

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
Кафедра «Финансы и кредит»

38.03.01 «Экономика»

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Финансы и кредит

(наименование профиля, специализации)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: «Управление дебиторской задолженностью (на примере ООО «ТК
Федерация»)»

Студент	<u>М.А. Косов</u> <small>(И.О. Фамилия)</small>	<u>_____</u> <small>(личная подпись)</small>
Руководитель	<u>К. Ю. Курилов</u> <small>(И.О. Фамилия)</small>	<u>_____</u> <small>(личная подпись)</small>

Допустить к защите

к.э.н., доцент К.Ю. Курилов
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

«_____» _____ 2017 г.

Тольятти 2017

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил студент: Косов М.А.

Тема работы – «Управление дебиторской задолженностью (на примере ООО «ТК Федерация»)), в которой было рассмотрено влияние дебиторской задолженности на основные финансовые показатели компании.

Научный руководитель: к.э.н., доцент К.Ю. Курилов.

Объект исследования – ООО «ТК Федерация».

Предмет исследования – Дебиторская задолженность компании.

Методы исследования – мониторинг, анализ данных на основе финансовой отчетности, изучение научной литературы.

Задача состоит в грамотной работе с клиентами, которые способны погашать свои долги вовремя, прежде чем срок оплаты потеряет свою актуальность. Для этого необходимо правильно вести бухгалтерию и производить расчет коэффициентов и рисков компании при взаимоотношениях с клиентами и контрагентами.

Цель управления дебиторской задолженности заключается в ее снижении, так как дебиторская задолженность - это иммобилизация собственных средств, поэтому она является весьма невыгодной статьей баланса компании.

Исходя из поставленной задачи, в бакалаврской работе последовательно рассмотрены теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью и источники её появления, произведен вертикальный и горизонтальный анализ компании, проанализирована ликвидность и платежеспособность с упором на дебиторскую задолженность.

В этом же разделе исследована информационная модель структуры компании и систематизация расчетов с клиентами.

В третьем разделе предложены пути совершенствования и снижения уровня дебиторской задолженности и проанализированы выгоды от таких изменений.

Abstract

The topic of the graduation work is “Receivables management (on the example of OOO TK Federatsiya).” The work studied the impact of receivables on the company’s key financial indicators.

The task is performed in competent work with the clients who can pay off their debts on time before the payment deadline becomes irrelevant. To do this, it is necessary to keep the bookkeeping properly, and to calculate the risks of the company when dealing with the clients and counterparties.

The purpose of receivables management is to reduce it. The receivable is the immobilization of internal funds, so it is a very unprofitable task for the company’s balance sheet.

The graduation work studies the theoretical aspects of the receivables management and sources of its appearance. The productivity of vertical and horizontal analysis of the company is provided, the liquidity and the solvency with an emphasis on accounts receivable are analyzed.

In the same section, the information model of companies and the systematization of settlements with the clients were studied.

The third section provides ways to develop and reduce the level of receivables, and it analyzes the benefits of such changes.

Содержание

Введение	5
1 Теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью	7
1.1 Экономическая сущность дебиторской задолженности и источники ее возникновения	7
1.2 Показатели и методика анализа дебиторской задолженности	11
2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «ТК Федерация»	19
2.1 Общая характеристика ООО «ТК Федерация»	19
2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности в ООО «ТК Федерация» на основе бухгалтерского баланса компании	24
2.3 Анализ состава, структуры и оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО «ТК Федерация»	33
3 Совершенствование механики управления дебиторской задолженностью ООО «ТК Федерация»	39
3.1 Внедрение структуры по снижению и управлению дебиторской задолженностью	39
3.2 Улучшение управления дебиторской задолженностью путем предоставления скидок	43
3.3 Мероприятия по снижению дебиторской задолженности	47
Заключение	54
Список использованной литературы	59
Приложения	61

Введение

Одной из важнейших частей активов, а также одной из актуальнейших тем субъектов рыночной экономики на сегодняшний день является дебиторская задолженность.

Многолетняя практика по взаимоотношению обусловила существование и многообразие различных приемов и мероприятий по управлению расчетами в компаниях. Своевременный и точный учет обязательств контрагентов компании с целью улучшения экономической устойчивости, всегда являлось необходимостью для любого хозяйствующего субъекта.

В любой сфере бизнеса, жизненно важным является повседневное принятие управленческих решений. Все больше компаний и индивидуальных предпринимателей сталкиваются с проблемами дебиторской задолженности, то есть долгов со стороны недобросовестных клиентов. Конфликты интересов, которые возникают на этой почве уже стали неотъемлемой частью повседневной жизни. Причиной этого выступает тот факт, что дебиторская задолженность относится к высоколиквидным активам компании и обладает высокими рисками.

Увеличение объема просроченной и безнадежной дебиторской задолженности, приводит к увеличению затрат на использование заемного капитала, что, как следствие, увеличивает издержек, и уменьшает долю фактической выручки, рентабельности и ликвидности оборотных средств компании. Другими словами, дебиторская задолженность несет негативное влияние на финансовую устойчивость и повышает риск финансовых потерь.

Стоит так же отметить, что дебиторская задолженность является элементом сбытовой деятельности любой организации. Если дебиторской задолженности в общей структуре активов слишком высока, то это снижает ликвидность и устойчивость компании, и увеличивает риск экономических потерь.

В наше время системы по управлению дебиторской задолженностью должны включать совокупность всевозможных методов контроля и анализа оценок уровня дебиторской задолженности. Стоит так же учесть, что управление дебиторской задолженностью - это взаимодействие с источниками данных задолженностей и постоянная работа с контрагентами, которая включает в себя не только формирование кредитной политики организации, но управленческие решения в сфере долгосрочных обязательств.

Целью бакалаврской работы является анализ дебиторской задолженности компании и предложение путей по улучшению механики управления дебиторской задолженностью.

Для того чтобы достичь поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- раскрыть теоретические аспекты по управлению дебиторской задолженностью;
- проанализировать дебиторскую задолженность и причины её возникновения;
- выявить наиболее распространенные проблемы, связанные с управлением дебиторской задолженностью;
- разработать и предложить пути совершенствования систем по управлению дебиторской задолженностью.

Объектом исследования является ООО «ТК Федерация».

Предметом исследования является дебиторская задолженность компании.

Источниками информации для анализа послужили:

- бухгалтерская баланс компании за 2014-2016 год;
- отчетность о финансовых результатах компании за 2014-2016 год;
- первичная документация и другие данные ООО «ТК Федерация».

1 Теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью

1.1 Экономическая сущность дебиторской задолженности и источники ее возникновения

В соответствии с международными и российскими стандартами бухгалтерского учета дебиторская задолженность трактуется как сумма, которая причитается компании от покупателя или заказчика.

Дебиторы - это юридические и физические лица, являющиеся должниками компании.

В тех случаях, когда услуги или товары были реализованы (проданы), а денежные средства не поступили на счет компании или же не были получены, возникает дебиторская задолженность. Как правило, все компании заинтересованы проводить финансовые операции с покупателями и контрагентами, которые способны своевременно оплачивать свои счета. Дебиторскую задолженность, как правило, подразделяют, отталкиваясь от сроков оплаты:

- дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем 12 месяцев после отчетной даты;
- дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.

Для каждой из данных групп выделяют следующие виды дебиторов:

- покупатель;
- заказчик;
- вексель к получению;
- задолженность дочерней компании;
- задолженность участников уставного капитала;
- авансы и т.д. (штрафы, пени, неустойка).

При использовании подходов, с точки зрения, возможности погашения дебиторской задолженности, ее принято подразделять на следующие классификации:

- «реальные» - сумма долга еще перспективна к своевременному погашению;
- «спорные» - к сумме задолженности уже предъявлены иски или претензии в ходе разбирательства в судах;
- «безнадежные» - задолженность сроки погашения, которых уже давно истекли и ее необходимо списать в убыток компании.

Экономической особенностью дебиторской задолженности является то, что она представляет из себя очень переменчивый и динамичный элемент оборотных средств компании. В большей своей части она зависит от рыночной политики организации, которая была принята руководителями по отношению к клиентам, что весьма отличает дебиторскую задолженность от запасов или незавершенного производства (которые в свою очередь статичные, так как это технологический процесс).

Но дебиторская задолженность по своей сути это - иммобилизация собственных средств, поэтому она является весьма невыгодной статьей баланса компании, и с очевидностью напрашивается вывод о максимальных сокращениях данного показателя.

В теории дебиторская задолженность может быть сокращена до минимального значения, но этого не происходит из-за ряда причин, из которых конкуренция выделяется больше всего.

Свое отражение и формирование дебиторская задолженность начинает с расчетных операций компании. В результате финансовых операций с клиентами, компании выступают, как финансовые доноры или реципиенты.

В первом случае компания выступает, как кредитор для своих клиентов, а во втором принимает денежные средства на временной основе. Отталкиваясь от данной теории, можно сделать вывод, что получение средств на время,

особенно если это делается на бесплатной основе, предпочтительнее, чем отвлечение собственных средств.

В современном мире, вероятность избежать дебиторской задолженности очень маленькая, но, тем не менее, существуют способы сокращения данного показателя в компаниях. Одним из основных способов является продажа товара или услуги на условии предоплаты или наличным расчетом, что в современном обществе является редким явлением, хоть и имеет место быть (если продукт пользуется повышенным спросом).

В свою очередь повышение уровня кредиторской задолженности, так же несет отрицательный характер, ввиду применения штрафных санкций в случаях неисполнения обязательств, а значит, в любой крупной компании должна существовать определенная структура, которая будет регулировать отношения с клиентами и контрагентами, а также следить за ходом деятельности компании.

Статья европейского источника подтверждает данную теорию и считает, что для того чтобы уменьшить дебиторскую задолженность компания должна помнить, что наличные денежные средства всегда «короли». Компании не должны забывать о выплатах заработной платы сотрудникам и ежедневных операциях. Очень важно, чтобы в каждой компании был тот, на кого возложена задача контроля по уменьшению дебиторской задолженности.

Рассматривая возмещение стоимости операций, производимые компанией, расчеты могут быть выполнены одним из трех способов:

- предоплата;
- оплата наличными средствами;
- отсрочка платежа в форме безналичного расчета.

Последняя в свою очередь максимально невыгодна компании, так как ему необходимо кредитовать покупателя, но, тем не менее, она является наиболее предпочтительной в системе расчетов. При оплате данным способом, как следствие, и возникает дебиторская задолженность в сфере хозяйственных

операций и считается естественным элементом в общепринятой системе расчетов.

Управление дебиторской задолженностью предлагает в первую очередь контролировать оборачиваемость денежных средств на расчетных счетах, так как ускорение оборачиваемости влияет на положительную экономическую деятельность компании. Ускорения оборачиваемости можно добиться:

- используя метод отбора потенциальных покупателей (клиентов);
- определению всех условий оплаты за оказания услуг;
- контроль над сроками погашения дебиторской задолженности путем воздействия на дебиторов.

Метод отбора покупателей (клиентов) можно осуществлять не только с помощью анализа их платежных операций в прошлом, но и их текущей платежеспособности, а также с помощью анализа их финансовой стабильности. Способы определения условий оплаты товара заключается в том, что компания устанавливает условные рамки по срокам оплаты, то есть если клиент оплачивает услугу раньше, то он получает льготы. В том случае, если клиент просрочил с оплатой, вступают в силу штрафные санкции. Контроль над сроками погашения представляет собой ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее появления.

Наиболее часто используемая классификация сроков подразделяется на следующие группы:

- до 30 дней;
- от 30 до 60 дней;
- от 60 до 90 дней;
- от 90 до 120 дней;
- дольше 120 дней.

Стоит отметить, что при управлении дебиторской задолженностью необходимо проводить сравнение дебиторской и кредиторской задолженности и анализировать полученные данные, так как для финансового успеха компании

немало важным является тот факт, что фактическая величина дебиторской задолженности не должна превышать кредиторскую задолженность.

