**СОДЕРЖАНИЕ**

[ВВЕДЕНИЕ 4](#_Toc504513570)

[Глава 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ 7](#_Toc504513571)

[1.1. Понятие дебиторской и кредиторской задолженности 7](#_Toc504513572)

[1.2. Цель и задачи анализа дебиторской и кредиторской задолженности в финансовой устойчивости организации 10](#_Toc504513573)

[1.3. Проведение бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии 14](#_Toc504513574)

[1.4. Методы контроля дебиторской задолженности организации 18](#_Toc504513575)

[Глава 2. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ФОРТУНА» 22](#_Toc504513576)

[2.1.Организационно-экономическая характеристика предприятия 22](#_Toc504513577)

[2.2. Оценка финансового состояния ООО «Фортуна» 28](#_Toc504513578)

[2.3. Особенности бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии 35](#_Toc504513579)

[2.4 Анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Фортуна» 39](#_Toc504513580)

[Глава 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ФОРТУНА» 48](#_Toc504513581)

[3.1. Мероприятия по сокращению дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Фортуна» 48](#_Toc504513582)

[3.2. Совершенствование методов бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии 54](#_Toc504513587)

[3.3. Экономическая эффективность рекомендованных мероприятий 61](#_Toc504513588)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 65](#_Toc504513613)

[СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 68](#_Toc504513614)

ПРИЛОЖЕНИЕ 1 [Бухгалтерский баланс 74](#_Toc504513615)

ПРИЛОЖЕНИЕ 2 [Отчет о финансовых результатах 77](#_Toc504513619)

# ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы исследования обусловливается рядом обстоятельств, рассмотрим их ниже.

Во-первых, управление дебиторской и кредиторской задолженностью организации является одним из ключевых аспектов оптимизации использования оборотных активов.

Во-вторых, высокая доля дебиторской и кредиторской задолженности в общей структуре активов снижает ликвидность, финансовую устойчивость организации, повышает риск финансовых потерь организации, тем самым возникает угроза экономической деятельности организации. Разумное использование дебиторской задолженности способствует росту продаж, увеличению доли рынка и, как следствие, положительно влияет на финансовые результаты, тем самым повышает уровень экономической деятельности организации.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах, как со стороны продавцов, так и со стороны покупателей. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция. Большое значение имеет отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах. Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в оборотных активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике организации по отношению к покупателям, либо об увеличении объема продаж, либо неплатежеспособности и банкротстве части покупателей.

Сокращение дебиторской и кредиторской задолженности оценивается положительно, если это происходит за счет сокращения периода ее погашения. Если же дебиторская задолженность уменьшается в связи с уменьшением отгрузки продукции, то это свидетельствует о снижении деловой активности организации.

Кроме того, замораживание средств в дебиторской задолженности приводит к замедлению оборачиваемости капитала. Просроченная дебиторская задолженность означает также рост риска непогашения долгов и уменьшение прибыли. Поэтому каждая организация заинтересовано в сокращении сроков погашения платежей за продукцию.

В третьих, необходимость поиска эффективного управления уровнем дебиторской задолженности определяется не только стремлением к максимизации денежных потоков организации, но и желанием снизить издержки фирмы, возникающие из-за того, что любое увеличение дебиторской задолженности должно быть профинансировано каким-либо способом: за счет роста внешних заимствований (средств кредиторов и ссуд банков) или за счет собственной прибыли.

Цель исследования - оценка процесса управления дебиторской и кредиторской задолженностью в организации и разработка рекомендаций по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью.

Исходя из поставленной цели, можно сформулировать следующие задачи дипломной работы:

- изучить понятие дебиторской и кредиторской задолженности;

- рассмотреть основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью в организации;

- рассмотреть особенности бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии;

- проанализировать состояния дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Фортуна»;

- оценить структуру дебиторской и кредиторской задолженности  и методов ее управления в организации;

- выявить проблемы управления дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии;

- разработать рекомендации по эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности.

Объектом исследования является деятельность ООО «Фортуна».

Предметом исследования является процесс управления дебиторской и кредиторской задолженностью в организации.

Информационная база дипломной работы включает: нормативно-правовые акты, статистические материалы, труды ведущих отечественных и зарубежных авторов, посвященные проблемам управления дебиторской задолженности, к таким авторам можно отнести В.В. Бочаров, О.В. Грушина, В.В. Ковалев. Л.И.Абалкин, В.А.Богомолов и др., а также статьи, опубликованные в периодических изданиях, а также Интернет-ресурсы.

Методологическую основу составили: подходы системного анализа, факторного анализа, прогностики, классификации, а так же традиционные методы научного познания – сопоставление, схематизации, обобщения логических построений и т. д.

Дипломная работа состоит из введения, трех глав основного текста, заключения, списка использованных источников, приложений.

В ведении обоснована актуальность темы, определены цель, сформулированы задачи, объект, предмет исследования.

В первой главе рассмотрены теоретические основы управления дебиторской задолженностью в организации. В частности рассмотрены понятия сущность, виды дебиторской задолженности. Методы и этапы управления дебиторской задолженностью. Также выявлены особенности управления дебиторской задолженностью в условиях рыночных отношений

Во второй главе проанализирован процесс управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ООО «Фортуна». Дана оценка управлению дебиторской и кредиторской задолженностью ООО «Фортуна».

В третьей главе разработаны направления совершенствования процесса управления дебиторской и кредиторской задолженностью в организации.

В заключении сделаны выводы по проведенному исследованию.

# Глава 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

## 1.1. Понятие дебиторской и кредиторской задолженности

В настоящее время в условиях развития рыночных отношений у предприятий значительно возросло количество контрагентов – дебиторов и кредиторов, из - за ряда объективных и субъективных факторов усложнились порядок учета и отражения в отчетности дебиторской и кредиторской задолженности. Более сложным стало налогообложение операций, связанных с учетом дебиторской задолженности.

Каждая организация в своей хозяйственной деятельности ведет расчеты с внешними и внутренними контрагентами: поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, с налоговыми органами, с учредителями (участниками), банками и другими кредитными организациями, со своими сотрудниками, прочими дебиторами и кредиторами (см. рисунок 1.1).

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

ВУТРЕННЯЯ –

задолженность по расчетам с персоналом по оплате труда, по прочим операциям, по расчетам с подотчетными лицами, с учредителями, внутрихозяйственные и прочие расчеты

ВНЕШНЯЯ –

задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, с бюджетом и внебюджетными фондами, банками и кредитными учреждениями и пр.

Рис.1.1 Классификация задолженности организации по отношению к контрагенту

В зависимости от того, возникают ли обязательства со стороны организации или же по отношению к нему, в существующей практике принято подразделять задолженность на два ее вида: дебиторскую и кредиторскую [8, c. 98].

Дебиторская задолженность всегда отвлекает средства из оборота, препятствует их эффективному использованию и денежные средства становятся как бы заблокированными, следствием чего является напряженное финансовое состояние предприятия.

Основными макроэкономическими факторами появления дебиторской являются:

- определение инфляционного роста цен адекватному увеличению платежных средств;

- неудовлетворительная работа банковской системы;

- низкая развитость или неразвитость финансового рынка;

- игнорирование правовых аспектов обязательств в договорной практике предприятий.

Вместе с тем, необходимо иметь в виду, что дебиторская задолженность, как реальный актив, играет достаточно важную роль в сфере предпринимательской деятельности.

Под дебиторской задолженностью понимают задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации. Это задолженность покупателей за купленную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги, задолженность подотчетных лиц за выданные им в подотчет денежные суммы, задолженность учредителей по взносам в уставный капитал и т.д.). Соответственно, организации и физические лица, которые должны данной организации, называются дебиторами [10, c. 76].

Основной целью любой коммерческой организации является получение прибыли. Из этого следует, что перед организацией в сфере финансово - хозяйственной деятельности, всегда стоит задача по снижению дебиторской и кредиторской задолженностей, так как высокий уровень хотя бы одной из них может отрицательно сказаться на финансовой устойчивости предприятия.

Состояние дебиторской и кредиторской задолженности, их размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации.

Кредиторская задолженность относится к пассивам организации. Она является частью краткосрочных обязательств. Кредиторская задолженность - это экономическая категория, которая представляет собой обязательство организации перед кредиторами, возникающее в процессе хозяйственной деятельности организации и исполнение которого приводит к оттоку денежных средств и их эквивалентов [14, c. 67].

Определяя сущность дебиторской и кредиторской задолженности, необходимо остановиться на их оценке. Денежные долговые обязательства организации могут отражаться в учете по договорной стоимости, а также текущей, рыночной, экспертной и правовой оценках.

Дебиторская и кредиторская задолженность в нормальных экономических условиях - необходимое явление, способствующее развитию организации, улучшению финансового состояния предприятия. Однако негативным будет постоянное наращивание объемов кредиторской и дебиторской задолженности, их неправильное отражение в учете.

Таким образом, дебиторская и кредиторская задолженность является частью активов организации. Дебиторская задолженность как часть оборотных активов организации воплощает будущую экономическую выгоду, обеспечивающую способность прямо или косвенно создавать прирост денежных средств. Кредиторская задолженность - один из заемных источников покрытия оборотных активов. Использование в своем обороте привлеченных средств дает также предприятию экономические преимущества.

## 1.2. Цель и задачи анализа дебиторской и кредиторской задолженности в финансовой устойчивости организации

Умелое управление дебиторской и кредиторской задолженностью является важной частью успешной работы организации. От способности должным образом управлять дебиторской и кредиторской задолженностью зависит платежеспособность и финансовое состояние хозяйствующего субъекта.

Значительный вклад в изучение теоретических, методологических и практических вопросов анализа и управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации внесли такие известные ученые как О.Н, Волкова, Л.В. Донцова, Д.А. Ендовицкий, В.В. Ковалев, Т.А. Пожидаева, А.Д. Шеремет и другие.

Эффективная организация анализа и управления дебиторской и кредиторской задолженностью решает следующие задачи, стоящие перед организацией:

- обеспечение постоянного и эффективного контроля за состоянием долга, своевременное получение надежной и полной информации о состоянии и динамике задолженности, необходимой для принятия управленческих решений;

- соблюдение разрешенных объемов дебиторской и кредиторской задолженности и их оптимального соотношения;

- обеспечение своевременного получения средств на счетах дебиторов без возможности наложения штрафов и убытков;

- выявление неплатежеспособных и недобросовестных плательщиков;

- определение политики предприятия в сфере платежей, в частности предоставление товарного кредита, скидок и других выгод для потребителей продукции, получение коммерческих кредитов при расчетах с поставщиками.

Для оценки эффективности использования дебиторской и кредиторской задолженности традиционно проводится коэффициентный анализ с использованием следующих индикаторов:

- коэффициенты оборачиваемости, показывающие количество оборотов, произведенных дебиторской задолженностью и кредиторской задолженностью за отчетный период. Ускорение оборота дебиторской задолженности может уменьшить потребность в оборотном капитале, увеличить выручку и прибыль. Все это создает условия для улучшения общего финансово-экономического состояния предприятия;

- продолжительность оборота в днях - это время, в течение которого эти типы долга полностью погашаются [28, c. 11].

Управление дебиторской задолженностью предпринимается в ходе управленческих мер по улучшению финансового состояния организации. С одной стороны, это объясняется тем, что грамотная работа с дебиторской задолженностью способствует повышению рентабельности и прибыльности бизнеса, а с другой - является гарантией экономической безопасности предприятия. В этой связи, от того, какая система управления дебиторской задолженностью и работы с долгами на предприятии будет создана, зависит будет ли предприятие эффективным и стабильным.

Практика показывает, что трудности и проблемы, с которыми сталкиваются хозяйствующие субъекты, независимо от сферы их деятельности, исходят из того, что создаваемая система управления дебиторской задолженностью и работы с долгами должна иметь соответствующее информационно-аналитическое сопровождение, регулировать все процессы, связанные с образованием долгов, документарной обработкой, анализом дебиторской задолженности и взысканием долгов.

Типичные проблемы, перечисленные ниже, следует переформулировать в задачи, таким образом, получив следующий набор стандартных задач, представленных в таблице 1.1. Следует также отметить, что независимо от того, насколько четко определена система оценки кредитоспособности клиентов на предприятии, это не даст полной гарантии отсутствия просроченной дебиторской задолженности и безнадежных долгов.

Таблица 1.1

Основные проблемы и задачи управления дебиторской задолженностью

|  |  |
| --- | --- |
| Основные проблемы | Задачи |
| Нет достоверной информации о сроках погашения обязательств дебиторами и кредиторами; | Провести анализ дебиторской и кредиторской задолженности в предшествующем периоде; |
| Не регламентирована работа с просроченной дебиторской и кредиторской задолженностью; | Создать четкие и понятные для сотрудников и контрагентов правила работы с дебиторской и кредиторской задолженностью; |
| Отсутствуют данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости; | Определить возможную сумму оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность по товарному кредиту; |
| Не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования; | Сформировать систему кредитных условий для клиентов, в том числе систему скидок и штрафов; сформировать стандарты оценки покупателей и дифференциации условий представления кредита; |
| Функции сбора денежных средств, анализа дебиторской задолженности и принятия решения о предоставлении кредита распределены между разными подразделениями. При этом не существует регламентов взаимодействия и, как следствие, отсутствуют ответственные за каждый этап. | Разработать схемы мотивации персонала, занятого возвращением дебиторской задолженности; сформировать процедуры инкассации дебиторской задолженности, в том числе связанные с взысканием просроченной задолженности самостоятельно, а так же в судебном порядке; построить эффективную систему контроля за движением своевременной инкассацией дебиторской задолженности. |

Таким образом, в экономической литературе большое внимание уделяется аспектам управления дебиторской задолженностью, проблемы управления кредиторской задолженностью встречаются гораздо реже.

Между тем, кредит выступает в качестве поддержки современной экономики, неотъемлемого элемента экономического развития. Он используется крупными предприятиями и ассоциациями, а также небольшими промышленными предприятиями. Сегодня трудно представить предприятие, которое бы не имело кредиторской задолженности перед поставщиками.

При надлежащем управлении такой долг может стать дополнительным и, самое главное, дешевым источником заимствования. Поэтому то, как строятся отношения с контрагентами, согласовываются условия заключенных договоров, отслеживаются условия их оплаты, т.е. каков механизм управления кредиторской задолженностью, во многом зависит от эффективности использования полученных средств [32, c. 15].

Для эффективного управления кредиторской задолженностью необходимы следующие меры:

- непрерывный контроль кредиторской задолженности;

- контроль за правильностью составления и оформления документов с контрагентами в соответствии с применимым законодательством;

- контроль за своевременным осуществлением платежей;

- ранжирование контрагентов в реестре платежей (создание уровней контрагентов позволит существенно сэкономить средства организации).

