

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный профессионально-
педагогический университет»
Институт гуманитарного и социально-экономического образования
Кафедра экономики

К защите допускаю:

Зав.кафедрой А.Г.Мокронос

_____2017г.
«___»_____

**Бухгалтерский учет и анализ управления дебиторской
задолженностью предприятия**

Выпускная квалификационная работа
направление подготовки 38.03.01 Экономика

Идентификационный код: 626

Исполнитель:

Студент группы ЗБУА-412с _____

подпись

К.А.Захарова

Руководитель:

Старший преподаватель _____

подпись

С.В.Терентьева

Нормоконтролер:

Старший преподаватель _____

подпись

А.В. Фетисова

Екатеринбург 2017

Содержание

Введение	5
1 Теоретические аспекты бухгалтерского учета и управления дебиторской задолженностью как актуальная проблема современных предприятий	9
1.1 Экономическая сущность и классификация дебиторской задолженности	9
1.2 Содержание, цель и задачи политики управления дебиторской задолженностью	15
1.3 Бухгалтерский учет дебиторской задолженности	23
1.4 Методика анализа дебиторской задолженностью	33

2 Анализ системы бухгалтерского учета и управления дебиторской задолженностью в ООО «Эль» г. Екатеринбург	45
2.1 Техничко – экономическая характеристика предприятия и организация бухгалтерского учета дебиторской задолженности	45
3 Пути совершенствования системы бухгалтерского учета и управления дебиторской задолженностью в ООО «Эль»	56
Заключение	67
Список использованных источников	71

Введение

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена повышающейся в рыночных условиях необходимостью у предприятий решения проблем правильной организации бухгалтерского учета, анализа в целях снижения дебиторской задолженности, проведения расчетов со своими контрагентами, налоговыми органами, бюджетом.

Для любого предприятия очень важно обеспечить надежность, стабильность своей деятельности, результативность использования собственного капитала. Основой прочного положения организации является ее финансовая устойчивость, на которую оказывают влияние внешние и внутренние факторы, в том числе эффективность хозяйственных и финансовых операций, наличие неплатежеспособных или недобросовестных дебиторов и др. Наибольшее влияние на деятельность предприятия оказывают внутренние факторы. Среди них особое место занимает наличие дебиторской задолженности, поскольку предприятия в современных условиях достаточно часто сталкиваются с проблемой возникновения и взыскания дебиторской задолженности.

Реализация товаров и услуг без предварительной оплаты стала в настоящее время обычным явлением. Товарный кредит - один из основных методов неценовой конкуренции в рыночной экономике, естественным следствием которого является возникновение дебиторской задолженности. Это означает, что предприятия, в процессе осуществления хозяйственной деятельности, сталкиваются с не вовремя неоплаченными счетами и неисполнительными обязательствами. То есть большая часть выставленных счетов не оплачивается в срок, а часть может не оплачиваться совсем, что приводит к большим затратам как на финансирование дебиторской задолженности, так и к прямым потерям предприятия. А в некоторых случаях задержка платежа может привести к банкротству предприятия, свертыванию

инвестиционных программ, необходимости брать в долг и другим негативным последствиям.

Контрагенты организации, которые не рассчитываются в установленные сроки, фактически получают от нее беспроцентный кредит, тем самым, ставя организацию на самую грань ее финансовой устойчивости. Преобладание в балансе предприятия дебиторской задолженности и, как следствие, - недостаток оборотных средств - может привести предприятие к банкротству, как уже было отмечено выше.

Таким образом, дебиторская задолженность является высоколиквидным активом организации, который обладает повышенным риском.

Несмотря на то, что дебиторская задолженность - явление нежелательное, эффективно и успешно вести бизнес и не предоставлять отсрочку платежа практически невозможно, поэтому крайне необходимо правильно организовать работу в этом направлении, выстроить систему взаимодействия с контрагентами, покупателями, заказчиками, которая обеспечивала бы платежеспособность предприятия, доступность заемных средств.

Целью исследования является определение наиболее эффективных методов управления дебиторской задолженностью предприятия.

Задачи исследования:

1. Рассмотреть экономическую сущность и классификацию дебиторской задолженности;
2. Изучить содержание, цель и задачи политики управления дебиторской задолженностью; организация ее бухгалтерского учета;
3. Рассмотреть методы анализа дебиторской задолженностью;
4. Дать экономическую характеристику объекта исследования и организация учета на нем дебиторской задолженности;
5. Провести анализ дебиторской задолженности в ООО «Эль» г. Екатеринбург;
6. Провести анализ процесса управления дебиторской задолженностью;

7. Разработать мероприятия по совершенствованию бухучета и управления дебиторской задолженностью;
8. Оценить экономическую эффективность от предложенных мероприятий.

Объект исследования: ООО «Эль» г. Екатеринбург.

Предмет исследования: процесс управления дебиторской задолженностью в ООО «Эль» г.Екатеринбург.

Теоретической основой исследования послужили нормативно правовые вопросы, регулирующие бух.учет, анализ и управление дебиторской задолженностью в РФ, закон о бух.учете, ПБУ и др документы.Проблеме повышения эффективности расчетов с дебиторами, методикам их оценки, проведения анализа состояния дебиторской задолженности посвящены работы многих авторов. Теоретические основы системы управления дебиторской задолженности нашли свое отражение в трудах как отечественных ученых-экономистов: В.П.Астахова, Э.В.Быкова, А.А. Володина, А.Д. Шеремета, так и в работах зарубежных экономистов: З. Боди, Дж. К. Ван Хорна, Джозефа И. Финнерти, Ж. Ришара. Необходимо также отметить вклад в изучение данного вопроса таких ученых, как М.И. Баканов, А.А. Вехорева, Л.Т. Гиляровская, И.А. Бланк, В.Б. Ивашкевич, Н.П. Кондраков, М.В. Мельник, А.С. Наринский, Р.С. Сайфулин и других.

Источниковой базой исследования выступали данные финансовой отчетности ООО «Эль» г. Екатеринбург: «Бухгалтерский баланс», материалы первичного и аналитического бухгалтерского учета.

Методологической основой исследования являются диалектический метод познания, который предполагает изучение экономических отношений и явлений в развитии и взаимосвязи, приемы экономического анализа, методы сравнительного и факторного анализа и методы теории статистики.

Методами исследования явились: теоретические - анализ литературы по проблематике исследования; эмпирические—методы количественной и качественной обработки данных.

Практическая значимость работы. Разработанные рекомендации по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью могут быть использованы предприятиями в процессе расчета риска невозврата долгов.

Структура работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы, включающего 57 источников и приложений. Работа иллюстрирована 8 таблицами и 11 рисунками. Общий объем работы составил 64 страницы.

1 Теоретические аспекты учета и управления дебиторской задолженностью как актуальная проблема современных предприятий

1.1 Экономическая сущность и классификация дебиторской задолженности

С развитием экономических отношений момент предоставления товаров и их оплата перестали совпадать во времени. Это привело к появлению новой функции денег: деньги как - средство платежа, означающее покупку с последующей оплатой. Примером этой функции денег является предоставление товаров в кредит. В некоторых случаях оплата и получение товаров разделены во времени столь длительными периодами времени, что такую операцию можно назвать обменом лишь с определенной степенью условности. Нехватка денег в данный момент и нежелание нарушать кругооборот капитала приводит к появлению кредитных отношений, обслуживаемых кредитными средствами обращения (вексель, чек, банкнота и др.) [39, С. 12].

Поставщик предоставляет покупателю право оплачивать товары в рассрочку, то есть продавец финансирует покупателя. Все расчеты, связанные с предоставлением и погашением кредитов, осуществляются непосредственно между поставщиками и покупателями. Источником кредита в этой сделке являются ресурсы предприятия, реализующего свою продукцию, предоставляющего услуги, выполненные работы [31, С. 21].

Многие ученые-экономисты изучали сущность такого понятия, как кредит. Например, автор «Капитала» - К. Маркс не только допускал существование ссудного капитала в различных формах, но и классифицировал их как денежный, производительный и товарный капитал [30, С. 15]. М.А.Абрамова отмечала, что с этой точки зрения коммерческий кредит можно охарактеризовать как специфическую форму кредита, при которой движение ссудного капитала от кредитора к заемщику происходит в особой товарной

форме[6, С. 32]. Т.е. термин «коммерческий кредит» должен применяться при описании хозяйственных процессов, в основе которых лежит разрыв во времени между сроком поставки товаров, работ или услуг и сроком оплаты за эти товары работы, услуги, влекущий за собой образование задолженности у покупателя.

Целью коммерческого кредита является ускорение реализации товаров и получение прибыли. Размеры кредита ограничены величиной резервных капиталов организаций, его предоставляющих. В случае оформления коммерческого кредита векселем, он становится представителем капитала и может свободно обращаться до момента погашения. Результат коммерческого кредита - возникновение дебиторской задолженности у предприятия-продавца, предоставляющего коммерческий кредит предприятию-покупателю.

Таким образом, возникновение дебиторской задолженности связано с развитием кредитной системы, в частности, ее изначальной формы - коммерческого кредита, который предоставляется в результате отсрочки платежа за приобретенные товары или оказанные услуги, или отсрочки оплаченных поставок товаров и оказания оплаченных услуг[8, С. 38].

Дальнейшее развитие экономических отношений привело к возникновению и других видов дебиторской задолженности, которые не связаны с операциями купли-продажи (например, авансы перечисленные, задолженности работников и собственников предприятия и др.), что привело к необходимости выделения различных видов дебиторской задолженности.

Оценку дебиторской задолженности и займов проводят на основе МСФО (IAS) 39. При первоначальном признании займы и дебиторскую задолженность, так же, как и любой другой финансовый актив или обязательство, должны оценивать по справедливой стоимости.

В международных стандартах бухгалтерского учета дебиторская задолженность определяется как «непроизводные финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами, которые не котируются на активном рынке» [1].

В финансовой отчетности зарубежных организаций выделяются торговая и прочая дебиторская задолженность. При этом под торговой дебиторской задолженностью понимается «задолженность покупателей перед предприятием по оплате за поставленные им товары и услуги», она учитывается как оборотный актив даже если поступление денежных средств ожидается по истечении 12 месяцев»[1].

Приведем несколько определений понятия «дебиторская задолженность», данных отечественными учеными-экономистами.

Согласно определению Л.Т. Гиляровской «Дебиторская задолженность- это входящие в состав имущества организации имущественные требования к другим лицам, которые являются ее должниками в правоотношениях, возникающих из различных оснований»[17, С. 278].

Другой экономист – А.А. Володин определяет дебиторскую задолженность как «важный компонент оборотного капитала. Когда одно предприятие продает товары другому предприятию, совсем не значит, что стоимость проданного товара будет оплачена немедленно»[13, С. 316].

Дебиторская задолженность свидетельствует о том, что продукция или товар отгружены, работы выполнены, услуги оказаны, но еще не оплачены покупателем (заказчиком и т.д.) либо произведен перевод денег в порядке предоплаты или аванса предприятию-продавцу, но продукция или товар еще не поступили. Снижение суммы задолженности - не всегда положительная тенденция, т.к. оно может свидетельствовать, что денежные средства отвлечены не в расчеты, а в готовую продукцию, не имеющую сбыта (например, находящуюся на складе). Своевременное получение дебиторской задолженности - необходимое условие обеспечения устойчивого финансового состояния предприятия.

По своей экономической сущности дебиторская задолженность представляет собой денежные средства, временно отвлеченные из оборота предприятия. Дебиторская задолженность является активом предприятия, который связан с юридическими правами, включая право на владение. Значит,

дебиторская задолженность - это «будущая экономическая выгода, воплощенная в активе, и связанная с юридическими правами, включая право на владение» [25, С. 245].

Будущая экономическая выгода, воплощенная в активе - это прямой, косвенный или потенциальный вклад в приток денежных средств организации. Актив дебиторской задолженности имеет три существенные характеристики:

- во-первых, к активам не относятся выгода, которая будет получена в будущем, но в настоящее время не находится под контролем предприятия. При этом важным моментом является решение бухгалтера о том, что та или иная хозяйственная операция произойдет;

- во-вторых, активы представляют собой ресурсы, которыми управляет предприятие. Причем права на выгоду или потенциальные услуги должны быть законны или иметь юридическое доказательство возможности их получения. Так, при отражении факта продажи актива у продавца образуется дебиторская задолженность. Договор купли-продажи позволяет определить вероятную будущую выгоду. Но, если покупатель не внесет определенную сумму погашения дебиторской задолженности, то продавец фактически теряет контроль над потенциальным поступлением, и актив перестает быть таковым. Фактом подписания договора организацией устанавливается будущая вероятность выгоды, которая находится под контролем у специалиста. Бухгалтер определяет событие достаточно или недостаточно значительным при отражении как актива организации. В большинстве случаев значительность подразумевает завершенность операции;

- в-третьих, он воплощает будущую выгоду, обеспечивающую способность прямо или косвенно создавать прирост денежных средств.

В текущие активы дебиторская задолженность может быть включена полностью, если сумма, которая не будет получена в течение одного года, раскрыта. Правильное раскрытие и классификация дебиторской

задолженности и ее составляющих, необходимы для оценки финансового состояния предприятия.

Дебиторская задолженность может возникать относительно продажи товаров, предоставленных работ (услуг), возмещения убытков и удовлетворения претензий, расчетов с подотчетными лицами и т.п. Дебиторская задолженность, находящаяся более года в составе долгосрочных активов, может быть включена в статью «дебиторская задолженность».

Рассмотрим классификацию дебиторской задолженности.

В бухгалтерской отчетности дебиторская задолженность является комплексной статьей и классифицируется по нескольким признакам.

По времени возврата задолженность подразделяется на нормальную (в пределах срока) и просроченную. Нормальной считается задолженность, вытекающая из установленных правил расчетов, являющаяся неизбежным балансовым остатком на начало каждого месяца, просроченная - задолженность с истекшим сроком погашения по договору [34, С. 211]. Такое деление задолженности важно с точки зрения анализа финансового положения предприятия и контроля за ее возвратом.

По экономическому содержанию в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организаций» в ее составе выделены: покупатели и заказчики; векселя к получению; задолженность дочерних и зависимых обществ; задолженность участников (учредителей) по взносам в уставной капитал; авансы выданные; прочие дебиторы. Такая группировка позволяет классифицировать долги по источникам образования, видам обязательств, характеру задолженности [28, С. 517].

По срокам погашения дебиторская задолженность подразделяется на две группы - краткосрочную и долгосрочную. Краткосрочной считается задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты. По долгосрочной задолженности платежи ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты. Наличие значительной

дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, свидетельствует о возможном ухудшении финансового состояния предприятия и мобилизации оборотных средств [50, С. 289].

В российском учете краткосрочная дебиторская задолженность учитывается по стоимости совершенной хозяйственной операции, по которой возникла задолженность. Краткосрочная дебиторская задолженность не дисконтируется. Это связано с тем, что за период менее года стоимость денег существенно не меняется. При этом краткосрочная дебиторская задолженность отражается по справедливой стоимости за вычетом возможного резерва под обесценение. В международном учете такая оценка краткосрочной дебиторской задолженности существенно не отличается от российского учета.

Если дебиторская задолженность долгосрочная, то она учитывается по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной процентной ставки.

По степени обеспечения выделяется дебиторская задолженность обеспеченная и не обеспеченная различными способами, предусмотренными законодательством и договором (поручительство, залог, банковская гарантия и т.д.).

По возможности взыскания дебиторскую задолженность делят на:

- надежную - задолженность в пределах срока, установленного договором, а также обеспеченную задолженность;
- сомнительную - необеспеченная и непогашенная в срок задолженность, но у которой есть вероятность погашения;
- безнадежную - задолженность с истекшим сроком исковой давности, невозможную к получению [54, С. 234].