1.2 Показатели и методика анализа дебиторской задолженности

Состояние, в котором находятся расчетные счета, характеризуются наличием дебиторской задолженности и показывают, как сильно она влияет на устойчивость всех структур компании. Несоблюдение договорной политики, нарушение ведения расчетов, несвоевременное предъявление претензий по возникающим долгам приводит к дестабилизации финансового состояния компании.

Задача анализа заключается в выявление размера и динамики дебиторской задолженности, а также к изучению возможных причин ее происхождения или роста.

Для начала анализа состояния дебиторской задолженности следует ознакомиться с ее общей динамикой и объемами по статьям баланса. После этого проанализировать качественное состояние дебиторской задолженности для выявления динамики абсолютного и относительного размера.

Независимо от того имеются ли меры со стороны компании, контролирующие минимизацию издержек во время взаимодействия с неплатежеспособными покупателями (клиентами), в бухгалтерской практике принято вести соответствующий журнал расчетов с контрагентами.

На основаниях данной ведомости возможно осуществление ранжирования задолженности, исходя из сроков оплаты, которые помогают компаниям принимать грамотные управленческие решения, направленные на управление дебиторской задолженностью.

Все счета классифицируются по следующим группам:

- срок оплаты не наступил;
- просрочка оплаты сроком до 1 месяца;
- просрочка оплаты сроком от 1 до 3 месяцев;
- просрочка оплаты сроком от 3 до 6 месяцев;

- просрочка оплаты сроком от 6 месяцев до 1 года;
- просрочка оплаты сроком более 1 года.

Неоплаченные покупателями счета называют «сомнительными» или же безнадежными долгами. Если у компании имеются безнадежные долги, это означает, что с каждого одного рубля, которые компания вложила в дебиторскую задолженность, не будет возвращена определенная часть денежных средств, так же это может свидетельствовать о том, что политика компании не результативна в сфере отсрочки в расчетах с клиентами и контрагентами.

Для того чтобы выявить «реальность» взыскания долгов, которые носят сомнительный характер, нужно проанализировать наличие актов по расчетам или писем, где дебиторы признают, то что они являются должниками и сроки этой задолженности имеют исковую давность.

Для того чтобы предотвратить неблагоприятные последствия неплатежа, компания предоставляет скидки, если оплата будет досрочной. Следует учесть, существование следующих форм погашение дебиторской задолженности досрочно:

- факторинг (продажа долгов в банк);
- овердрафт (получение денежных средств от коммерческого банка на оплату своих обязательств);
- дисконт (учет векселей).

Политика и методы по управлению дебиторской задолженностью являются частью общей политики по управлению оборотными активами, и отталкивается от маркетинговых решений компании, которые направлены на увеличение объемов работы и максимизации прибыли.

В процессе построения политики кредитования клиентов, компания должна определять ключевые вопросы:

- 1) на какой срок предоставляется кредит;

2) какие критерии необходимо применить, для того чтобы оценивать кредитоспособность и финансовое состояние клиентов;

3) как выработать и создать систему резервов по сомнительным долгам;

4) создавать ли структурное подразделение, которое будет нести ответственность за сбор платежей от клиентов и контрагентов.

В российской практике существует система взаимоотношений, подразумевающая отбор клиентов по качественному признаку платежеспособности. Данная система строится на определении подходящих условий в предоставлении кредита, четкую систему обработки претензий, а также анализ и контроль исполнения клиентами своих обязанностей.

При формировании политики управления дебиторской задолженностью, руководители часто используют основные этапы ее формирования:

1) аналитический разбор дебиторской задолженности компании за прошедший период;

2) разработка принципов кредитной политики, которым компания будет следовать при обращении к клиентам;

3) расчет суммы оборотного капитала, которую необходимо направить в дебиторскую задолженность по кредиту;

4) формирование системы кредитных условий;

5) стандартизация оценки клиентов и дифференциации условий предоставления кредита;

6) своевременная инкассация дебиторской задолженности;

7) использование современных форм рефинансирования;

8) создание эффективной системы контроля движения инкассацией дебиторской задолженности.

Рассмотрим несколько этапов более подробно

В процессе аналитического разбора необходимо выявлять коэффициент отвлечения дебиторской задолженности в общей доле оборотных активов. Для данных вычислений используется формула (1):

$$КО_{Адз} = \frac{ДЗ}{ОА}, \quad (1)$$

где, КОАдз – коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность компании;

ДЗ – общая сумма дебиторской задолженности компании;

ОА – общая сумма оборотных активов компании;

Данный коэффициент необходимо рассчитывать на определенную дату или же, как среднее значение за рассматриваемый период времени.

Далее необходимо проанализировать длительность оборота дебиторской задолженности. Этот показатель рассчитывается по формуле (2):

$$Од = 365 / Кодз , \quad (2)$$

где, Од– период одного оборота (в днях);

365 – средний период годовой величины дебиторской задолженности;

Кодз - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

На следующем этапе следует выявить коэффициент инкассации дебиторской задолженности. Для этого используется формула (3).

$$Ки = ДЗч / ДЗ, \quad (3)$$

где, Ки - коэффициент инкассации;

ДЗч - чистая реализационная цена дебиторской задолженности;

Дз – общая сумма дебиторской задолженности.

Так же необходимо проанализировать коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Для этого необходимо воспользоваться формулой номер (4).

$$Кодз = Вр / Сродз, \quad (4)$$

где, Кодз - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

Вр – выручка;

Сродз - средний остаток дебиторской задолженности.

Для того чтобы оценить эффективность деятельности компании, не всегда достаточно использовать только показатели прибыли. Необходимо также проводить расчет такого показателя, как рентабельно компании, которая по

своей природе относится к числу относительных показателей, и показывают уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов. В основе построения рентабельности лежит отношение прибыли компании к выручке от продаж и активам компании. Таким образом, рентабельность показывает степень эффективности деятельности компании в целом, либо рациональность использования отдельных ресурсов.

При условии, что управление дебиторской задолженностью будет проводиться грамотно, имеется возможность повысить платежеспособность, которую следует оценивать через нормы показателей ликвидности. Для того чтобы проанализировать коэффициенты ликвидности, как правило, используется формулы (5) и (6).

$$K_{ТЛ} = ОА/КО, \quad (5)$$

где, КТЛ - коэффициент текущей ликвидности;

ОА - оборотные активы;

КО - краткосрочные обязательства.

$$K_{бл} = (ДС + КФВ + ДЗ)/КО, \quad (6)$$

где, Кбл - коэффициент быстрой ликвидности;

ДС - денежные средства;

КФВ - краткосрочные финансовые вложения;

Дз – общая сумма дебиторской задолженности;

КО - краткосрочные обязательства.

В современном мире коммерческая и финансовая практика реализации кредита показывает, как широко она распространилась не только в нашей стране, но и в более развитых странах с рыночной экономикой. Выявление общих принципов кредитной политики направлено на увеличение финансовой стабильности и эффективной деятельности компании.

При формировании принципов кредитной политики в отношении контрагентов и клиентов компании, должны обсуждаться два основных вопроса:

1) какие формы будут наиболее подходящими для осуществления реализации товара и услуг посредством кредита;

2) какой тип кредитования следует использовать.

Система штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств, формируемая в процессе разработки кредитных условий, должна предусматривать соответствующие пени, штрафы и неустойки. Размеры штрафных санкций должны полностью возмещать все финансовые потери организации-кредитора (потерю дохода, инфляционные потери, возмещение риска снижения уровня платежеспособности и другие).

В процессе разработки условий по кредитованию формируется система штрафов и санкций за просрочку исполнения клиентов и контрагентов своих обязательств. Средняя величина этих штрафов должна покрывать все экономические потери компании, которая предоставляла кредит, учитывая прочие доходы и рост инфляции.

Способность клиента выплачивать кредит в определенные сроки характеризует систему условий компании, которая определяет его способность привлекать кредит во всех его формах, и в максимальном объеме за короткие сроки выполнять финансовые операции, которые были прописанные при заключении договора.

В современных коммерческих компаниях для формирования системы стандартов оценки клиентов, используются основные элементы:

– анализ системы характеристик, которые оценивают кредитоспособность нескольких групп контрагентов.

– классификация и экспертиза информации проведена оценки кредитоспособного заказчика.

– выбор определенного метода оценки нестандартных характеристик

– распределение покупателей и контрагентов на отдельные группы.

– дифференциацию условий по кредитованию в соответствии с уровнем кредитоспособности заказчиков.

Создание стандартов при оценке покупателей и дифференциация условий по кредитованию должно осуществляться отдельно в зависимости от формы кредита (товарная или потребительская). На начальной стадии постарения данной системы стандартов определяется система характеристик, которые способны оценивать кредитоспособность отдельных групп контрагентов покупателей или заказчиков товара, или услуги.

Известная зарубежная бизнес-энциклопедия считает, что вся концепция дебиторской задолженности становится возможна, только при наличии начислений и систем бухгалтерского учета. Это происходит потому, что учет по методу начисления применяется с помощью двух основных принципов:

- Запись доходов (по доставке товаров и услуг);
- Запись расходов.

Публичные компании повсеместно должны сообщать эти данные акционерам, регулирующим и налоговым органам в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета страны (GAAP). Для предприятий это почти всегда требует учета по методу начисления.

Для фирм, торгующих товарами или услугами, наиболее заметная категория задолженности в балансе это - дебиторская задолженность. Очень немногие фирмы в бизнесе используют основную альтернативу методу начисления, так называемому кассовому учету. Фирмы, которые используют кассовый учет, регистрируют доходы только тогда, когда они получают денежные платежи и записывают расходы, только после факта оплаты.

Таким образом, в строгой форме кассового учета, дебиторской и других видов задолженности просто не существует. То есть, они не существуют в качестве формальных понятий бухгалтерского учета. Однако, то не означает, что частные фирмы должны полностью отказаться от продажи в кредит и также это не означает то, что они просто теряют деньги.

Частные компании, государственные организации и некоммерческие организации, которые не обязаны предоставлять отчетность в соответствии с

требованиями деловых GAAP, могут отчитываться и управлять так называемым гибридным учетом - модифицированный учет на основе кассовой наличности или модифицированных систем учета по методу начисления [21].

Такой подход может быть установлен для учета поступлений при их получении (в кассовом учете), но при этом учитываются расходы по записи (при учете методом начислений). Или, наоборот, их можно настроить противоположно: записывать доходы, когда они заработаны, и записывать расходы только при оплате.

Субъекты, представляющие отчетность под строгим кассовым учётом, могут по-прежнему создавать счета с «дебиторской задолженностью» для отслеживания денежных средств, которые им были юридически обязаны. Они используют операции и остатки на этих счетах для планирования, выставления счетов и целей бюджетирования. Однако для кассовой фирмы эти счета не фигурируют в финансовых отчетах.

2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «ТК Федерация»

2.1 Общая характеристика ООО «ТК Федерация»

ООО «ТК Федерация» это крупный поставщик логистических и экспедиционных услуг, имеющий 5-летний опыт успешной работы как на внутрироссийском, так и на международных рынках. Компания входит в состав крупнейшего в Поволжском регионе транспортно-экспедиционного холдинга «ГК Виктори», состоящего из шести филиалов с общей численностью более 500 человек высококвалифицированного персонала. Услугами компании ежегодно пользуются более 20 000 клиентов. Сотрудничает более чем с 30 000 транспортными предприятиями по всей России и СНГ, и количество партнеров растет с каждым днем.

ООО «ТК Федерация» перевозит грузы любого тоннажа и объёма, также осуществляем перевозку негабаритных, опасных, наливных грузов с предоставлением необходимых разрешений. Доставка сборных грузов осуществляется из рук в руки, без промежуточных складов и простоев, что позволяет нашим заказчикам получить свой груз в более короткие сроки и с меньшими денежными затратами. Осуществляем прямые и смешанные сообщения с участием как авто, так ж/д и морского транспорта, интер- и мультимодальные перевозки.