Таким образом, повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью и укреплению финансового состояния организации будут способствовать следующие рекомендации:

- необходимо следить за соотношением кредиторской и дебиторской задолженности (существенное превышение размера дебиторской задолженности;

- развить систему авансовых платежей (в условиях инфляции любая отсрочка платежа приводит к тому, что организация реально получает только часть стоимости выполненных работ);

- своевременно выявлять недопустимые виды кредиторской задолженности (к примеру, просроченная задолженность в бюджет).

Подводя итог, можно отметить, что роль анализа состояния дебиторской задолженности и кредиторской задолженности в рамках анализа финансового состояния достаточно велика. При правильном управлении задолженностью и использовании названных выше рекомендаций компания может значительно улучшить свое финансовое состояние.

## 1.3. Проведение бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии

Дебиторская и кредиторская задолженности представляют собой обязательства организации. В соответствии с п.1 ст. 307 Гражданского кодекса Российской Федерации понятие обязательства трактуются следующим образом: «В силу обязательства одно лицо (должник) обязан совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передавать имущество, выполнять работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности» [1, c. 398].

По сфере возникновения дебиторскую и кредиторскую задолженность принято разделять на две группы:

1.Задолженность, связанная с процессами основной деятельности хозяйствующего субъекта;

К такой группе относится задолженность покупателей (дебиторская задолженность) и задолженность перед поставщиками (кредиторская задолженность). Она учитывается на счетах 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

2.Задолженность по другим операциям.

К дебиторской задолженности этой группы относятся:

− авансы, выдаваемые физическим лицам (счет 71 «Расчеты с подотчетными лицами»);

− суммы по предъявляемым судебным искам (счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»);

− задолженность работников организации по товарам, проданным в кредит, выданным займам (счет 73 «расчеты с персоналом по прочим операциям»);

− задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал (счет 75 «Расчеты с учредителями»);

− задолженность по прочим операциям (счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»).

К кредиторской задолженности данной группы следует отнести:

− задолженность по различным платежам в бюджет (счет 68 «Расчеты по налогам и сборам»);

− задолженность по платежам в фонд социального страхования, пенсионный фонд, фонд медицинского страхования (счет 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»);

− задолженность страховым компаниям по заключенным соглашениям имущественного и личного страхования (счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»);

− обязательства по выплате дивидендов (счет 75 «Расчеты с учредителями»);

− задолженность по операциям некоммерческого характера (счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами») [42, c. 87].

Дебиторская задолженность отражается в активе баланса и в зависимости от сроков погашения разделяется на:

- краткосрочная задолженность – со сроком погашения в течение 12 месяцев после отчетной даты;

- долгосрочная задолженность – со сроком погашения более чем через 12 месяцев после отчетной даты.

Возникшая дебиторская задолженность может быть прекращена исполнением обязательства, причем как лично должником, так и другой организацией по его поручению.

В последнее время участились случаи неисполнения должниками своих обязанностей, в этом случае за нарушение договорённости используются следующие меры гражданско- правовой ответственности: штрафы, неустойки, проценты.

Кредиторская задолженность отражается в пассиве баланса. Она может быть прекращена исполнением обязательства (в том числе зачетом), а также списана как невостребованная.

Обычно дебиторская или кредиторская задолженности погашаются путем перечисления денежных средств на счет дебитора или кредитора, а момент прекращения обязательства – это момент поступления денежных средств на расчетный счет. В целях обеспечения достоверности своей отчетности, хозяйствующие субъекты обязаны проводить инвентаризацию имущества и обязательств. Инвентаризация задолженности заключается в проверке правильности и обоснованности сумм, числящихся на счетах бухгалтерского учета [29, c. 32].

При инвентаризации задолженности проверке подлежит следующее:

1. Правильность расчетов с банками, финансовыми налоговыми органами.

2. Правильность и обоснованность сумм, числящихся по недостачам.

3. Правильность и обоснованность сумм дебиторской и кредиторской задолженности перед контрагентами.

Инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности проводится путем сравнения остатков с данными контрагентов. Обоснованность предполагает наличие документов, подтверждающих возникновение задолженности, – договоров с контрагентами, в том числе договоров страхования, агентских договоров; платежных документов; соглашений о зачете взаимных требований и др.

Для оформления результатов инвентаризации предусмотрена унифицированная форма № ИНВ – 17 «Акт инвентаризации расчетов с покупателями, с поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами».

Дебиторская и кредиторская задолженность непосредственно связана с имуществом хозяйствующего субъекта.

В правовом смысле понятие имущества включает не только материальные и денежные ценности, находящиеся в собственности их обладателя в данный момент времени, но и ценности находящиеся у других юридических и физических лиц, право собственности, на которые принадлежит данному хозяйствующему субъекту.

Для улучшения экономического состояния, хозяйствующему субъекту необходимо постоянно следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как высокое преобладание дебиторской задолженности создает угрозу финансового состояния хозяйствующего субъекта и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования, a превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к неплатежеспособности субъекта.

Также необходимо производить анализ состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности по конкретным поставщикам и покупателям, а также по срокам образования задолженности или сроках их погашения, что позволит своевременно выявлять просроченную задолженность и принимать меры к ее взысканию, постоянно контролировать состояние расчетов по просроченной задолженности.

## 1.4. Методы контроля дебиторской задолженности организации

Контроль за движением денежных средств является важной задачей для каждой организации. Постоянный мониторинг за денежными ресурсами позволяет отслеживать согласование денежных поступлений и платежей. В ходе данного процесса организация осуществляет проверку также дебиторской и кредиторской задолженностей. Наличие активных и пассивных обязательств у организации в настоящее время настолько обыденное и очевидное, что зачастую контролю за дебиторской и кредиторской задолженностями уделяется недостаточно внимания. Все авансированные денежные средства должны возобновляться, то есть возвращаться организацию с прибылью.

При кредиторской задолженности возникают у организации денежные обязательства, подлежащие к исполнению перед ее партнерами. При грамотном управлении кредиторской задолженностью выстраивается работа с поставщиками таким образом, что организация может с четкостью выполнять свои финансовые обязательства, соблюдая при этом свои коммерческие интересы [30, c. 22].

Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, предназначенную организации со стороны физических и юридических лиц. Другими словами, она является активом компании, в связи с этим важно держать ее под контролем, иначе организация может столкнуться с неуправляемым ростом задолженности. Дебиторская задолженность – источник погашения кредиторской задолженности. В случае большой дебиторской задолженности организация становится подвержена к росту кредиторской задолженности. Несвоевременная оплата и нарушение договорных обязательств может привести к потере репутации, а в дальнейшем к неплатежеспособности.

Для того, чтобы у организации не образовывалось необоснованная кредиторская задолженность, ей необходимо грамотно управлять дебиторской задолженностью.

В организации необходимо ввести систему контроля, в первую очередь, с целью управлением задолженностью.

В зависимости от размера задолженности можно провести сплошной или выборочный метод контроля. Общая схема включает несколько этапов:

1. Определение критического уровня дебиторской и кредиторской задолженности. Все документы, которые относятся к задолженности, превышающей критический уровень, подвергаются обязательной проверке.

2. Из оставшихся документов делается контрольная выборка, применяя различные способы.

3. Проверка реальность сумм задолженности в отобранных документах. Например, контрагентам могут направляться письма с просьбой подтвердить реальность проставленной в документе суммы [39, c. 54].

Проведение контроля позволит организации осуществлять:

1. Постоянный контроль за дебиторской задолженностью.

2. Ведение аналитического учета. Организация для уменьшения дебиторской и кредиторской задолженности может пересмотреть ведение аналитического учета. Необходимо построить аналитический учет для обеспечения получения данных об образования просроченной задолженности, получения данных о сроках погашения задолженности и др. Пересмотр ведения аналитического учета позволит организации не допускать возникновение необоснованной задолженности, повысить ее оборачиваемость, высвободить замороженные средства из расчетов с разными покупателями и заказчиками и направить их на покрытие собственных долгов и т.д.

3. Установление планового уровня дебиторской задолженности. В организации нужно определить максимально допустимый размер дебиторской задолженности путем расчета в абсолютной величине (процентах) по отношению к выручке. Это позволяет выявить ту планку, которая способствует продолжать финансово-хозяйственную деятельность.

4. Своевременное погашение долгов. Важно для планомерной деятельности не допускать просрочек и штрафных санкций. Этому может поспособствовать верно выбранная форма расчета;

5. Предварительная работа с потенциальными дебиторами. Организация может предоставить коммерческий кредит для дебиторов. Важную роль для принятия решения играет собранная информация о контрагенте. Отдел контроля может запросить информацию у самой организации или обратиться к открытым источникам. Ценная информация размещена также на сайте организации. При этом отдел контроля обязуется провести анализ платежеспособности контрагента, а в дальнейшем отслеживать своевременное выполнение обязательств;

6. Расчет степени риска появления недобросовестных покупателей, рассчитывая резерв по сомнительным долгам

При контроле дебиторской и кредитной задолженностей следует осуществлять мониторинг сомнительных и безнадежных долгов.

Кроме того, для предотвращения появления сомнительных долгов существует несколько способов:

1. Предоплата

Прежде всего, для минимизации рисков лучше заключать договор с контрагентами на условиях предоплаты в размере 100%. Таким образом, у обеих сторон отсутствуют проблемы с долгами.

2. Встречная задолженность

Так как организация осуществляет деятельность из года в год, то у него сформировались устойчивые связи с контрагентами, то в случае появления дебиторской задолженности существует возможность перекрыть ее путем взаимозачета при наличии кредиторской задолженности.

3. Представление кредита постоянным контрагентам

- Получение двухпроцентной скидки при оплате в течение десяти дней с начала периода кредитования (например, с момента получения товара).

- Оплата полной стоимости, если оплата совершается в период с одиннадцатого по пятнадцатый день.

- В случае неуплаты в течение месяца необходимо будет оплатить штраф, величина которого варьируется в зависимости от момента оплаты.

4. Аккредитив

Другим решением может быть использования аккредитива – формой безналичного расчета, в случае которого приглашается третья сторона в лице банка, так как обе стороны договора не доверяют друг другу. В банке открывается аккредитив: денежные средства расчетного счета переводятся на специальный счет, и контрагент в течение определенного срока не может распоряжаться этими деньгами. После чего банк сообщает другой стороне, что деньги находятся на отдельном счете, и организация может их получить, предоставив документы на отгрузку.

На наш взгляд, организации могут использовать такой способ для крупных сделок. Несмотря на то что услуга недешевая, это хороший вариант предотвратить накоплению долгов [33, c. 16].

Все эти мероприятия могут сократить дебиторскую и кредиторскую задолженности в организации. В условиях неплатежеспособности и задержки платежей от поставщиков особенно актуальными становятся вопросы внутреннего контроля за дебиторской и кредиторской задолженностью, возможностью ее реструктуризации, планирования отсрочки платежей и их возвратов.

# Глава 2. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ФОРТУНА»

## 2.1.Организационно-экономическая характеристика предприятия

Объектом исследования в работе выступает ООО «Фортуна».

Юридический адрес ООО «Фортуна»: 196600 г. Санкт- Петербург, г. Пушкин, Московское шоссе д.132.

Данное общество создано на основе добровольного соглашения лиц, объединивших свои средства методом вклада долей. Данное общество действует на основании действующего законодательства и Устава, согласно которому основной целью деятельности общества является получение прибыли и удовлетворение общественных потребностей.

Уставный капитал общества является основным гарантом интересов кредиторов. На момент регистрации уставный капитал был оплачен в размере 100%, уставного капитала составил 10000 рублей.

Основные виды деятельности общества определены в его Уставе. В соответствии с уставом ООО «Фортуна» видами деятельности предприятия являются:

-производство общестроительных работ пo возведению здания;

-подготовка строительного участка;

-производство земляных работ;

-производство электрo-технических работ;

-производство санитарно технических работ;

-производство прочих отделочных и завершающих работ;

-топографическая и геодезическая деятельность.

ООО «Фортуна» действует в соответствии со свидетельством на право выполнения работ по строительству, реконструкции, капитальнoму ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства.

ООО «Фортуна» является основным подразделением, филиала не имеет. Предприятие имеет линейно-функциональную организационную структуру, при которой четко выражено разделение труда и специализация (см. рисунок 2.1.).

Генеральный директор

**за**

Зам. директора по производству

Главный инженер – зам. директора

Производственно-технологический отдел

Проектно-сметная группа

Кассир

Бухгалтер по начислению зар.платы

Бухгалтер по расчетам

Специалист по заключению договоров

Главный бухгалтер

Служба маркетинга

Маркетолог

**управление стратегия**

Юрист

Рис. 2.1. Организационная структура управления ООО «Фортуна»

ООО «Фортуна», как показывает схема, возглавляет генеральный директор. Генеральный директор руководит в соответствии с действующим законодательством производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия, неся всю полноту ответственности за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово-хозяйственные результаты его деятельности.

Организует работу и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений. Обеспечивает выполнение предприятием всех обязательств перед республиканским, региональным и местным бюджетами.

Осуществление закупок входит в обязанности проектно-сметной группы.

Проектно-сметная группа является самостоятельным структурным подразделением ООО «Фортуна».

Проектно-сметная группа непосредственно подчиняется главному инженеру (заместителю руководителя организации).

Проектно-сметная группа возглавляется начальником Проектно-сметная группа, который назначается и освобождается от занимаемой должности приказом руководителя организации по представлению главного инженера. Начальник проектно-сметной группы осуществляет непосредственное руководство деятельностью отдела.

Производственно-технический отдел занимается подготовкой производства и строительства.

В обязанности отдела входит: ведение технического учета работы различного оборудования; составление технической отчетности; анализ технических и экономических показателей работы; планирование графиков ремонта оборудования; осуществление контроля за соблюдением нормативных расходов материалов; своевременное составление заявок на необходимые материалы или детали оборудования.

К функциям службы маркетинга относятся следующие:

1. Исследование рынков фирмы. Построение информационной системы маркетинга в компании;

2. Формирование ценностного предложения целевым клиентам;

3. Конкурентное позиционирование компании и ее продуктов на целевых рынках;

4. Организация обратной связи с клиентами, оценка уровня их удовлетворенности;

5. Формирование лояльности клиентов к компании, развитие маркетинга партнерских отношений.

Общие функции маркетинга осуществляет начальник службы маркетинга — это управление, организация, планирование, прогнозирование и целеполагание, анализ, оценка, учет и контроль за осуществлением проводимой маркетинговой политики.

