можно прибегнуть к страхованию кредитов, эта мера против непредвиденных потерь безнадежного долга. При этом необходимо оценить ожидаемые средние потери безнадежного долга, финансовую способность компании противостоять этим потерям и стоимость страхования. Можно перепродать права на взыскание дебиторской задолженности, если это приведет к чистой экономии. Однако при сделке факторинга может быть раскрыта конфиденциальная информация.

Таким образом, управление дебиторской и кредиторской задолженностью – важная часть политики предприятия, и степень оптимальности управления сказывается на финансовых результатах его деятельности и влияет на его финансовую устойчивость.

## Заключение

В курсовой работе были рассмотрены вопросы, касающиеся анализа дебиторской и кредиторской задолженности. Были даны основные понятия и сущность дебиторской и кредиторской задолженности, подробно описаны цели и задачи анализа долговых обязательств и возможности их прогнозирования и оптимального управления. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности необходим не только руководству и главному бухгалтеру организации, но и работникам ее финансовой и юридической служб, руководителям отделов маркетинга и продаж, аудиторам для того, чтобы дать объективную оценку финансового состояния организации, реальности погашения и обеспечения ею обязательств. В связи с переходом российской экономики на рыночные условия появились новые виды дебиторской и кредиторской задолженности, возросла роль долговых обязательств в экономике организаций. В условиях рынка ни одна из них не может обходиться без долговых обязательств, одновременно являясь и дебитором, и кредитором.

Такой анализ полезен всем, кто имеет или намерен иметь хозяйственные отношения с организацией, чтобы убедиться в ее способности платить по обязательствам. Особое значение анализ дебиторской и кредиторской задолженности организаций имеет для банков и других кредитных учреждений, для инвестиционных фондов и компаний, которые, прежде чем предоставить кредит или осуществить финансовые вложения, с особой тщательностью анализируют бухгалтерскую отчетность клиентов, в том числе и их долговые обязательства. Многие банки и инвестиционные компании имеют в своем штате финансовых и кредитных аналитиков или пользуются услугами сторонних специалистов. Наиболее обстоятельно свои долговые обязательства должны анализировать сами экономические субъекты для нужд управления финансовой деятельностью и информирования акционеров и других собственников.