ООО «ТК Федерация» имеет собственное обособленное имущество, так же открытый счет в банке России. Общество располагает эмблемой и собственной круглой печатью компании.

Цель компании - удовлетворение потребностей общества в транспортных услугах.

Ответственность экспедитора застрахована для всех категорий грузов и от всех рисков на сумму до 6 000 000 рублей, а также компания предлагает специальную систему страхования под минимальный процент от стоимости груза (0,1%). Оперативные прием и обработка заявок в течении нескольких

минут, быстрый расчет стоимости в онлайн режиме любых грузов и направлений.

Многочисленный штат бухгалтеров позволяет своевременно отвечать на любые запросы налоговой службы на предмет встречных проверок контрагентов, а также оперативно представлять необходимые документы для контрагентов. Компания также использует электронный документооборот, что ускоряет и упрощает работу с бухгалтерскими документами. Юридический отдел гарантирует полную чистоту сделок и готов предоставить необходимую консультацию в спорных моментах для нахождения оптимального решения вопроса.

Главой компании является исполнительный директор, в подчинении которого находится главный бухгалтер и коммерческий директор, главная задача которого эффективная организация работы с целью максимизации прибыли. Структура, по которой распределяются обязанности, ООО «ТК Федерация» наглядно продемонстрирована на рисунке 1.

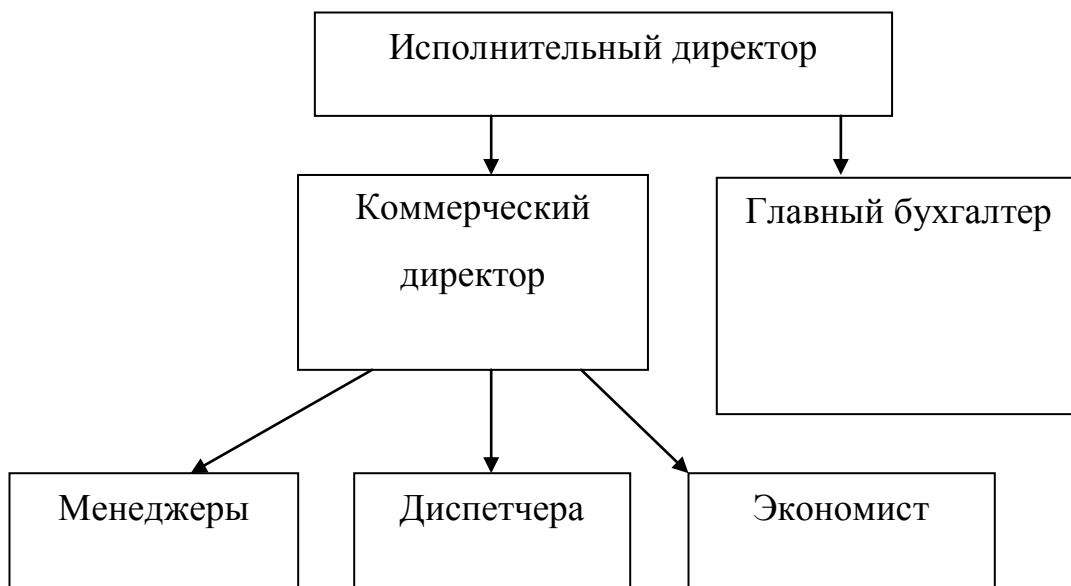


Рисунок 1 - Структура распределения обязанностей в ООО «ТК Федерация»

Одна из обязанностей коммерческого директора, включает в себя установку деловых взаимоотношений с потенциальными контрагентами и заключение договоров с основными спонсорами и агентами. В его обязанности так же входит отбор и прием новых кадров и организация различных мероприятия для персонала, по повышению мотивации и командного духа сотрудников.

За ведение в ООО «ТК Федерация» бухгалтерского учета, и соблюдением законодательства при операциях и деятельности компании отвечает исполнительный директор, однако сама бухгалтерия ведется главным бухгалтером, который был назначен руководителем.

Поскольку компания имеет небольшой объем учетной работы, основные функции службы бухгалтерского учета берет на себя главный бухгалтер вместе со своим подчиненным. Он решает возникающие вопросы, которые связаны с учетом и его контролем, а также следит за своевременным оформлением документов и передачей их в общий архив.

В учетной политике ООО «ТК Федерация» установлен порядок ведения бухгалтерского и налогового учета, в том числе и расчетов с контрагентами.

Согласно статье 1 Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете» компания ведет бухгалтерский учет как упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций. [1].

В ООО «ТК Федерация» используется автоматизированная форма бухгалтерского учета. Такая форма учета направлена на ввод и обработку информации, представленную в первичных документах с использованием компьютерной техники.

Отдел логистики состоит из менеджеров и диспетчеров. В обязанности менеджеров входит:

- поиск и ведения базы новых поставщиков и клиентов;

- оформление заявок на грузоперевозку.

В обязанности диспетчеров входит:

- отслеживание передвижения автомобилей с грузом;
- консультация заказчиков на всех этапах пути груза.

Менеджеры занимаются оформлением договоров с заказчиками и поставщиками, регулируют вопросы и претензии, со стороны заказчиков. В то же время менеджерам необходимо составлять графики платежей.

Размер прибыли компании напрямую зависит от качества работы сотрудников и от того, насколько сотрудники ответственно относятся к своим обязанностям. Поэтому коммерческий директор ООО «ТК Федерация» старается нанимать на работу только высококвалифицированных специалистов с высшим образованием.

ООО «ТК Федерация» относится к субъектам малого предпринимательства по следующим критериям:

- компания является коммерческой;
- численность работников не превышает 100 человек;
- выручка от реализации товаров без учета НДС за предшествующий календарный год не превышает 800 млн рублей.

Данная компания состоит на общих режимах налогообложения и является плательщиком таких налогов как:

- 1) налог на прибыль организаций;
- 2) налог на добавленную стоимость;
- 3) налог на имущество организации;
- 4) транспортный налог;
- 5) страховые взносы.

Отталкиваясь от этих данных, ТК Федерация формирует бухгалтерскую отчетность в сокращенном составе: бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. В таблице 1 представлены основные финансовые результаты компании за последние 3 года (приложение А).

На основании таблицы 1 можно сделать вывод, причиной данного роста за последние 3 года послужил повышенный спрос на услуги компании по грузоперевозкам [4].

Себестоимость продаж так же увеличилась, на 9,17%. Стоит отметить, что по сравнению с 2015 годом, темп повышения выручки в 2 раза опережает темп повышения себестоимости. Данную динамику можно оценивать, как положительную тенденцию, что способствует росту прибыли от продаж, которая так же увеличилась на 24,4% по сравнению с 2015 годом.

Фондоотдача увеличилась на 0,23 из-за роста выручки компании и увеличения среднегодовой стоимости основных средств, введенных в эксплуатацию в 2016 году на сумму 2 159 000 рублей.

Численность работников увеличилась на 13,25%, то есть на 11 человека, так как компания стремительно растет и строит новые офисы. Поэтому фонд оплаты труда так же увеличился на 9,17%, но среднегодовая зарплата на одного работника сократилась на 3,61%. Если не брать в расчет увеличение количества работников и повышение выручки, производительность труда в среднем на одного работника увеличилась на 4,95%, и, как следствие, увеличился объем работы у сотрудников. Для наглядности отчет о финансовых результатах компании за последние 3 года представлены в приложение Б и приложение В.

Анализ деятельности компании показал, что компания ООО «ТК Федерация» является не только устойчивым субъектом на рынке услуг данного вида, но и стремится стать монополистом в городе Тольятти и Самарской области. Данное явление положительно влияет не только на финансовое благополучие города, но и на экономическую обстановку всей страны [8].

Если верить статье из американского источника в большинстве стран мира, финансовая стабильность в значительной степени зависит от эффективности, безопасности и устойчивости грузовой транспортной системы, так как она является жизненно важным сектором в сфере торговли и промышленности. Автотранспортная отрасль отвечает за гибкое, надежное и экономичное перемещение товаров внутри и за пределами страны, повышает

национальную экономику и промышленность, а также создает рабочие места для миллионов людей [18].

2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности в ООО «ТК Федерация» на основе бухгалтерского баланса компании

Чтобы лучше проанализировать финансовое состояние ООО «ТК Федерация» сделаем анализ имущества организации, а также проанализируем основные источники его формирования. Для наглядности бухгалтерский баланс компании отражен в приложение Г.

Исходя из данных бухгалтерского баланса в ООО «ТК Федерация», проанализируем:

- 1) общую характеристику состава, и структуры основной части актива и пассива компании;
- 2) проведем вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерского баланса компании, для того чтобы получить общую информацию качественных изменений не только в активе и пассиве баланса, но и динамике их роста или снижения.

Полученные данные, на основе анализа, позволят предложить возможные пути повышения эффективности компании и дать основные рекомендации по улучшению системы управления дебиторской задолженности.

Перейдем к рассмотрению динамики состава и структуры актива и пассива на основе данных полученных из бухгалтерского баланса компании для сравнительного анализа. Данные приведены за последние 3 года отчетного периода компании. Для наглядности часть актива баланса находит свое отражение в таблице 2.

Таблица 2 – Основные показатели актива баланса в ООО «ТК Федерация»

Показатели	Абсолютные величины			Удельный вес в общей величине активов			Изменение		темпы роста, 2015-2016
	На конец 2016	На конец 2015	На конец 2014	На конец 2016	На конец 2015	На конец 2014	в абсолютных величинах 2015-2016	в абсолютных величинах 2014-2015	
Внеоборотные активы	156	134	112	1,18	1,01	0,95	22	22	16
Оборотные активы	12980	13101	11566	98,8	98,9	99,04	(121)	1535	0,92
Баланс	13136	13235	11678	100	100	100	(99)	1557	0,7

На основе данных анализа активов за 3 периода можно сделать вывод, что общая сумма активов компании в 2015 году увеличилась на 1 557 000 рублей по сравнению с 2014 годом, так как компания увеличивала объем выполняемых работ. Однако, в 2016 году произошло снижение данного показателя на 99 000 рублей, который говорит о том, что у компании увеличился финансовый недостаток.

В 2015 сумма оборотных активов компании составила 13 101 000 рублей. По сравнению с 2014 годом, оборотные активы компания увеличились на 1 535 000 рублей. Рост данного показателя характеризуется тем, что компания начала активно развиваться и наращивать свои оборотные активы.

Тем временем, за последние 3 года наблюдается увеличение внеоборотных активов компании на 22 000 рублей соответственно. Следует отметить, что в структуре активов компании внеоборотные активы имеют незначительный вес, составляющий 1,01% на начало года, и 1,18% на конец 2016 года. В то же время доля оборотных средств составляла 98,9% на конец 2015 года и 98,8% на конец 2016 [17].

Проанализируем общую структуру и динамику оборотных активов в ООО «ТК Федерация» за последние 3 года. Для наглядности полученные данные отображаются с помощью таблицы 3.

Таблица 3 - Оборотные активы ООО «ТК Федерация»

Показатели	Абсолютные величины			Удельные веса (%) в общей величине активов			Изменение предшествующий период		темпа роста, %
	На конец 2016	На конец 2015	На конец 2014	На конец 2016	На конец 2015	На конец 2014	в абсолютных величинах 2015-2016	в абсолютных величинах 2014-2015	
Запасы	274	276	278	1,2	2,1	2,4	(2)	(2)	0,7
Дебиторская задолженность	12500	12290	10645	96,3	93,8	92	210	1645	1,7
Денежные средства	206	535	643	1,5	4,1	5,5	(329)	(108)	(61,4)
Итого оборотных активов	12980	13101	11566	100	100	100	(121)	1535	(0,9)

В результате анализа было выявлено, что подавляющий удельный вес в составе оборотных активов составляет дебиторская задолженность, размер которой на конец 2016 составляет 96,3% и 93,8 на конец 2015 года. Незначительным весом среди оборотных активов имеют запасы, и денежные средства, чей размер примерно составляет 1,2% и 1,5% на конец 2016 года соответственно. За анализируемый период дебиторская задолженность в 2016 выросла на 210 000 рублей по сравнению с 2015 годом и по итогам составила 12 500 000 рублей.