Кроме сроков возврата, к показателям признания дебиторской задолженности безнадежной или сомнительной ПБУ 10/99 [4] относит суждение бухгалтера о вероятности ее возврата. Основанием для уверенности

относительно возврата или невозврата дебиторской задолженности может быть, например, признание дебитора банкротом или ликвидация предприятия-должника.

Сомнительным долгом признают дебиторскую задолженность предприятия, которая не погашена в сроки, установленные договорами, и не обеспечена соответствующими гарантиями. Предприятие вправе создавать резервы сомнительных долгов по расчетам с другими организациями и гражданами за продукцию и услуги, относимые на расходы, уменьшающие налогооблагаемую прибыль. Российское законодательство предусматривает создание резерва по сомнительным долгам за счет отчислений от прибыли и возможность списания этих долгов с общей суммы дебиторской задолженности предприятия.

1.2 Содержание, цель и задачи политики управления дебиторской задолженностью

Политика управления дебиторской задолженностью - это часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции. Заключается она в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации [10, С. 266].

Целями управления дебиторской задолженностью являются:

- оптимизация ее размера и структуры;
- стимулирование объема реализации за счет использования результативной кредитной политики.

В соответствии с целями задачами управления дебиторской задолженностью являются:

- ускорение востребования долга;
- выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;

- оценка возможных издержек, связанных с дебиторской задолженностью, т.е. упущенной выгоды от неиспользования средств, авансированных в дебиторскую задолженность;
- уменьшение бюджетных долгов;
- контроль над платежной дисциплиной контрагентов;
- ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
- определение скидок или надбавок для различных групп контрагентов с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины;
- управление структурой задолженности;
- разработка эффективной кредитной политики.

Величина дебиторской задолженности зависит от многих факторов: объема производства, емкости рынка, степени его наполняемости продукцией, вида продукта, системы расчетов с контрагентами, их финансового состояния и т.д.

Наибольший объем дебиторской задолженности предприятий, как правило, приходится на задолженность по товарным операциям (задолженность за товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил, задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в срок). Поэтому управление дебиторской задолженностью связано в первую очередь с оптимизацией размера и обеспечением инкассации задолженности покупателей за реализованную продукцию [27, С. 431].

Теоретические основы осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия предполагают, что по мере проведения хозяйственных операций оно не только возвращает вложенные средства, но и получает доход. Однако фактически достаточно часто возникают ситуации, когда по каким-то причинам предприятия не имеют возможности взыскать долги со своих контрагентов. Увеличение дебиторской задолженности, опережающее рост объемов деятельности предприятия, ухудшает его финансовое состояние. Формирование дебиторской задолженности - это иммобилизация средств, которые выпадают из оборота, не дают дохода.

Наиболее эффективным является такое кредитование контрагентов организации, при котором максимизируются чистые денежные поступления, компенсирующие риск вследствие отсрочки платежа.

По статистике, 20-25% всех активов промышленного предприятия составляет дебиторская задолженность. Для сравнения: кредиторская задолженность - только 10-15% пассивов [28, С. 509].

Таким образом, дебиторская задолженность составляет значительную часть активов организации. А значит, управление ею является важной составляющей краткосрочной финансовой политики организации. Оно прямо влияет на ее прибыльность по двум причинам: во-первых, чем быстрее контрагент оплатит товар (услуги, работы), тем быстрее полученные денежные средства будут вложены в оборот предприятия, во-вторых, наличие дебиторской задолженности порождает явные и неявные издержки организации. К неявным издержкам относят потерянные проценты от неэффективных инвестиций, омертвленных в долго не оплачиваемой дебиторской задолженности. Высокий уровень подобных издержек снижает прибыль организации.

Кроме того, эффективное управление дебиторской задолженностью напрямую влияет на показатели ликвидности предприятия, т.к. чем меньше средств омертвляется в дебиторской задолженности, чем меньше у нее «плохих» долгов, тем короче цикл денежного обращения, тем быстрее и своевременнее она сама оплачивает свои обязательства.

При подаче заявки на кредит кредиторы будут тщательно изучать дебиторскую задолженность организации, решая, таким образом вопросы ее кредитоспособности, ее кредитного рейтинга.

Управление дебиторской задолженностью может включать в себя следующие направления деятельности:

– определение политики предоставления кредита и инкассации для различных групп контрагентов и видов продукции (кредитной политики);

- контроль за образованием и состоянием дебиторской задолженности;
- контроль расчетов с дебиторами по отсроченным и просроченным задолженностям (на основе реестра старения дебиторской задолженности);
- анализ и ранжирование контрагентов (на основе кредитных историй);
- прогноз поступлений денежных средств от дебиторов (на основе коэффициентов инкассации);
- определение приемов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов.

На рисунке 1 представлены этапы управления дебиторской задолженностью организации, а также их содержание .



Рисунок 1 - Управление дебиторской задолженностью

Остановимся подробнее на каждом из этих этапов.

Образование дебиторской задолженности совершается в процессе накопления общей суммы средств, находящихся в настоящий момент на счетах дебиторов. Размер дебиторской задолженности определяется двумя составляющими:

- 1) объемом реализации в кредит;
- 2) средним промежутком времени между реализацией продукции (услуг, работ) и получением выручки.

Проблема образования дебиторской задолженности тесно связана с проблемой ее финансирования. Обычно для финансирования постоянного уровня дебиторской задолженности используют долгосрочные пассивы, например, акции и облигации, сезонное или циклическое увеличение дебиторской задолженности может быть профинансировано с помощью краткосрочных кредитов [33, С. 170].

Контроль состояния дебиторской задолженности необходим для того, чтобы предотвратить излишнее ее увеличение, которое приводит к снижению денежных поступлений и возникновению безнадежных долгов, способных полностью поглотить прибыль организации. В этом случае одним-единственным способом держать ситуацию под контролем являются верный выбор кредитной политики и применение системы контроля счетов к получению.

Для контроля состояния дебиторской задолженности используются следующие показатели:

- оценка дебиторской задолженности с точки зрения платежной дисциплины;
- классификация дебиторской задолженности по срокам возникновения (она может использоваться для контроля отдельных дебиторов);
- величина коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, в том числе в днях.

Окончательная информация о взаимодействиях организации с дебиторами концентрируется в базе данных предприятия и используется в дальнейшем для разработки кредитной политики организации.

Приведем определение понятия «кредитная политика»

Кредитная политика – «комплекс решений, включающих срок действия кредита компании, стандарты кредитоспособности, порядок погашения покупательской задолженности и предполагаемые скидки».

Кредитная политика организации определяется следующими компонентами:

- политикой сбора платежей, т. е. степенью лояльности фирмы по отношению к клиентам, задерживающим выплаты, с точки зрения возможностей предоставления кредита вновь;
- стандартами кредитоспособности должников;
- сроками предоставления кредита;
- возможностью предоставления скидок [42, С. 490].

Сочетание срока кредита и предоставляемыми скидками (если они есть) называется условиями ссуды.

Если организация смягчает свою кредитную политику, объем ее продаж должен увеличиться. Действия, смягчающие кредитную политику, предполагают удлинение срока кредита, смягчение стандартов кредитоспособности должника и политики инкассации, а также предоставление скидок при оплате. Однако при этом каждая из вышеперечисленных мер увеличивает издержки организации, которая предоставляет кредит. Это происходит потому, что удлинение срока кредита увеличивает как издержки хранения дебиторской задолженности, так и убытки от безнадежных долгов; снижение кредитоспособности и более мягкая политика инкассации также ведут к увеличению стоимости безнадежных долгов, а более высокие скидки при срочной оплате снижают сумму, получаемую предприятием за продажу товаров, услуг, работ. Предприятие может смягчать свою кредитную политику только в том случае, если стоимость этого будет с запасом перекрыта более высокими доходами от реализации.

При оценке риска неплатежа по ссуде используются пять характеристик кредита:

- капитал, который является гарантией возврата кредита и измеряется общим финансовым состоянием организации по финансовым отчетам и оценкам коэффициентов риска - отношению суммы долгов к активам,

оборотного капитала к краткосрочным обязательствам и коэффициенту покрытия процентов;

– характер кредита с точки зрения надежности его возврата определяется вероятностью того, что контрагент постарается выполнить свои обязательства;

– возможность погашения кредита оценивается субъективным суждением о платежеспособности контрагента и измеряется прошлым послужным списком и его деловой репутацией;

– обеспечение кредита представлено активами, которые контрагент может предложить в залог;

– условия развития кредитных отношений, к которым могут относиться как всеобщие экономические тенденции, так и особенности развития в определенных секторах экономики или географических районах, которые могут повлиять на способность контрагента выполнить свои обязательства.

Анализ и ранжирование контрагентов осуществляются в зависимости от:

а) объемов закупок;

б) истории кредитных отношений покупателя и продавца («кредитной истории»);

в) предлагаемых условий оплаты товара (услуг, работ).

Отчет о кредитных операциях представляет собой так называемую кредитную историю предприятия.

Кредитная история – «отчет потенциального или уже существующего контрагента о том, как он выполнял свои обязательства» [43, С. 498].

Кредитная история может содержать следующую информацию:

– сводный бухгалтерский балансовый отчет (форма №1);

– отчет о финансовых результатах (форма №2);

– последовательность ключевых коэффициентов с информацией о тенденциях развития предприятия;

- информацию, полученную от банков и поставщиков организации о том, насколько дисциплинированно она оплачивает свои обязательства и о том, не было ли просрочек платежей когда-либо;
- описание физического состояния финансово-хозяйственных операций организации;
- описание биографий владельцев бизнеса организации, включая любые судебные иски, прежние банкротства, обман и т.п.;
- рейтинг организации.

Контроль расчетов с дебиторами по отсроченным и просроченным задолженностям предполагает классификацию клиентов на 5 или 6 категорий в зависимости от степени риска невозврата долгов и составление реестра старения дебиторской задолженности.

Реестр старения дебиторской задолженности счетов дебиторов содержит перечень основных дебиторов в порядке убывания дебиторской задолженности с указанием удельного веса дебиторской задолженности в составе текущих активов предприятия. Он составляется на основе экспертных оценок или накопленной статистики бухгалтерских проводок и обычно указывается в приложении к балансу.

Прогноз поступлений денежных средств по отсроченным и просроченным задолженностям, определение резерва по сомнительным долгам осуществляется на основе коэффициентов инкассации. Инкассация наличности – «процесс получения денежных средств за реализованную продукцию» [43, С. 500].

1.3. Бухгалтерский учет дебиторской задолженности

Перед бухгалтерским учетом в области учета дебиторской задолженности стоят следующие основные задачи:

- 1) своевременное и правильное проведение необходимых расчетов, как путем безналичных перечислений, так и наличными деньгами;

- 2) полное и оперативное отражение в учетных регистрах наличия и движения денежных средств и расчетных операций;
- 3) соблюдение действующих правил использования денежных средств по назначению в соответствии с выделенными лимитами, фондами и сметами;
- 4) организация и проведение в установленные сроки инвентаризаций денежных средств и состояния расчетов, изыскание возможностей недопущения возникновения просроченной дебиторской и кредиторской задолженности;
- 5) контроль за наличием и сохранностью денег в кассе, на расчетном и других счетах в банках;
- 6) контроль соблюдения расчетно-платежной дисциплины, своевременности перечисления сумм за материальные ценности, а также средств, полученных в порядке кредитования.

В бухгалтерском учете дебиторская задолженность отражается по дебету счетов:

- 1) 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" (организацией выдан аванс в счет поставки товара);
- 2) 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" (поставка товаров, работ, услуг в счет последующей оплаты);
- 3) 68 "Расчеты по налогам и сборам" (переплата в бюджет налогов, сборов);
- 4) 69 "Расчеты по социальному страхованию и обеспечению" (переплата при расчетах по социальному страхованию, пенсионному обеспечению, обязательному медицинскому страхованию работников организации);
- 5) 70 "Расчеты с персоналом по оплате труда" (при удержании с работника в пользу организации определенных сумм);
- 6) 71 "Расчеты с подотчетными лицами" (подотчетное лицо не возвратило выданные ему денежные средства);
- 7) 73 "Расчеты с персоналом по прочим операциям" (возникновение задолженности работников по предоставленным займам, возмещению материального ущерба и тому подобное);

8) 75 "Расчеты с учредителями" (возникновение задолженности учредителей по вкладам в уставный, складочный капитал);

9) 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами" (в случае наличия задолженностей по возмещению ущерба по страховому случаю расчетов по претензиям в пользу организации, расчетов по причитающимся дивидендам). Более подробнее остановимся на каждом из упомянутых счетов расчетов. Счет 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками". На счете 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" отражается информация о расчетах с поставщиками и подрядчиками за:

- полученные товарно-материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги, включая предоставление электроэнергии, газа, пара, воды и т.п., а также по доставке или переработке материальных ценностей, расчетные документы на которые акцептованы и подлежат оплате через банк;

- товарно-материальные ценности, работы и услуги, на которые расчетные документы от поставщиков или подрядчиков не поступили (неотфактурованные поставки);

- излишки товарно-материальных ценностей, выявленные при их приемке;

- полученные услуги по перевозкам, а также за все виды услуг связи и др.

Все операции, связанные с расчетами за приобретенные материальные ценности, принятые работы или потребленные услуги, отражаются на счете 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" независимо от времени оплаты. По счету 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" отражаются, кроме того, суммы по инкассированным поставщиками расчетным документам, подлежащим в соответствии с действующими правилами оплате в безакцептном порядке, и суммы по исполнительным документам, предъявленным соответствующими организациями в банк для принудительного взыскания с расчетного и других счетов предприятия. Если до поступления расчетного или исполнительного документа в банк задолженность была учтена на другом кредиторском счете, то сумма по

поступившему счету или исполнительному документу записывается в кредит счета 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" и в дебет того счета, на котором эта задолженность была учтена. К счету 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" могут открываться субсчета:

60-01 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками по акцептованным и другим расчетным документам";

60-02 "Расчеты по неотфактурованным поставкам";

60-03 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками по авансам выданным";

60-04 "Расчеты по векселям, выданным поставщикам и подрядчикам";

60-05 "Расчеты с дочерними обществами";

60-06 "Расчеты с зависимыми обществами";

60-08 "Расчеты по векселям, выданным прочим контрагентам".

Если расчеты с поставщиками и подрядчиками ведутся в иностранной валюте, на счете 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" могут возникать курсовые разницы, связанные с изменением курса рубля по отношению к иностранной валюте. При отражении курсовых разниц производится запись по дебету счета 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" и кредиту субсчета 91-01 "Прочие доходы" - на сумму положительных курсовых разниц или по дебету субсчета 91-02 "Прочие расходы" и кредиту счета 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" - на сумму отрицательных курсовых разниц.

Аналитический учет по счету 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" ведется по каждому предъявленному счету. При этом построение аналитического учета должно обеспечить возможность получения необходимых данных по: поставщикам по акцептованным и другим расчетным документам, срок оплаты которых не наступил; поставщикам по не оплаченным в срок расчетным документам; поставщикам по неотфактурованным поставкам; поставщикам по выданным векселям; поставщикам по полученному коммерческому кредиту и др. Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками в рамках группы взаимосвязанных

организаций, о деятельности которой составляется сводная бухгалтерская отчетность, ведется на счете 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" обособленно. Счет 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками".

На счете 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" отражается информация о расчетах с покупателями и заказчиками.

Счет 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" дебетуется в корреспонденции со счетами: 90 "Продажи", 91 "Прочие доходы и расходы" на суммы, на которые предъявлены расчетные документы.

Счет 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" кредитуется в корреспонденции со счетами учета денежных средств, расчетов на сумму поступивших платежей, включая суммы полученных авансов, и т.п. Суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, списываются по каждому обязательству на основании данных инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации на финансовые результаты организации по кредиту счета 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" и дебету субсчета 91-02 "Прочие расходы". Суммы долгов, нереальных для взыскания, относятся на счет резерва сомнительных долгов по кредиту счета 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" и дебету счета 63 "Резервы по сомнительным долгам". Если в период, предшествующий отчетному, суммы этих долгов не резервировались в установленном порядке, они относятся на финансовые результаты организации по кредиту счета 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" и дебету субсчета 91-02 "Прочие расходы". К счету 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" могут открываться субсчета:

62-01 "Расчеты с покупателями и заказчиками";

62-02 "Расчеты по авансам полученным";

62-03 "Расчеты по векселям полученным";

62-04 "Расчеты с дочерними обществами";

62-05 "Расчеты с зависимыми обществами".