Конкретные функции поделены между специалистами отдела. К таким функциям относятся: исследование рынка, изучение потребителя и его спроса, анализ окружающей среды, осуществление товарной политики, инфратоварное обеспечение, поддержание жизненного цикла товара, ценообразование и ценовая политика, товародвижение и сбыт продукции, формирование спроса и стимулирование сбыта продукции, коммерческая деятельность, внешнеэкономическая маркетинговая деятельность, учетно-финансовая деятельность, управление маркетингом.

Преимущества данного типа структуры заключается в следующем:

а) быстрота реакций на любые указания и oперативность принятия решений;

б) четкая система взаимных связей между руководителем и исполнителем;

в) единство и четкость руководства;

г) согласованность действий и четкая система взаимосвязей между директором и подчиненными;

На предприятии применяется журнально-ордерная система бухгалтерского учета. Специфика деятельности предприятия (строительные работы) не влияет на организацию и ведение бухгалтерского учета, т.е. на предприятии учет ведется традиционным способом с использованием типового плана счетов. Однако одним из недостатков ведения учета является то, что на предприятии не утвержден рабочий план счетов, хотя используются далеко не все счета, предусмотренные типовым планом счетов. На предприятии учет автоматизирован, хотя отдельные формы первичных учетных документов заполняются вручную.

Далее рассмотрим основные технико-экономические показатели деятельности ООО «Фортуна за 2014-2016 гг, приведенные в таблице 2.1.

Таблица 2.1.

Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «Фортуна» за 2014-2016 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014г. | 2015г. | 2016г. | Отклонение (+/-), тыс.руб. | | Темп роста (снижения), % | |
| 2015-2014гг. | 2016-2015 гг. | 2015-2014гг. | 2016-2015 гг. |
| Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб. | 87358 | 99017 | 106969 | 11659 | 7952 | 113,3 | 108,0 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб. | 65305 | 70203 | 69744 | 4898 | -459 | 107,5 | 99,3 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 21293 | 28022 | 36364 | 6729 | 8342 | 131,6 | 129,8 |
| Чистая прибыль (убыток), тыс. руб. | 9439 | 14926 | 16233 | 5487 | 1307 | 158,1 | 108,8 |
| Численность работающих, чел. | 147 | 141 | 133 | -6,00 | -8,00 | 95,9 | 94,3 |
| Среднемесячная зарплата, тыс. руб. | 10124 | 12321 | 15136 | 2197 | 2815 | 121,7 | 122,8 |
| Производительность труда, тыс. руб./чел. | 594,3 | 702,2 | 804,3 | 108,0 | 102,0 | 118,2 | 114,5 |
| Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб. | 87305 | 87731 | 97532 | 426 | 9801 | 100,5 | 111,2 |
| Фондоотдача, руб. | 1,00 | 1,13 | 1,10 | 0,13 | -0,03 | 112,8 | 97,2 |
| Среднегодовая величина оборотных активов, тыс. руб. | 174805 | 190409 | 193099 | 15604 | 2690 | 108,9 | 101,4 |

Выручка от продажи работ, услуг является одним из важнейших показателей деятельности предприятия.

Из таблицы 3 следует, что за период 2014–2016 гг. выручка от продажи работ и услуг в ООО «Фортуна» имеет устойчивую тенденцию к росту. За 2016 г. по сравнению с 2015 годом темп роста составил 108%, в то время как в 2015 году данный показатель соответствовал 113,3%. Такой рост показателя обусловлен стабильной деятельностью и расширением деятельности ООО «Фортуна».

За период 2014-2016 гг. был увеличен перечень предлагаемых услуг, а также автопарк.

Себестоимость предоставленных услуг ООО «Фортуна» за 2016 г. по сравнению с 2015 годом снизилась на 459 тыс. руб., темп снижения показателя составляет 99,3%. При этом, за период 2014-2015 гг. данный показатель возрос на 4898 тыс. руб., в первую очередь в связи с увеличением объема предоставляемых услуг.

Чистая прибыль характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятия. За 2014–2016 гг. чистая прибыль ООО «Фортуна» увеличилась на 6494 тыс. руб., темп роста показателя составляет 172% за анализируемый период, что достаточно высоко характеризует эффективность деятельности руководства компании.

Численность работающих в ООО «Фортуна» 2014-2016 гг. сократилась на 14 человек.

Сокращение данного показателя связано с внедрение нового более технологичного оборудования. При этом необходимо отметить, что среднемесячная заработная плата работников увеличилась в 2016 году на 2,815 тыс.руб., в 2015 году – 2,197 тыс.руб. Показатель производительности труда также имеет тенденцию к увеличению.

Так значение данного показателя за 2015-2016 гг. увеличилось с 2415 до 3241,5 тыс. руб./чел., темп роста производительности труда составляет 134,2%, в то время как за 2014-2015 гг. данный показатель увеличился на 108 тыс. руб./чел. Так, повышение производительности труда свидетельствует о повышении эффективности использования трудовых ресурсов.

В 2016 году стоимость основных средств увеличилась по сравнению с 2015 г. на 9801 тыс. руб., темп роста – 111,2% за счет ввода в эксплуатацию нового транспортного и погрузочного оборудования, в то время как в 2015 году по сравнению лишь на 426 тыс. руб.

Фондоотдача – показатель выручки от продажи, приходящейся на 1 рубль стоимости основных фондов. В целом за 2014-2016 гг. фондоотдача увеличилась на 0,10 тыс. руб., рост данного показателя объясняется значительным увеличением основных средств.

Среднегодовая стоимость оборотного капитала составила за 2016 г. 193099 тыс. руб., что на 2690 тыс. руб. больше, чем за 2015г., при этом в 2015 году значение данного показателя увеличилось на 15604 тыс.руб. по сравнению с 2014 годом.

## 2.2. Оценка финансового состояния ООО «Фортуна»

Данные показатели достаточно высоко характеризуют эффективность предложенных мероприятий. Кроме того, коэффициент критической ликвидности ООО «Атлантсити» увеличится с 0,623 до 0,638

Данные показатели достаточно высоко характеризуют эффективность предложенных мероприятий. Кроме того, коэффициент критической ликвидности ООО «Атлантсити» увеличится с 0,623 до 0,638

Данные показатели достаточно высоко характеризуют эффективность предложенных мероприятий. Кроме того, коэффициент критической ликвидности ООО «Атлантсити» увеличится с 0,623 до 0,638

Для комплексной оценки финансового состояния ООО «Фортуна» проанализируем динамику и структуру баланса предприятия.

Рассмотрим состав имущества ООО «Фортуна» на основании данных раздела «Активы» бухгалтерского баланса предприятия (таблица 2.2).

Таблица 2.2.

Анализ динамики и структуры активов баланса ООО «Фортуна» за 2014-2016 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей | 2014 год | Уд. вес, % | 2015 год | Уд. вес, % | 2016 год | Уд. вес, % | Темп роста (снижения), % | |
| 2015 год | 2016 год |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | 126566 | 42 | 128260 | 40,2 | 129520 | 40,1 | 101,3 | 101 |
| Нематериальные активы | 598 | 0,2 | 603 | 0,2 | 644 | 0,2 | 100,8 | 106,8 |
| Основные средства | 87305 | 28,9 | 87731 | 27,5 | 97532 | 30,2 | 100,5 | 111,2 |
| Незавершенное строительство | 28311 | 9,4 | 28527 | 8,9 | 19830 | 6,1 | 100,8 | 69,5 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 10352 | 3,4 | 11399 | 3,6 | 11514 | 3,6 | 110,1 | 101 |
| ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | 174805 | 58 | 190409 | 59,8 | 193099 | 59,9 | 108,9 | 101,4 |

Продолжение табл. 2.2.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Запасы | 103405 | 34,3 | 115134 | 36,1 | 121277 | 37,6 | 111,3 | 105,3 |
| НДС по приобретенным ценностям | 3750 | 1,2 | 4042 | 1,3 | 789 | 0,2 | 107,8 | 19,5 |
| Дебиторская задолженность со сроком погашения менее 12 мес. | 58140 | 19,3 | 61352 | 19,3 | 63174 | 19,5 | 105,5 | 103 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 2400 | 0,8 | 2516 | 0,8 | 1334 | 0,4 | 104,8 | 53 |
| Денежные средства | 7110 | 2,4 | 7365 | 2,3 | 6525 | 2 | 103,6 | 88,6 |
| БАЛАНС | 301371 | 100 | 318669 | 100 | 322619 | 100 | 105,7 | 101,2 |

За период 2015-2016 гг. валюта баланса ООО «Фортуна» увеличилась на 3950 тыс. руб., а также за период 2014-2015гг. значение данного показателя возросло на 17298 тыс. руб., что соответствует темпу роста 101,2% и 105,7% соответственно и свидетельствует о стабильности деятельности предприятия.

Рис. 2.2. Динамика актива баланса ООО «Фортуна» за 2014-2016 гг., тыс. руб

В абсолютном выражении сумма оборотных средств за 2015-2016 гг. увеличилась на 2960 тыс. руб., что связано в первую очередь с увеличением запасов на 17872 тыс. руб.

При этом, увеличение данного показателя за период 2014-2015 гг. составило 11729 тыс. руб. (темп роста – 111,3%). За рассматриваемый период темп прироста внеоборотных средств предприятия ежегодно увеличивался на 1 процентный пункт и их доля в структуре активов за 2014-2016гг. сократилась на 1% по сравнению с данными за 2014-2015 гг. и составляет 40,1%.

За 2014-2016 гг. величина дебиторской задолженности увеличилась на 5034 тыс. руб., что может свидетельствовать о расширении коммерческого кредита, предоставляемого ООО «Фортуна» своим клиентам и покупателям.

За период 2014-2016гг. стоимость основных средств увеличилась на 10227 тыс. руб. (темп роста – 111,2%), что связано с введением в эксплуатацию нового погрузочно-разгрузочного оборудования, а также расширением автопарка и сокращением на 8697 тыс. руб. незавершенного строительства в 2016 г. (темп снижения – 69,5%).

Рис. 2.3. Структура активов баланса ООО «Фортуна» по данным на конец 2016 года, %

В структуре активов предприятия преобладают оборотные активы, на долю которых за анализируемый период приходится почти 60% активов ООО «Фортуна».

Наибольшую долю в структуре оборотных средств занимают запасы (37,6%) и дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты (19,4%).

В структуре внеоборотных активов за 2016г. наибольшую долю – 30,2% активов предприятия – составляют основные средства (здания, машины и оборудование, транспортные средства и т.д.).

Далее рассмотрим источники формирования имущества ООО «Фортуна» на основании аналитической таблицы 2.3., составленной по данным раздела «Пассивы» бухгалтерского баланса предприятия.

Таблица 2.3.

Анализ динамики и структуры пассивов баланса ООО «Фортуна» за 2014-2016 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей | 2014 год | Уд. вес, % | 2015 год | Уд. вес, % | 2016 год | Уд. вес, % | Темп роста (снижения), % | |
| 2015 год | 2016 год |
| КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ | 184240 | 61,1 | 199166 | 62,5 | 202074 | 62,6 | 108,1 | 101,5 |
| Уставный капитал | 400 | 0,1 | 400 | 0,1 | 400 | 0,1 | 100 | 100 |
| Добавочный капитал | 87498 | 29 | 87498 | 27,5 | 88546 | 27,4 | 100 | 101,2 |
| Резервный капитал | 3405 | 1,1 | 3869 | 1,2 | 4081 | 1,3 | 113,6 | 105,5 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 92937 | 30,8 | 107399 | 33,7 | 111617 | 34,6 | 115,6 | 103,9 |
| ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | 5300 | 1,8 | 7822 | 2,5 | 7075 | 2,2 | 147,6 | 90,5 |
| Займы и кредиты | 5300 | 1,8 | 7822 | 2,5 | 7075 | 2,2 | 147,6 | 90,5 |
| КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | 111831 | 37,1 | 111681 | 35 | 113470 | 35,2 | 99,9 | 101,6 |
| Займы и кредиты | 85783 | 28,5 | 79462 | 24,9 | 59277 | 18,4 | 92,6 | 74,6 |
| Кредиторская задолженность | 19375 | 6,4 | 25664 | 8,1 | 47210 | 14,6 | 132,5 | 184 |
| Доходы будущих периодов | 3781 | 1,3 | 3923 | 1,2 | 2867 | 0,9 | 103,8 | 73,1 |
| Резервы предстоящих расходов | 2892 | 0,9 | 2632 | 0,8 | 4116 | 1,3 | 91 | 156,4 |
| БАЛАНС | 301371 | 100 | 318669 | 100 | 322619 | 100 | 105,7 | 101,2 |

Увеличение собственного капитала предприятия связано в первую очередь с ростом нераспределенной прибыли предприятия, доля которой за 2016 г. составляет 34,6% валюты баланса, что на 0,9% больше чем за 2015 г., темп роста данного показателя соответствует 103,9%. Более в того, в 2015 году по сравнению с 2014 г. размер данного показателя увеличилось на 14462 тыс.руб. (темп роста – 115,6%).

Рис.2.4. Динамика пассива баланса ООО «Фортуна» за 2014-2016 гг., тыс. руб

В абсолютном выражении за 2015-2016 гг. величина долгосрочных обязательств снизилась на 747 тыс. руб., темп снижения 90,5%, за 2014-2015 гг. – увеличилась на 2522 тыс. руб. (темп роста – 147,6%), что свидетельствует о частичном погашении предприятием долгосрочных кредитов на развитие собственной инфраструктуры.

Рост валюты баланса на 3950 тыс. руб. (на 1,2%), более быстрое увеличение оборотных активов (на 1,4%) по сравнению с темпами прироста внеоборотных активов (на 1%), превышение собственного капитала над заемным являются положительными тенденциями развития ООО «Фортуна».

В то же время в 2016 г. по отношению к 2015г. более высокие темпы роста кредиторской задолженности (184%) по сравнению дебиторской (103%) могут в перспективе создать проблемы с ликвидностью предприятия, то есть ограничить ее возможность своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам.

Рост дебиторской задолженности за такой сравнительно краткосрочный период времени обычно свидетельствует о негативных тенденциях в финансовом положении предприятия.

Рис. 2.5. Структура активов баланса ООО «Фортуна» по данным на конец 2016 года, %

В структуре пассивов ООО «Фортуна» преобладают собственные средства, на долю которых в 2016 году приходится 62,6% валюты баланса. За рассматриваемый период 2014-2016гг. собственные средства предприятия увеличились на 9,7%, или на 17834 тыс. руб.