Стоит так же отметить, что в начале 2015 рост дебиторской задолженности составлял 1 645 000 рублей. Стремительный рост данного показателя, связан с тем, что компания увеличивала клиентскую базу, с помощью предоставления отсрочек по платежу своим клиентам и заключением договоров с недобросовестными клиентами.

Вместе с тем запасы и денежные средства компании снизились, в частности общая сумма запасов на 2 000 рублей или 0.7 %, а денежные средства компании на 329 000 рублей или 61,4% [15].

Проанализируем общую структуру и динамику пассива баланса ООО «ТК Федерация» за последние 3 года с помощью таблицы 4.

Таблица 4 – Пассив баланса ООО «ТК Федерация»

Показатели	Абсолютные величины			Удельные веса (%) в общей величине активов			Изменение предшествующий период (2016-2015)		темпа роста 2016-2015, (%)
	На конец 2016	На конец 2015	На конец 2014	На конец 2016	На конец 2015	На конец 2014	В абсолютной величине	в удельном весе	
Уставный капитал	13	13	13	0,09	0,09	0,09	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	656	640	523	4,9	4,8	4,47	16	0,33	0,02
Нераспределенная прибыль	5854	5294	4367	44,5	40	37,3	560	5,03	0,10
Отложенные налоговые обязательства	18	14	10	0,13	0,10	0,08	4	0,03	0,3
Кредиторская задолженность	5810	6630	6665	44,2	50	57	(820)	(5,91)	(0,12)
Оценочные обязательства	785	690	100	5,9	5,2	0,8	95	590	0,13
Баланс	13136	13235	11678	100	100	100	(99)	1557	

Анализ части пассива баланса ООО «ТК Федерация» характеризуется тем, что большая часть приходится на кредиторскую задолженность и нераспределенную прибыль компании. По сравнению с 2014 годом в 2015 году произошло незначительно снижение суммы кредиторской задолженности на 35 000 рублей, однако в 2016 году данный показатель уменьшился на 820 000 рублей или 14,1%. Факт снижения кредиторской задолженности хорошо повлиял на всю динамику финансовой деятельности компании, что позволило увеличить ее платежеспособность.

Так же зафиксировано увеличение нераспределенной прибыли компании на 5,03 %, по сравнению с 2015 годом. Удельный вес нераспределенной прибыли в 2016 году так же увеличился на 10% составляет 44,5% общего объема обязательств компании. Рост нераспределенной прибыли на конец 2016 года, по итогам составил 560 000 рублей.

Преобладание долгосрочных и краткосрочных обязательств и снижение доли собственного капитала свидетельствует о росте зависимости компании от заемных средств [9].

Таким образом, к общим признакам баланса ООО «ТК Федерация» относятся:

- увеличение внеоборотных активов компании на 22 000 рублей соответственно;
- подавляющий удельный вес в составе оборотных активов составляет дебиторская задолженность, размер которой на конец 2016 составляет 96,3%;
- снижение суммы кредиторской задолженности на 35 000 рублей, в 2015 году. На данный момент в 2016 году показатель уменьшился на 820 000 рублей или 14,1%;
- рост нераспределенной прибыли на конец 2016 года, по итогам составил 560 000 рублей [16].

На основе данных таблиц проведем анализ ликвидности и платежеспособности в ООО «ТК Федерация».

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении статей активов, сгруппированных на основе ликвидности и расположенных в порядке убывания, со статьями обязательств, сгруппированных и размещенных в порядке возрастания. Анализ ликвидности баланса компании представлен в аналитической таблице 5.

Для того что провести оценку актива и пассива баланса необходимо сгруппировать их по следующим признакам:

- по убыванию ликвидности актива;
- по уровню срочности оплаты погашения пассива.

Разделим активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства на следующие группы:

A1 - наиболее ликвидные активы. К ним относятся денежные средства компании и финансовые вложения.

A2 - быстрореализуемые активы. К ним, как правило, относится дебиторская задолженность.

А3 - медленнореализуемые активы. К медленнореализуемым активам относятся запасы, налог на добавленную стоимость и прочие оборотные активы.

А4 - труднореализуемые активы. Это статьи 1 раздела баланса под названием «Внеоборотные активы».

По такому же признаку сгруппируем пассивы баланса по степени срочности их возврата.

П1 - наиболее срочные обязательства. К ним относится статья «Кредиторская задолженность».

П2 - краткосрочные обязательства. К ним относятся заемные средства, оценочные обязательства, прочие обязательства.

П3 - долгосрочные обязательства. Включаются долгосрочные обязательства, доходы будущих периодов.

П4 - постоянные или устойчивые пассивы. Статьи разд. III баланса «Капитал и резервы» [10].

Для удобства результаты сравнительного анализа ликвидности актива и пассивы были продемонстрированы в таблице 5.

Таблица 5 – Сравнительный анализ ликвидности актива и пассива ООО «ТК Федерация» за 3 отчетных года.

Показатели ликвидности								Изменения		
Актив	На конец 2014	На конец 2015	На конец 2016	Пассив	На конец 2014	На конец 2015	На конец 2016	На конец 2014	На конец 2015	На конец 2016
А1	643	535	206	П1	6665	6630	5810	(6022)	(6095)	(5604)
А2	10645	12290	12500	П2	100	690	785	10545	11600	11715
А3	278	276	274	П3	10	14	18	268	262	256
А4	112	134	156	П4	4903	5947	6523	4791	5813	6367
Итого	11678	13235	13136	Итого	11678	13281	13136			

Баланс считается абсолютно ликвидным баланс считается, если выполняются следующие требования:

- наиболее ликвидные активы больше или равны наиболее срочным обязательствам;
- быстро реализуемые активы больше или равны среднесрочным обязательствам;
- медленно реализуемые активы больше или равны долгосрочным обязательствам;
- труднореализуемые активы меньше или равны постоянным, или устойчивым пассивам.

Анализ отношений данных классов активов и обязательств в течение нескольких периодов позволит установить тенденцию в структуре баланса и ликвидности [12].

В нашем случае компании «ТК Федерация» имеет следующие соотношения ликвидности на конец 2015 года и на конец 2016 года.

На конец 2015 года - $A_1 < P_1$; $A_2 > P_2$; $A_3 > P_3$; $A_4 < P_4$.

На конец 2016 года - $A_1 < P_1$; $A_2 > P_2$; $A_3 > P_3$; $A_4 < P_4$.

При анализе показателей ликвидности было выявлено, что у компании не соблюдается установленная норма ($A_1 > P_1$), что свидетельствует о нехватке срочной ликвидности. Другими словами, у ООО «ТК Федерация» наблюдается платежный недостаток 5 604 000 рублей. К концу 2016 года данная сумма увеличилась, и теперь составляет 6 022 000 рублей. Увеличение платежного недостатка, безусловно, является плохой тенденцией финансовых показателей компании, и говорит о том, что компания в ближайшем будущем не сможет улучшить свою платежеспособность [11].

По остальным сравнительным характеристикам выполняются, и происходит полное покрытие краткосрочных и долгосрочных обязательств, с помощью быстрореализуемых и медленно-реализуемых активов компании.

На следующем этапе мы можем рассчитать текущую ликвидность компании, которая может сказать, насколько ООО «ТК Федерация» платежеспособна или же неплатежеспособна на ближайшее время. Для этого необходимо воспользоваться формулой 7.

$$\text{ТЛ.} = A1 + A2 - П1 + П2 , \quad (7)$$

$$\text{ТЛ}_{14} = (643\,000 + 10\,645\,000) - (6\,665\,000 + 100\,000) = 4\,523\,000 \text{ рублей};$$

$$\text{ТЛ}_{15} = (535\,000 + 12\,290\,000) - (6\,630\,000 + 690\,000) = 4\,505\,000 \text{ рублей};$$

$$\text{ТЛ}_{16} = (206\,000 + 12\,500\,000) - (5\,810\,000 + 785\,000) = 6\,111\,000 \text{ рублей}.$$

Из данных показателей можно сделать вывод, что текущая ликвидность, которая на конец 2014 года была равна 4 523 000 рублей, уменьшилась до 4 505 000 рублей. Однако, на конец 2016 года текущая ликвидность выросла на 1 606 000 рублей и составила 6 111 000 рублей. Данный показатель текущей ликвидности свидетельствует о том, что в течение некоторого времени ООО «ТК Федерация» будет платежеспособна.

В рамках анализа баланса и платежеспособности компании рассчитаем перспективную платежеспособность по формуле (11) для того, чтобы сделать прогноз на будущую платежеспособность.

$$\text{ПЛ.} = A3 - П3, \quad (8)$$

$$\text{ПЛ}_{14} = 278\,000 \text{ руб.} - 10\,000 \text{ руб.} = 268\,000 \text{ рублей.}$$

$$\text{ПЛ}_{15} = 276\,000 \text{ руб.} - 14\,000 \text{ руб.} = 262\,000 \text{ рублей.}$$

$$\text{ПЛ}_{16} = 274\,000 \text{ руб.} - 18\,000 \text{ руб.} = 256\,000 \text{ руб.}$$

Значения показателя перспективной платежеспособности так же говорит о том, что при благополучных обстоятельствах ООО «ТК Федерация» будет платежеспособна.

При более качественной оценке показателя платежеспособности и ликвидности ООО «ТК Федерация» необходимо провести расчет коэффициентов ликвидности и платежеспособности компании, с целью оценки соотношения имеющихся активов, которые были предназначены для реализации и задействованы в технико-экономическом процессе [13].

Цель данных активов – реализация и возмещение вложенных средств, которые обязаны быть погашены данной компанией в будущем. Формулы для данных видов расчета проведены с помощью кодов статей баланса.

Коэффициент текущей ликвидности = $1200/1500$.

Коэффициент быстрой ликвидности = $(1250+1240+1230)/1500$.

Коэффициент абсолютной ликвидности = $(1250+1240)/1500$.

Для наглядности, все расчеты производились с помощью таблицы 6.

Таблица 6 – Коэффициенты ликвидности компании.

Показатели	Расчеты			Результаты			Изменение За 2015- 2016 год.
	На конец 2016	На конец 2015	На конец 2014	На конец 2016	На конец 2015	На конец 2014	
Коэффициент текущей ликвидности тыс. руб.	$\frac{12980}{6592}$	$\frac{13101}{7297}$	$\frac{11566}{6795}$	1,96	1,79	1,7	0,17
Коэффициент быстрой ликвидности тыс. руб.	$\frac{206+12500}{6592}$	$\frac{535+12290}{7297}$	$\frac{10645+643}{6795}$	1,92	1,76	1,7	0,16
Коэффициент абсолютной ликвидности тыс. руб.	$\frac{206}{6592}$	$\frac{535}{7297}$	$\frac{643}{6795}$	0,03	0,07	0,09	(0,04)

На основе данной таблицы можно сделать вывод, что коэффициент текущей ликвидности за три анализируемых года не удовлетворяет норме (≥ 2). В динамике данного показателя, так же наблюдается увеличение коэффициента на 0,17 соответственно, что говорит об улучшении платежеспособности компании.

Коэффициент быстрой ликвидности увеличился с 1,76 в 2015 году, до 1,92 в 2016 году. Данный факт говорит о том, что наиболее ликвидные активы и ожидаемые поступления от дебиторов смогут полностью покрыть краткосрочные обязательства компании, по норме данный показатель должен быть ≥ 1 .