При отгрузке продукции, выполнении работ (услуг) на сумму ранее учтенного налога производится обратная запись по дебету счета 68 "Расчеты по налогам и сборам" (субсчет 04 "Расчеты по налогу на добавленную стоимость") и кредиту субсчета 62-02 "Расчеты по авансам полученным", а сумма полученного аванса относится с кредита субсчета 62-02 "Расчеты по авансам полученным" в дебет счетов (субсчетов):

62 "Расчеты с покупателями и заказчиками";

73 "Расчеты с персоналом по прочим операциям";

76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами" (субсчет 08 "Расчеты с физическими лицами");

76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами" (субсчет 80 "Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами") в зависимости от того, на каком счете (субсчете) учитываются расчеты с контрагентами, от которых поступали авансы.

Аналитический учет по счету 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" ведется по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) счету. При этом построение аналитического учета должно обеспечивать возможность получения необходимых данных по: покупателям и заказчикам по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил; покупателям и заказчикам по не оплаченным в срок документам; авансам полученным; векселям, срок поступления денежных средств по которым не наступил; векселям, дисконтированным (учтенным) в банках; векселям, по которым денежные средства не поступили в срок

В соответствии с Законом "О бухгалтерском учете" (402 - ФЗ от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ) организации обязаны проводить инвентаризацию имущества и обязательств не реже одного раза в год при подготовке годовой отчетности. По итогам инвентаризации сверяются остатки по счетам бухгалтерского учета с данными контрагентов и закрепляются

документально двусторонними или односторонними актами сверки расчетов.

Сроки и порядок проведения инвентаризации устанавливается руководителем организации и закрепляется приказом по учетной политике предприятия, за исключением обязательной инвентаризации по итогам года.

Это обязательное мероприятие позволяет уточнить:

дебиторскую задолженность за реализованные, но не оплаченные товары (работы, услуги);

кредиторскую задолженность за товары (работы, услуги), принятые к учету, но не оплаченные;

дебиторскую и кредиторскую задолженность по авансам полученным и выданным;

остатки прочей дебиторской и кредиторской задолженности на дату проведения инвентаризации.

определяться по срокам исковой давности по каждому контрагенту в разрезе договоров.

Инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности (счета 62, 60, 76, 66, 58 бухгалтерского учета) заключается в проверке правильности сумм, которые числятся на счетах бухгалтерского учета. При этом необходимо сверить данные учета с данными контрагентов, составить акты сверки расчетов с ними и направить для согласования и подписания. Обращаем ваше внимание на то, что акт сверки с контрагентами не является первичным учетным документом, который подтверждает совершение хозяйственной операции, поскольку финансовое состояние сторон при этом не изменяется. Подписанный акт сверки свидетельствует только лишь о том, что ваш контрагент признает свой либо ваш долг со всеми вытекающими из этого последствиями.

Необходимо отметить, что инвентаризации подлежат также и счета учета расчетов по кредитам и займам в разрезе каждого договора. Особенностью инвентаризации по таким договорам помимо выверки

полноты отражения в учете движения денежных средств является проверка правильности начисления процентов. Здесь компании часто допускают ошибку - неверный период признания .

Проценты по полученным (выданным) займам ошибочно отражаются на счетах бухучета только в момент перечисления их заимодавцу в соответствии с графиком платежей по договору кредита (займа).

Действительно при заключении договора займа стороны могут установить любое условие о сроке выплаты процентов. Однако это не влияет на порядок признания начисленных процентов в бухгалтерском учете. Ведь расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имеют место, независимо от их оплаты (п. 18 ПБУ 10/99).

В данном случае, даже если выплата процентов будет осуществлена в момент погашения займа, признавать расходы по ним нужно равномерно в течение отчетного периода. Кроме того, согласно ПБУ 15/2008 проценты, причитающиеся к выплате, могут признаваться в расходах исходя из условий сделки, когда такое включение существенно не отличается от равномерного.

Для оформления результатов инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности применяются акт инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами (форма N ИНВ-17) и справка к акту инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами (приложение к форме N ИНВ-17). В акте инвентаризации расчетов (форма №ИНВ-17) приводятся сведения о задолженности, подтвержденной дебиторами, не подтвержденной дебиторами, а также о задолженности с истекшим сроком исковой давности. Также инвентаризация помогает выявить сомнительные и безнадежные долги покупателей, заказчиков перед организацией, задолженность организации перед поставщиками.

В том случае , если задолженность не просрочена и нет расхождений в учете как предприятия, так и контрагента работу можно считать

выполненной.

В случае выявления ошибки в учете, необходимо внести исправления в порядке предусмотренном ч. 8 ст. 10 Закона N 402-ФЗ и Положению по бухгалтерскому учету "исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности" (ПБУ 22/2010).

При выявлении просрочки в расчетах по дебиторской задолженности необходимо принять меры по ее погашению, это может быть претензии, передача в суд, закрытие встречной задолженности и, прощение долга т.д.

Нужно иметь в виду, что сомнительным долгом на основании пункта 1 статьи 266 Налогового кодекса Российской Федерации (далее - НК РФ) признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая 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.

Иными словами, глава 25 "Налог на прибыль организаций" НК РФ рассматривает сомнительный долг как любую просроченную и необеспеченную дебиторскую задолженность.

Вместе с тем, согласно статье 410 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ) обязательство прекращается полностью или частично зачетом встречного однородного требования, срок которого наступил либо срок которого не указан или определен моментом востребования. Для зачета достаточно заявления одной стороны.

Следовательно, просроченная и необеспеченная дебиторская задолженность при наличии у налогоплательщика просроченной кредиторской задолженности перед тем же контрагентом не может быть признана сомнительным долгом в связи с возможностью налогоплательщика осуществить в одностороннем порядке зачет встречных обязательств. Такой вывод содержит письмо Минфина Российской Федерации от 21 сентября 2011 года N 03-03-06/1/579.

Если долг признан сомнительным, то предприятие в этом случае обязано создавать резерв по сомнительным долгам. Необходимым пакетом документов для подтверждения сумм и дат образования безнадежных долгов являются:

договоры, в которых указаны даты сроков платежей;
товарные накладные (либо акты выполненных работ, оказанных услуг); акты сверки задолженности с контрагентами.

Также с 1 января 2013 года безнадежными признаются долги, невозможность взыскания которых подтверждена постановлением судебного пристава-исполнителя об окончании исполнительного производства по следующим основаниям: невозможно установить местонахождение должника и его имущества либо получить сведения о наличии принадлежащих ему денежных средств и иных ценностей, находящихся на счетах, во вкладах или на хранении в банках и других кредитных организациях; у должника отсутствует имущество, на которое может быть обращено взыскание, и все принятые судебным приставом-исполнителем меры по отысканию такого имущества оказались безрезультатными.

Возможно, при инвентаризации будут выявлены долги, по которым срок исковой давности уже истек. Напоминаем, что исковой давностью признается срок для защиты права по иску лица, право которого нарушено (ст. 195 ГК), общий срок исковой давности устанавливается в три года (ст. 196 ГК), сроки исковой давности и порядок их исчисления не могут быть изменены соглашением сторон (ст. 198 ГК)

Такой долг станет безнадежным и его нужно списать. Фирма должна сделать это, если:

по задолженности истек срок исковой давности (три года с момента ее возникновения);

стало известно о том, что должник - юридическое лицо ликвидирован (ст. 419 ГК РФ).

Если срок погашения задолженности в договоре не указан, его определяют в порядке, установленном гражданским законодательством. Так, по договору купли-продажи покупатель обязан оплатить товар непосредственно до или после того, как он его получил (ст. 486 ГК РФ).

При этом в балансе дебиторскую задолженность отражают за вычетом сумм созданных резервов. Тем самым предприятие, с одной стороны, показывает в отчетности достоверное состояние расчетов с дебиторами, но "ценой" ухудшения своего финансового положения.

В бухгалтерском и налоговом учете для создания резерва установлены разные правила.

Так, в бухгалтерском учете резерв по сомнительному долгу формируется по каждому сомнительному долгу отдельно, если выявляется такая задолженность, которую можно считать сомнительной, а затем формируют резерв.

1.4 Методика анализа дебиторской задолженности

Рассмотрим этапы формирования политики управления дебиторской задолженностью на современном предприятии.

На начальном этапе проводят анализ дебиторской задолженности предприятия в предшествующем периоде:

Анализ уровня и динамики дебиторской задолженности:

- коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность [11, С. 174]:

$$K_{OA}^{ДЗ} = \frac{ДЗ}{OA}, (1),$$

где $ДЗ$ – сумма дебиторской задолженности, ден. ед.;

OA – сумма оборотных активов, ден. ед.

Затем проводят анализ оборачиваемости дебиторской задолженности:

- оборачиваемость дебиторской задолженности [11, С. 175]:

$$O_{ДЗ} = \frac{B}{ДЗ} (2),$$

где B – объем реализации продукции в кредит, ден. ед.;

$$\bar{ДЗ} - \text{среднегодовая сумма дебиторской задолженности: } \bar{ДЗ} = \frac{ДЗ_n + ДЗ_k}{2} \quad [11,$$

С. 175], ден. ед., где $ДЗ_n$ и $ДЗ_k$ – дебиторская задолженность на начало и конец года, соответственно, ден. ед.

- период оборота дебиторской задолженности (средний период инкассации) [17, С. 315]:

$$T_{ДЗ} = \frac{360(365)}{O_{ДЗ}} = \frac{\bar{ДЗ}}{B_0} \quad (3),$$

где B_0 – однодневный объем реализации в кредит, ден. ед.

Период оборачиваемости дебиторской задолженности или период инкассации долгов, равный времени между отгрузкой товаров и получением за них наличных денег от покупателей должен иметь отрицательную динамику.

Далее делают анализ состава дебиторской задолженности по отдельным возрастным группам.

Анализ состава сомнительной, просроченной и безнадежной дебиторской задолженности:

- коэффициент просроченности дебиторской задолженности [17, С. 316]:

$$K_{ДЗ}^{ПР} = \frac{ДЗ^{ПР}}{ДЗ} \cdot 100 \quad (4),$$

где $ДЗ^{ПР}$ – сумма просроченной дебиторской задолженности, ден. ед.

- средний возраст просроченной (сомнительной, безнадежной) дебиторской задолженности [54, С. 219]:

$$T_{ДЗ}^{ПР} = \frac{\bar{ДЗ}^{ПР}}{B_0} \quad (5),$$

Затем следует провести анализ эффекта от инвестирования средств в дебиторскую задолженность:

- эффект от инвестирования средств в ДБ [54, С. 220]:

$$\mathcal{E}_{ДЗ} = П_{ДЗ} - ТЗ_{ДЗ} - ФП_{ДЗ} \quad (6),$$

где $П_{ДЗ}$ – дополнительная прибыль от увеличения выручки за счет предоставления кредита контрагентам, ден. ед.;

$ТЗ_{ДЗ}$ – текущие затраты по кредитованию контрагентов и инкассации долга, ден. ед.;

$ФП_{ДЗ}$ – прямые финансовые потери от невозврата долга контрагентами.

– коэффициент эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность [54, С. 220]:

$$КЭ_{ДЗ} = \frac{\mathcal{E}_{ДЗ}}{ДЗ} \quad (7),$$

при наличии такой формы, как вексельная форма расчетов, можно также рассчитать удельный вес в дебиторской задолженности вексельной формы расчетов. Вексель служит высоколиквидным активом, который может быть реализован третьему лицу до наступления срока погашения. Вексельное обязательство имеет значительно большую силу, чем обычная дебиторская задолженность. Увеличение удельного веса полученных векселей в общей сумме дебиторской задолженности предприятия свидетельствует о повышении ее ликвидности и надежности.

Затем формируются принципы кредитной политики по отношению к контрагентам:

Выбор формы осуществления реализации предоставляемой продукции в кредит:

– предоставление товарного (коммерческого) кредита – оптовая реализация продукции в кредит с отсрочкой платежа от 1 до 6 месяцев;

– предоставление потребительского кредита - розничная реализации продукции в кредит с отсрочкой оплаты до двух лет [48, С. 201].

Проанализировав все вышеперечисленное, выбирают тип кредитной политики с точки зрения соотношения доходности и риска:

– консервативный (жесткий) – минимум кредитного риска для предприятия за счет сокращения контрагентов повышенного риска – минимизация сроков и размеров кредита, ужесточение условий кредита и повышение его стоимости, жесткие условия инкассации долга;

– умеренный – средний уровень кредитного риска;

– мягкий – максимизация прибыли от реализации в кредит, не считаясь с риском.

К факторам кредитной политики можно отнести:

– современную коммерческую и финансовую политику осуществления операций по купле-продаже товаров (работ, услуг);

– общее состояние покупателей продукции, их платежеспособности;

– конъюнктура товарного рынка, сложившийся спрос на продукцию предприятия;

– потенциальная способность предприятия наращивать объем своего производства;

– правовые условия обеспечения взыскания дебиторской задолженности [56, С. 596].

Оптимальная кредитная политика позволяет максимизировать эффект от продаж продукции в кредит (рис. 2).

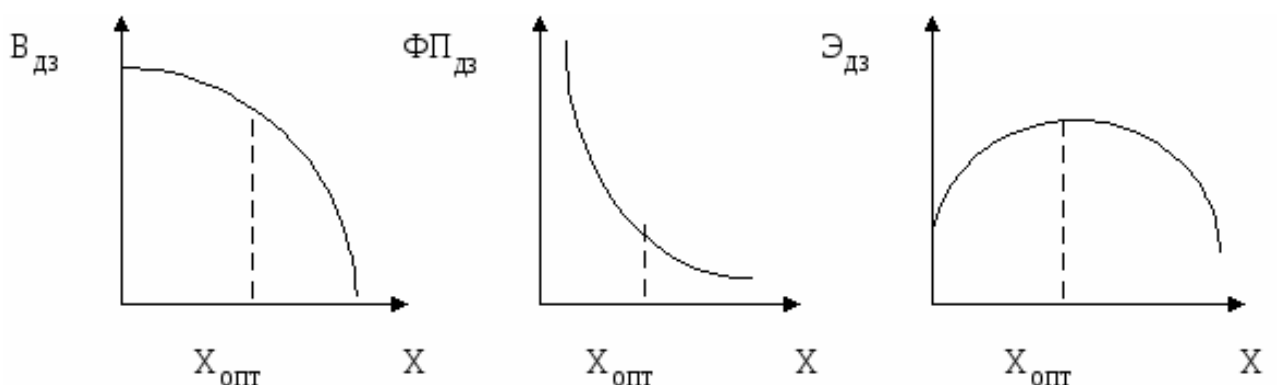


Рисунок 2 - Оптимизация кредитной политики предприятия

Примечание к рисунку 2. По критерию максимизации эффекта от инвестирования средств в дебиторскую задолженность (X – количество отклонений запросов на поставку продукции в кредит).

Затем оценивают величину возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность:

- инвестиции в дебиторскую задолженность [45, С. 179]:

$$I_{ДЗ} = \frac{B \cdot K_{с/ц} \cdot (T_{ДЗ} + T_{ДЗ}^{ПП})}{360(365)} \quad (8),$$

где $K_{с/ц}$ – коэффициент соотношения себестоимости и цены (коэффициент затратности).