В структуре заемных средств предприятия преобладают краткосрочные обязательства – их доля в структуре валюты баланса составляет 35,2%. За 2014-2016 гг. величина краткосрочных обязательств предприятия увеличилась на 1639 тыс. руб., темп роста – 101,5%. При этом, основные изменения за период 2014-2016гг. произошли за счет:

- сокращения величины краткосрочных займов и кредитов на 26506 тыс.руб. (темп снижения 66,6%) в связи с погашением ранее взятых кредитов на развитие бизнеса;

- увеличения кредиторской задолженности на 27835 тыс. руб. (темп роста – 216,4%) в связи с ростом задолженности перед поставщиками и подрядчиками. На долю долгосрочных обязательств ООО «Фортуна» приходится 2,2% валюты баланса.

За период 2014-2016 гг. доля долгосрочных обязательств сократилась на 0,3 процентных пункта, в то время как за 2014-2015 гг. удельный вес данного показателя 0,7%.

Для полного анализа финансового состояния рассмотрим финансовые результаты деятельности ООО «Фортуна» 2014-2016 гг. (см. таблицу 2.4.).

Таблица 2.4.

Анализ динамики финансовых результатов ООО «Фортуна» за 2014-2016 гг., тыс. руб

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 год | 2015 год | 2016 год | Темп роста (снижения), % | |
| 2015 год | 2016 год |
| Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг | 87358 | 99017 | 106969 | 113,4 | 108,03 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 65305 | 70203 | 69744 | 107,5 | 99,35 |
| Валовая прибыль | 22053 | 28814 | 37225 | 130,7 | 129,19 |
| Коммерческие расходы | 507 | 594 | 556 | 117,2 | 93,6 |
| Управленческие расходы | 253 | 198 | 305 | 78,26 | 154,04 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 21293 | 28022 | 36364 | 131,6 | 129,77 |
| Прочие доходы | 8473 | 6813 | 8777 | 80,41 | 128,83 |
| Прочие расходы | 12022 | 9487 | 12088 | 78,91 | 127,42 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 17744 | 25348 | 33053 | 142,9 | 130,4 |
| Текущий налог на прибыль | 8305 | 10422 | 16820 | 125,5 | 161,39 |
| Чистая прибыль | 9439 | 14926 | 16233 | 158,1 | 108,76 |

Исходя из данных таблицы 2.4. можно сделать вывод, что в анализируемом периоде отмечается рост объемов оказываемых услуг: на 13,4% в 2015 году относительно 2014 года, и на 8,03% в 2016 году в сравнении с 2015 годом. При этом стоит отметить, что величина себестоимости в 2015 году увеличилась на 7,5%, а в 2016 году снизилась на 0,65%.

Рис. 2.6. Динамика чистой прибыли ООО «Фортуна», тыс. руб

В соответствии с ростом выручки и снижением себестоимости в 2016 году был получен максимальный размер чистого финансового результата – 16233 тысяч рублей. Так же стоит отметить, что в анализируемом периоде наблюдается рентабельность деятельности и устойчивая тенденция к росту объемов чистой прибыли.

* 1. **Особенности бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии**

Структура дебиторской задолженности ООО «Фортуна» представлена расчетами за выданные авансы поставщикам и подрядчикам, расчетами с застройщиками, взаиморасчетами по договорам долевого участия. Нарушение или невыполнение договорных обязательств, выдача авансов является причиной возникновения дебиторской задолженности.

Кредиторская задолженность ООО «Фортуна» состоит из задолженности за полученные материалы от застройщика, авансов по договорам долевого участия. Возникновение данной задолженности в ООО «Фортуна» так же зачастую связано с несовпадением срока сдачи объекта со сроком, установленным в договоре.

Ввиду того, что дебиторская и кредиторская задолженность оказывает немаловажное влияние на финансовое положение организации, величину ее прибыли в отчетном периоде, то организациям необходимо производить своевременное списание этих задолженностей.

Отражение в учете списания дебиторской задолженности, как было указано выше, зависит от того, создается резерв по сомнительным долгам или нет. В ООО «Фортуна» не создается резерв по сомнительным долгам и списанная задолженность, в сумме, в которой она была отражена в бухгалтерском учете, относится на финансовые результаты предприятия.

В соответствии с п.п. 11 и 14.3 ПБУ 10/99 списанная задолженность ООО «Фортуна» включается в состав прочих расходов. В течение пяти лет с момента списания сумма списанной задолженности учитывается за балансом на счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов». ООО «Фортуна» осуществляет списание задолженности согласно данным проведенной инвентаризации, а также по распоряжению руководителя организации. В ООО «Фортуна» результаты инвентаризации оформляются приказом директора и следующими бухгалтерскими записями (см. таблицу 2.5.).

Таблица 2.5.

Записи на счетах бухгалтерского учета ООО «Фортуна» по результатам инвентаризации и списания дебиторской задолженности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Содержание хозяйственной  операции | Документ - основание | Дебет | Кредит |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1.Списание за счет резерва по  сомнительным долгам сумма дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности; | Акт инвентаризации (ф.№ИНВ-17) | 63 | 62 |
| Приказ |

Продолжение табл. 2.5.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2.Списание на прочие расходы сумма дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности. | Акт инвентаризации (ф.№ИНВ-17) | 91 | 62 |
| Приказ |
| 3.Списание дебиторской задолженности | Приказ |  | 007 |

Списанная дебиторская задолженность ООО «Фортуна» не считается аннулированной. Данная задолженность должна отображаться на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторовв течение 5 лет с момента списания для оценки вероятности ее взыскания в случае изменении имущественного положения должника.

При поступлении средств по ранее списанной дебиторской задолженности дебетуют счета списанной задолженности и кредитуют счет 91, в одно и тоже время на обозначенные суммы кредитуют забалансовы счет.

В ООО «Фортуна» в конце 2016 года была проведена инвентаризация расчетов с клиентами и заказчиками.

Результаты инвентаризации расчетов с клиентами, поставщиками и иными дебиторами и кредиторами отражаются в форме № ИНВ-17, которая составляется по итогам инвентаризации, прикладывается к акту инвентаризации.

Из акта инвентаризации видно, что конец 2016 года в ООО «Фортуна» выявлена дебиторская задолженность, срок исковой давности которой уже истек. На основании приказа бухгалтер по расчетам готовит бухгалтерские проводки (см. таблицу 2.6.).

Таблица 2.6.

Списание дебиторской задолженности ООО «Фортуна» по истечении срока исковой давности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Содержание хозяйственной операции | Сумма, т.р. | Дебет | Кредит |
| Списана на прочие расходы сумма дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности. | 2100 | 91 | 62 |
| На забалансовом счете отражена задолженность неплатежеспособных дебиторов | 2100 | 7 |  |

В случае, если в течение 5 лет, должник оплатит задолженность ООО «Фортуна», которая была списана в убыток, то, также на основании приказа директора, бухгалтер ООО «Фортуна» сделает следующие бухгалтерские записи в Журнале хозяйственных операций (см. таблицу 2.7.).

Таблица 2.7.

Оплата списанной в убыток задолженности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Содержание хозяйственной операции | Сумма, т.р. | Дебет | Кредит |
| Поступление денежных средств по ранее списанной дебиторской задолженности | 2100 | 51 | 91 |
| Списана дебиторская задолженность в связи с поступлением денежных средств от дебитора | 2100 |  | 7 |

Таким образом, в результате оценки особенностей учета и списания задолженности ООО «Фортуна» был сделан следующий вывод о соответствии порядка бухгалтерского учета по образованию и списанию дебиторской и кредиторской задолженности нормативной базе.

* 1. **Анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Фортуна»**

Для комплексной оценки дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Фортуна» рассмотрим динамику дебиторской и кредиторской задолженности за период с 2014 по 2016 год (см. таблицу 2.8).

Таблица 2.8.

Динамика дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Фортуна», тыс. руб

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 год | 2015 год | 2016 год | Темп роста (снижения), % | |
|
| 2015 год | 2016 год |
| Дебиторская задолженность | 58140 | 61352 | 63174 | 105,52 | 102,97 |
| Краткосрочная задолженность | 19375 | 25664 | 47210 | 132,46 | 183,95 |

Рис. 2.7. Динамика дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Фортуна» за 2014-2016, тыс. руб

Как показывают данные таблицы 2.8. и рисунка 2.7., в величине и дебиторской и кредиторской задолженности отмечается тенденция к росту. Темп роста дебиторской задолженности в 2015 году в сравнении с 2014 годом составил 5,52%, а в 2016 году относительно 2015 года – 2,97%. Темпы роста кредиторской задолженности гораздо выше: в 2015 году рост составил 32,46% по сравнению с 2014 годом, а в 2016 году относительно 2015 года – 83,95%, что говорит о неэффективности управления и контроля за дебиторской и кредиторской задолженностью.

Рассмотрим долю задолженности в структуре имущества и обязательств предприятия за анализируемый период (см. таблицу 2.9.).

Таблица 2.9.

Доля задолженности в составе имущества и обязательств ООО «Фортуна» за 2014–2016 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 год | 2015 год | 2016 год | Темп роста (снижения), % | |
|
| 2015 год | 2016 год |
| Стоимость имущества предприятия, тыс. руб. | 301371 | 318669 | 322619 | 105,7 | 101,2 |
| Дебиторская задолженность, тыс. руб. | 58140 | 61352 | 63174 | 105,5 | 103 |
| Доля дебиторской задолженности в стоимости имущества | 19,3 | 19,3 | 19,6 | 99,8 | 101,7 |
|
|
| Индекс покрытия кредиторской задолженности долгами дебиторов | 3 | 2,4 | 1,3 | 79,7 | 54,16 |

Из приведенных в таблице 2.9. данных следует, что дебиторская задолженность составляет в среднем около одной пятой имущества предприятия (19,3% – в 2014, 2015 гг.; 19,6% – в 2016 г.) и, следовательно, весьма существенна для оценки финансового состояния и результатов хозяйственной деятельности.

По данным таблицы 2.9. можно рассчитать индекс покрытия кредиторской задолженности долгами дебиторов.

В данном случае он составляет в 2014 году – 3,0, в 2015 году – 2,4 и в 2016 году – 1,3. Это характеризует достаточную степень обеспеченности текущих кредиторских обязательств средствами, числящимися в дебиторской задолженности.

Для эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью рассмотрим показатели оборачиваемости за 2014-2016 гг. (см. 2.10).

Таблица 2.10.

Динамика показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Фортуна» за 2014–2016 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 год | 2015 год | 2016 год | Темп роста (снижения), % | |
| 2015 год | 2016 год |
| Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб. | 87358 | 99017 | 106969 | 113,3 | 108 |
| Дебиторская задолженность, тыс. руб. | 58140 | 61352 | 63174 | 105,5 | 103 |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | 1,5 | 1,6 | 1,7 | 107,4 | 104,9 |
| Период оборачиваемости дебиторской задолженности | 239,6 | 223,1 | 212,6 | 93,1 | 95,3 |
| Кредиторская задолженность, тыс. руб. | 19375 | 25664 | 47210 | 132,5 | 184 |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | 4,5 | 3,9 | 2,3 | 85,6 | 58,7 |
| Период оборачиваемости кредиторской задолженности | 79,8 | 93,3 | 158,9 | 116,9 | 170,3 |

Исходя из анализа соотношения собственного и заемного капитала можно сделать вывод, что ООО «Фортуна» относится к финансово независимым предприятиям. При этом, анализ показателей оборачиваемости за 2014-2016 гг., свидетельствует о замедлении оборачиваемости активов ООО «Фортуна».

Однако, в то же время наблюдается небольшое ускорение оборачиваемости собственного капитала предприятия (с 0,319 оборотов в 2015 году до 0,334 оборота в 2016 году) и оборачиваемости оборотных средств ООО «Фортуна» на 1,37%, что также отразилось на сокращении периода одного оборота оборотных средств предприятия на 5 дней.

Далее проведем сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности за 2016г. (таблица 2.11.).

Таблица 2.11.

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Дебиторская задолженность | Кредиторская задолженность |
| Темп роста, % | 84,5 | 128 |
| Оборачиваемость в оборотах | 9,23 | 10,40 |
| Оборачиваемость, в днях | 39 | 34,61 |

Как видно из данных таблицы 2.11., на данный момент оборачиваемость дебиторской задолженности больше кредиторской, это говорит о том, что у предприятия появляются свободные оборотные средства в размере, соответствующем абсолютной разнице между количеством дней оборота кредиторской и дебиторской задолженности. Но как видно из таблицы 2.11, разница между этими величинами не велика и у организации есть угроза роста оборачиваемости ДЗ, а это может привести к неблагоприятным условиям расчетов с покупателями и поставщиками: организация должна возвращать свои долги чаще, чем оно получает оплату за реализованную продукцию.

Для оценки эффективности контроля за дебиторской задолженностью рассмотрим анализ исполнения обязательств дебиторами ООО «Фортуна» за 2016 год (см. таблицу 2.12).

Таблица 2.12.

Анализ исполнения обязательств дебиторами ООО «Фортуна» за 2016 г

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Дебитор | Доля отгрузок в общей сумме поставок за 2016г. | Средняя сумма поставки | Отсрочка по договору | Средняя просрочка | Фактическая оборачиваемость |
| ООО «Металлинвест» | 0,0078 | 3579,8 | 30 | 4,5 | 34,5 |
| ОАО «Стройка» | 0,0229 | 2646,6 | 15 | 15 | 30 |
| ООО «Элемент-Трейд» | 0,0114 | 2525 | 60 | 45 | 105 |
| ЗАО «Максимум» | 0,8091 | 5833,8 | 75 | 30 | 105 |
| ООО «Арсенал-Трейд» | 0,0123 | 3316,5 | 90 | 30 | 120 |
| ОАО «Изба» | 0,0074 | 15068 | 90 | 30 | 120 |
| ООО «Добрострой» | 0,1064 | 13347,5 | 90 | 20 | 110 |
| прочие дебиторы | 0,0254 | 6588 | 0 | 10 | 10 |

На основании данных таблицы 2.12. можно сделать вывод о том, что наибольшая сумма дебиторской задолженности принадлежит ООО «Элемент-Трейд» и составляет 27% в 2014г., 29% в 2015 г., при этом в 2016 г. данный показатель увеличился до 34%.

Далее идут несколько компаний, доля дебиторской задолженности которых изменяется на протяжении анализируемого периода, но значительно не выделяется среди остальных покупателей-дебиторов ООО «Фортуна».

К таким предприятиям относятся: ООО «Металлинвест» (14%), ЗАО «Максимум» (10%), ОАО «Стройка» (12%). Наименьшая доля дебиторской задолженности приходится на ОАО «Изба» (1%).

Для определения влияния дебиторской и кредиторской задолженности на финансовый результат ООО «Фортуна» необходимо рассмотреть показатели ликвидности за 2014-2016 гг (см. таблицу 2.13).