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, что в 2015 году за счет наиболее ликвидных активов компания могла покрыть 7% текущей

задолженности, а в 2016 году только 3%. Данный коэффициент не соответствует норме $> 0,25$, но с другой стороны, если бы компания имела высокий показатель абсолютной ликвидности, это могло свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

В рамках данной бакалаврской работы следующим этапом необходимым будет разобрать структуру и состав дебиторской задолженности, а также ее оборачиваемость [16].

2.3 Анализ состава, структуры и оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО «ТК Федерация».

Для того чтобы проанализировать дебиторскую задолженность ООО «ТК Федерация» необходимо использовать данные из бухгалтерского учета. Все расчеты будут следовать поэтапно и наглядно демонстрироваться в таблицах.

На первом этапе, как правило, проводится анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности.

Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности в ООО «ТК Федерация» представлен в таблице 7.

Таблица 7 - Состав, структура и динамика дебиторской задолженности ООО «ТК Федерация»

Показатель	2016 год	2015 год	2014 год	Удельный вес			Изменение	
				2016 год	2015 год	2015 год	2015-2016	2014-2015
Общая сумма дебиторской задолженности	12500	12290	10645	100	100	100	210	1645
Задолженность клиентов и заказчиков.	12010	11870	8855	90,88	90,6	90,5	140	3015
Задолженность поставщиков и подрядчиков по авансам выданным	730	700	670	5,70	5,80	5,10	30	30
Задолженность подотчетных лиц	80	60	40	0,49	0,60	0,40	20	20
Задолженность прочих дебиторов	380	360	340	2,93	3,00	4,01	20	20
Просроченная дебиторская задолженность	660	700	740	-	-	-	(40)	(40)

На основе предоставленных данных можно сделать вывод, что произошло увеличение дебиторской задолженности на 210 000 рублей по сравнению с предыдущим отчетным периодом. Причиной этого является повышение размера задолженности клиентов и заказчиков на 140 000 рублей. Увеличение суммы данного показателя имеет положительную характеристику, так как это говорит о росте числа заявок на оказание услуг компании по грузоперевозкам, и как следствие увеличение клиентской базы.

В будущем, при условиях погашения дебиторской задолженности и росту клиентов компания сможет увеличить свою прибыль.

Следующим аспектом является увеличение задолженности по авансам выданным поставщикам на 30 000 рублей. Это подтверждает повышение спроса на услуги ООО «ТК Федерация», так как основную часть поставщиков составляют компании, предоставляющие свой транспорт для осуществления деятельности компании [14].

Так же можно заметить, что задолженность подотчетных лиц в 2016 году увеличился на 20 000 рублей. Данное явление обусловлено увеличением количества командировок в другие города для заключения договоров с новыми контрагентами и заказчиками, а также для повышения квалификации некоторых лиц компании. Но, если данный рост положительно влияет на финансовое положение компании в будущем, то увеличение задолженности прочих дебиторов на 20 000 рублей наоборот несет негативное влияние на экономическую ситуацию компании, так как это свидетельствует об увеличении количества «срывов» перевозок.

Во время анализа было зафиксировано снижение показателя «просроченная дебиторская задолженность» на 40 000 рублей, оплата по которой не поступила на расчетный счет на указанную дату в заявке. Что свидетельствует о том, что руководитель компании стал применять меры по предотвращению появления просроченной дебиторской задолженности.

Практически никаких изменений не претерпела структура дебиторской

задолженности по сравнению с 2016 годом. Все так же имеется повышенный удельный вес в общих показателях задолженности покупателей и заказчиков. Данный показатель составляет около 90%. Если сравнивать с 2015 годом удельный вес уменьшился на 0.29 %.

Для наглядности структура дебиторской задолженности в 2016 году представлена на рисунке 2.

Следующим этапом проводится анализ оборачиваемости дебиторской задолженности, цель которого поиск возможных способов её ускорения.

Для того чтобы оценить оборачиваемость дебиторской задолженности компания рассчитывает коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и ее период. Для наглядности расчетов, характеризующих оборачиваемость дебиторской задолженности, используется таблица 8.

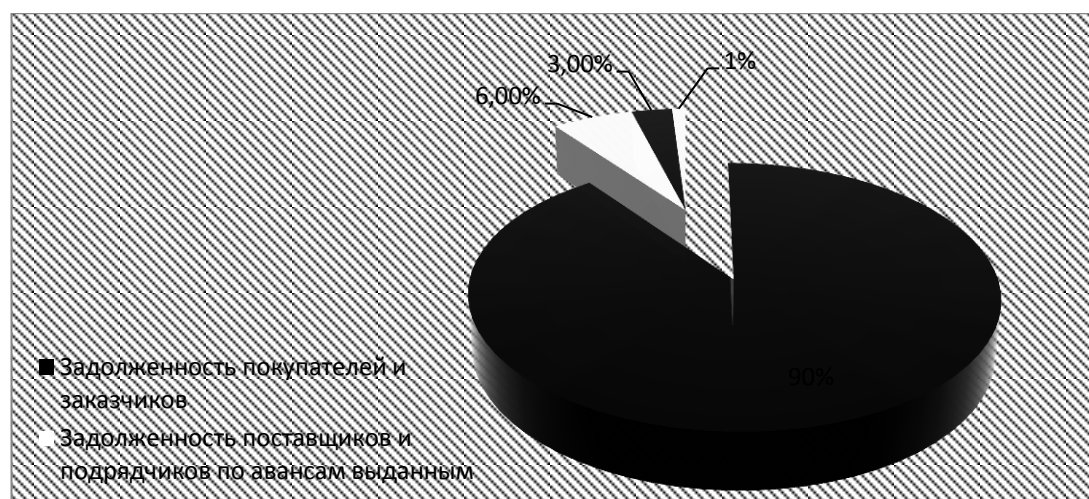


Рисунок 2 - Структура дебиторской задолженности в 2016 году

Таблица 8 - Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях и в коэффициентах ООО «ТК Федерация»

Показатель	2016 г.	2015 г.	2014 г.	Изменение 2015-2016	Изменение 2014-2015
Выручка	79722	67073	47073	12649	20000
Дебиторская задолженность	12500	12290	10645	210	1645
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	6,377	5,457	4,422	0,922	1,035
Период оборачиваемости дебиторской задолженности (дни)	57	66	82	(9)	(16)

Проанализировав данные на основе таблице можно сделать вывод, что состояние расчетов с контрагентами в ООО «ТК Федерация» заметно улучшилось.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился на 0,922 по сравнению с 2015 годом, а период оборачиваемости уменьшился на 9 дня по сравнению с 2016 годом. Увеличение данного коэффициента говорит о том, что компания увеличивает скорость погашения своих задолженностей и улучшает оборачиваемость денежных средств.

Для того чтобы укрепить сложившиеся деловые связи с постоянными клиентами и привлечь новые, компания предоставляла отсрочку по срокам платежа. Данная тенденция являлась положительной, но сказывалась на объемах дебиторской задолженности, и что следствие ее оборачиваемости.

Факторный анализ коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, проведенный при анализе выявил, как сильно влияет выручка на изменение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности.

Все вычисления проводились на основе данных полученных из бухгалтерского баланса и отчета и финансовых результатах и используя формула (9).

$$\text{УКобДЗ} = \text{Вр0} / \text{ДЗ1}, \quad (9)$$

где, УКобДЗ - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

Вр0 - выручка компании за отчетный период;

ДЗ1 - дебиторская задолженность.

В рамках темы бакалаврской работы, для лучшего анализа необходимо рассчитать и сравнить коэффициенты дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «ТК Федерация».

Для этого рассчитаем показатели и проанализируем их с помощью таблицы 9.

Таблица 9 - Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «ТК Федерация»

Показатель	2016 г.	2015 г.	2014г.	Изменение 2014-2015	Изменение 2015-2016,
Общая сумма дебиторской задолженности	12500	12290	10645	1645	210
Общая сумма кредиторской задолженности	5810	6630	6665	(35)	(820)
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	2,15	1,85	1,59	0,29	0,3

Таблица 9 показывает, что коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в 2014 году повысился на 0,3 и составлял 1,85. В 2015 данный показатель так же вырос на 0,29 и на конец 2016 года составляет 2,15. Данная тенденция является отрицательной, так как такое соотношение является нерациональным. По установленным нормам кредиторская задолженность должна не более, чем на 10% превышать дебиторскую. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской означает отвлечение средств из хозяйственного оборота и в дальнейшем может привести к необходимости привлечения дорогостоящих кредитов банка и займов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия

Сравним авансы полученные и авансы выданные с помощью таблицы 10.

Таблица 10 - Соотношение авансов, полученных и авансов, выданных в ООО «ТК Федерация»

Показатель	2016 г.	2015 г.	2014г.	Изменение 2014-2015	Изменение 2015-2016,
Авансы полученные	640	680	730	(50)	(40)
Авансы выданные	730	700	670	30	30
Соотношение авансов полученных и выданных	0,87	0,97	1,08	(0,11)	(0,09)

Исходя из полученных данных в таблице видно, что выданные авансы превышают полученные. Такая же тенденция повышенного размера выданных авансов по сравнению с «полученными» наблюдалась и в 2015 году.

Стоит так же отметить, что выданные авансы возросли по сравнению с 2015 годом на 30 000 рублей. Полученные же авансы, в свою очередь, наоборот снизились на 40 000 рублей. Это все свидетельствует о том, что для грамотного управления необходимо сократить авансы поставщикам и подрядчикам.

Таким образом, следует сделать общий вывод на основании данных полученный в процессе анализа ликвидности и платёжеспособности компании ООО «ТК Федерация», а также данных полученный после вертикального и горизонтального анализа. Компании следует помнить, что превышение уровня дебиторской задолженности над кредиторской может привести к необходимости привлечения дорогостоящих кредитов банка и займов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности компании. Так же компании следует достичь выполнения неравенства $A1 > П1$. Одним из способов является перевод менее ликвидных активов в более ликвидную форму. Другой способ состоит в договорном удлинении сроков погашения ближайших обязательств компании.

В процессе анализа баланса ООО «ТК Федерация» было выявлено, что дебиторская задолженность имеет наибольший удельный вес в составе оборотных активов, и как следствие компания зачастую испытывает недостаток оборотных активов.

Анализ текущих активов показал, что при условии инфляции компания, имея просроченную дебиторскую задолженность, может получить лишь часть от общей стоимости услуг.

Далее предложим пути решения проблем, как с учетом дебиторской, так и с оборачиваемостью дебиторской задолженностью. Так же рассмотрим общие направления и возможности компании для поиска путей совершенствования управления дебиторской задолженности в ООО «ТК Федерация» [19].

3 Совершенствование механики управления дебиторской задолженностью ООО «ТК Федерация»

3.1 Внедрение структуры по снижению и управлению дебиторской задолженностью

На сегодняшний день в любой бизнес сфере придерживаются одного правила: «клиент всегда прав», то есть правила диктуются покупателями или заказчиками. И тем и другим всегда выгодно вначале воспользоваться услугой, оценить ее, а лишь потом, основываясь на фактах, расплатиться за нее. Для того чтобы быть конкурентоспособными и сохранять старых и захватывать новых клиентов необходимо следовать их желаниям. Поэтому, как правило, используются коммерческие кредиты, предоставляющие отсрочки по платежам.

Из определения дебиторской задолженности следует помнить, что, если факт поставки любых видов услуг не совпадает по срокам получения за них денежного вознаграждения, у поставщиков возникает дебиторская задолженность. Рассматривая дебиторскую задолженность с точки зрения законодательства, то она является имущественным правом поставщика на то чтобы получить денежную сумму с дебитора. В случаях неисполнения действий в условиях договора могут применяться одни из следующих мер ответственности:

- штрафы;
- пени;
- неустойки;
- проценты.