Затем предприятие формирует условия предоставления кредита:

- размер предоставляемого кредита (кредитный лимит);
- срок предоставления кредита (кредитный лимит);
- система штрафных санкций, учитывающая потери дохода кредитора из-за несвоевременной оплаты долга, инфляцию, необходимость возмещения риска потери уровня платежеспособности кредитора;
- стоимость предоставляемого кредита (система ценовых скидок) [37, С. 156]:

$$k_{ДЗ} = \frac{с \cdot 360(365)}{T_{ДЗ}} \cdot 100 \quad (9),$$

где $с$ – размер ценовой скидки (рис. 3);

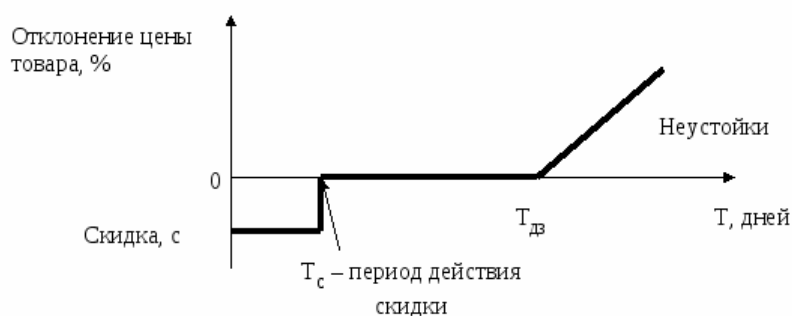


Рисунок 3 - Отклонение цены товара для покупателя на разных этапах инкассационного периода

Формирование стандартов оценки контрагентов и дифференциация условий предоставления кредита – «оценка способности контрагента

получать кредиты в различных формах и выполнять все связанные с ними финансовые обязательства в полном объеме и в предусмотренные сроки» [38, С. 231].

Далее формируется процедура инкассации долга:

- сроки и формы предварительных и последующих напоминаний контрагентам о дате платежей;
- возможности и условия пролонгирования долга;
- условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов.

Коэффициент инкассации рассчитывается по формуле [34, С. 190]:

$$k_i = \frac{\text{Погашение ДЗ в интервале } j}{\text{Продажи месяца } i} \quad (10),$$

где i - месяц отгрузки;

j - месяц погашения дебиторской задолженности.

Резюмируя все вышесказанное, можно сделать вывод, что, управление дебиторской задолженностью представляет сложный комплекс мероприятий, в котором задачи финансового менеджмента тесным образом связаны с задачами производственного менеджмента и маркетинга. Все эти задачи подчинены единой цели - обеспечению бесперебойного процесса производства и реализации продукции при минимизации величины дебиторской задолженности своих контрагентов.

В настоящее время на предприятиях используются следующие формы рефинансирования дебиторской задолженности:

- овердрафт;
- факторинг;
- фофейтинг;
- учет векселей, выданных контрагентами.

Овердрафт – «особая форма предоставления краткосрочного кредита клиенту банка в случае, когда величина платежа превышает остаток средств на счете клиента» [23, С. 345].

Банк, обслуживающий данное предприятие, под гарантию будущих поступлений средств на карточный счет автоматически оплачивает суммы, превышающие те, которые имеются на счете клиента, но в пределах установленного лимита.

К особенностям овердрафта можно отнести следующее:

- краткосрочность кредита – погасить кредит необходимо в течение 10-30 дней после его выдачи, иначе начисляется штраф;
- наличие лимита по выдаче кредита – 25-50% от ежемесячного дохода предприятия-клиента;
- процент начисляется за каждый день пользования кредитом;
- договор овердрафта заключается не более чем на один год, затем продлевается либо пересматривается в зависимости от состояния дел предприятия-клиента.

Отличия овердрафта от обычного кредита:

- размер овердрафта не может превышать установленного лимита;
- в погашение долга засчитываются все суммы, поступающие на расчетный счет предприятия-клиента;
- размер овердрафта предприятию-клиенту ежедневно изменяется.

Следующий вид рефинансирования дебиторской задолженности - факторинг – «вид финансовых услуг, оказываемых коммерческими банками или фактор-компаниями мелким и средним предприятиям-клиентам [23, С. 347].

Суть факторинга состоит в том, что фактор-организация, имеющая статус кредитного учреждения, приобретает у предприятия-клиента право на взыскание долгов и частично оплачивает своим предприятиям-клиентам требования к их предприятиям-должникам, т.е. возвращает долги в размере, как правило, от 70% до 90% долга до наступления срока их оплаты предприятием-должником. Остальная часть долга за вычетом процентов возвращается предприятиям-клиентам после погашения предприятием-должником всего долга. В результате предприятие-клиент фактор-

организации получает возможность быстрее вернуть долги, произвести платежи, за что он выплачивает фактор-организации определенный процент. Первоначально факторинг возник как посредническая операция в торговле, и уже впоследствии приобрел форму кредитования (рисунок 4).

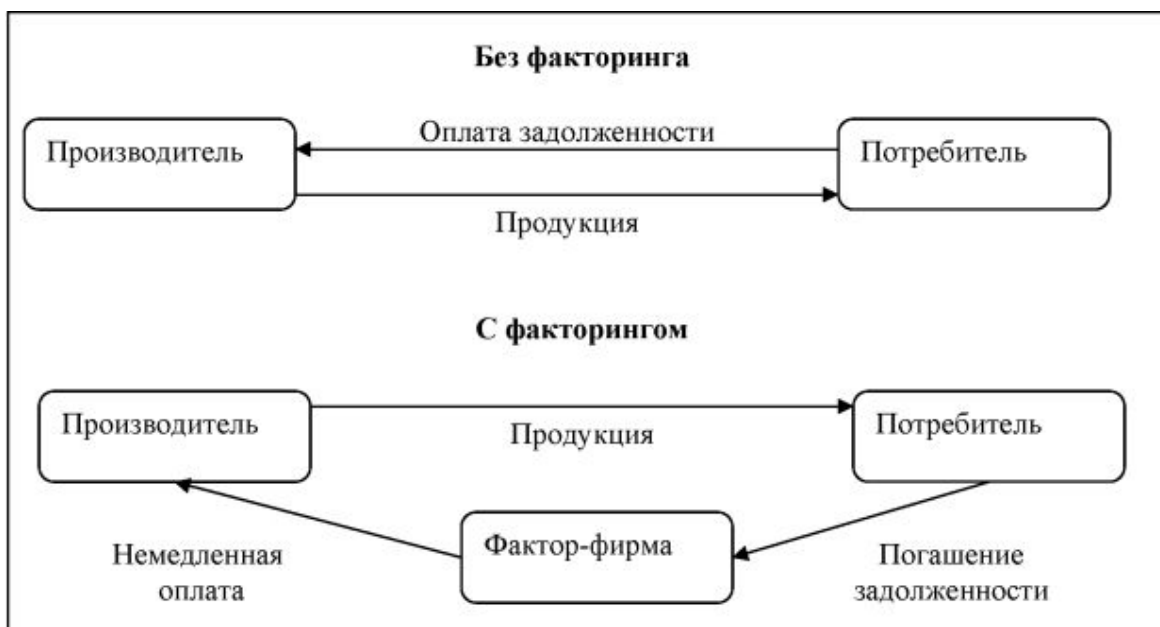


Рисунок 4 – Схемы оплаты задолженности без факторинга и с факторингом

Специальное учреждение (фактор) и предприятие-клиент заключают договор о продаже конкретной дебиторской задолженности. Затем предприятие извещает должника о том, что фактор купил их долги. После этого фактор производит оплату предприятию-клиенту на основании этого договора, причем независимо от того, заплатил контрагент или нет. За предоставление такой услуги предприятие-клиент получает номинальную сумму долга со скидкой. Факторинг может быть использован для расширения продаж, поскольку дает возможность реализовывать продукцию новым группам контрагентов, а также способствует более быстрой оборачиваемости капитала.

В свою очередь, факторинг имеет ряд недостатков: предприятие несет чистые убытки из-за получения неполной суммы долга; возникает

возможность потери контроля над предприятием-должником, а также потери информации о предприятиях-должниках как потенциальных контрагентах.

Форфейтинг – «финансовая операция по рефинансированию дебиторской задолженности по экспортному товарному кредиту путем передачи (индоссамента) переводного векселя в пользу банка с уплатой комиссионного вознаграждения банку» [33, С. 277]. Таким образом, этот вид рефинансирования дебиторской задолженности осуществляется только в международной торговле.

Механизм форфейтинга представлен на рисунке 5. Покупатель-импортер приобретает товар в условиях дефицита денежных ресурсов. Продавец-экспортер тоже в свою очередь не может отложить получение денег на будущее и предоставить товарный кредит.

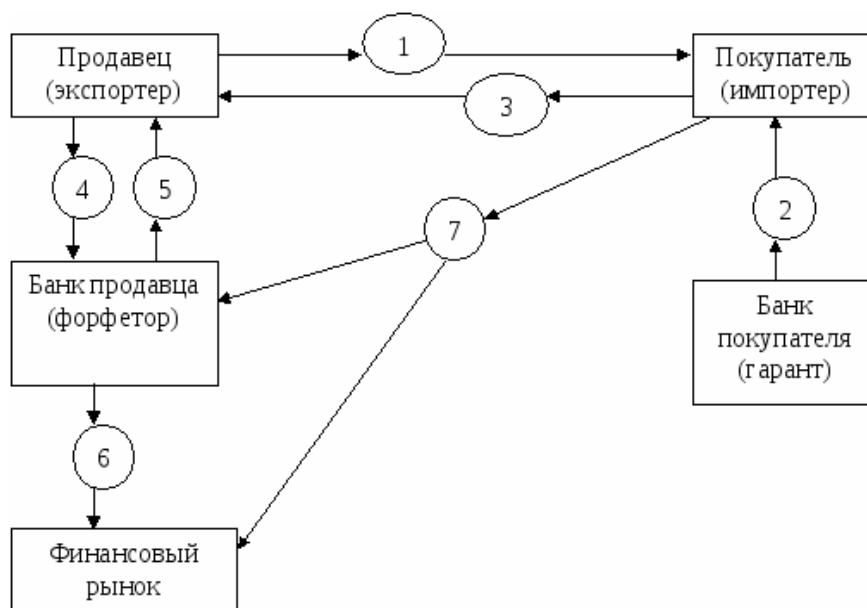


Рисунок 5 - Механизм форфейтинга

Покупатель-импортер выпускает пакет векселей на сумму контракта по поставке товара и процентов за кредит, который как бы предоставляется покупателю продавцом. Обычно между платежами по векселям предусматриваются равные интервалы времени (по полугодиям). Сроки погашения векселей равномерно распределены во времени. Покупатель

также может взять гарантию у надежного банка своей страны по своим векселям (если этого потребует банк продавца – форфетор).

Покупатель - импортер передает комплект векселей продавцу-экспортеру как обязательство по оплате долга. Продавец-экспортер после получения векселей учитывает их в банке своей страны без права оборота на себя.

Банк - форфетор предоставляет денежные средства продавцу - экспортеру. Таким образом, продавец получает денежные средства в самом начале сделки. Т.е. кредит покупателю - импортеру фактически предоставляется банком, а не продавцом - экспортером. Банк, форфетируя сделку, берет весь риск на себя. Банк страны - экспортера может передать эти векселя на рынок ценных бумаг.

Покупатель - импортер постепенно погашает векселя в соответствии с определенными сроками по номинальной стоимости.

К последствиям форфейтинга можно отнести следующие возможности:

I. Для продавца:

- устраняет риск отказа покупателя от платежей;
- сокращает дебиторскую задолженность;
- получает деньги в начале сделки;
- устраняет риск колебаний процентных ставок по кредиту.

II. Для покупателя:

- приобретение продукции в кредит;
- долг погашается равномерно, в заранее известные сроки.

–

III. Для банка:

- расширение масштабов банковской деятельности;
- получение процентов за предоставленный кредит в виде учетной ставки по векселям;
- диверсификация портфеля векселей банка.

На последнем этапе формирования эффективной кредитной политики строят системы контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности. для этого могут быть использованы следующие инструменты:

- система ABC - анализа;
 - построение платежного календаря предприятия
- $$ДЗ_{онт} \rightarrow НРЭИ_{доп} \geq ТЗ_{дз} + ФП_{дз}).$$

т.е. выработка политики управления дебиторской задолженности – это очень сложный, многокомпонентный процесс, требующий организованных и слаженных усилий от ряда служб организации.

Выводы к главе 1

Таким образом, в первой главе были рассмотрены теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью на предприятиях.

В международных стандартах бухгалтерского учета дебиторская задолженность определяется как непроемкие финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами, которые не котируются на активном рынке.

Согласно определению российских экономистов дебиторская задолженность - это входящие в состав имущества организации имущественные требования к другим лицам, которые являются ее должниками в правоотношениях, возникающих из различных оснований.

В соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организаций» в составе дебиторской задолженности выделяют следующие компоненты: «покупатели и заказчики; векселя к получению; задолженность дочерних и зависимых обществ; задолженность участников (учредителей) по взносам в уставной капитал; авансы выданные; прочие дебиторы.

Дебиторская задолженность классифицируется по нескольким признакам: источникам образования, видам обязательств, характеру

задолженности, по времени возврата, срокам погашения, по степени обеспечения, по возможности взыскания.

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Механизм эффективного управления дебиторской задолженностью – это процесс всестороннего воздействия на величину дебиторской задолженности, позволяющий обеспечить как оптимальное экономическое состояние предприятия химической промышленности, так и наилучший уровень рентабельности, повышаемый за счет роста оборота с отсрочкой платежа.

2 Анализ системы учета и управления дебиторской задолженностью в ООО «Эль» г. Екатеринбург

2.1 Техничко-экономическая характеристика предприятия и организация бухгалтерского учета дебиторской задолженности

Организационно-правовая форма предприятия – общество с ограниченной ответственностью (ООО). ООО «Эль» образовано полностью как частная компания. Общество является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на его место нахождения, штампы, бланки со своим наименованием.

ООО «Эль» осуществляет свою деятельность с 2003 года. Общество создано для предоставления охранных услуг на возмездной договорной основе физическим и юридическим лицам в целях защиты законных прав и интересов своих клиентов.

Общество имеет соответствующую лицензию на осуществление своей деятельности.

Предметом деятельности Общества являются:

- защита жизни и здоровья граждан;
- охрана имущества собственников, в т. ч. при его транспортировке;
- проектирование, монтаж и эксплуатационное обслуживание средств охранно - пожарной сигнализации при наличии соответствующей лицензии;
- консультирование и подготовка рекомендаций клиентам по вопросам правомерной защиты от противоправных посягательств;
- обеспечение порядка в местах проведения массовых мероприятий;
- иные виды деятельности, не запрещенные законодательством РФ.

Размер уставного капитала ООО «Эль» составляет 250 000 рублей.

Учредителями ООО «Эль» являются физические лица.

Организационная структура ООО «Эль» представлена на рисунке 6.



Рисунок 6 - Организационная структура ООО «Эль»

Организационная структура ООО «Эль» характеризуется тем, что во главе общества находится руководитель – который осуществляет единоличное руководство над подчиненными ему работниками и сосредотачивающий в своих руках все функции управления.

В общем виде организационную структуру ООО «Эль» можно охарактеризовать как линейно - функциональную. Линейная структура предполагает относительную автономность в работе. Данный тип характеризуется в целом простотой, одномерностью связей (только вертикальные) и возможностью самоуправления (относительная автономность).

Бухгалтерский учет ООО «Эль» осуществляется бухгалтерией в составе главного бухгалтера и бухгалтера – кассира.

Бух. Учет ведется в соответствии с законом «О бухгалтерском учете», положениями о бухучете и другими нормативными документами, регулирующими бух.учет в РФ.

Ежегодно составляется приказ об учетной политике предприятия, утверждаемый директором.