Таблица 2.13.

Расчет показателя критической ликвидности ООО «Фортуна» за 2014–2016 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 год | 2015 год | 2016 год | Темп роста (снижения), % | |
| 2015 год | 2016 год |
| А 1 | 7110 | 7365 | 6525 | 103,6 | 88,6 |
| А 2 | 60540 | 63868 | 64508 | 105,5 | 101 |
| П 1 | 26048 | 32219 | 54193 | 123,7 | 168,2 |
| П2 | 85753 | 79462 | 59277 | 92,7 | 74,6 |
| Коэффициент критической ликвидности | 0,61 | 0,64 | 0,63 | 105,4 | 98,1 |

В результате анализа данных таблицы 2.13. можно сделать вывод о том, что при условии своевременных расчетов с дебиторами в 2014 году ООО «Фортуна» имело возможность погасить 61% своих обязательств, в то время как в 2015 г. предприятие могло на 64% рассчитаться по своим краткосрочным обязательствам.

В 2016 г. значение коэффициента сократилось на 1% и составило 63%. Также, необходимо отметить, что значения коэффициента критической ликвидности ниже нормативного.

Сложившуюся ситуацию нельзя считать нормальной, поэтому в случае бездействия или принятия необоснованных управленческих решений, предприятию ООО «Фортуна» грозит дальнейшее снижение ликвидности баланса. Для выяснения более полной картины влияния дебиторской задолженности на платежеспособность предприятия произведем факторный анализ показателя, для чего воспользуемся формулой 2.1:

, (2.1)

где ДЗ – дебиторская задолженность;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

ДС – денежные средства и прочие пассивы;

ЗС – краткосрочные кредиты;

2015–2016 гг.

КР – кредиторская задолженность.

На основании данных таблицы 2.14. определим влияние факторов на показатель критической ликвидности, выполнив факторный анализ коэффициента критической ликвидности способом цепных подстановок.

Таблица 2.14.

Исходные данные для факторного анализа коэффициента критической ликвидности ООО «Фортуна» за 2014 -2016 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2015 год | 2016 год | Изменение, (+/-) |
| Дебиторская задолженность | 61352 | 63174 | 1822 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 2516 | 1334 | -1182 |
| Денежные средства | 7365 | 6525 | -840 |
| Краткосрочные заемные средства | 79462 | 59277 | -20185 |
| Кредиторская задолженность и прочие обязательства | 32219 | 54193 | 21974 |
| Коэффициент критической ликвидности | 0,638 | 0,626 | -0,012 |

Итак, с помощью формулы 2.1 и данных таблицы 2.14. произведем следующие расчеты:



* влияние дебиторской задолженности на значение коэффициента критической ликвидности:

Эффективную деятельность организации определяет правильность управленческих решений, которые в ней принимаются. Главная причина ошибок менеджеров - отсутствие либо недостаток необходимой информации, которая является одним из ресурсов организационной системы. Информация, в отличие от других видов ресурсов, не исчезает в процессе переработки, ее полезность изменяется.

Большой объем информации, связанной с управлением персоналом организации, ее сбор, хранение, переработка, анализ, предоставление пользователям (в первую очередь - руководителям), ставит задачу применения в компании информационных технологий и создания соответствующей информационной системы.

Информационные технологии - система, которая включает в себя методы и приемы сбора, накопление, хранение, поиск и обработку информации.

Широкое применение вычислительной техники - одно из основных требований к данной системе, в основе которой должен лежать единый массив данных, который отражает информацию о каждом сотруднике организации.

В силу динамичности процессов, которые протекают в трудовом коллективе, отражение этих изменений в информационном массиве данных представляется весьма актуальным. Это требование выполняется только в случае тесной связи информационной системы с документооборотом организации, если по распоряжениям и приказам, которые касаются конкретных работников, производится немедленная корректировка данных в информационном массиве. Таким подходом, прежде всего, обеспечивается решение задач поиска в информационном массиве работников с заданными признаками, перегруппировка работников по запросу пользователя.

, тогда



Таким образом, за счет увеличения дебиторской задолженности Ккл увеличился на 0,016.

* влияние краткосрочных финансовых вложений на значение коэффициента критической ликвидности:

, тогда



По причине сокращения краткосрочных финансовых вложений в 2016 г. Ккл сократился на 0,010.

Итог вероятности безнадежных долгов — расчетная величина:

125,9 / 2282 \* 100% = 5,52%.

Расчет показывает, что предприятие не получит 125,9 тыс. руб. дебиторской задолженности (5,52% от общей ее суммы). Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам [4; с. 353].

Итог вероятности безнадежных долгов — расчетная величина:

125,9 / 2282 \* 100% = 5,52%.

Расчет показывает, что предприятие не получит 125,9 тыс. руб. дебиторской задолженности (5,52% от общей ее суммы). Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам [4; с. 353].

Итог вероятности безнадежных долгов — расчетная величина:

125,9 / 2282 \* 100% = 5,52%.

Расчет показывает, что предприятие не получит 125,9 тыс. руб. дебиторской задолженности (5,52% от общей ее суммы). Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам [4; с. 353].

* влияние суммы денежных средств на значение коэффициента критической ликвидности:

Данные показатели достаточно высоко характеризуют эффективность предложенных мероприятий. Кроме того, коэффициент критической ликвидности ООО «Атлантсити» увеличится с 0,623 до 0,638

Данные показатели достаточно высоко характеризуют эффективность предложенных мероприятий. Кроме того, коэффициент критической ликвидности ООО «Атлантсити» увеличится с 0,623 до 0,638

Данные показатели достаточно высоко характеризуют эффективность предложенных мероприятий. Кроме того, коэффициент критической ликвидности ООО «Атлантсити» увеличится с 0,623 до 0,638

Данные показатели достаточно высоко характеризуют эффективность предложенных мероприятий. Кроме того, коэффициент критической ликвидности ООО «Атлантсити» увеличится с 0,623 до 0,638

Данные показатели достаточно высоко характеризуют эффективность предложенных мероприятий. Кроме того, коэффициент критической ликвидности ООО «Атлантсити» увеличится с 0,623 до 0,638

Данные показатели достаточно высоко характеризуют эффективность предложенных мероприятий. Кроме того, коэффициент критической ликвидности ООО «Атлантсити» увеличится с 0,623 до 0,638

, тогда



Итак, за счет снижения суммы денежных средств за анализируемый период на 840 тыс.руб., коэффициент критической ликвидности сократился на 0,008.

* влияние изменения стоимости заемных средств на значение коэффициента критической ликвидности:

, тогда



В связи с сокращением суммы заемных средств Ккл ООО «Фортуна» вырос на 0,140.

* влияние увеличения кредиторской задолженности на значение коэффициента критической ликвидности:

, тогда



Значительное увеличение суммы кредиторской задолженности на 21974 тыс. руб. привело к сокращению Ккл на 0,15.

Эффективную деятельность организации определяет правильность управленческих решений, которые в ней принимаются. Главная причина ошибок менеджеров - отсутствие либо недостаток необходимой информации, которая является одним из ресурсов организационной системы. Информация, в отличие от других видов ресурсов, не исчезает в процессе переработки, ее полезность изменяется.

Большой объем информации, связанной с управлением персоналом организации, ее сбор, хранение, переработка, анализ, предоставление пользователям (в первую очередь - руководителям), ставит задачу применения в компании информационных технологий и создания соответствующей информационной системы.

Информационные технологии - система, которая включает в себя методы и приемы сбора, накопление, хранение, поиск и обработку информации.

Широкое применение вычислительной техники - одно из основных требований к данной системе, в основе которой должен лежать единый массив данных, который отражает информацию о каждом сотруднике организации.

В силу динамичности процессов, которые протекают в трудовом коллективе, отражение этих изменений в информационном массиве данных представляется весьма актуальным. Это требование выполняется только в случае тесной связи информационной системы с документооборотом организации, если по распоряжениям и приказам, которые касаются конкретных работников, производится немедленная корректировка данных в информационном массиве. Таким подходом, прежде всего, обеспечивается решение задач поиска в информационном массиве работников с заданными признаками, перегруппировка работников по запросу пользователя.

Таким образом, общее изменение Ккл составило:



Итак, коэффициент критической ликвидности за 2015-2016 гг. сократился на 1% за счет значительного увеличения кредиторской задолженности.

Итог вероятности безнадежных долгов — расчетная величина:

125,9 / 2282 \* 100% = 5,52%.

Расчет показывает, что предприятие не получит 125,9 тыс. руб. дебиторской задолженности (5,52% от общей ее суммы). Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам [4; с. 353].

Итог вероятности безнадежных долгов — расчетная величина:

125,9 / 2282 \* 100% = 5,52%.

Расчет показывает, что предприятие не получит 125,9 тыс. руб. дебиторской задолженности (5,52% от общей ее суммы). Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам [4; с. 353].

Итог вероятности безнадежных долгов — расчетная величина:

125,9 / 2282 \* 100% = 5,52%.

Расчет показывает, что предприятие не получит 125,9 тыс. руб. дебиторской задолженности (5,52% от общей ее суммы). Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам [4; с. 353].

Итог вероятности безнадежных долгов — расчетная величина:

125,9 / 2282 \* 100% = 5,52%.

Расчет показывает, что предприятие не получит 125,9 тыс. руб. дебиторской задолженности (5,52% от общей ее суммы). Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам [4; с. 353].

Итог вероятности безнадежных долгов — расчетная величина:

125,9 / 2282 \* 100% = 5,52%.

Расчет показывает, что предприятие не получит 125,9 тыс. руб. дебиторской задолженности (5,52% от общей ее суммы). Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам [4; с. 353].

Итог вероятности безнадежных долгов — расчетная величина:

125,9 / 2282 \* 100% = 5,52%.

Расчет показывает, что предприятие не получит 125,9 тыс. руб. дебиторской задолженности (5,52% от общей ее суммы). Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам [4; с. 353].

Итог вероятности безнадежных долгов — расчетная величина:

125,9 / 2282 \* 100% = 5,52%.

Расчет показывает, что предприятие не получит 125,9 тыс. руб. дебиторской задолженности (5,52% от общей ее суммы). Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам [4; с. 353].

Итог вероятности безнадежных долгов — расчетная величина:

125,9 / 2282 \* 100% = 5,52%.

Расчет показывает, что предприятие не получит 125,9 тыс. руб. дебиторской задолженности (5,52% от общей ее суммы). Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам [4; с. 353].

Итог вероятности безнадежных долгов — расчетная величина:

125,9 / 2282 \* 100% = 5,52%.

Расчет показывает, что предприятие не получит 125,9 тыс. руб. дебиторской задолженности (5,52% от общей ее суммы). Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам [4; с. 353].

Таким образом, можно сделать вывод, что в 2016 году лишь 31% дебиторов рассчитывается вовремя. Тот факт, что в течение всего рассматриваемого периода остальная задолженность возрастала, следовательно, у ООО «Фортуна» возросло число дебиторов с просроченной задолженностью, что неблагоприятно отражается на деятельности предприятия в целом.

Для снижения просроченной задолженности руководству предприятия необходимо предпринимать различные меры, например, такие как выбор дебиторов с устойчивым финансовым состоянием, введение штрафных санкций за просроченные платежи и т.д.

# Глава 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ФОРТУНА»

## 3.1. Мероприятия по сокращению дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Фортуна»

Далее рассмотрим мероприятие, направленное на снижение коэффициента просроченной дебиторской задолженности и как следствие ускорение оборачиваемости данного показателя за счет применения факторинга в управлении дебиторской задолженностью.

В рамках факторингового обслуживания банк-фактор проверяет платежную дисциплину и деловую репутацию покупателей, контролирует своевременность оплаты поставок дебиторами, управляет рисками по поставкам с отсрочкой платежа, помогает поставщику грамотно строить лимитную и тарифную политику.

Основная задача факторинга – обеспечить такую систему взаимоотношений с покупателями, при которой поставщик мог бы предоставлять конкурентные отсрочки платежа своим клиентам, не испытывая при этом дефицита в оборотных средствах. Это возможно благодаря досрочному финансированию поставок с отсрочкой платежа банком-фактором в удобном для поставщика режиме.

Так, досрочные платежи, получаемые в рамках факторингового обслуживания, компании, как правило, используют для финансирования текущей деятельности, а кредитные ресурсы – в качестве инвестиционных или инновационных средств. Факторинг имеет свои преимущества перед кредитом (таблица 3.1).

Таблица 3.1.

Сравнение банковских продуктов

|  |  |
| --- | --- |
| Факторинг | Кредит |
| Факторинговое финансирование погашается из денег, поступающих от дебиторов клиента | Кредит возвращается Банку заемщиком |
| Факторинговое финансирование выплачивается на срок фактической отсрочки платежа (до 90 календарных дней) | Кредит выдается на фиксированный срок, как правило, до 1 года |
| Факторинговое финансирование выплачивается в день поставки товара | Кредит выплачивается в обусловленный кредитным договором день |
| При факторинге переход компании на расчетно-кассовое обслуживание в Банк не требуется | Кредит предусматривает переход заемщика на расчетно-кассовое обслуживание в Банк |
| Для факторингового финансирования никакого обеспечения не требуется | Кредит, как правило, выдается под залог и предусматривает обороты по расчетному счету, адекватные сумме займа |
| Размер фактического финансирования не ограничен и может безгранично увеличиваться по мере роста объема продаж клиента | Кредит выдается на заранее обусловленную сумму |
| Факторинговое финансирование выплачивается автоматически при предоставлении накладной и счета-фактуры | Для получения кредита необходимо оформлять огромное количество документов. |
| Факторинговое финансирование продолжается бессрочно | Погашение кредита не гарантирует получение нового |
| Факторинговое финансирование сопровождается сервисом, который включает в себя: управление дебиторской задолженностью | При кредитовании помимо предоставления средств клиенту и РКО Банк не оказывает заемщику каких-либо дополнительных услуг |
| Факторинговое финансирование погашается в день фактической оплаты дебитором поставленного товара | Кредит погашается в заранее обусловленный день |

При факторинговом обслуживании не требуется залоговое обеспечение и оформление множества документов.

Необходимо лишь уведомить покупателей об изменении реквизитов для оплаты поставок. Возвратность кредита в полном объеме заложена в его сути, что требует от поставщика аккумулирования и вывода из оборота соответствующего объема денежных средств. Факторинг же подразумевает возврат средств покупателями. Сумма кредита определяется сразу, размер же финансирования при факторинге не ограничен и может увеличиваться по мере роста объема продаж клиента. Получая от банка исчерпывающую информацию, достаточную для принятия квалифицированных управленческих решений, сотрудники компании-поставщика могут сконцентрировать свои усилия на развитии производства, сбыта, изучении рынков, решении хозяйственных, организационных вопросов (таблица 20).