В целях контроля за исполнение обязательств клиентов и снижением уровня дебиторской задолженности в ООО «ТК Федерация» предлагается создание структурного подразделения по снижению дебиторской задолженности или как аббревиатура СПСДБ. Данная структура позволит существенно снижать риск по возникающим долгам и эффективно контролировать взыскание дебиторской задолженности. Структура будет

состоять из 2 специалистов, которые в режиме реального времени способна осуществлять планирование, управление занятою менеджеров с контрагентами. В теории снижение дебиторской задолженности можно добиться только через эффективное взаимодействие с контрагентами и клиентами охватывающее не только юридическую практику, но и через контроль над деловыми отношениями между клиентами и компанией [20].

Создание СПСДБ позволит:

- подробно описать процесс управления дебиторской задолженностью с соответствующей формой документа;
- производить инвентаризацию дебиторской задолженности в режиме реального времени;
- экономить денежные средства в случаях, если необходимо привлечь внешних специалистов;
- принимать грамотные решения по управлению компанией на основании внутренней структуры и формируемым отчетам;
- осуществлять контроль над сотрудниками компании посредством проведения планерок и выдачи заданий для каждого подчиненного лица и выводом результатов;
- поочередная работа со всеми видами задолженностей, которая сопровождается проверкой качества, сроков исполнения и историей сотрудничества;
- профессионально и оперативно осуществлять поддержку, которая позволит аргументировано доказать и обосновать свои действия: примененные образцы, тексты и процессуальные договоры, которые оптимизируют процесс подготовки все документов;
- своевременно напоминать и информировать клиентов компании о том, что сроки по тем или иным платежам истекает.

СПСДБ подразумевает многофункциональный орган, для решения ряда задач. Структура будет иметь свои права и ей будет предоставлен полный

доступ к общему объему информации в ООО «ТК Федерация». Для каждого из сотрудников данной структуры предусмотрен определенный объем работы, который необходимо осуществлять для эффективной организации по управлению дебиторской задолженностью [22].

Так же в рамках структуры проработаны этапы процесса востребования дебиторской задолженности. Полный процесс методики по управлению дебиторской задолженности можно разделить на несколько шагов:

1) Начало работы с контрагентом - стартом на данном этапе является заключение договора с условиями об отсрочке по платежу, в случаях, если отсутствует первичная информация об обязанностях контрагента и о том, что он может ненадлежащим образом исполнить их в указанный срок. Специалист ответственный за эту работу собирает всю информацию о контрагенте и выносит заключение о параметрах задолженности, что непосредственно используется при оформлении договора с компанией. На данном этапе менеджеры и руководитель при желании уже могут получить высококвалифицированный совет относительно действий, которые могут быть направлены на своевременные погашения дебиторской задолженности. Так же ответственный специалист способен просчитать возможный исход событий при неплатеже, и на какие моменты стоит обратить внимание с данным контрагентом.

2) Переговоры – этап начинается с процесса по взысканию дебиторской задолженности, подразумевающий текущую работу с задолженностью, которая переходит между этапами. Началом работы, как правило, считается наступление сроков по задолженности и как следствие, не оплата дебитором долга по данной задолженности. Специалист имеет право, без отлагательств, приступить к разработке мероприятий по управлению дебиторской задолженности основываясь на сведениях, которые он получил на первом этапе. Один из сотрудников СПСДБ подскажет контрагенту, что срок по оплате подходит к концу, какие действия необходимо выполнить и на что следует обратить внимание. Так как в противном случае контрагент, не оплативший

задолженность, может думать, что сумма долга не столь важна или за задолженностью не ведется должный контроль, что в свою очередь, способствует неуплате.

3) Досудебные действия по востребованию дебиторской задолженности – в случаях, когда лицо, имеющее задолженность не соблюдает условия по оплате, СПСДБ переходит к следующему этапу работы с просроченным сроком уплаты дебиторской задолженности, так называемой «досудебной практикой». Главным аспектом является урегулирование спорных вопросов между контрагентом и компанией, до момента, когда спор переходит на рассмотрение в арбитражный суд. Досудебная практика начинается с того момента как должник отказывается от погашения текущей задолженности в срок, который указан в условиях договора между двумя сторонами, а также в случаях, когда контрагент не принимает никаких действий по погашению задолженности. Для выполнения качественных мер и лучшего взаимодействия с контрагентом выполняются следующие действия:

- предварительная подготовка и передача должнику требований об уплате;
- подписание соглашения с контрагентом о порядке действий по оплате дебиторской задолженности, или использование иных способов, которые так же направлены на погашение просроченного срока оплаты;
- отправка повторного требования об оплате в случаях, если с контрагентом не были выполнены предыдущие пункты.

4) Процесс подготовки иска – на этапе специалисты делают вывод, что дебитор отказался от погашения дебиторской задолженности в рамках досудебной практики, а также в случаях отсутствия с его стороны ответов на возникающие вопросы и советы структуры компании. СПСДБ передает соответствующие документы и направляет исковое заявление в суд. В исковом заявлении указываются все материально-правовые формы требования между

сторонами, которые вытекают из спорных отношений основанные на определенных юридических актах и договорах.

В свою очередь иск - это процессуальное средство защиты или права, которое было оспорено. Исковое заявление – это одна из форм выражения иска, документ, который соответствует предмету иска, а также его основания и содержания. Он включает сведения, предусмотренные законодательством [5].

Процесс подготовки иска в суд весьма затруднительный этап. СПСДБ для этого в рамках своего права проводит следующие взаимосвязанные операции:

- Предварительная подготовка исковой заявки;
- расчет возможной суммы штрафных санкций;
- расчет максимальной исковой суммы;
- расчет и оплата государственной пошлины;
- формирование пакета документов и направление копий искового заявления, и приложенных документов участникам судебного процесса;
- Передача иска в суд.

Несмотря на то, что весь процесс достаточно сложный с точки зрения юридической практики. Благодаря подсказкам и советам СПСДБ менеджер или диспетчер может максимально эффективно выполнить данную работу.

3.2 Улучшение управления дебиторской задолженностью путем предоставления скидок.

Рассматривая способы снижения и оптимизации управления дебиторской задолженности, нельзя не использовать одни из стандартных методов, а именно предоставления скидок на услугу. Один из фактов говорит о том, что компания напрямую зависит от того, как быстро средства в оборотных активах превращаются в настоящие деньги, то есть на сколько они ликвидные.

В современном мире находят свое место несколько простых способов, которые помогают управлять дебиторской задолженностью [6]:

- Своевременный контроль состояния расчетов с контрагентами и отсроченной задолженностью;

- Систематизация скидок на услуги компании.

Ввод системы скидок необходимо правильно выстраивать последовательность действий компании, в связи с тем, что такая система может нанести существенный экономический вред. Примерная аналитическая последовательность предоставления скидок потенциальным и существующим дебитором компании выглядит следующим образом:

- аналитический расчет дебиторской задолженности;
- анализ влияния удельного веса дебиторской задолженности в структуре актива баланса;
- анализ состояния расчетных счетов с клиентами и контрагентами.

Структуризация дебиторской задолженности в зависимости от сроков образования:

- подбор максимально допустимой скидки для каждого клиента;
- переговоры с контрагентами и клиентами с предложением о предоставлении скидки при условии погашения долга;
- подписание договора о том, что компания предоставляет скидку;
- поступление денежных средств.

Для того чтобы посчитать коэффициент падение покупательной характеристики денежных средств необходимо воспользоваться коэффициентом обратного величине ценового индекса. Другими слова, если в договоре сумма к получению составляет величину S , а динамика цены характеризуется индексом I , то сумма денежных средств с учетом их покупательной способности в момент оплаты рассчитывается по формуле (9):

$$K = \frac{S}{I}, \quad (9)$$

где, К - коэффициент падение покупательной способности;

S - установленная договором сумма к получению;

I - индекс цен.

Для того, чтобы провести анализ оборачиваемости дебиторской задолженности составим вспомогательную таблицу. Благодаря таблице 11 наглядно можно определить, что, если средний период погашения дебиторской задолженности в компании на отчетный год составит 66 дней. При средних темпах инфляции 1,2%, которые происходят ежемесячно, получается вывод, что индекс цен равен 1,012. Таким образом, месячная отсрочка платежа приводит к тому, что компания получит реально 98,5% $((1/ 1,012)) * 100$ от договорной стоимости услуги.

Таблица 11 - средний период погашения дебиторской задолженности в компании.

Показатели	Формула расчета	Значение в 2016 году
Оборачиваемость ДЗ (раз).	Выручка компании/ Величина дебиторской задолженности	6,377
Период погашения ДЗ (дни)	$365 /$ Оборачиваемость ДЗ	57
Доля ДЗ в общем, объеме текущих активов	ДЗ/ Оборотные активы	96

Исходя из данных в таблице для ситуации на 2016 год компания в период погашения дебиторской задолженности 57 дней, примерный индекс цен составит в среднем 0,0228 $((0,012 * 66) / 30)$. Отсюда следует, что коэффициент падения покупательной способности денег будет равен 0,69 $(1/1,43)$. Другими словами, при среднем сроке возврата задолженности, равном 57 дней, компания реально получит лишь 69% от стоимости, указанной в договоре, теряя с каждой тысячи рублей 31 рубль выручки.

Далее рассчитаем возможную прибыль компании, если ООО «ТК Федерация» заключит договор о перевозке груза на сумму 410 000 рублей, а в

условии договора контрагенту будет указано, что, если он оплатит стоимость, указанную в договоре, в течение 10 рабочих дней, то клиенту предоставят скидку в размере 10 рублей на каждую 1000 рублей договора. В таблице 12 представлен анализ эффективности финансового показателя при условии предоставления скидки и без неё.

Таблица 12 - Способы расчетов с клиентами с условием предоставления скидки и без нее.

Показатели	Вариант I - со скидкой	Вариант II - без скидки	Отклонения (+,-)
Коэффициент падения (повышения) покупательной способности	$1,2\% \times 10/30 = 0,40$	$1,2\% \times 60/30 = 2,4$	2,00
Влияние инфляции на каждую тысячу рублей договорной цены.	$1000 * 1,004 - 1000 = 4$ рубля	24 рубля	20 рублей

Проанализировав данную таблицу, следует вывод, что при использовании системы скидок, предоставленную на каждую 1000 рублей можно будет выиграть 20 рублей, а значит, общая сумма прибыли составит.

$$20 \text{ руб.} * 410000/1000 = 8\ 200 \text{ рублей.}$$

ООО «ТК Федерация» имеет возможность рассматривать разные системы и варианты предоставления скидок своим клиентам. При этом необходимо так же учитывать сроки и размеры погашения задолженности, которые будут устраивать как клиентов и контрагентов с одной стороны, так и компанию с другой. Как факт стоит принять во внимание, что в более развитых странах очень часто наблюдается широкое применение системы скидок в сфере транспортных услуг и грузоперевозок.

Поэтому в современных условиях бизнеса и расширения компания вынуждена уделять максимальное внимание таким вещам как поиск новых клиентов и удержание старых путем увеличения объемов работы, повышением качества обслуживания и контроля над транспортировкой груза. Поскольку в условиях мировой конкуренции снизить уровень коммерческих расходов

компания является очень трудной задачей. Как следствие это заставляет компании искать новые способы увеличения своих доходов.

3.3 Мероприятия по снижению дебиторской задолженности

Одно из важных условий финансовой стабильности компания в наше время - это грамотная организация расчетной политики с клиентами. Если не оказывать должное внимание этому фактору можно спровоцировать дефицит денежных средств, которые необходимы для того чтобы покрыть задолженность перед контрагентами или банками. Четкое понимание и контроль за дебиторской задолженностью в сфере услуг является одной из основных частей общей политики компании.

В случаях если коммерческому директору или сотрудникам придется оказывать влияние на сам процесс управления дебиторской задолженностью, они должны будут владеть полной информацией о ходе всего хозяйственного процесса.