Бухгалтерские проводки по учету расчетов с поставщиками и подрядчиками представлены в таблице 1

Таблица 1 - Бухгалтерские проводки по учету расчетов с поставщиками и подрядчиками

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственных операций	Первичные документы
07	60	Приняты к оплате счета поставщиков по приобретенному оборудованию, требующего монтажа.	№ ОС-14 «Акт о приеме (поступлении) оборудования»
08-4	60	Акцептованы счета поставщиков	Договор поставки, Отгрузочные документы поставщика.
08-3	60	Отражены расходы по строительству и монтажу основных средств сторонними организациями.	Договор на строительномонтажные работы, № КС-2 «Акт о приемке выполненных работ», № КС-3 «Справка о стоимости выполненных работ и затрат».
08-4	60	Отражена стоимость полученного лизингового имущества.	Договор лизинга, № ОС-1 «Акт о приеме-передаче объекта основных средств (кроме зданий, сооружений)».
08-5	60	Акцептованы счета поставщиков за объекты нематериальных активов.	Договор поставки, Отгрузочные документы поставщика.

10, 15	60	Поступили материально-производственные запасы.	№ МХ-1 «Акт о приеме — передаче товарно-материальных ценностей на хранение», № М-7 «Акт о приемке материалов», № М-4 «Приходный ордер».
(10), (15)	(60)	При поступлении расчетных документов от поставщиков сторнированы ранее учтенные суммы по неотфактурованным поставкам материально - производственных запасов-сторон.	№ 1-Т «товарно-транспортная накладная», Счет (заказ, наряд) (типовая форма 868), Платежное требование-поручение (0401064).
19-1	60	Отражен НДС в соответствии со счетами-фактурами поставщиков по приобретенным основным средствам, предназначенным для производства продукции (работ, услуг).	Счета-фактуры
19-2	60	Отражены суммы НДС, выделенные в счетах-фактурах по нематериальным активам, предназначенным для производства продукции (работ, услуг), облагаемой НДС.	Счета-фактуры.
19-3	60	Отражены суммы НДС, выделенные в счетах-фактурах по материально-производственным, предназначенным для производства продукции (работ, услуг), облагаемой НДС.	Счета-фактуры
19	60	Отражены суммы НДС, выделенные в счетах-фактурах по работам, услугам, используемым для производства продукции (работ, услуг), облагаемой НДС.	Счета-фактуры
19	60	Отражены суммы НДС, выделенные в счетах-фактурах по выполненным подрядчиком строительно-монтажным работам.	Счета-фактуры

20, 23, 25, 26, 29, 44	60	Отражена стоимость работ (услуг) сторонних организаций, используемых для производства и продаж продукции, облагаемой НДС.	Договора на оказание услуг, Акт приемки-сдачи выполненных работ, Бухгалтерская справка-расчет
60	50, 51, 52	Оплачены приобретенное имущество, работы (услуги).	Выписка банка по валютному и расчетному счетам, № КО-1 «Приходный кассовый ордер», Чек ККМ.
60	50, 51, 52	Перечислены авансы поставщикам и подрядчикам.	Выписка банка по валютному и расчетному счетам, № КО-1 «Приходный кассовый ордер», Чек ККМ.
50, 51, 52	60	Возвращены авансы, выданные поставщикам и подрядчикам.	Выписка банка по валютному и расчетному счетам, № КО-2 «Расходный кассовый ордер».
50, 51, 52	60	Возвращены суммы, излишне перечисленные поставщикам и подрядчикам.	Выписка банка по валютному и расчетному счетам, № КО-2 «Расходный кассовый ордер».
60	60	Зачтены авансы в счет оплаты поставки материальных ценностей, выполненных работ (оказанных услуг).	№ 1-Т «Товарно-транспортная накладная».
60	60	Выдан вексель в обеспечение задолженности организации за приобретенные товарно-материальные ценности.	Вексель выданный
91-2	60	Отражена сумма процентов к уплате по выданному векселю.	Бухгалтерская справка-расчет
Окончание таблицы			
60	50, 51	Перечислены денежные средства в погашение задолженности по векселю и начисленным процентам.	Платежное поручение (0401060), Выписка банка по расчетному счету, № КО-2 «Расходный

			кассовый ордер».
60	62	Отражено исполнения обязательств перед поставщиками зачетом встречных требований, исполнение обязательств по договорам мены.	Договор мены, Акт о прекращении встречных требований.
60	91-1	Отражены положительные курсовые разницы по расчетам с поставщиками и подрядчиками в иностранной валюте.	Бухгалтерская справка-расчет
91-2	60	Отражены отрицательные курсовые разницы по расчетам с поставщиками и подрядчиками в иностранной валюте.	Бухгалтерская справка-расчет
07, 08-4	60	Отрицательные суммовые разницы по расчетам с поставщиками, возникшие до принятия к учету оборудования и основных средств, включены в его стоимость.	Бухгалтерская справка
91-2	60	Отрицательные суммовые разницы по расчетам с поставщиками, возникшие после принятия к учету оборудования, основных средств и материально-производственных запасов, отнесены на убытки организации.	Бухгалтерская справка
(07), (08-4)	(60)	Положительные суммовые разницы по расчетам с поставщиками, возникшие до принятия к учету оборудования и основных средств, исключены из его стоимости-сторно.	Бухгалтерская справка
60	91-1	Положительные суммовые разницы по расчетам с поставщиками, возникшие после принятия к учету оборудования, основных средств и материально-производственных запасов, отнесены на доходы организации.	Бухгалтерская справка-расчет

Бухгалтерские проводки по учету списания задолженности по истечении исковых сроков представлены в таблице

Таблица 2 Бухгалтерские проводки по учету списания задолженности по истечении исковых сроков

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственных операций	Первичные документы
91-2	60, 62, 76	Списана дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности.	№ИНВ-17 «Акт инвентаризации расчетов с покупателями,

			поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами», Приложение к форме № ИНВ-17 «Справка к акту инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами», Приказ (распоряжение) руководителя о списании дебиторской задолженности, Бухгалтерская справка (0504833).
76	68	Начислен к уплате в бюджет НДС по списанной дебиторской задолженности.	Бухгалтерская справка (0504833).
60, 62, 76	91-1	Списана кредиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности.	№ИНВ-17 «Акт инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами», Приложение к форме № ИНВ-17 «Справка к акту инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами», Приказ (распоряжение) руководителя о списании дебиторской задолженности, Бухгалтерская справка (0504833).
91-2	19, 19-1, 19-2, 19-3, 76AB	Отражен НДС по списанной кредиторской задолженности.	Бухгалтерская справка (0504833).
007	-	Сумма списанной задолженности учтена на забалансовом счете.	Бухгалтерская справка

Предприятие ежегодно в соответствии с утвержденным приказом проводят инвентаризацию дебиторской задолженности. По результатам инвентаризации расчетов выявляются сомнительные и безнадежные долги покупателей, заказчиков, персонала перед организацией. Согласно п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ в бухгалтерском учете сомнительным долгом признается дебиторская задолженность организации, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями. Таким образом, по результатам инвентаризации дебиторская (кредиторская) задолженность по каждому обязательству в соответствии с условиями заключенных договоров и с учетом срока погашения может быть классифицирована следующим образом:

- задолженность, по которой срок погашения еще не наступил;
- задолженность, по которой срок погашения уже прошел.

Кроме того, по просроченной дебиторской и кредиторской задолженности определяется срок ее исковой давности, и устанавливаются обстоятельства, прерывающие данный срок. Согласно ст. 196 ГК РФ установлен общий срок исковой давности - три года. При этом срок, исчисляемый годами, истекает в соответствующие месяц и число последнего года срока (ст. 192 ГК РФ). Согласно ст. 200 ГК РФ течение срока исковой давности начинается со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права. И прерывается, согласно ст. 203 ГК РФ при предъявлении иска в установленном порядке, а также при совершении обязанным лицом действий, свидетельствующих о признании долга (например, подписания акта сверки, соглашения о реструктуризации и т.д.). После перерыва течение срока исковой давности начинается заново и время, истекшее до перерыва, не засчитывается в новый срок. Если организация создала резерв по сомнительным долгам, то суммы списываемой задолженности относятся на счет средств резерва сомнительных долгов иначе - на финансовые результаты. Признание

дебиторской задолженности убытком из - за неплатежеспособности должника не является аннулированием задолженности. Списанная дебиторская задолженность должна учитываться в течение пяти лет на забалансовом счете 007 "Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов" с целью контроля за изменением имущественного положения должника. Аналитический учет по счету 007 ведется по каждому контрагенту, чья задолженность списана в убыток, и каждому списанному в убыток долгу.

2.2 Анализ дебиторской задолженности на предприятии

Проведем анализ активов ООО «Эль» за 2013-2015 гг.

В процессе анализа активов ООО «Эль» в первую очередь следует изучить динамику активов, изменения в их составе и структуре (таблица 1) и дать им оценку.

Таблица 3 - Состав, структура и динамика активов ООО «Эль» за 2013-2015гг.

Средства предприятия	2013		2014		2015		Изменение			
	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	2012/2011 тыс. руб.	2012/2011, доля, %	2013/2012 тыс. руб.	2013/2012 доля, %
Внеоборотные активы	232	44,11	348	52,33	526	55,90	116	33,33	178	33,84
Оборотные активы	294	55,89	317	47,67	415	44,10	23	7,26	98	23,61
Итого	526	100,00	665	100,00	941	100,00	139	40,59	276	57,45

Анализируя таблицу 1, можно сделать вывод, что структура активов в ООО «Эль» за 2013-2015 гг. изменилась следующим образом.

На протяжении всего анализируемого периода наблюдается увеличение объемов основного капитала, т.е. внеоборотных активов. Так, в 2014 г. он составил 348 тыс. руб., что на 33,33% больше, чем, в 2013 г., а в 2015 г. значение этого показателя составило 526 тыс. руб., что на 33,84% больше, чем в 2014 г. Таким образом, наблюдается положительная динамика в отношении внеоборотных активов, причем эту динамику можно охарактеризовать как стабильную.

В рассматриваемом периоде наблюдается положительная динамика и объемов оборотных активов. Так в 2015 г. величина оборотных активов составила 317 тыс. руб., что на 7,26% больше аналогичной величины в 2013 г., а в 2013 г. – 415 тыс. руб., что на 23,61% больше показателя 2014 г.

Общая валюта баланса имеет положительную динамику: если в 2014 г. она составила 665 тыс. руб., что на 40,59% больше аналогичной величины в 2013 г., то в 2014 г. – 941 тыс. руб., что на 57,45% больше показателя 2013 г. В целом это положительно характеризует предприятие, т.к. свидетельствует об увеличении средств предприятия.

На рисунке 7 наглядно отображена структура активов ООО «Эль» за 2011-2013 гг.

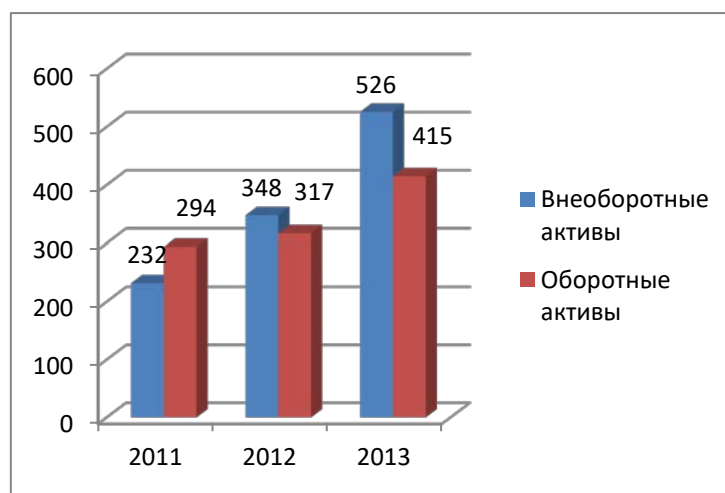


Рисунок 7 - Состав, структура и динамика активов ООО ЧОО «Сателлит» за 2011-2013 гг. (тыс. руб.)

Одним из важных показателей, используемых для анализа финансового состояния предприятия, является наличие основного капитала. Внеоборотные активы или основной капитал – это вложения средств с долговременными целями в недвижимость, основные средства, в совместные предприятия, нематериальные активы.

Особое внимание следует уделить изменению состава и динамики оборотных активов как наиболее мобильной части капитала. От состояния оборотных активов в значительной степени зависит финансовое состояние

предприятия. В таблице 4 приведены данные о динамике и составе оборотных активов ООО ЧОО «Сателлит» за 2013-2015 гг.

Таблица 4 - Анализ динамики и состава оборотных активов ООО «Эль» за 2013-2015 гг.

Вид средств	Наличие средств, тыс. руб.				Структура средств, %			Наличие средств, тыс. руб.				Структура средств, %		
	2013	2014	Изм.	Доля %	2013	2014	Изм.	2013	2014	Изм.	Доля %	2013	2014	Изм.
Запасы	19	12	-7	-58,33	6,46	3,79	-2,68	12	32	20	62,50	3,8	7,7	3,9
НДС по приобретенным ценностям	0	0	0	-	0	0,00	0	0	12	12	100	0,0	2,9	2,9
Дебиторская (краткосрочная) задолженность	258	284	26	9,15	87,76	89,59	1,83	284	327	43	13,15	89,6	78,8	-10,8
Денежные средства	17	21	4	19,05	5,78	6,62	0,84	21	44	23	52,27	6,6	10,6	4,0
Итого	294	317	23	7,26	100	100	0	317	415	98	23,61	100	100	0

Как видно из таблицы 2, в составе оборотных активов ООО «Эль» в 2014 г. по сравнению с 2013 г. значительно (на 58,33%) уменьшились запасы, тогда как в 2015 г. они увеличились на 62,50% по сравнению с 2014 г., дебиторская задолженность в 2014 г. увеличилась на 9,15% по сравнению с 2013 г., в 2015 г. – на 13,15% по сравнению с 2013 г., объем денежных средств увеличился в 2014 г на 19,05%, что является положительной тенденцией, в 2015 г. эта тенденция сохранилась – увеличение денежных средств составило 23% по сравнению с 2013 г.

В целом можно сделать вывод, что структура оборотных активов в 2013-2015 гг. достаточно стабильна.

Таким образом, на основании проведенного анализа активов баланса ООО «Эль» можно сделать следующие выводы:

- анализ состава, структуры и динамики активов баланса показал, что наблюдается положительная динамика в отношении внеоборотных активов;
- в рассматриваемом периоде наблюдается положительная динамика объемов оборотных активов;
- общая валюта баланса имеет положительную динамику. В целом это положительно характеризует предприятие, т.к. свидетельствует об увеличении средств предприятия;

- структура баланса стабильна;
- в составе оборотного капитала в 2015 г. произошло увеличение удельного веса запасов, НДС по приобретенным ценностям, по остальным составляющим оборотного капитала наблюдается некоторое уменьшение показателей по сравнению с 2014 г.

На рисунок 8 приведена динамика и структура оборотных активов.

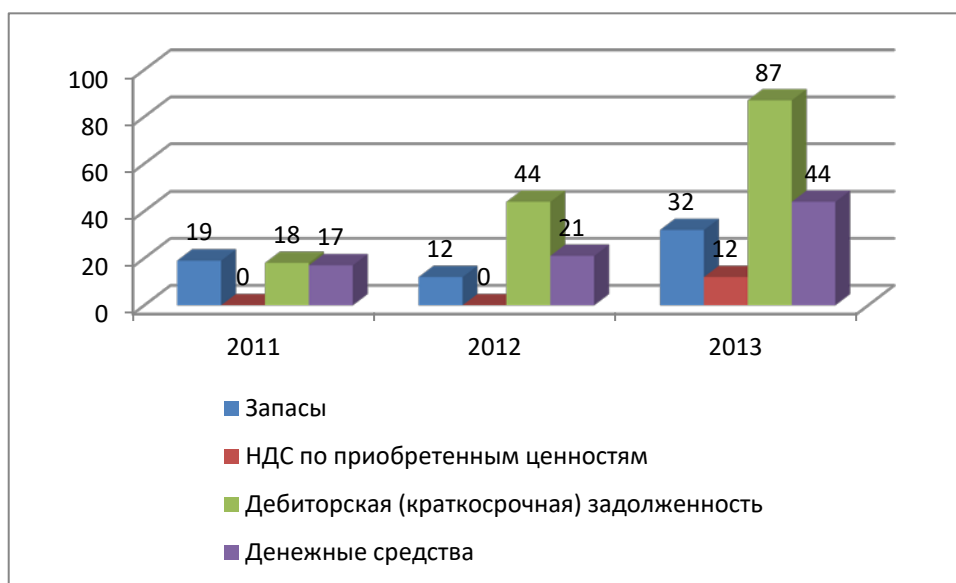


Рисунок 8 - Состав, структура и динамика оборотных активов ООО «ль» за 2013-2015 гг. (тыс. руб.)