Безусловно, комиссия банка за факторинг сокращает размер выручки с каждой конкретной поставки, но рост количества отгрузок значительно увеличивает итоговый объем выручки, а соответственно положительным образом влияет на абсолютные и относительные показатели деятельности компании.

Таблица 3.2.

Преимущества факторинга

|  |  |
| --- | --- |
| Для поставщика | Для покупателя |
| Дополнительное беззалоговое финансирование | Более выгодные условия оплаты, что не требует отвлечения значительных денежных средств из оборота как в случае предоплаты или оплаты по факту. |
| Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности | Планирование графика погашения задолженности. |
| Уменьшение потерь в случае задержки платежей со стороны покупателя | Увеличeниe покупательной способности. |
| Упрощение планирования денежного оборота |
| Увеличение товарооборота |
| Усиление контроля за оплатой текущей задолженности |
| Возможность предложения покупателям эластичных сроков оплаты |
| Своевременная уплата налогов и контрактов поставщиков за счет наличия в необходимом объеме оборотных средств |

На сегодняшний день факторинг весьма успешно используется в работе поставщиков продуктов питания, парфюмерно-косметической, алкогольной продукции, канцелярских товаров, товаров народного потребления, медикаментов, бытовой химии и др. Все эти отрасли объединяет высокая ликвидность продаваемых товаров, поскольку спрос на них постоянен и высок. Однако следует отметить, что факторинг может быть применен в любых отраслях, где практикуется отсрочка платежа, безналичный расчет и существуют постоянные торговые связи это в полной мере применимо к исследованному предприятию ООО «Фортуна».

В отличие от платежей процентов за кредит комиссионное вознаграждение, как и оплата иных услуг, облагается НДС.

Факторинговая операция выгодна поставщикам, так как ускоряет оборот средств, не требуя при этом существенных затрат.

Если, например, общая сумма задолженности заказчиков составляет 900 тыс. руб., банк по факторинговому соглашению предоставляет 80% (т.е. 720 тыс. руб.), а сумму долга удалось взыскать с заказчика через 94 дня, то при комиссионном вознаграждении в размере 2% расходы поставщика составляют:

а) проценты за кредит:

(тыс.руб.)

б) комиссионное вознаграждение:

900 × 2% = 18 (тыс. руб.);

в) итого: 26 + 18 = 44 (тыс. руб.).

Если продолжительность финансового цикла предприятия составляет, например, 6 месяцев, то, затратив полученные 720 тыс. руб. на производство и реализацию продукции, предприятие при рентабельности в 10–15% вернет затраченные на факторинг средства.

Кроме того, при факторинговом обслуживании поставщик защищен от массы рисков. Речь идет, прежде всего, о кредитном риске, т.е. неоплате поставки покупателем вовсе, о риске нарушения ликвидности, т.е. риске несвоевременной оплаты и о валютном риске (риск изменения курса, допустим, доллара в период отсрочки платежа по поставке).

В качестве рекомендации предлагается использовать пакет услуг данного направления ОАО «ВТБ-24», поскольку данный банк входит в тройку лидеров российских банков, предоставляющих такие услуги, и занимает 22% указанного рынка. При этом, стоимость услуг составляет порядка 2% от суммы операции.

Таким образом, экономический эффект от применения на ООО «Фортуна» факторинга рассчитан в таблице 3.3.

Таблица 3.3

Экономический эффект от применения факторинга на ООО «Фортуна»

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Сумма |
| Увеличение оборотных средств (минимально сумма безнадежных долгов), тыс.руб. | 17120 |
| Выручка от реализации, тыс.руб. | 124089 |
| Дебиторская задолженность, тыс.руб.  Эти мероприятия направлены на покупателей, которые нарушили условия оплаты за продукцию, или допустили просрочки предельного срока уплаты.  Эти мероприятия направлены на покупателей, которые нарушили условия оплаты за продукцию, или допустили просрочки предельного срока уплаты.  Эти мероприятия направлены на покупателей, которые нарушили условия оплаты за продукцию, или допустили просрочки предельного срока уплаты. | 63124 |
| Оборачиваемость, оборот | 1,96 |
| Рентабельность, % | 15,2 |
| Прибыль от использования дополнительных оборотных средств за год, тыс.руб. | 5100,4 |
| Расходы на оплату процентов и комиссии банку, тыс.руб. | 671,1 |
| Экономический эффект, тыс.руб. | 4429,3 |

Таким образом, бесперебойное и эффективное функционирование предприятия любой сферы деятельности во многом напрямую зависит от возможностей сохранять или расширять рынки сбыта, обеспечивать достаточность оборотного капитала. Первое определяется конкурентоспособностью предлагаемого продукта, проводимой маркетинговой политикой и возможностью эффективной работы с потребителями продукции, в том числе – на условиях отсрочки платежа. Последнее может достигаться за счет использования факторинга, имеющего ряд важных преимуществ перед другими формами финансирования оборотного капитала.

Эти мероприятия направлены на покупателей, которые нарушили условия оплаты за продукцию, или допустили просрочки предельного срока уплаты.

Эти мероприятия направлены на покупателей, которые нарушили условия оплаты за продукцию, или допустили просрочки предельного срока уплаты.

Так, на основании данных таблицы 3.4. можно сказать, что применяя услуги факторинга ООО «Фортуна» повысит оборачиваемость дебиторской задолженности с 1,63 до 1,96, а также высвободит дополнительные оборотные средства в размере 4429,3 тыс.руб.

Итак, общий результат предложенных мероприятий сведем в таблицу 3.4.

Эти мероприятия направлены на покупателей, которые нарушили условия оплаты за продукцию, или допустили просрочки предельного срока уплаты.

Эти мероприятия направлены на покупателей, которые нарушили условия оплаты за продукцию, или допустили просрочки предельного срока уплаты.

Таблица 3.4.

Снижение дебиторской задолженности ООО «Фортуна» от реализации мероприятий

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование мероприятия | Экономический эффект,  тыс. руб. |
| Внедрение ИПС «Управление дебиторской задолженностью | 4024,6 |
| Применение факторинга в управлении дебиторской задолженностью | 4429,3 |
| Итого | 8453,9 |

Таким образом, в результате реализации предложенных мероприятий   
ООО «Фортуна» может увеличить сумму собственных оборотных средств, в результате использования которых предприятие получит экономический эффект в размере 8453,9 тыс.руб., что положительно отразится на показателях финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью должны быть направлены на ее снижение, до определенного уровня, которое может быть достигнуто с помощью:

- контроля за состоянием расчетов поставщикми и подрядчиками и другими контрагентами по отсроченным (просроченным) задолженностям;

- мониторинг за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, поскольку значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования, составление графика погашения дебиторской задолженности, проверки своевременности и правильности офрмления и предьявления претензий дебиторам.

Эти мероприятия направлены на покупателей, которые нарушили условия оплаты за продукцию, или допустили просрочки предельного срока уплаты.

## 3.2. Совершенствование методов бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии

Для объективной оценки активов и обязательств организации в бухгалтерском учете особую актуальность в условиях рыночной экономики приобретает достоверность отражения дебиторской и кредиторской задолженности.

Поэтому значение внутреннего контроля за движением кредиторской и дебиторской задолженности трудно переоценить: при его помощи обеспечивается защита имущества, качество учета и достоверность отчетности, выявление и мобилизация имеющихся резервов в сфере финансов и предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта.

Проводимые контрольные мероприятия позволяют своевременно получать руководству хозяйствующего субъекта и собственникам информацию об имеющихся недостатках в данном направлении финансово-экономической и хозяйственной деятельности, дают возможность правильно оценить фактическое использование денежных и материальных ресурсов, состояние бухгалтерского и налогового учета и отчетности, подтверждают полноту выполнения мероприятий, включенных в бизнес-планы и программы деятельности.

Осуществление контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженности необходимо для улучшения расчетно-платежной дисциплины.

На примере ООО «Фортуна» были разработаны рекомендации для улучшения методов учета кредиторской и дебиторской задолженности.

Исследование учета дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Фортуна» выявило следующие недостатки:

- нарушение сроков погашения дебиторской задолженности, отсутствие оперативной информации о состоянии расчетов с дебиторами;

- наличие просроченной кредиторской задолженности, отсутствие аналитических данных о состоянии расчетов с поставщиками;

- нарушение сроков возврата подотчетных сумм.

Основной причиной выявленных недостатков является тот факт, что применяемая автоматизированная система учета в ООО «Фортуна» не обеспечивает должного уровня аналитического учета и наличия оперативных данных о состоянии учета расчетов с дебиторами и кредиторами, а также недостаточным уровнем контроля за состоянием расчетов и своевременностью их погашения.

Для устранения недостатков, связанных с нарушением сроков погашения дебиторской задолженности, деятельности и отсутствии оперативной информации о состоянии расчетов с дебиторами ООО «Фортуна» предлагается:

Сформировать регистр учета расчетов с отделениями связи (см. таблицу 3.5). Это позволит организации контролировать погашение дебиторской задолженности по профильным услугам, поскольку сформированная в регистре информация дает возможность отслеживать состояние расчетов на каждую отчетную дату. В случае задержки поступления денежных средств в оплату предприятие имеет возможность своевременно принять меры, направленные на погашение текущей задолженности, не допуская просрочек.

Учет расчетов с отделениями связи ведется в ООО «Фортуна» в рамках отчетного месяца. По окончании каждого месяца составляется акт расчетов по профильным услугам по каждому отделению связи, в котором формируется сумма выручки, подлежащей получению от каждого отделения. Данные активы являются документальным основанием для формирования представленного регистра.

Разработанный регистр рекомендуется составлять по каждому отделу, которым в отчетном году оказывались профильные услуги предприятия.

Таблица 3.5.

Регистр аналитического учета расчетов

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Период | Остаток задолженности на начало периода | | Представлено услуг за отчетный период | | | Получено в оплату предоставленных услуг | | Остаток задолженности на конец периода | |
| Дебет | Кредит | Дата и но­мер акта расчетов | Сумма, руб. | | Дата и но­мер выпис­ка банка | Сумма, руб. | Дебет | Кредит |
| Всего | НДС |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

2. Сформировать регистр учета по расчетам с покупателями по непрофильным видам деятельности (таблица 3.6).

Формирование данного регистра рекомендуется осуществлять при ведении расче­тов с дебиторами по реализации имущества, нематериальных активов, финансовых вложений, объектов незавершенного строительства.

Таблица 3.6

Регистр учета расчетов с покупателями по непрофильным видам деятельности

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование дебитора | Дата и номер договора | Остаток задолженности на начало периода | | Возникло задолженности по непрофильным видам деятельности | | | | Погашено дебиторской задолженности | | Остаток задолженности на конец периода | |
| Дебет | Кредит | Основание | Сумма, | | руб. | Основание | Сумма, руб | Дебет | Кредит |
| Всего | Выручка | НДС |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. Сформировать сводный регистр учета расчетов с покупателями и заказчиками (таблица 3.7.). Сводный регистр дебиторской задолженности покупателей и заказчиков по услугам связи и непрофильным видам деятельности формируется для группировки ин­формации по оборотам по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в разрезе субсчетов в соответствии с установленными видами деятельности. Регистр открывается на отчетный год, в течение всего периода информация формируется помесячно.

Таблица 3.7.

Сводный регистр учета расчетов с покупателями и заказчиками

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Период | Дебиторская задолженность по услугам связи, руб. | | | | | | Дебиторская задолженность по непрофиль­ным видам деятельности, руб. | | | | | |
| Остаток на начало | | Возникло | Погашено | Остаток на конец | | Остаток на начало | | Возникло | Погашено | Остаток на конец | |
| Дебет | Кредит | Дебет | Кредит | Дебет | Кредит | Дебет | Кредит |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Ведение сводного регистра учета расчетов с покупателями и заказчиками отразит учет данных о сумме обязательств покупателей и заказчиков по услугам связи и непро­фильным видам деятельности. Группировка информации в регистре позволит отслежи­вать движение дебиторской задолженности по месяцам, оперативно определять остатки задолженности на начало и конец месяца, контролировать движение данных по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» путем проведения контрольных сверок регистра и учетных данных, сформированных в программе учета предприятия.

Для устранения недостатков, связанных с наличием просроченной кредиторской задолженности, и отсутствия аналитических данных о состоянии расчетов с постав­щиками рекомендуется сформировать систему регистров по учету расчетов с постав­щиками на приобретаемые ценности, работы, услуги, а также аренду зданий и обору­дования.

Для совершенствования учета расчетов с поставщиками и подрядчиками и орга­низации оперативного контроля за состоянием кредиторской задолженности предпри­ятию рекомендуется сформировать систему регистров, информация в которых будет сгруппирована по следующим признакам:

* регистры учета расчетов за услуги по ремонту и приобретению оборудования и материалов - отражение данных о состоянии расчетов за выполнение работы по договорам подряда, приобретенные основные средства и запасные части для ремонта оборудования;
* регистр учета расчетов за коммунальные услуги - формирование учетных дан­ных по движению кредиторской задолженности за оказанные услуги по водо-, энерго- и теплоснабжению предприятия.

Ведение регистра учета расчетов с поставщиками за приобретенные материально- производственных запасов и оборудование (таблица 3.9.) позволит предприятию вести ана­литический учет с поставщиками и подрядчиками по поступившим материально- производственным запасам, внеоборотным активам и оборудованию, оперативно опре­делять остатки непогашенной задолженности.

Информация, сформированная в регист­ре, дает основание для проведения контрольных сверок по счетам 10 «Материалы», 07 «Оборудование к установке», 08 «Вложения во внеоборотные активы», с которыми корреспондирует соответствующий субсчет к счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Таблица 3.8.

Регистр учета расчетов с поставщиками за услуги по строительству и ремонтам

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование поставщика | Дата и номер договора | Остаток на начало периода | | Расчеты с поставщиками по капитальному строительству и ремонтам | | | | | | Остаток на конец периода | |
| Дебет | Кредит | Возникло обязательств | | | | Погашено обязательств | | Дебет | Кредит |
| Основание | Сумма, руб. | | | Дата и номер вы­писки банка | Сумма, руб. |
| Всего | В том числе | |
| Стоимость работ / ус­луг | НДС |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Для ликвидации недостатка, связанного с нарушением сроков возврата подотчет­ных сумм, рекомендуется сформировать регистр учета расчетов с подотчетными лица­ми (таблица 3.9).

Это обеспечит надлежащий контроль за своевременным возвратом средств подотчетными лицами, поскольку в регистре отражается дата выдачи и возврата подот­четных средств, а также текущая дебиторская задолженность.