Мониторинг один из стандартных способов регулирования дебиторской задолженности компании. Сам термин трактуется, как непосредственное наблюдение за изучаемым процессом деятельности цель которого, выявить насколько он соответствует заданным требованиям и желаемым результатам. Во время поиска возможностей по снижению дебиторской задолженности, необходимо решать следующие задачи:

- создать методику по оценке рисков компании;
- сформировать портфель заявок;
- произвести расчет сроков по предоставленному кредиту;
- произвести оценку надежности дебитора;
- установить стандарты по работе с дебиторами;
- разработать детальные графики погашения дебиторской задолженности;
- систематизировать поощрения и системы санкций для возможного дебитора.

Общая сумма дебиторской задолженности ООО «ТК Федерация» за отчетный период очень высока, несмотря на неплохие финансовые показатели компании. На конец 2016 года дебиторская задолженность компании составила 1 2500 000 рублей. Общая стоимость заявок, по которым ожидается оплата в течение 12 месяцев, составила 892 280 рублей, с контрагентами 11 472 430 рублей включая и просроченную задолженность. Одна из основных причин возникновения дебиторской задолженности в ООО «ТК Федерация» является то, что компания заключает договора с отсрочкой платежу.

Для того чтобы снизить дебиторскую задолженность следует на некоторое время оптимизировать условия по работе с клиентами и контрагентами.

В связи с тем, что контрагенты неоправданно долгий промежуток времени используют средства компании, данное мероприятие положительно повлияет на сложившуюся ситуацию в компании. Ускорение оборачиваемости оборотных средств неотъемлемо от снижения дебиторской задолженности.

Наибольший объем услуг компании по работе с потенциальными дебиторами на некоторое время будет предоставлять ООО «Ассоциация диспетчеров», которая так же является одним из филиалов «ГК Виктори». Сама же компания будет вести работу только с клиентами и контрагентами, которые смогу вовремя заплатить, без предоставления отсрочек. Для наглядности используем таблицу 13.

Таблица 13 - Анализ показателей дебиторской задолженности компании при работе с ООО «Ассоциация диспетчеров»

Наименование показателей	От клиентов	От контрагентов
Выручка от продаж	998 500 рублей	1 120 500 рублей
Оплата за оказанные услуги	775 000 рублей	845 600 рублей
Размер дебиторской задолженности	223 500 рублей	274 900 рублей

Расчеты, представленные в таблице 13, показывают, что общая сумма дебиторской задолженности в 2016 году составит 498 400 рублей, так же при

анализе экономического эффекта показателей в 2016 году было выявлено, что затраты компании на 1 рубль выручки составят 80,48 копеек.

Данные показатели говорят о том, что 1 рубль выручки предоставит компании прибыль в размере 19,52 копеек. В связи с «замораживанием» оборотных средств у компании появляется риск неполучения прибыли, которую она ожидает. Внедрение данного мероприятия может позволить компании уменьшить общую сумму дебиторской задолженности. В результате оборачиваемость оборотных средств возрастет, что в следствие увеличит прибыль компании.

Экономический эффект от данного мероприятия рассчитывается, используя формулу (12):

$$\text{ЭФ} = \text{ОС}_1 * \text{П}_{1рв}, \quad (12)$$

где ОС_1 – количество оборотных средств, полученных от контрагентов;

$\text{П}_{1рв}$ – прибыль с 1 рубля выручки;

$\text{Э}_ф = 498400 * 19,52/100 = 97287,68$ рублей.

ООО «ТК Федерация» используя данное мероприятие, имеет возможность использовать свободные денежные средства для собственных целей компании. В результате появления свободных денежных средств ООО «ТК Федерация» сможет, погасить часть имеющейся кредиторской задолженности и организовать мероприятия по повышению квалификации нынешних специалистов. За счет мероприятия по снижению дебиторской задолженности компания увеличит свою прибыль на 97287,68 рублей.

Так же в рамках снижения и исследования проблемы управления дебиторской задолженности, следует порекомендовать следующие группы мероприятий по ее совершенствованию. Данные мероприятия следует принимать, в том случае, когда общая доля дебиторской задолженности становится критичной, а сама компания испытывает дефицит в свободных денежных средствах для погашения своих обязательств.

Основные мероприятия по снижению и оптимизации дебиторской задолженности ООО «ТК Федерация» выглядят следующим образом:

1) Исключить из числа клиентов и контрагентов-дебиторов с высоким уровнем риска. Менеджеры проверяют, насколько контрагент кредитоспособен основываясь кредитной историей взаимоотношений клиента с компаниями, при помощи стандартных, формальных и неформальных критериев. Финансово - экономической службой проводится внутренний анализ кредитоспособности контрагента. Определяется категория риска, текущий анализ и перспективная оценка финансовой стабильности клиента, обосновывается оптимальная величина возможной дебиторской задолженности в случае удовлетворения в выдаче кредита.

Систематизация оценки кредитоспособности клиента, очень трудоемкий процесс. Для каждой компании необходимо составлять уникальную шкалу, в зависимости от направления, номенклатуры и объемов производства.

Оценку риска предоставления кредита ООО «ТК Федерация» рекомендуется проводить в специальной аналитической таблице 14 разработанной в рамках бакалаврской работы (приложение Д).

По данным таблицы 14 менеджеры проводят ранжирование контрагентов по категориям риска. Каждому контрагенту в соответствии с категорией риска его заказа и устанавливаются параметры коммерческого кредита, т.е. определенный лимит суммы дебиторской задолженности и предельный срок кредитования. Установление параметров кредитования целесообразно возложить на соответствующие структуры, которые необходимо будет так же создать в компании. Параметры кредитования по каждому классу риска должны быть зафиксированы в соответствующем разделе. Принятие решения по превышению параметров кредитования по тем или иным заявкам должно входить в компетенцию коммерческого директора или экономист.

Незначительных клиентов, по предложенной классификации, условно можно разбить на пять категорий. В зависимости от уровня риска, которому

ООО «ТК Федерация» подвергается в результате полной или частичной неоплаты дебиторской задолженности.

По первой категории кредит можно предоставлять автоматически. По второй - кредит может быть разрешен до определенного объема, который определяет компания. По третьей - лимит по кредиту должен быть более строгим. По четвертой кредит предоставляется в исключительных случаях. По пятой категории кредит не предоставляется вообще. Для наглядности все категории продемонстрированы в таблице 15.

Таблица 15 - Классификация клиентов по уровню риска

Категория риска	Уровень возможных убытков по сделке, %
Первая категория	0
Вторая категория	5-10 %
Третья категория	10-20 %
Четвертая категория	20-50 %
Пятая категория	Более 50 %

Если компания предоставляет услуги в кредит крупным клиентам, то проблема состоит в том, чтобы узнать максимальный риск, возникающий в данной ситуации, и его возможные последствия. Если возникающий в результате убыток будет настолько велик, что может привести компанию к банкротству, следует отказать в кредите, даже если вероятность того что средства не будут возвращены очень низкая.

Используя предлагаемую методику, ООО «ТК Федерация» сможет исключать из числа партнеров дебиторов с высоким уровнем риска.

2) Периодический анализ показателя предельной суммы кредита. При определении предельных размеров предоставляемых кредитов нужно следовать:

- финансовым возможностям компании;
- прогнозируемым числам клиентов, которые хотят воспользоваться кредитом;
- оценки уровня кредитного риска.

Фиксированный максимальный предел суммы задолженности может быть дифференцирован по группам будущих дебиторов.

3) Формирование принципов осуществления расчетов компании с дебиторами на предстоящий период. Эти принципы должны быть дифференцированы по отношению к клиентам и контрагентам и определять следующие направления:

- формирование приемлемых для ООО «ТК Федерация» сроков платежей;
- предусматривать в договорах изменение цен в зависимости от срока оплаты;
- своевременно оформлять заявки и прочие необходимые документы;
- разработать систему предоставления скидок и использования наценок.

4) Выявление финансовых возможностей предоставления предприятием товарного кредита. Осуществление этих форм кредита требует наличия у компании достаточных резервов высоколиквидных активов для обеспечения платежеспособности на случай несвоевременного выполнения контрагентами принятых на себя обязательств.

5) Определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по кредиту, а также по выданным авансам. Расчет этой суммы должен основываться на:

- сложившейся практике кредитования партнеров;
- сумме оборотных активов предприятия, в том числе сформированных за счет собственных финансовых средств;
- формирование необходимого уровня высоколиквидных активов, обеспечивающих постоянную платежеспособность компании;
- правовые условия обеспечения дебиторской задолженности и т.д.

При определении возможной суммы средств, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарным операциям, следует учитывать, что

ограничение практики предоставления товарного кредита отрицательно влияет на рост объема деятельности и формирование устойчивых коммерческих связей. Однако слишком либеральная политика предоставления кредита может вызвать чрезмерное отвлечение финансовых средств, снизить платежеспособность компании, вызвать впоследствии значительные расходы по взысканию долгов. В итоге значительно повысится уровень предпринимательского риска

6) Формирование условий обеспечения взыскания дебиторской задолженности. В процессе формирования этих условий в компании должна быть определена система мер, гарантирующих получение долга:

- оформление кредита обеспеченным векселем;
- требование страхования дебиторами кредитов, предоставляемых на продолжительный период и другие.

7) Формирование системы штрафов и санкций за просрочку исполнения обязательства дебиторами. При этом к дебиторам должны предусматриваться соответствующие размеры штрафов. Они в свою очередь должны полностью возместить все финансовые потери компании.

Заключение

В современном мире компании все чаще сталкиваются с проблемами связанные с управлением дебиторской задолженностью. Как правило, ее состояние и размер напрямую влияет на финансовое состояние компании. Для того что грамотно управлять дебиторской задолженностью и принимать управленческие решения необходимо систематически проводить ее анализ.

В первой главе бакалаврской работы были рассмотрены основные теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью, которая является многоуровневой системой. Была раскрыта экономическая сущность дебиторской задолженности и методика анализа состояния расчетов по управлению дебиторской задолженностью и источники информации для ее анализа.

Во второй главе проводился анализ общих характеристик общества с ограниченной ответственностью ООО «ТК Федерация», которая является поставщиком логистических и экспедиционных услуг, имеющий 5-летний опыт успешной работы как на внутрироссийском, так и на международных рынках

Были проанализированы показатели финансовой деятельности компании. В результате анализа было выявлено, что по сравнению с предшествующим периодом в 2016 году выручка увеличилась на 18,86% и составила 79 722 000 рублей, из-за повышения объемов оказываемых услуг. Так, например, на конец 2014 года максимальная выручка компании составляла 47 073 000 рублей. Причиной данного роста за последние 3 года послужил повышенный спрос на услуги компании по грузоперевозкам [4].

Себестоимость продаж так же увеличилась, на 9,17%. Стоит отметить, что по сравнению с 2015 годом, темп повышения выручки в 2 раза опережает темп повышения себестоимости. Данную динамику можно оценивать, как положительную тенденцию, что способствует росту прибыли от продаж, которая так же увеличилась на 24,4% по сравнению с 2015 годом.

Фондоотдача увеличилась на 0,23 из-за роста выручки компании и увеличения среднегодовой стоимости основных средств, введенных в эксплуатацию в 2016 году на сумму 2 159 000 рублей.

Численность работников увеличилась на 13,25%, то есть на 11 человека, так как компания стремительно растет и строит новые офисы. Поэтому фонд оплаты труда так же увеличился на 9,17%, но среднегодовая зарплата на одного работника сократилась на 3,61%. Если не брать в расчет увеличение количества работников и повышение выручки, производительность труда в среднем на одного работника увеличилась на 4,95%, и, как следствие, увеличился объем работы у сотрудников. Для наглядности отчет о финансовых результатах компании за последние 3 года представлены в приложение Б и приложение В.

Анализ деятельности компании показал, что компания ООО «ТК Федерация» является не только устойчивым субъектом на рынке услуг данного вида, но и стремится стать монополистом в городе Тольятти и Самарской области. Данное явление положительно влияет не только на финансовое благополучие города, но и на экономическую обстановку всей страны.