Рассмотрим структуру и динамику структуры источников капитала в ООО «Эль» (таблица 5).

Таблица 5 - Анализ динамики и структуры источников капитала ООО «Эль» за 2013- 2015 гг.

Источник капитала	Наличие средств, тыс. руб.				Структура средств, %			Наличие средств, тыс. руб.				Структура средств, %		
	2013	2014	Изм.	Доля %	2013	2014	Изм.	2013	2014	Изм.	Доля %	2013	2014	Изм.
Собственный капитал	250	455	205	45,05	56,05	68,42	12,37	455	525	70	13,33	68,42	55,79	-12,63
Заемный капитал	196	210	14	6,67	43,95	31,58	-12,37	210	416	206	49,52	31,58	44,21	12,63
Итого	446	665	219	32,93	100	100	-	665	941	276	29,33	100	100	-

Из таблицы 3 видно, что в ООО «Эль» основной удельный вес в источниках формирования активов в 2013 г. составлял собственный капитал (56,05% в общей структуре капитала), т.е. соотношение заемного и собственного капитала составило примерно 1:1, в 2014 г. соотношение заемного и собственного капитала составило примерно 1:2, в 2015 г. доля собственного капитала уменьшилась на почти 13%, соответственно увеличилась доля заемного капитала. Таким образом, в ООО «Эль» есть тенденция роста собственного и заемного капитала. Так в 2014 г. величина заемного и собственного капитала выросла по сравнению с 2013 г. соответственно 6,67 и 45,05%, а в 2013 г. – на 49,52 и 13,33% по сравнению с 2012 г.

На рисунке 9 наглядно отображена структура источников капитала.

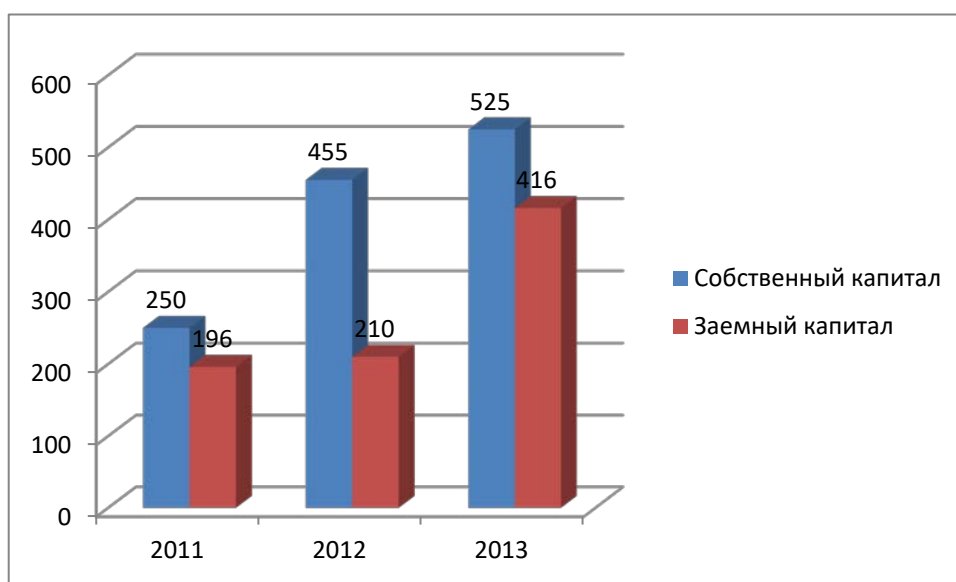


Рисунок 9 - Состав, структура и динамика капитала ООО «Эль» за 2011-2013 гг.
(тыс. руб.)

По результатам анализа наличия, состава и структуры источников средств ООО «Эль» можно отметить рост заемного и собственного капитала.

В совокупной величине заемных средств соотношение заемных средств и кредиторской задолженности примерно 1:1 в 2014 и 2014 гг., в 2013 г. это соотношение составило 1,6:1., т.е. есть тенденция к увеличению кредиторской задолженности.

Для анализа дебиторской задолженности воспользуемся, кроме бухгалтерского баланса, также приложениями к бухгалтерскому балансу: формой №5 «Дебиторская и кредиторская задолженность» (в частности, 5.1 «Наличие и движение дебиторской задолженности»).

Долгосрочной дебиторской задолженности в ООО «Эль» в рассматриваемый период согласно форме №5 не было.

Проанализируем краткосрочную дебиторскую задолженность (таблица 6).

Таблица 6 – Состав, структура и динамика краткосрочной дебиторской задолженности ООО «Эль»

Состав дебиторской задолженности	Наличие средств, тыс. руб.				Структура средств, %			Наличие средств, тыс. руб.				Структура средств, %		
	2013	2014	Изм.	Доля %	2013	2014	Изм.	2013	2014	Изм.	Доля %	2013	2014	Изм.
Расчеты с покупателями и заказчиками	137	189	52	27,5	53,1	66,5	13,4	189	201	12	6,0	66,5	61,5	-5,1
Авансы выданные	98	63	-35	-55,6	38,0	22,2	-15,8	63	85	22	25,9	22,2	26,0	3,8
Прочая	23	32	9	28,1	8,9	11,3	2,4	32	41	9	22,0	11,3	12,5	1,3
Итого	258	284	26	9,2	100	100	0	284	327	43	13,1	100	100	0

Анализируя данные таблицы 6, можно сделать вывод, что краткосрочная дебиторская задолженность за период 2013-2016 гг. имела положительную динамику. В целом в 2014 г. абсолютная величина дебиторской задолженности увеличилась по сравнению с 2013 г. на 26 тыс. руб. или на 9,2%. Рост дебиторской задолженности в 2015 г. по сравнению с 2014 г. составил в абсолютном выражении 43 тыс. руб., в относительном – 13,1%.

Наибольший удельный вес в краткосрочной задолженности занимают расчеты с покупателями и заказчиками. Так, если в 2013 г. удельный вес этого показателя составил 53,1, то в 2014 г. – уже 66,5, увеличившись таким образом, на 13,4. В 2015 г. удельный вес расчетов с покупателями и заказчиками уменьшился на 5 по сравнению с 2014 г., составив 61,5.

Следующая по величине составляющая краткосрочную дебиторскую задолженность предприятия – авансы выданные. В 2013 г. их удельный вес в общей величине краткосрочной дебиторской задолженности составил 38, в 2015 г. – 22,2, в 2015 г. – 26.

Прочая краткосрочная дебиторская задолженность по абсолютной величине увеличивалась на всем рассматриваемом периоде. Так, в 2013 г. она составила 23 000 руб., в 2014 г. – 32 000 руб, в 2015 г. – 41 000 руб. Удельный вес этого показателя в 2013 г. составил 8,9, в 2014 г. – 11,3, в 2015 г. – 12,5.

На рисунке 10 наглядно отражена динамика составляющих краткосрочной дебиторской задолженности.

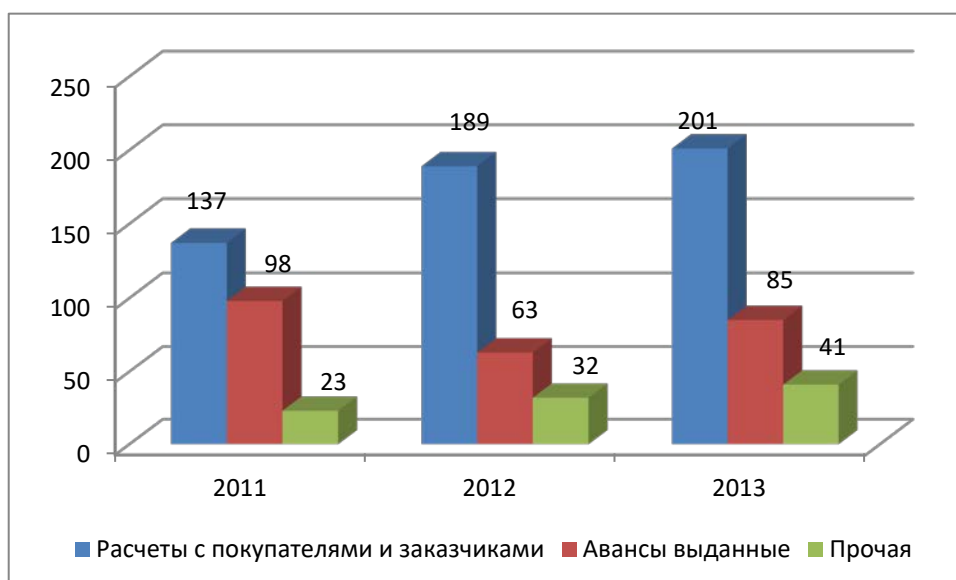


Рисунок 10– Составы динамика краткосрочной дебиторской задолженности в ООО «Эль» за 2013-2015 гг. (тыс. руб.)

Таким образом, по результатам анализа можно сделать вывод, что наиболее отрицательной статьёй, оказывающей влияние на конечную величину дебиторской задолженности является статья «расчеты с покупателями и заказчиками». А значит, следует принять меры по ее уменьшению.

2.3 Анализ процесса управления дебиторской задолженностью

Чтобы определить реальную стоимость дебиторской задолженности в условиях меняющейся покупательной способности, необходимо проанализировать ее состояние и оборачиваемость.

Для этого рассчитаем оптимальный срок сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности для ООО «Эль» (таблица 7).

Таблица 7 – Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Эль»

Показатели	Годы			Изменение 2013 г. к 2014 г.		Изменение 2015 г. к 2014 г.	
	2013	2014	2015	Абс., тыс. руб.	Относит., %	Абс., тыс. руб.	Относит., %
1. Выручка, тыс. руб.	941	1430	1902	489	34	472	25
2. Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	258	284	327	26	9	43	13
3. Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз (стр.2 / стр./1)	0,27	0,20	0,17	-0,07	-35	-0,03	-18
4. Период погашения дебиторской задолженности, дни (360*стр.2 / стр./1)	97	72	61	-25	-35	-11	-18
5. Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	294	317	415	23	7	98	24
6. Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов (стр. 2/ стр. 5)	88	90	79	2	2	-11	-14

Анализируя данные таблицы 5, можно сделать следующие выводы.

Состояние расчетов с дебиторами в исследуемый период несколько улучшился: на 25 дней уменьшился средний срок погашения дебиторской

задолженности в 2014 г. по сравнению с 2013 г. и на 35 дней в 2015 г. по сравнению с 2014 г. Можно отметить, что период просрочки задолженности не очень большой, а значит, и риск ее непогашения также невысок.

Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась на 2% и составила 90% (против 88% в 2013%), в 2015 г. доля дебиторской задолженности уменьшилась по сравнению с 2014 г. на 11% и составила 79% (против 90% в 2014 г.).

На рисунке 11 наглядно представлена динамика периода погашения дебиторской задолженности ООО «Эль» за период 2013-2015 гг.



Рисунок 11 – Динамика периода погашения дебиторской задолженности ООО «Эль» за период 2013-2015 гг. (дни)

Таким образом, период погашения дебиторской задолженности может быть сокращен при условии применения мероприятий, способствующих совершенствованию процесса управления дебиторской задолженностью в ООО «Эль».

Выводы к главе 2

Таким образом, во второй главе работы был проведен анализ дебиторской задолженности в ООО «Эль» и процесс ее учета и управления.

Дебиторская задолженность в период 2013-2015 гг. имела положительную динамику, что является негативной тенденцией. В целом в

2014 г. абсолютная величина дебиторской задолженности увеличилась по сравнению с 2013 г. на 26 тыс. руб. или на 9,2%. Рост дебиторской задолженности в 2015 г. по сравнению с 2014 г. составил в абсолютном выражении 43 тыс. руб., в относительном – 13,1%.

По результатам анализа можно сделать вывод, что наиболее отрицательной статьёй, оказывающей влияние на конечную величину дебиторской задолженности является статья «расчеты с покупателями и заказчиками». А значит, следует принять меры по ее уменьшению.

Процесс управления дебиторской задолженностью в ООО «Эль» включает в себя анализ оборачиваемости дебиторской задолженности (мониторинг).

Для контроля дебиторской задолженности в ООО «Эль» разработан соответствующий регламент управления дебиторской задолженностью, в котором указаны должностные лица, принимающие участие в данном процессе и описано применение данной процедуры в организации. Управление дебиторской задолженностью включает в себя следующие обязательные процедуры:

- учет расчетов с дебиторами;
- анализ и ранжирование дебиторской задолженности
- регулярную работу с текущей дебиторской задолженностью:
- претензионную работу с просроченной дебиторской задолженностью;
- процедуру взыскания просроченной дебиторской задолженности через суд.

3 Пути совершенствования системы бухгалтерского учета, анализа и управления дебиторской задолженностью в ООО «Эль» г. Екатеринбург

По результатам анализа дебиторской задолженности в ООО «Эль» можно выявить следующие недостатки:

- краткосрочная дебиторская задолженность увеличилась;
- наибольший удельный вес наблюдается по статье расчеты с покупателями. Однако в 2015 г. произошло снижение его к 2014 г.;
- авансы выданные увеличились;
- увеличилась доля дебиторской задолженности в составе оборотных активов.

В бухгалтерском учете инвентаризация дебиторской задолженности проводится ежегодно; не в разрезе всех дебиторов.

В целях совершенствования бух.учета, анализа и управления дебиторской задолженности для ООО «Эль» предлагаются следующие мероприятия:

1. Политика инкассации - методы, которые ООО «Эль» использует для взимания дебиторской задолженности.

Политика инкассации включает в себя процедуру сбора поступлений от дебиторов как пределах, так и за пределами нормального кредитного периода. Основной момент политики инкассации состоит в обеспечении понимания правил, которых следует придерживаться и соблюдать. Если заказчики увидят, что есть правила, на соблюдении которых организация не особо настаивает, они тоже не будут их придерживаться. При наличии у заказчика ограниченных денежных ресурсов и необходимости принятия решения, какие счета оплатить в первую очередь, а какие могут и подождать, на решение будет влиять его восприятие серьезности, с которой каждый из его исполнителей проводит кредитную политику. Если существует представление, что исполнитель придерживается лояльных взглядов на долги своих заказчиков, то в результате такое отношение может

трансформироваться в неуплату по счетам. Тогда как более жесткий поставщик услуг, который прекратит оказывать услуги в случае задержки платежа, получит деньги вовремя.

2. Заключение договоров с заказчиками услуг с гибкими условиями формы и сроков оплаты:

- предоплата;
- частичная предоплата;
- выставление промежуточного счета;
- банковская гарантия;
- гибкое ценообразование.

3. Установление в организации лимита на дебиторскую задолженность по каждому заказчику, при превышении которого должно прекращаться предоставление услуг дебитору.

Оценка выгоды заказчика основывается на анализе его параметров: рентабельности продаж; удельного веса в объеме продаж, а также динамики объема продаж. Чем лучше эти характеристики, тем выгоднее заказчик, тем больше лимит задолженности, который может быть ему предоставлен.

При установлении лимита задолженности по отдельному заказчику необходимо учитывать то, что его доля в дебиторской задолженности должна примерно соответствовать его доле в суммарной выручке организации.