Если по итогам отчетно­го месяца будет установлено, что за подотчетным лицом числится просроченная деби­торская задолженность, бухгалтером по расчетам формируется справка о наличии задолженности на имя руководителя, по результатам рассмотрения которой принима­ются меры по возврату или удержанию подотчетных сумм.

Таблица 3.9

Регистр учета расчетов с поставщиками за приобретенные материально-производственных запасов и оборудование

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование поставщика | Дата и номер договора | Остаток на начало | | Расчеты по приобретенным материально- производственным запасам и оборудованию | | | | | | | Остаток на конец периода |
| Дебет | Кредит | Возникло обязательств | | | | | Погашено обязательств | | Дебет |
| Основание | Сумма, руб. | | | | Дата и номер выписки | Сумма, руб |
| Всего | В том числе | | |
| МПЗ | Оборудо­вание | НДС |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Внедрение данных рекомендаций по совершенствованию учета дебиторской и кредиторской задолженности позволят ООО «Фортуна»:

* значительно повысить качество ведения аналитического учета расчетов с деби­торами и кредиторами;
* обеспечить контроль за своевременностью погашения текущих обязательств перед кредиторами и взысканием средств с дебиторов;
* формировать информацию о наличии и состоянии дебиторской и кредиторской задолженности на любую дату отчетного периода;
* своевременно принимать меры по погашению кредиторской задолженности / взысканию дебиторской задолженности, что значительно улучшит структуру активов и пассивов предприятия.

## 3.3. Экономическая эффективность рекомендованных мероприятий

В данной части выпускной квалификационной работы проведен экономическое обоснование мероприятий, предложенных в третьем разделе.

Как показала расчеты ООО «Фортуна» испытывает трудности с погашением дебиторской задолженности, следовательно, несет убытки от снижения оборачиваемости оборотных средств.

Размер дебиторской задолженности на конец 2016 года ООО «Фортуна» достаточно велик.

По результатам анализа было выявлено, что одной из причин возникновения дебиторской задолженности является ослабление условий контроля задолженности и применения штрафных санкций к должникам самой организацией ООО «Фортуна», то для ее снижения необходимо пересмотреть условия оплаты по заключенным договорам. По договорам техподдержки и внедрения стоит сократить сроки оплаты до 5 – 10 банковских дней, так как в большинстве случаев оплата происходит в течение 30-60 календарных дней после оказания услуг.

Для осуществления данных мероприятий необходимо прописать такие условия оплаты в договоре и возложить контроль за ними на менеджеров проектов.

Эти мероприятия направлены на покупателей, которые нарушили условия оплаты за продукцию, или допустили просрочки предельного срока уплаты.

Согласно приведенным выше расчетам, наибольший объем услуг оказывается контрагенту которое согласно условиям договора осуществляет оплату с отсрочкой платежа равной 30 календарным дням. На практике же задержка платежа может составлять до 45 дней.

В таблице 3.10 представлено сравнение объемов оказанных услуг и поступление денежных средств за данные услуги от ООО «Фортуна» за три месяца.

Таблица 3.10

Денежный поток за предоставленные услуги

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | январь | февраль | март |
| Выручка от реализации, тыс.руб. | 2 540 | 2 435 | 2 237 |
| Оплата за оказанные услуги, тыс.руб. | - | - | 2 540 |
| Размер дебиторской задолженности, ты.руб. | 2 540 | 4 975 | 4 672 |

Согласно, расчетам, приведенным выше, общая сумма дебиторской задолженности по расчетам с этой организацией составила 4 672 тыс. руб. По данным анализа экономических показателей в 2016г. затраты на 1 руб. выручки от продаж составили 65,42 коп.

Из этого следует, что 1 руб. выручки приносит предприятию прибыль в размере 34,58 коп. В связи с «замораживанием» оборотных средств у предприятия возникает риск недополучения ожидаемой прибыли. Сокращение периода отсрочки платежа позволит снизить размер дебиторской задолженности, в результате чего увеличится оборачиваемость оборотных средств, что в свою очередь приведет к увеличению прибыли предприятия.

Экономический эффект от данного мероприятия определяется по формуле 2.2.

Эф=ОсхПрВ (2.2)

Эти мероприятия направлены на покупателей, которые нарушили условия оплаты за продукцию, или допустили просрочки предельного срока уплаты.

где ОС – сумма оборотных средств, полученных от поставщика с опозданием, руб.;

ПрВ – прибыль с 1 руб. выручки, руб.

Эф = 4 672 ×34,58/100 = 1 616 тыс. руб.

Отметим, что эта сумма может быть дополнительно получена за счет оплаты по заключенному договору в течение месяца.

У ООО «Фортуна» появится возможность использовать свободные денежные средства для сокращения кредиторской задолженности или для закупки нового оборудования и его утановке другим контраагентом, для снижения суммы банковского кредита, по которому начиляются проценты.

За счет данного мероприятия по снижению дебиторской задолженности предприятие может, увеличит свою прибыль на 1 616 тыс. руб.

Кроме сокращения сроков оплаты, организация может использовать систему предоставления скидок для снижения величины дебиторской задолженности.

В работе предлагается использовать скидки за осуществление стопроцентной предоплаты или увеличение величины авансового платежа, организация рассматривает возможность предоставления скидки в размере 2,5%.

Далее рассчитаем прогнозные показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, критической ликвидности ООО «Фортуна» в 2016 года (таблица 3.11).

Таблица 3.11

Динамика изменения показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Фортуна» в результате внедрения разработанных мероприятий.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2016 год | Прогноз | Темп роста (снижения), % |
| Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб. | 106969 | 10699 | 100 |
| Дебиторская задолженность, тыс. руб. | 63174 | 54720,1 | 86,6 |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | 1,69 | 1,95 | 115,4 |
| Период оборачиваемости дебиторской задолженности | 213 | 184 | 86,6 |
| Кредиторская задолженность, тыс. руб. | 47210 | 38756,1 | 82,1 |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | 2,27 | 2,76 | 121,8 |
| Период оборачиваемости кредиторской задолженности | 159 | 130 | 82,1 |
| Коэффициент критической ликвидности | 0,626 | 0,638 | 102 |

Итак, на основании данных таблицы 3.11 видно, что реализация разработанных мероприятий за счет высвобождения средств и ускорения их оборачиваемости суммарно приведет к росту оборачиваемости дебиторской задолженности с 1,69 до 1,95 оборотов, что составит 115,4% роста, и как следствие сокращение периода оборачиваемости на 29 дней (темп снижения 86,6%).

Итог вероятности безнадежных долгов — расчетная величина:

125,9 / 2282 \* 100% = 5,52%.

Расчет показывает, что предприятие не получит 125,9 тыс. руб. дебиторской задолженности (5,52% от общей ее суммы). Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам [4; с. 353].

Итог вероятности безнадежных долгов — расчетная величина:

125,9 / 2282 \* 100% = 5,52%.

Расчет показывает, что предприятие не получит 125,9 тыс. руб. дебиторской задолженности (5,52% от общей ее суммы). Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам [4; с. 353].

Итог вероятности безнадежных долгов — расчетная величина:

125,9 / 2282 \* 100% = 5,52%.

Расчет показывает, что предприятие не получит 125,9 тыс. руб. дебиторской задолженности (5,52% от общей ее суммы). Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам [4; с. 353].

Данные показатели достаточно высоко характеризуют эффективность предложенных мероприятий. Кроме того, коэффициент критической ликвидности ООО «Атлантсити» увеличится с 0,623 до 0,638

Данные показатели достаточно высоко характеризуют эффективность предложенных мероприятий. Кроме того, коэффициент критической ликвидности ООО «Атлантсити» увеличится с 0,623 до 0,638

При этом, в связи с сокращением кредиторской задолженности коэффициент ее оборачиваемости увеличится на 21,8%, что повлечет сокращение периода оборачиваемости кредиторской задолженности на 29 дней (темп снижения – 82,1%).

Данные показатели достаточно высоко характеризуют эффективность предложенных мероприятий.

Данные показатели достаточно высоко характеризуют эффективность предложенных мероприятий. Кроме того, коэффициент критической ликвидности ООО «Атлантсити» увеличится с 0,623 до 0,638

Данные показатели достаточно высоко характеризуют эффективность предложенных мероприятий. Кроме того, коэффициент критической ликвидности ООО «Атлантсити» увеличится с 0,623 до 0,638

Данные показатели достаточно высоко характеризуют эффективность предложенных мероприятий. Кроме того, коэффициент критической ликвидности ООО «Атлантсити» увеличится с 0,623 до 0,638

Кроме того, коэффициент критической ликвидности ООО «Фортуна» увеличится с 0,623 до 0,638. Такое увеличение позволяет сделать вывод о том, что при условии своевременных расчетов с дебиторами в 2015 г. предприятие сможет на 64% рассчитаться по своим краткосрочным обязательствам.

При этом, значение данного коэффициента приблизится к нормируемому 0,7-0,8 и повысит платежеспособность.

Итог вероятности безнадежных долгов — расчетная величина:

125,9 / 2282 \* 100% = 5,52%.

Расчет показывает, что предприятие не получит 125,9 тыс. руб. дебиторской задолженности (5,52% от общей ее суммы). Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам [4; с. 353].

Экономическая целесообразность предполагает, что деятельность организации ООО «Фортуна» должна осуществляться прибыльно, а прибыль является вознаграждением такого специфического фактора.

Экономическая целесообразность становится основой расширенного воспроизводство ресурсов экономического роста.

Эти мероприятия направлены на покупателей, которые нарушили условия оплаты за продукцию, или допустили просрочки предельного срока уплаты.

Для ускорения перевода дебиторской задолженности предприятия, будь это денежные средства или высоколиквидные долгосрочные ценные бумаги применяется рефинансирование дебиторской задолженности, в частности – факторинг.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В условиях рыночных отношений в России, несмотря на все недоработки законодательства РФ о взаимоотношениях между контрагентами, существует масса легитимных и эффективных способов управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятиях и множество способов её взыскания. Трудности возникают, когда транспортные организации, следуя особенностям своей деятельности, вынуждены функционировать в условиях отсрочки платежей. В таком случае возникает разрыв между исполнением условий договора одной из сторон и принятием обязательств, что в итоге приводит к возможности возникновения вынужденной дебиторской и кредиторской задолженности.

Дебиторская и кредиторская задолженность может возникнуть вследствие недостатков в работе предприятия: несвоевременное возмещение материальной задолженности, непроработанная кредитная политика по отношению к покупателям, неправильный выбор партнеров, длительные неплатежи, а также банкротства покупателей (клиентов) или слишком высокие темпы наращивания объема продаж, недостачи. Наличие крупной дебиторской и кредиторской задолженности рассматривается как фактор, отрицательно влияющий на финансовое положение предприятий, а рост ее в динамике свидетельствует об его ухудшении финансового состояния.

В качестве объекта исследования в работе выступает ООО «Фортуна», основным видом деятельности которого является оказание строительных услуг. Анализ финансового положения предприятия позволил сделать вывод о достаточности собственных средств для дальнейшей деятельности. При это рост объемов оказания услуг привел в 2015-2016 годах к росту кредиторской и дебиторской задолженности.

По результатам исследования особенностей бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Фортуна» было выявлено, что бухгалтерский учет на предприятии ведется в соответствии с ФЗ «О бухгалтерском учете». На предприятии используется автоматизированный учет в программе 1С Предприятие 7.7.

Расчеты с различными дебиторами и кредиторами у компаний появляются по договорам подряда. На случае ООО «Фортуна» мы исследовали учет домашних операций на счетах бухгалтерского учета, связанных с расчетами с клиентами и заказчиками в корреспонденции со счетами учета валютных средств, внеоборотных активов, произведенные рубежи по незавершенным работам, иные прибыли и затраты и др. Целью предоставленной дипломной работы считалось исследование около ведения расчетов с клиентами и заказчиками на определенном предприятии и проведение анализа расчетов с клиентами и заказчиками.

Анализ динамики задолженности ООО «Фортуна» показал, что в динамике дебиторской и кредиторской задолженности отмечается устойчивая тенденция к росту. При это рост кредиторской задолженности по результатам 2016 года составляет более 80%. Это свидетельствует о неэффективности применяемой системы управления и контроля за дебиторской и кредиторской задолженностью.

Для разрешения существующих проблем в рамках данной работы разработаны рекомендации по совершенствованию методики бухгалтерского учета по расчетам с покупателями и поставщиками. Для этого нами разработаны регистры по отдельным направлениями расчетов: расчетам по поставке материалов и оборудования для строительной деятельности, по поставке коммунальных услуг - для управления кредиторской задолженностью, регистр по расчетам с клиентами – для управления дебиторской задолженностью.

Для улучшения существующей ситуации и разрешения проблем по урегулированию дебиторской задолженности с истекшим сроком давности предлагается применение факторинга, которое позволит защитить ООО «Фортуна» от кредитных рисков – неоплате поставки покупателем, риске нарушения ликвидности, валютном риске.

# СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 06.04.2015), (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (изм. от 07.04.2015)

2. Федеральный закон от 06.12.2011№ 402«О бухгалтерском учете» (в ред. от 04.11.2016) // Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

3. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.08.1998 N 1598) // – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1, часть 2) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 31.07.1998г. N 146-ФЗ (в редакции от 29.06.2014г.), Федеральный закон от 05.08.2000г. N 117-ФЗ (в редакции от 28.07.2014г.) – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

5. Федеральный закон от 26.10.2002 года N 127-ФЗ «О несостоятельности» // Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

6. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению [Электронный ресурс]: Приказ Министерства финансов РФ от 31.10.2000 года N 94н (в редакции от 08.11.2010г.) – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

7. Об утверждении Методических положений по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса [Электронный ресурс]: Распоряжение Федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве) при Государственном комитете имущества РФ от 12.08.1994 года N 31-р // Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

8. Абрютина, М.С. Анализ финансово - хозяйственной деятельности предприятий [Текст]: учеб. пособие для вузов. / Под редакцией М.С. Абрютиной, А.В. Грачева. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Дело и Сервис, 2014. – 265с.

9. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие для экон. спец. вузов. / Под редакцией Л.Л. Ермоловича, Л.Г. Сивчика, Г.В. Толчака, И.В. Щитниковой. – Мн.: Интерпрессервис: Экоперспектива, 2015. – 507с.

10. Артеменко, В.Г. Финансовый анализ [Текст]: учебное пособие / Под редакцией В.Г. Артеменко. – М.: Издательство «ДИС», НГАЭиУ, 2015. – 128 с.