При расчетах и анализе ликвидности баланса ООО «ТК Федерация» было выявлено, что за анализируемый период времени произошло снижение платежного недостатка наиболее ликвидных активов для того, чтобы покрывать наиболее срочные обязательства компании ($A1 \geq П1$).

На начальном этапе оценки компании было выявлено, что у ООО «ТК Федерация» наблюдался платежный недостаток 6 122 000 рублей, к концу 2014 года данная сумма снизилась, и теперь составляет 5 604 000 рублей. Другими словами, снижение платежного недостатка, безусловно, является плохой тенденцией финансовых показателей компании.

Данный факт говорит о том, что финансовое положение компании к концу отчетного периода немного ухудшилось.

При анализе показателей ликвидности было выявлено, что у компании не соблюдается установленная норма ($A_1 > \Pi_1$), что свидетельствует о нехватке срочной ликвидности. Другими словами, у ООО «ТК Федерация» наблюдается платежный недостаток 5 604 000 рублей. К концу 2016 года данная сумма увеличилась, и теперь составляет 6 022 000 рублей. Увеличение платежного недостатка, безусловно, является плохой тенденцией финансовых показателей компании, и говорит о том, что компания в ближайшем будущем не сможет улучшить свою платежеспособность [11].

По остальным сравнительным характеристикам выполняются, и происходит полное покрытие краткосрочных и долгосрочных обязательств, с помощью быстрореализуемых и медленно-реализуемых активов компании.

Коэффициент текущей ликвидности за три анализируемых года не удовлетворяет норме (≥ 2). В динамике данного показателя, так же наблюдается увеличение коэффициента на 0,17 соответственно, что говорит об улучшении платежеспособности компании.

Коэффициент быстрой ликвидности увеличился с 1,76 в 2015 году, до 1,92 в 2016 году. Данный факт говорит о том, что наиболее ликвидные активы и ожидаемые поступления от дебиторов смогут полностью покрыть краткосрочные обязательства компании, по норме данный показатель должен быть ≥ 1 .

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, что в 2015 году за счет наиболее ликвидных активов компания могла покрыть 7% текущей задолженности, а в 2016 году только 3%. Данный коэффициент не соответствует норме $> 0,25$, но с другой стороны, если бы компания имела высокий показатель абсолютной ликвидности, это могло свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

Так же, анализ структуры дебиторской задолженности показал, что произошло увеличение дебиторской задолженности на 210 000 рублей по сравнению с предыдущим отчетным периодом. Причиной этого является повышение размера задолженности клиентов и заказчиков на 140 000 рублей.

Увеличение суммы данного показатель имеет положительную характеристику, так как это говорит о росте числа заявок на оказание услуг по грузоперевозкам, и как следствие увеличение клиентской базы. В будущем, при условиях погашения дебиторской задолженности и росту клиентов компания сможет увеличить свою прибыль.

Следующим аспектом является увеличение задолженности по авансам выданным поставщикам на 3 000 рублей, подтверждает рост уровня спроса на услуги ООО «ТК Федерация», так как основную часть поставщиков составляют организации, предоставляемые свой транспорт для осуществления деятельности ООО «ТК Федерация».

Следующим аспектом является увеличение задолженности по авансам выданным поставщикам на 30 000 рублей. Это подтверждает повышение спроса на услуги ООО «ТК Федерация», так как основную часть поставщиков составляют организации, предоставляющие свой транспорт для осуществления деятельности компании.

Так же можно заметить, что задолженность подотчетных лиц в 2016 году увеличился на 20 000 рублей. Данное явление обусловлено увеличением количества командировок в другие города для заключения договоров с новыми контрагентами и заказчиками, а также для повышения квалификации некоторых лиц компании. Но если данный рост положительно влияет на финансовое положение компании в будущем, то увеличение задолженности прочих дебиторов на 20 000 рублей наоборот несет негативное влияние на экономическую ситуацию в компании, это свидетельствует об увеличении количества «срывов» перевозок.

Во время анализа было зафиксировано снижение показателя «просроченная дебиторская задолженность» на 40 000 рублей, оплата по которой не поступила на расчетный счет на указанную дату в заявке. Это означает, что руководитель компании стал применять меры по предотвращению появления просроченной дебиторской задолженности.

Практически никаких изменений не претерпела структура дебиторской

задолженности по сравнению с 2016 годом. Все так же имеется повышенный удельный вес в общих показателях задолженности покупателей и заказчиков. Данный показатель примерно составляет 90 %. Если сравнивать с 2015 годом удельный вес уменьшился на 0.29 %.

В третьей главе были предложены пути Совершенствование механизма управления дебиторской задолженностью ООО «ТК Федерация». Предлагалось создание структурного подразделения по организации системной работы с платежами контрагентов или как аббревиатура СПСДБ. Данная структура позволит существенно снижать риск по возникающим долгам и эффективно контролировать взыскание дебиторской задолженности. Структура будет состоять из 2 специалистов, которые в режиме реального времени способна осуществлять планирование, контроль управление деятельностью при работе менеджеров с контрагентами. В теории снижение дебиторской задолженности, возможно, добиться только через эффективное взаимодействие с контрагентами и клиентами охватывающее не только юридическую практику, но и контроль над деловыми отношениями между клиентами и компанией.

Так же были предложены мероприятия по снижению дебиторской задолженности с помощью применения системы скидок и оценки вероятности риска неплатежеспособного клиента. В результате был произведен вероятный расчет экономического эффекта от данного мероприятия. При использовании системы скидок, за каждую 1000 рублей можно будет выиграть 20 рублей, а значит, общая сумма прибыли составит:

$$20 \text{ руб.} * 410000/1000 = 8\ 200 \text{ рублей.}$$

Для того чтобы снизить дебиторскую задолженность следует на некоторое время оптимизировать условия по работе с клиентами и контрагентами. При заключении договора с первыми преимущественно требовать предоплату за услуги. В случае заключения договора с контрагентами рационально будет предоставлять отсрочку по платежу.

Список использованной литературы

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014), (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 21.07.2014).
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 04.10.2014 №284 ФЗ <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_169428/?dst=100009>), (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 24.11.2014 № 366-ФЗ).
3. Агеева О.А., Шахматова Л.С. Бухгалтерский учет и анализ. Учебник. - Изд.: Юрайт, 2014. - 590 с.
4. Амосова В.В., Гукасьян Г.М. Экономическая теория / В.В. Амосова, Г.М. Гукасьян. – М.: Эксмо, 2014. – 736 с.
5. Анисимов А.А., Артемьев Н.В. Макроэкономика / А. А. Анисимов, Н. В. Артемьев. – М.: Юнити, 2013. - 600 с
6. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. для вузов по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/ Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.Г. Макарова ; ред. Ю.А. Бабаев. - Изд. 4. - М.: Вуз. учеб.: ИНФРА-М, 2012. - 576 с. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учёт: «Экономика и управление». Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2012. - 832 с.
7. Башарина А.В., Черненко А.Ф. Бухгалтерский и налоговый учет на малых предприятиях. Учебник. - М.: Феникс, 2012. - 304 с.
8. Гродских В.С. Экономическая теория / В.С. Гродских. – СПб.: Питер, 2013. – 208 с.
9. Грязнова А.Г., Соколинский В.М. Экономическая теория: учебное пособие / А.Г. Грязнова, В.М.Соколинский. – М.: Кнорус, 2014. – 464 с.
10. Лебедева Е.В. бухгалтерский учет. Учебное пособие. - Изд.: Академия, 2013. - 304 с.

11. Микроэкономика / Под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. – Минск: Современная школа, 2011. – 384 с.
12. Максимова В.Ф. Экономическая теория / В.Ф. Максимова. – М.: Юрайт, 2014. – 580 с.
13. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика / Н.Г. Мэнкью. – Спб.: Питер, 2014. – 560 с.
14. Николаева И.П. Экономическая теория / И.П. Николаева. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 328 с.
15. Райзберг, Б.А. Словарь экономических терминов [Текст] / Б.А. Райзберг. -- М.: Буква-П, 2013. -- 512 с.
16. Слагода В.Г., Сибикин М.Ю. Экономическая теория / В.Г. Слагода, М.Ю. Сибикин. – М.: Форум, 2014. – 368 с.
17. Экономическая теория / Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. – М.: АСА, 2014. – 848 с.
18. Бизнес энциклопедия онлайн
19. Web: <https://www.business-case-analysis.com/account-receivable.html>
20. Консультант бизнес компаний с маленьким капиталом
21. Web: <http://www.profitableventure.com/starting-a-trucking-company/>
22. Бизнес инвестор
23. Web:http://www.ehow.com/how_2093182_reduce-accounts-receivable.html
24. Библиографический сегмент транспортно-логистического рынка
25. Web: <http://ebooks.semgu.kz/content.php?cont=r;2169>
26. Пособие по управлению дебиторской задолженности в зарубежных странах для студентов.
27. Web: <http://www.studfiles.ru/preview/5200460/page:7/>

Приложение А

Таблица 1 – Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия ООО ТК «Федерация» за 2014-2016 год.

Показатели	На конец 2014 г.	На конец 2015 г.	На конец 2016 г.	Абсолютное изменение		Относительное изменение 15-16 года (%)
				2015- 2016	2014- 2015	
Выручка, тыс. руб.	47073	67073	79722	12649	20000	18,86
Себестоимость продаж, тыс. руб.	13455	21589	23568	1979	8134	9,17
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	33618	45484	56154	10670	22062	23,46
Коммерческие расходы, тыс. руб.	1322	1652	1598	(54)	330	(3,27)
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	32296	43832	54556	10724	11410	24,47
Чистая прибыль, тыс. руб.	23422	31400	38983	850	14711	2,23
Численность ППП, чел.	44	83	94	11	39	13,25
Фонд оплаты труда ППП, тыс. руб.	13233,4	12953,4	14140,8	1187,4	(280)	9,17
Производительность труда работающего, тыс. руб.	238,11	808,11	848,11	40,00	570	4,95
Среднегодовая зарплата работающего, тыс. руб.	126,07	156,07	150,43	(5,63)	30	(3,61)
Фондоотдача	1,75	3,75	3,98	0,23	2	-

Окончание приложения Б

Форма 0710001 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На <u>декабря</u>	20 15 г. ⁴	20 14 г. ⁵
		20 16 г. ³		
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	13	13	13
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(0) ⁷	(0)	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	656	640	523
	Добавочный капитал (без переоценки)	0	0	0
	Резервный капитал	0	0	0
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	5854	5294	4367
	Итого по разделу III	6535	5947	4903
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	0	0	
	Отложенные налоговые обязательства	18	14	10
	Оценочные обязательства	0	0	0
	Прочие обязательства	0	0	0
	Итого по разделу IV	18	14	10
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	0	0	0
	Кредиторская задолженность	5810	6630	6765
	Доходы будущих периодов	0	0	0
	Оценочные обязательства	782	667	352
	Прочие обязательства	0	0	0
	Итого по разделу V	6592	6961	7117
	БАЛАНС	13114	13257	11678

Руководитель _____ Перевезенцев Дмитрий
 Борисович
 (подпись) (расшифровка подписи)

“ 31 ” _____ 12 20 16 г.

Приложение Д

Таблица 14 - Оценка риска предоставления кредита

Организация	Финансовые показатели				Остаток задолженности на отчетный момент			Степень риска (низкая, средняя, высокая)
	коэффициент текущей ликвидности	коэффициент обеспеченности процентов по кредитам, %	доля ЗК с общей сумме источников фирмы. %	коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Всего, тыс. руб.	В том числе просроченной, тыс. руб.	В том числе безнадежной, тыс. руб.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Бакалаврская работа выполнена мною самостоятельно.

Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в _____ экземплярах.

Библиография составляет _____ наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру «_____» _____ 201__ г.

Дата « _____ » « _____ » 201__ г.