Для установления лимита задолженности по заказчикам рассчитывается коэффициент надежности и выгоды каждого заказчика. Этот параметр отражает соотношение между долей заказчика в задолженности и его доли в общей выручке предприятия. У выгодных и надежных заказчиков доля в дебиторской задолженности должна быть больше их доли в выручке, а у невыгодных и ненадежных заказчиков - значительно меньше. Новым заказчикам услуг лимит, как правило,

устанавливается в объеме, не превышающем выручку, полученную предприятием от этого контрагента за месяц.

Лимит дебиторской задолженности по всей организации рассчитывается как сумма доступных для предприятия источников финансирования оборотных активов за минусом прогнозируемой величины запасов, денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и НДС по приобретенным ценностям:

$$ДЗ_{\text{лим}} = СОС + ДО + К_к + КЗ - З - ДЗ_{\text{анр}} - КФВ - ДС,$$

где $ДО$ - долгосрочные обязательства;

$К_к$ - краткосрочные кредиты и займы;

$СОС$ - собственные оборотные средства;

$З$ - запасы и НДС по приобретенным ценностям;

$КЗ$ - кредиторская задолженность;

$КФВ$ - краткосрочные финансовые вложения;

$ДЗ_{\text{анр}}$ - дебиторская задолженность в части выданных авансов и прочей задолженности;

$ДС$ - денежные средства.

Рассчитанный лимит по предприятию распределяется по заказчикам в соответствии с их рейтингом надежности и выгодности для организации. Лимит по отдельному i -му заказчику рассчитывается по формуле:

$$ДЗ_{\text{лимит}} = ДЗ_{\text{лим}} \times d_i \times k_{\text{нв}}$$

где d_i – доля i -го покупателя в выручке;

$k_{\text{нв}}$ - коэффициент надежности и выгодности заказчика; для надежных клиентов превышает единицу, для ненадежных - находится в интервале от нуля до единицы; для средних приблизительно равен единице.

С учетом рассчитанного лимита по i -му покупателю рассчитывается срок предоставляемой ему отсрочки по формуле:

$$T_{\text{лимит}} = (ДЗ_{\text{лим}} / B_i) \times 365$$

4. Поиск новых заказчиков услуг.

5. Наложение штрафных санкций на заказчиков, у которых большой

срок просрочки платежа.

6. Стимулирование заказчиков к уменьшению задержек платежей за счет скидок.

т.е., если в ООО «Эль» нормативный срок оплаты равен 30 дням, то заказчикам, заплатившим сразу или в течение 14 дней после предоставления услуг, можно сделать скидку 5%. Это выгодно и для заказчиков и для ООО «Эль», так как уменьшится средний срок погашения дебиторской задолженности и увеличится оборот дебиторской задолженности.

7. Взаимозачетные операции, если это возможно.

8. Факторинг является эффективным средством сокращения потерь от задержки заказчиком расчетов с поставщиками. Он позволяет наиболее быстро восстановить ликвидность активов ООО «Эль».

Предоставление отсрочки платежа в российской экономике достаточно распространенное явление. При этом поставщик получает лояльных покупателей, покупатель – возможность заплатить не сразу, а через 2-3 месяца. Однако появляются сопутствующие трудности. Покупатель, как правило, должен доплатить за получение коммерческого кредита, а поставщик сталкивается с кассовыми разрывами и с вероятностью возможной неоплаты услуг, предоставленных заказчику с отсрочкой платежа.

Удачное решение данной проблемы – появление третьей стороны, которая сможет ликвидировать кассовый разрыв, и возьмет на себя риск неоплаты. Такой стороной может выступить факторинговая компания, предоставляющая комплекс услуг, включающий в себя финансирование услуг, гарантирование поступления платежей или покупку дебиторской задолженности. Все услуги сопровождаются управлением дебиторской задолженностью, то есть сопровождением оплаты поставок, начиная с мониторинга сроков оплаты и заканчивая комплексом мероприятий по возврату дебиторской задолженности.

Основными характеристиками механизма применения факторинга в ООО «Эль» являются:

- открытый факторинг с регрессом, с финансированием в день поставки до 90% от ее суммы;
- возможность переводить новых заказчиков на факторинговое обслуживание;
- динамично растущий лимит финансирования;
- отсрочка: по договору с дебитором + период ожидания 30 дней;
- предоставление полного комплекса услуг по администрированию дебиторской задолженности, проверке деловой репутации заказчика и т.д.;
- возможность установления в ООО «Эль» специализированного программного обеспечения, детализирующего по каждому договору движение денежных средств: сумму договора, финансирование по договору, оплату дебитора по договору, остаток долга дебитора;
- открытие счета в банке и проведение основных оборотов через банк.
- возможность пересмотра лимита финансирования по желанию заказчика;
- проведение анализа динамики основных финансовых показателей, анализа статистики по дебиторам;
- поручительство собственников бизнеса и генерального директора.

Для управления дебиторской задолженностью в ООО «Эль» разработан также регламент управления дебиторской задолженностью, в котором указаны должностные лица, принимающие участие в нем и описано применение этой процедуры в организации. Управление дебиторской задолженностью включает в себя следующие обязательные процессы:

- учет расчетов с дебиторами;
- регулярную работу с текущей дебиторской задолженностью;
- анализ и ранжирование дебиторской задолженности
- процедуру взыскания просроченной дебиторской задолженности через суд.

9. Страхование дебиторской задолженности. Это мероприятие предполагает страхование риска убытков от несвоевременного возврата денежных средств заказчиком или его банкротства. Использование этого метода может быть результативным в том случае, если ООО «Эль» не имеет возможности диктовать заказчикам свои условия оплаты или планирует освоение новых рыночных ниш. К достоинствам применения страхования дебиторской задолженности можно отнести увеличение финансовой независимости предприятия. Кроме этого, организациям, застраховавшим свою дебиторскую задолженность, проще получить более выгодные условия по банковским кредитам. Застрахованная дебиторская задолженность при этом может служить предметом залога для банка. Основным недостатком этого метода является достаточно высокая стоимость услуги страхования по сравнению с аналогичными предложениями на зарубежных рынках. Страховая премия может составлять от 0,9% до 9% застрахованного объема продаж с рассрочкой платежа. Это связано с тем, что российские страховые компании, определяя размер премии, учитывают в стоимости страхования становой риск России.

10. Проведение инвентаризации дебиторской задолженности в разрезе дебиторов по полугодиям.

Оценим экономическую эффективность применения в ООО «Эль» факторинга.

Рассмотрим возможности факторинга применительно к одному из крупнейших заказчиков ООО «Эль» - ООО «Прогресс АВТО» (г. Екатеринбург). Условиями оплаты по договору оказания услуг является 30-ти дневная отсрочка платежа.

Таким образом, у ООО «Эль» в течение 30 дней с момента предоставления охранных услуг наблюдается дефицит оборотных средств. Т.е. до получения выручки нет возможности авансировать денежные средства в увеличение оборота.

Проанализируем дебиторскую задолженность за 2015 г. по ООО «Прогресс АВТО» (таблица 8).

Таблица 8 - Статистика по основному дебитору ООО «Эль» за 2015 г.

Дебитор	Доля суммы договоров в общей сумме договоров за 2015 г.	Средняя сумма договоров, руб.	Отсрочка по договору, дни	Средняя просрочка, дни	Фактическая оборачиваемость, дни
ООО «Прогресс АВТО»	0,7091	418	60	18	20,8

Найдем оборачиваемость дебиторской задолженности (число оборотов) по ООО «Прогресс АВТО»:

$$8702/418=20,8 \text{ (оборотов)}$$

Определим средний срок оборота дебиторской задолженности в днях:

$$365/20,8=18 \text{ дней}$$

Безнадежных долгов в структуре дебиторской задолженности нет, резерв по сомнительным долгам отсутствует. Отсюда коэффициент инкассации дебиторской задолженности равен 1, т.е. предполагается, что вся дебиторская задолженность будет погашена в текущем периоде.

У предприятия ООО «Эль» есть возможность увеличения оборота по ООО «Прогресс АВТО», но на условиях отсрочки платежа в 60 дней. Привлечение новых клиентов также связано с предоставлением кредита, т.к. это является одним из главных конкурентных преимуществ ООО «Эль».

Применение системы скидок при досрочной оплате не является в данном случае эффективным инструментом управления, т.к. не будет способствовать росту объема продаж, наоборот, у компании ООО «Эль» возникнет угроза потерять действующих заказчиков, которые будут искать более удобные условия у конкурентов.

В связи с этим в качестве инструмента управления дебиторской задолженностью был выбран факторинг.

Для этого организация заключает с выбранным банком договор о факторинговом обслуживании по основному дебитору (или нескольким дебиторам).

В среднем финансирование по дебиторам устанавливается в размере 90% от суммы поставки, по клиенту ООО «Прогресс АВТО» - 85% в виду значительной концентрации дебиторской задолженности на данном клиенте.

Работа по факторингу осуществляется следующим образом: в день предоставления услуг ООО «Эль» предоставляет фактору (банку) комплект документов (акты выполненных работ (услуг) по договору), фактор (банк) осуществляет их учет (ввод в программу) и финансирует в рамках указанных лимитов, перечисляя денежные средства со ссудного на расчетный счет клиента. После того, как деньги от дебитора поступили на транзитный счет, банк гасит финансирование, удерживает вознаграждение и перечисляет остаток на расчетный счет ООО «Эль» в банке. Если в течение срока ожидания (30 дней сверх срока по договору) дебитор не исполняет свои обязательства, возникает право регресса, т.е. его обязательства должен возместить клиент (ООО «Эль»).

Факторинговая схема формирования оборотных средств дает организациям определенные достоинства и экономические результаты, которые в общем виде представлены в таблице 9.

Таблица 9 - Основные преимущества и предполагаемый экономический эффект от использования факторинга

Основные достоинства:		Результат использования:
Покрытие дефицита оборотных средств. Эффективное финансовое планирование	→	Ритмичность коммерческой деятельности. Высокая обеспеченность оборотными средствами
Минимизация рисков, связанных с отсрочкой платежа, процентных и валютных рисков	→	Снижение суммы возможных потерь, рост доходов и прибыли
Эффективное управление дебиторской задолженностью	→	Рост ликвидности и платежеспособности. Снижение соответствующих статей управленческих расходов
Рост масштабов деятельности и доли	→	Увеличение объема

рынка		товарооборота и рентабельности Продолжение таблицы 9
Получение конкурентных преимуществ по условиям расчетов за товары (услуги)	→	Рост клиентской базы, объемных и качественных показателей деятельности

В зависимости от выбранного банка расчет факторинга может отличаться, но на стоимость факторинга стабильно влияет ряд определенных факторов: выбранный вид факторинга, качество дебиторской задолженности, срок отсрочки платежа, объем поставок.

Стоимость факторинговой услуги складывается из двух элементов: комиссионного вознаграждения и процентов за кредит (часть комиссионного вознаграждения за предоставление денежных ресурсов). Комиссионное вознаграждение (кроме процентов за предоставление денежных ресурсов) состоит из фиксированного сбора за обработку каждого документа и комиссии за факторинговое обслуживание (взимается в процентах от суммы уступленной задолженности).

Формула для определения платы за факторинговый кредит (Ц) следующая:

$$Ц = С \times (Д \times П \times Т + К) \quad (11),$$

где С - сумма платежного документа (уступленного денежного требования);

Д - величина кредита по отношению к сумме счетов;

П - ставка банковского процента;

Т - средний срок оборачиваемости средств в расчетах;

К - размер комиссионных за услуги, в долях единицы по отношению к сумме счетов-фактур.

Приведем пример расчета факторинга дебиторской задолженности.

Например, 15 марта 2014 г. ООО «ЭПП» заключило с организацией ООО «Прогресс АВТО» договор оказания охранных услуг на сумму 600 000 рублей. Согласно договору, покупатель должен внести оплату за поставленную продукцию до 15 апреля.

ООО «ЭПП», испытывая недостаток финансовых средств», 10 апреля заключает договор факторинга с банком ОАО «Банк ВТБ». Предмет договора факторинга - право денежного требования к ООО «Прогресс АВТО».

11 апреля финансовый агент ОАО «Банк ВТБ» осуществляет финансирование ООО «Эль» в размере 50% от суммы дебиторской задолженности, передав ему 300 000 рублей.

15 апреля при наступлении срока оплаты по договору поставки финансовый агент ОАО «Банк ВТБ» предъявляет должнику платежное требование.

16 апреля ООО «Прогресс АВТО» перечисляет ОАО «Банк ВТБ» сумму задолженности в размере 600 000 рублей.

ОАО «Банк ВТБ» из полученной суммы удерживает оговоренное договором факторинга вознаграждение, оставшаяся сумма перечисляется им ООО «ЭПП».

При комиссионном вознаграждении в 2% и процентной ставке за кредит в 14% расходы ООО «Эль» по факторинговой операции составят:

$$\text{Ц} = 600\,000 \times (0,5 \times 0,14 \times (60/365) + 0,02) = 18\,904 \text{ руб.}$$

Таким образом, ОАО «Банк ВТБ» перечисляет ООО «Эль» $300\,000 - 18\,904 = 281\,096$ руб.

Итого, ООО «Эль» по данной сделке получило сумму в размере 281 096 рублей, при этом 50% от суммы дебиторской задолженности оно получило в тот период, когда испытывало острую нужду в денежных средствах.

Экономический эффект от факторинга складывается из той суммы, которую перечислил ОАО «Банк ВТБ» ООО «Эль» за вычетом комиссионного вознаграждения банка (2%) и процентной ставкой по кредиту (14%), учитывается также, что в среднем с ООО «Прогресс АВТО» заключается 8 договоров в год, т.е.:

$$\text{Э} = (300\,000 - (300\,000 \times 0,02 + 300\,000 \times 60/365 \times 0,14)) \times 8 = 2\,248\,768 \text{ (руб.)}$$

Годовой эффект составил 2 248 768 руб.

Выводы к главе 3

Таким образом, в третьей главе работы были предложены мероприятия по совершенствованию процессом бухучета, анализа и управления дебиторской задолженностью в ООО «Эль». В качестве таких мероприятий можно предложить следующее:

1. Политика инкассации;
2. Заключение договоров с заказчиками услуг с гибкими условиями сроков и формы оплаты;
3. Установление на предприятии лимит на дебиторскую задолженность по каждому контрагенту, при превышении которого должно прекращаться предоставление услуг предприятию-дебитору;
4. Поиск новых заказчиков услуг;
5. Наложение штрафных санкций на заказчиков, у которых большой срок просрочки платежа;
6. Стимулирование заказчиков к уменьшению задержек платежей за счет скидок;
7. Взаимозачетные операции;
8. Факторинг;
9. Страхование дебиторской задолженности.
- 10 Проведение инвентаризации дебиторской задолженности в разрезе дебиторов по полугодиям.

Экономический эффект от использования мероприятия составил 2 248 768 руб.

Заключение

На основании вышеизложенного можно сделать ряд выводов.

В первой главе данной выпускной квалификационной работы были рассмотрены теоретические аспекты учета, управления и анализа дебиторской задолженностью на предприятиях.

По своей экономической сущности дебиторская задолженность представляет собой средства, временно отвлеченные из оборота предприятия.

Дебиторская задолженность – это обязательства юридических, физических лиц, которые являются частью оборотных средств предприятия, изъятых из оборота в качестве кредита контрагенту, величина которых способна влиять на финансовое состояние и финансовые результаты деятельности организации, связанных с риском невозврата долга.

Дебиторская задолженность классифицируется по нескольким признакам: источникам образования, видам обязательств, характеру задолженности, по времени возврата, срокам погашения, по степени обеспечения, по возможности взыскания.

Механизм эффективного управления дебиторской задолженностью – это процесс всестороннего воздействия на величину дебиторской задолженности, позволяющий обеспечить как оптимальное экономическое состояние предприятий, так и наилучший уровень рентабельности, повышаемый за счет роста оборота с отсрочкой платежа.