11. Астринский, Д. Экономический анализ финансового положения предприятия [Текст] / Под редакцией Д.Астринского // Экономист. – 2014.- N 12. – С.31

12. Афанасьва, О.Д., Факторы экономического роста: оценки и прогноз [Текст] / Под редакцией О.Д. Афанасьевой // Экономист. – 2015. - №1. – С.32-37

13. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности [Текст]: учеб. пособие / Под редакцией Ю.А. Бабаева. – М.: Проспект, 2015. – 361 с.

14. Балабанов, И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта [Текст]: учеб.пособие / Под редакцией И.Т. Балабанова. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 241 с.

15. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие / Под редакцией Т.Б. Бердниковой. – М.: ИНФРА-М, 2015. - 215 с.

16. Бланк, И.А. Управление дебиторской и кредитоской задолженности [Текст]: учеб.пособие / Под редакцией И.А. Бланка. – К.: Ника-Центр, 2014. – 512 с.

17. Бляхман, Л.Г., Экономика фирмы [Текст]: учебное пособие для вузов / Под редакцией Л.Г. Бляхмана. – СПБ.: Издательство Михайлова В.А., 2014. – 278 с.

18. Вахрин, П.И. Управление дебиторской и кредитоской задолженности [Текст]: учебное пособие / Под редакцией П.И. Вахрина. – М.: Издательско–книготорговый центр маркетинг, 2015. – 429 с.

19. Галицкая Ю.Н., Куракова С.В. Особенности оценки финансового состояния деятельности строительной организации. В сборнике: Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире: сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Омск, 2016. – 315 с. С. 48-50.

20. Гиляровская, Л.Т. Управление дебиторской задолженностью [Текст]: учебник для вузов / Под редакцией Л.Т. Гиляровская. – М.: ЮНИТИ - Дана, 2015. – 527 с.

21. Григорьев, А.В. Оценка финансово экономического состояния предприятия [Текст] / Под редакцией А.В. Григорьева // Финансы. – 2015.- N 4. – С.15.

22. Грузинов, В.П. Экономика предприятия [Текст]: учебное пособие для вузов / Под редакцией В.П. Грузинова. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 207 с.

23. Данные статистической и финансовой отчетности ООО «Гефест» [Электронный ресурс] – Доступ из специализированной объектно-ориентированной системы управления базами данных. – Режим доступа: 1С: Предприятие.

24. Донцова, Л.В. Управление дебиторской задолженностью [Текст] / Под редакцией Л.В. Донцовой, Н.А. Никифоровой. – М.: ДИС – 2016. – 301 с.

25. Донцова, Л. В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: практикум – 5- е изд., перераб. и доп./ Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – Дело и Сервис, 2015. – 160 с.

26. Дуброва, Т.А. Анализ дебиторской задолженности предприятия [Текст] / Под редакцией Т.А. Дубровой // Вопросы статистики. – 2015. - N 8. – С.25.

27. Ефимова, О.В. Финансовый анализ [Текст] / Под редакцией О.В. Ефимовой. – М.: Бухгалтерский учет, 2015. – 352с.

28. Жилкина, А.Н. Финансовый анализ [Текст]: учеб.пособие / Под редакцией А.Н. Жилкиной. - М.: ГУУ, 2015. - 197 с.

29. Журавлев, В.В. Управление дебиторской и кредитоской задолженности [Текст]: конспект лекций для вузов / Под редакцией В.В. Журавлева, Н.Т. Саврукова. – СПб.: Политехника, 2015. –124с.

30. Зимин, Н.Е. Анализ и диагностика хозяйственно-финансовой деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие / Под редакцией Н.Е. Зимина. – М.: ЭКМОС, 2016. - 239 с.

31. Иванов, К. Диагностика платежеспособности [Текст] / Под редакцией К. Иванова // Экономика и жизнь. – 2015. - N 3. – С.31

32. Круглова Н. Ю. Экономика предприятия [Текст]: учебник для вузов / Под редакцией Е.Л. Канторы. – Спб.: Питер, 2015. – 352 с.

33. Ковалев, А.И. Анализ хозяйственно-финансовой деятельности предприятия [Текст]: учеб.пособие / Под редакцией А.И. Ковалева. - М.: Финансы и статистика, 2014.- 317 с.

34. Колчина, Н.В. Финансы предприятий [Текст]: учебник для вузов / Под редакцией Н.В. Колчина. – М.: Юнити – Дана, 2015. – 447 с.

35. Ковалев, В.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Под редакцией В.В. Ковалева. – М.: ООО «ТК Велби», 2015. – 424 с.

36. Крейнина, М.Н Управление дебиторской и кредитоской задолженности [Текст]: учебное пособие / Под редакцией М.Н. Крейниной. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2014. – 304 с.

37. Кубаков, Е.В. Оценка финансово экономического состояния предприятия / Под редакцией Е.В. Кубакова // Финансы. – 2014. - N 7. – С.29

38. Лапуста, М.Г. Финансы фирмы учебное пособие [Текст]: / Под редакциейМ.Г. Лапусты.– М: Инфра-М, 2014 –264 с.

39. Ли О.М., Мартынова Т.А., Галицкая Ю.Н., Гриценко А.Н. Сопоставимость данных при формировании и использовании учетно-аналитической информации для управленческих нужд. Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-1 (59-1). С. 850-852.

40. Макарьева, В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации [Текст] / Под редакцией В.И.Макарьева. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 264 с.

41. Маркарьян, Э.А. Управление дебиторской и кредитоской задолженности [Текст]: учебное пособие / Под редакцией Э.А. Маркарьяна. – М.: ФБК-пресс, 2014. – 217 с.

42. Медведев, М. Финансовый результат как прирост или убыль имущества. Финансовые и бухгалтерские консультации [Текст] // Под редакцией М. Медведева. – 2015. - N 5. – С.21.

43. Пивоваров, К.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций [Текст] / Под редакцией К.В. Пивоварова. – Издательско–полиграфическая корпорация «Дашков и К», 2015. - 120 с.

44. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Т.А. Пожидаева – М.: Кнорус, 2014 – 320 с.

45. Пястолов, С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник для вузов / Под редакцией С.М. Пястолова. – М.: Мастерство, 2011. – 331с.

46. Романенко, И.В. Экономика предприятия [Текст] / И.В. Романенко. – Финансы и статистика, 2014.–208 с.

47. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие для экон. спец. вузов. / Под редакцией Г.В. Савицкая. – Мн.: Новое знание, 2015. –703с.

48. Самсонов, Н.Ф. Управление дебиторской и кредитоской задолженности [Текст]: учебник для вузов / Под редакцией Н.Ф. Самсонова. – М.: Финансы: ЮНИТИ, 2015. – 495с.

49. Селезнева, Н.Н. «Экономика» [Текст]: учебное пособие / Под редакцией Н.Н. Селезневой. – М.: ЮНИТИ – Дана, 2014. – 479 с.

50. Скляренко, В.К. Экономика предприятия [Текст]: конспект лекций / Под редакцией В.К. Скляренко. – М.: Инфра – М, 2015. – 207 с.

51. Френкель, А.А. Прогноз развития российской экономики на 2016-2018 годы / Под редакцией А.А. Френкеля // Вопросы статистики. – 2015.- N 9. – 26 с.

52. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 374 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ООО «Фортуна» ЗА 2014 ГОД

**Бухгалтерский баланс**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **за** | | |  | | **20** | **14** | | **г.** | | | | | Коды | | | |
| Форма № 1 по ОКУД | | | | | | | | | | | | | 0710001 | | | |
| Дата (год, месяц, число) | | | | | | | | | | | | |  |  | |  |
| Организация | ООО «Фортуна» | | | | | | | | | по ОКПО | | | 438400 | | | |
| Идентификационный номер налогоплательщика ИНН | | | | | | | | | | | | | 2126000940 | | | |
| Вид деятельности | | **строительство** | | | | | | | | по ОКВЭД | | |  | | | |
| Организационно-правовая форма/форма собственности | | | | | | | **общество** | | | |  | | 47 | | 42 | |
| с ограниченной ответственностью | | | | | | | | | по ОКОПФ/ОКФС | | | |
| Единица измерения: руб./млн. руб. (ненужное зачеркнуть) по ОКЕИ | | | | | | | | | | | | | 384 | | | |
| Местонахождение (адрес) | | | |  | | | | | | | |  |  | | | |
|  | | | | | | | | | | | |  |  | | | |
| Дата утверждения | | | | | | | | | | | | |  | | | |
| Дата отправки (принятия) | | | | | | | | | | | | |  | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Актив | Код по- казателя | На начало отчетного года | На конец отчет- ного периода |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ**  Нематериальные активы | 110 | 598 | 603 |
| Основные средства | 120 | 87305 | 87731 |
| Незавершенное строительство | 130 | 28311 | 28527 |
| Доходные вложения в материальные ценности | 135 |  |  |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 | 10352 | 11399 |
| Отложенные налоговые активы | 145 |  |  |
| Прочие внеоборотные активы | 150 |  |  |
| Итого по разделу I | 190 | 126566 | 128260 |
| **II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ**  Запасы | 210 | 103405 | 115134 |
| в том числе:  сырье, материалы и другие аналогичные ценности | 211 | 12378 | 17576 |
| животные на выращивании и откорме | 212 |  |  |
| затраты в незавершенном производстве | 213 | 3405 | 4510 |
| готовая продукция и товары для перепродажи | 214 | 87314 | 92803 |
| товары отгруженные | 215 |  |  |
| расходы будущих периодов | 216 | 308 | 245 |
| прочие запасы и затраты | 217 |  |  |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 220 | 3750 | 4042 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после  отчетной даты) | 230 | 653 | 201 |
| в том числе покупатели и заказчики | 231 | 653 | 201 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной  даты) | 240 | 57487 | 61151 |
| в том числе покупатели и заказчики | 241 | 43561 | 49391 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 | 2400 | 2516 |
| Денежные средства | 260 | 7110 | 7365 |
| Прочие оборотные активы | 270 |  |  |
| Итого по разделу II | 290 | 174805 | 190409 |
| **БАЛАНС** | 300 | 301371 | 318669 |

Форма 0710001 с. 2

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Пассив | Код по- казателя | На начало  отчетного периода | На конец отчет- ного периода |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ**  Уставный капитал | 410 | 400 | 400 |
| Собственные акции, выкупленные у акционеров | 411 |  |  |
| Добавочный капитал | 420 | 87498 | 87498 |
| Резервный капитал | 430 | 3405 | 3869 |
| в том числе:  резервы, образованные в соответствии  с законодательством | 431 |  |  |
| резервы, образованные в соответствии  с учредительными документами | 432 | 3405 | 3869 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 470 | 92937 | 107399 |
| Итого по разделу III | 490 | 184240 | 199166 |
| **IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**  Займы и кредиты | 510 | 5300 | 7822 |
| Отложенные налоговые обязательства | 515 |  |  |
| Прочие долгосрочные обязательства | 520 |  |  |
| Итого по разделу IV | 590 | 5300 | 7822 |
| **V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**  Займы и кредиты | 610 | 85783 | 79462 |
| Кредиторская задолженность | 620 | 19375 | 25664 |
| в том числе:  поставщики и подрядчики | 621 | 10511 | 16574 |
| задолженность перед персоналом организации | 622 | 3208 | 3526 |
| задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 623 | 1953 | 1677 |
| задолженность по налогам и сборам | 624 | 1400 | 1188 |
| прочие кредиторы | 625 | 2303 | 2699 |
| Задолженность перед участниками (учредителями)  по выплате доходов | 630 |  |  |
| Доходы будущих периодов | 640 | 3781 | 3923 |
| Резервы предстоящих расходов | 650 | 2892 | 2632 |
| Прочие краткосрочные обязательства | 660 |  |  |
| Итого по разделу V | 690 | 111831 | 111681 |
| **БАЛАНС** | 700 | 301371 | 318669 |
| **СПРАВКА о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах** |  |  |  |
| Арендованные основные средства | 910 |  |  |
| в том числе по лизингу | 911 |  |  |
| Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение | 920 |  |  |
| Товары, принятые на комиссию | 930 |  |  |
| Списанная в убыток задолженность неплатежеспособность дебиторов | 940 |  |  |
| Обеспечения обязательств и платежей полученные | 950 |  |  |
| Обеспечения обязательств и платежей выданные | 960 |  |  |
| Износ жилищного фонда | 970 |  |  |
| Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов | 980 |  |  |
| Нематериальные активы, полученные в пользование | 990 |  |  |
|  |  |  |  |

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

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ООО «Фортуна» ЗА 2015 ГОД

**Отчет о финансовых результатах**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **за** | | год | | | **20** | **15** | | **г.** | | | Коды | | | |
| Форма № 2 по ОКУД | | | | | | | | | | | 0710002 | | | |
| Дата (год, месяц, число) | | | | | | | | | | |  |  | |  |
| Организация | ООО «Фортуна» | | | | | | | | ОКПО | | 438400 | | | |
| Идентификационный номер налогоплательщика ИНН | | | | | | | | | | | 2126000940 | | | |
| Вид деятельности | | |  | | | | | | ОКВЭД | | 15.51 | | | |
| Организационно-правовая форма/форма собственности | | | | общество | | | | | |  | 47 | | 42 | |
| с ограниченной ответственностью | | | | | | | ОКОПФ/ОКФС | | | |
| Единица измерения: тыс.руб./млн. руб. (ненужное зачеркнуть) ОКЕИ | | | | | | | | | | | 384 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | | За отчетный период | За аналогичный период преды- дущего года |
| наименование | код |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **Доходы и расходы по обычным видам деятельности**  Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | 010 | 106969 | 99017 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции,  работ, услуг | 020 | 69744 | 70203 |
| Валовая прибыль | 029 | 37225 | 28814 |
| Коммерческие расходы | 030 | 556 | 594 |
| Управленческие расходы | 040 | 305 | 198 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 050 | 36364 | 28022 |
| **Прочие доходы и расходы**  Проценты к получению | 060 | 1610 | 4654 |
| Проценты к уплате | 070 | 3102 | 4188 |
| Доходы от участия в других организациях | 080 | 4814 | 1064 |
| Прочие операционные доходы | 090 | 2353 | 1095 |
| Прочие операционные расходы | 100 | 8986 | 5299 |
| **Прибыль (убыток) до налогообложения** | 140 | 33053 | 25348 |
| Отложенные налоговые активы | 141 |  |  |
| Отложенные налоговые обязательства | 142 |  |  |
| Текущий налог на прибыль | 150 | 16820 | 10422 |
| **Чистая прибыль (убыток) очередного периода** | 190 | 16233 | 14926 |
| СПРАВОЧНО.  Постоянные налоговые обязательства (активы) | 200 |  |  |
| Базовая прибыль (убыток) на акцию |  |  |  |
| Разводненная прибыль (убыток) на акцию |  |  |  |