Всесторонность воздействия – это система взаимодействия (сочетания подходов) всех подсистем управления организации на сокращение риска невозврата долга.

Целями управления дебиторской задолженностью является оптимизация ее размера и структуры, а также стимулирование объема продаж за счет использования эффективной кредитной политики.

Управление дебиторской задолженностью включает в себя следующие направления деятельности:

- контроль за образованием и состоянием дебиторской задолженности;
- определение политики предоставления кредита и инкассации для различных групп покупателей и видов продукции (кредитной политики);
- анализ и ранжирование клиентов (на основе кредитных историй);
- контроль расчетов с дебиторами по отсроченным и просроченным задолженностям (на основе реестра старения дебиторской задолженности);
- прогноз поступлений денежных средств от дебиторов (на основе коэффициентов инкассации);
- определение приемов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов.

Во второй главе выпускной квалификационной работы был проведен анализ дебиторской задолженности в ООО «Эль» и процесс ее управления, а также организация учета ее на предприятии.

Учет дебиторской задолженности видется в соответствии с нормативными актами по ее учету в РФ и приказом об учетной политики предприятия.

Дебиторская задолженность в период 2011-2013 гг. имела положительную динамику, что является негативной тенденцией. В целом в 2012 г. абсолютная величина дебиторской задолженности увеличилась по сравнению с 2011 г. на 26 тыс. руб. или на 9,2%. Рост дебиторской задолженности в 2013 г. по сравнению с 2012 г. составил в абсолютном выражении 43 тыс. руб., в относительном – 13,1%.

По результатам анализа можно сделать вывод, что наиболее отрицательной статьей, оказывающей влияние на конечную величину дебиторской задолженности, является статья «расчеты с покупателями и заказчиками». А значит, следует принять меры по ее уменьшению.

Процесс управления дебиторской задолженностью в ООО «Эль» включает в себя анализ оборачиваемости дебиторской задолженности (мониторинг).

Для контроля дебиторской задолженности в ООО «Эль» разработан соответствующий регламент управления дебиторской задолженностью, в котором указаны должностные лица, принимающие участие в данном процессе и описано применение данной процедуры в организации. Управление дебиторской задолженностью включает в себя следующие обязательные процедуры:

- учет расчетов с дебиторами;
- анализ и ранжирование дебиторской задолженности;
- регулярную работу с текущей дебиторской задолженностью;
- претензионную работу с просроченной дебиторской задолженностью;
- процедуру взыскания просроченной дебиторской задолженности через суд.

В третьей главе выпускной квалификационной работы были предложены мероприятия по совершенствованию бухучета, анализа и управления дебиторской задолженностью в ООО «Эль». В качестве таких мероприятий можно предложить следующее:

1. Политика инкассации;
2. Заключение договоров с заказчиками услуг с гибкими условиями сроков и формы оплаты;
3. Установление на предприятии лимит на дебиторскую задолженность по каждому контрагенту, при превышении которого должно прекращаться предоставление услуг дебитору;
4. Поиск новых заказчиков услуг;
5. Наложение штрафных санкций на заказчиков, у которых большой срок просрочки платежа;

6. Стимулирование заказчиков к уменьшению задержек платежей за счет скидок;
7. Взаимозачетные операции;
8. Факторинг;
9. Страхование дебиторской задолженности.
10. Проведение инвентаризации дебиторской задолженности в разрезе дебиторов по полугодиям.

Был проведен расчет годовой экономической эффективности от использования в ООО «Эль» факторинга, который составил 2 248 768 руб.

Совокупность предложенных мероприятий позволит увеличить эффективность по учету, управлению и анализу дебиторской задолженности на предприятии.

Список использованных источников

1. Нормативно-правовые акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 11.02.2013) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.03.2015)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. - М.: Эксмо, 2015. - 832 с.
3. Федеральный закон РФ от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
4. Федеральный закон от 27 июля 2010г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности»
5. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утвержденное Приказом Минфина России от 06.07.1999 № 43н. в редакции с изменениями.
6. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкция по его применению, утвержденные приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. N 94н (в редакции от 08.11.2010) и действует в 2016 и 2017 году.
7. Положение по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" ПБУ 1/2008 утвержденное Приказом Минфина России от 06.10.2008.
8. ПБУ 9/99 "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации". Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н (с изменениями и дополнениями 30 декабря 1999 г., 30 марта 2001 г., 18 сентября, 27 ноября 2006 г., 25 октября, 8 ноября 2010 г., 27 апреля 2012 г., 6 апреля 2015 г.)
9. ПБУ 10/99 "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н (с изменениями и дополнениями от 30 декабря 1999 г., 30 марта 2001 г., 18

сентября, 27 ноября 2006 г., 25 октября, 8 ноября 2010 г., 27 апреля 2012 г., 6 апреля 2015 г.)

10. ПБУ 22/2010 "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности" Приказ Минфина РФ от 28 июня 2010 г. N 63н (с изменениями и дополнениями от 25 октября, 8 ноября 2010 г., 27 апреля 2012 г., 6 апреля 2015 г.)

11. Приказ Минфина РФ от 13.06.1995г. № 49 «Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» (ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.2010г. № 142н)

12. Приказ Минфина России от 02 июля 2010г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организации» (с изменениями и дополнениями 5 октября 2011 г., 17 августа, 4 декабря 2012 г., 6 апреля 2015 г.)

13. Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998г. № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации». (с изменениями и дополнениями от 30 декабря 1999 г., 24 марта 2000 г., 18 сентября 2006 г., 26 марта 2007 г., 25 октября, 24 декабря 2010 г.)

2. Монографии, брошюры

14. Астахов В.П. Теория бухгалтерского учета. – М.: Феникс, 2010г.

15. Артеменко В.Г. Анализ финансовой отчетности: Учеб. Пособие – 5-е изд., перераб. – М.: Омега-Л, 2010г.

16. Алексеева, Г.И. Бухгалтерский учет: Учебник / С.Р. Богомолец, Г.И. Алексеева, Т.П. Алавердова; Под ред. С.Р. Богомолец. - М.: МФПУ Синергия, 2013. - 720 с.

17. Бурмистрова, Л.М. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Л.М. Бурмистрова. - М.: Форум, 2012. - 304 с.

18. Бакаев А.С., Безруких П.С., Врублевский Н.Д. и др. под редакцией Безруких П.С. Бухгалтерский учет: Учебник для преподавателей и студентов вузов, обучающихся по направлению “Экономика”, по специальности “Бухгалтерский учет, анализ и аудит”, слушателей центров и

курсов повышения квалификации. - М.: Бухгалтерский учет, 2013 – 18, с. 681.

19. Бабаев Ю.А. Теория бухгалтерского учета – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2014 – 35, с. 63.

20. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности). – М.: НИЦ Инфра-М, 2014. – 366 с.

21. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа: Учебное пособие. – М.: НИЦ Инфра - М 2012.-222 с.

22. Варламов, С. Бухгалтерский учет в торговле / С. Варламов, М.В. Марчук. - СПб.: Питер, 2013. – 4, с.329.

23. Васильчук, О.И. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / О.И. Васильчук, Д.Л. Савенков; Под ред. Л.И. Ерохина. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 496 с.

24. Войтоловский И.В., Калинина А.П., Мазурова И.И. Экономический анализ. Основы теории: комплексный анализ деятельности организации: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.; Высшее образование, 2007г.

25. Гетьман В.Г. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2009г.

26. Губина О.В. Анализ финансово - хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФОРУМ: Инфра-М, 2013.– 192 с.

27. Гридасов, А.Ю. Бухгалтерский учет в программе 1С: Бухгалтерия 8.0. Лабораторный практикум: Учебное пособие / А.Ю. Гридасов, А.Г. Чурин, Л.И. Чурина. - М.: КноРус, 2011. - 216 с.

28. Дудин А.В. Дебиторская задолженность. Методы возврата которые работают (Практика менеджмента) – СПб.: Издательство «Питер», 2012. – 192 с.

29. Зонова, А.В. Бухгалтерский учет и аудит: Учебник / А.В. Зонова, С.В. Банк, И.Н. Бачуринская. - М.: Рид Групп, 2011. - 480 с.
30. Зернова И. Списание дебиторской и кредиторской задолженности// «Бюджетные организации: бухгалтерский учет и налогообложение», 2013, №2
31. Ионова А.Ф., СелезневаН.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: Учебное пособие для вузов.-2-е изд.,перераб. и доп.- М.: Изд-во «ЮНИТИ-ДАНА», 2012. – 639 с.
32. Киреева Н.В., Экономический и финансовый анализ: Учебное пособие – М.: НИЦ Инфра - М, 2013. – 293 с.
33. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2013. – 424 с.
34. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет – М.:ИНФРА-М, 2014 – 640 с.
35. Карпова, Т.П. Бухгалтерский учет в сфере услуг: Учебник / М.А. Вахрушина, Т.П. Карпова, А.М. Петров; Под ред. М.А. Вахрушина. - М.: Рид Групп, 2011. - 576 с.
36. Климова, М.А. Бухгалтерский учет : Учебное пособие / М.А. Климова. - М.: ИЦ РИОР, 2011. - 193 с.
37. Лытнева, Н.А. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / Н.А. Лытнева, Е.А. Кыштымова, Н.В. Парушина. - Рн/Д: Феникс, 2011. - 604 с.
38. Мельникова, Л.А. Бухгалтерский учет: Учебник для бакалавров / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.А. Мельникова; Под ред. Ю.А. Бабаев. - М.: Проспект, 2013. - 432 с.
39. Невешкина, Е.В. Бухгалтерский учет в торговле: Практическое пособие / Е.В. Невешкина, О.И. Соснаускене, Е.Г. Шредер. - М.: Дашков и К, 2013. - 412 с.
40. Николаева, Г.А. Бухгалтерский учет в торговле: Оптовая торговля. Розничная торговля. Общественное питание. Заготовительные предприятия / Г.А. Николаева. - М.: А-Приор, 2012. – 4, с. 330-335.

41. Потапова, Е.А. Бухгалтерский учет: конспект лекций / Е.А. Потапова. - М.: Проспект, 2013. - 144 с.

42. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник – 5-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 345 с.

43. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : Учебное пособие – 6-е изд., испр. и доп.-М.: НИЦ Инфра - М, 2014. – 284 с.

44. Сутягин В.Ю. Беспалов М.В. Дебиторская задолженность : учет, анализ оценка управления : Учебное пособие – М.: Издательство НИЦ Инфарм-М, 2014. – 216 с.

45. Соколов, Я.В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни: Учебное пособие / Я.В. Соколов. - М.: Магистр, ИНФРА-М, 2010.-224 с.

46. Филина Ф.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность: острые вопросы налогообложения: Учебное пособие – изд., испр. и доп.– М.: Гросс Медиа: РОСБУХ, 2014. – 26, с.7.

47. Финансы и кредит: Учеб пособие / Под. Ред. А.М.Ковалевой. - М.: Финансы и статистика, 2003.- 512с. (426- 445)

48. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций./-2-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 208 с.

49. Шеремет А.Д., Теория экономического анализа: Учебник- 3-е изд., доп. – М.: Инфра-М, 2013. – 352 с.

3. Материалы периодических изданий

50. Киперман Г. Управление дебиторской задолженностью// «Финансовая газета. Региональный выпуск», 2014, №2

51. Никоноров Ю.В. Доходность организации: проблемы управления дебиторской задолженностью// «Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии», 2013, №3 (21)

52. Родичева В.П. Эффективное управление дебиторской задолженностью как элемент совершенствования инвестиционно-финансовой деятельности предприятия// «Все для бухгалтера», 2014, №9

4. Электронные ресурсы

53. Батурина Н.А. Способы оценки дебиторской задолженности с учетом инфляционного фактора // Журнал «Справочник экономиста», 2013, №8 www.profiz.ru

54. Вахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью// Журнал «Финансовый директор», 2011, №5 (май) www.iteam.ru

55. Голдобин Е.С. Управляем дебиторской задолженностью эффективно// Журнал «Справочник экономиста», 2014, №2 www.profiz.ru

56. Читая Г.О. Методика анализа и построения эффективной системы управления дебиторской задолженностью на промышленном предприятии// Журнал «Справочник экономиста», 2012, №11 (18) www.profiz.ru

57. Щербаков В.А. Политика управления дебиторской задолженностью 01.11.2012 <http://www.econfin.ru>

58. Яковлева И.Н. Дебиторская задолженность и кредитная политика// Журнал «Справочник экономиста», 2013, №7 www.profiz.ru

59. Справочная система «Консультант Плюс» www.consultant.ru

60. Официальный сайт компании «SAP» www.sap.com

61. Официальный сайт « Электронно – библиотечная система» www.znanium.ru.

Приложение 1

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2015 г.

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)
Общество с ограниченной ответственностью частная
Охранная организация «Сателлит» по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика ИНН
Вид экономической деятельности по ОКВЭД
Охранная деятельность
Организационно-правовая форма/форма собственности
Общество с ограниченной ответственностью/частная по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ
Местонахождение (адрес)

Коды		
0710001		
28	02	2016
6604013099		
22.1		
65	16	
384 (385)		

620137, Екатеринбург, ул. Советская, дом 58, офис 73

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	-	-	-
	Материальные поисковые активы	-	-	-
	Основные средства	526	348	232
	Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
	Финансовые вложения	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу I	526	348	232
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	32	12	19
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	12	-	-
	Дебиторская задолженность	327	284	258
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	44	21	17
	Прочие оборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу II	415	317	294
	БАЛАНС	941	665	446

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На декабря	2014 г. ⁴	2013 г. ⁵
		2015 г. ³		
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	250	250	250
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	() ⁷	()	()
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
	Резервный капитал	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	275	205	-
	Итого по разделу III	525	455	250
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу IV	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	212	100	122
	Кредиторская задолженность	204	110	74
	Доходы будущих периодов	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу V	416	210	196
	БАЛАНС	941	665	446

Руководитель _____ Т.И. Карпухина _____ Главный бухгалтер _____
(подпись) (расшифровка подписи) (подпись) (расшифровка подписи)

“ 28 ” февраля 20 16 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетная дата отчетного периода.

4. Указывается предыдущий год.

5. Указывается год, предшествующий предыдущему.

6. Некоммерческая организация именуется указанным раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).

7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Отчет о финансовых результатах

за Январь-декабрь 2015г.

Организация _____ ООО ЧОО
«Сателлит» _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____

Вид экономической деятельности Охранная
деятельность _____

Организационно-правовая форма/форма собственности ООО
Частная собственность

Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц,
год)

по ОКПО

ИНН

по ОКВЭД

по ОКОПФ/ОКФС

по ОКЕИ

Коды		
0710002		
28	02	2016
6604013099		
22.1		
65	16	
<u>384</u>		

Пояснения	Наименование показателя(2)	За Январь-Декабрь 2015г.(3)	За Январь-Декабрь 2014г.(4)
	Выручка	8702	7430
	Себестоимость продаж	(4897)	(4854)
	Валовая прибыль (убыток)	3805	2576
	Коммерческие расходы	(734)	(700)
	Управленческие расходы	(489)	(423)
	Прибыль (убыток) от продаж	2582	1453
	Доходы от участия в других организациях	0	0
	Проценты к получению	34	0
	Проценты к уплате	(0)	(0)
	Прочие доходы	40	0
	Прочие расходы	(215)	(135)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2441	1318
	Текущий налог на прибыль	(251)	(210)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	0	0
	Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0
	Изменение отложенных налоговых активов	17	5
	Прочее	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	2173	1103

Пояснения	Наименование показателя(2)	За Январь-Декабрь 2015г.	За Январь-Декабрь 2014г.
	СПРАВОЧНО		
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода	2173	1103
	Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Руководитель _____ Т.И. Карпухина Главный бухгалтер _____
 (подпись) (расшифровка подписи) (подпись) (расшифровка подписи)

"28" февраля 2016г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

2. В соответствии с [Положением](#) по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным [приказом](#) Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. N 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации N 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетный период.

4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.

5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".