

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра финансов и кредита

**Совершенствование управления дебиторской задолженностью
организации (на примере ОАО «Волгоградский керамический завод»)**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ (МАГИСТЕРСКОЙ, ДИПЛОМНОЙ)
РАБОТЫ

студентки 5 курса 561 группы экономического факультета
направления 38.03.01 «Экономика», профиль «Финансы и кредит»

Сергеевой Веры Сергеевны

Научный руководитель
зав. кафедрой банковского дела
на базе ПАО «Сбербанк России»,

д.э.н., доцент
должность, уч. ст., уч. зв.

личная подпись, дата

Фирсова А.А.
инициалы, фамилия

Зав. кафедрой финансов и кредита,

к.э.н., доцент
должность

личная подпись, дата

Балаш О.С.
инициалы, фамилия

Саратов, 2019

Актуальность темы выпускной квалификационной работы заключается в том, что управление дебиторской задолженностью является составной частью общей системы управления оборотными активами коммерческой организации. Дебиторская задолженность от клиентов (покупателей) за поставку товаров, оказанные услуги или выполненные работы, является элементом маркетинговой политики организации, направленной на максимизацию прибыли, установление взаимовыгодных отношений. От управления дебиторской задолженностью во многом зависит оборачиваемость и рентабельность текущих активов компании. В то же время управление дебиторской задолженностью - один из способов увеличения продаж, предоставление клиентам выгодных условий оплаты поставляемых товаров.

Для того, чтобы минимизировать риски, связанные с дебиторской задолженностью, предприятию необходимо держать ее под контролем. Но превентивные меры (оценка контрагентов, работа с аванса, страховки, долги и т. д.) не всегда позволит нам избежать "зависания" дебиторской задолженности.

Эффективное управление дебиторской задолженностью предприятия на сегодняшний день является одной из первоочередной и актуальной задачей для решения которой требуется провести исследования в этой области.

Основная цель выпускной квалификационной работы – рассмотреть основные вопросы управления дебиторской задолженностью и денежными средствами на предприятии, а также разработать рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженности и денежными средствами на ОАО «Волгоградский керамический завод».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- теоретическое изучение сущности и видов дебиторской задолженности;
- осмысление проблемы управления дебиторской задолженности в

современной России;

- анализ общей характеристики деятельности ОАО «Волгоградский керамический завод»;
- исследование процессов управления дебиторской задолженностью организации ОАО «Волгоградский керамический завод»;
- структуризация дебиторской задолженности на основе реестра старения счетов дебиторов;
- ранжирование дебиторской задолженности с использованием ABC-XYZ-метода.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ОАО «Волгоградский керамический завод».

Предметом исследования является дебиторская задолженность ОАО «Волгоградский керамический завод» .

Информационной базой исследования являются данные бухгалтерских отчетов ОАО «Волгоградский керамический завод» за 2015-2017гг..

Основными источниками информации для анализа дебиторской и кредиторской задолженности служат бухгалтерский баланс, приложение к балансу "Отчет о финансовых результатах и их использовании" (Форма №2), приложение к бухгалтерскому балансу "Форма №5" (включающая разделы о движении заемных средств и данные о дебиторской и кредиторской задолженности), оборотные ведомости, карточки аналитического учета, данные инвентаризации, первичные документы, журналы-ордера и ведомости синтетического учета, в которых отражается движение соответствующих платежей, расчетные ведомости по начислению заработной платы работникам, действующие нормативные документы, определяющие ставки и льготы при производстве расчетов по направлениям платежей, другие отчетные формы.

Методологическая основа управления дебиторской задолженностью изложена в трудах следующих ученых: Гаджинского А.М., Зайцева Н.Л., Стояновой Е.С., Бланка И.А. и других.

Совершенствование управления дебиторской задолженности является важным фактором улучшения финансового состояния российских предприятий. В рамках управления дебиторской задолженностью, важно сокращать сроки сбора дебиторской задолженности, оптимизировать объем и структуру дебиторской задолженности, разработать меры по минимизации влияния инфляционных факторов. Также компания может разработать индивидуальную систему качественных и количественных критериев, на основе которых будет оценивать должников и формировать дифференцированные условия кредитования.

Стабильно высокие объемы средств в расчетах с должниками предприятий свидетельствуют о плохом управлении, низкой платежной дисциплине покупателей (клиентов), а также о наличии проблем неплатежей в целом. Улучшение ситуации с возмещением дебиторской задолженности является важным резервом для улучшения финансового состояния предприятия.

Бизнес-решения в области управления дебиторской задолженностью должны основываться на глубоком и объективном анализе дебиторской задолженности. Практикой финансового менеджмента наработано много методических приемов анализа и управления дебиторской задолженностью, что требует более широкого использования в деятельности отечественных предприятий.

ОАО «Волгоградский керамический завод» – одно из самых стабильных волгоградских предприятий. Основная сфера деятельности: производство глазурованной керамической плитки для внутренней облицовки стен, плитки для полов, декоративных элементов (бордюры, вставки), сантехники.

Более 50-ти лет предприятие радует потребителей всей России своей продукцией. За последние годы предприятие кардинально изменило свою политику, сделав главный акцент на изменении дизайнов, расширении ассортимента и улучшении качества, выпускаемой продукции.

Анализ и оценка финансовой устойчивости предприятия позволил

сделать следующие выводы:

Недостаток собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат в 2016г. составил 238 714тыс. руб., в 2017г. составляет 103390 тыс.руб. При этом наблюдается снижение недостатка собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат в 2016г. на 74,9% в 2016г. и на 43,3% в 2017г.. Увеличение собственных средств способствует усилению финансовой устойчивости предприятия

Главная причина сохранения хорошего финансового положения предприятия – это превышение темпов роста источников формирования над ростом запасов и затрат: собственные оборотные средства выросли в 2017г. на 37,9%, общая величина источников формирования в 2017г. выросла на 28,1% что на 11,5 % больше, чем в 2016г. в то время как стоимость запасов и затрат увеличилась на 3,4%.(в 2016г. – на 21,1%) - положительным моментом является то, что предприятие использует внешние заемные средства. Привлекаются долгосрочные кредиты и займы, общая величина долгосрочных кредитов и займов выросла в 2016г. на 550341 тыс.руб., в 2017г. на 225661 тыс. руб.. Краткосрочные обязательства представлены в отчетности и кредиторской задолженностью, и заемными средствами. За 2017г. краткосрочные обязательства увеличились на 8,4%, т.е. администрация предприятия привлекает заемные средства для производственной деятельности;

Общая величина основных источников формирования запасов и затрат увеличилась за анализируемый период на16,6% в 2016г и на 28,1% в 2017г.. Рациональное формирование запасов и затрат за счет общей величины основных источников средств оказывает положительное влияние на ход производства, финансовые результаты и платежеспособность.

В 2016г. чистая прибыль предприятия увеличилась на 90674 тыс. руб., однако в 2017 г. произошло уменьшение чистой прибыли на 30,1 % по сравнению с 2016 г., что составило 63323 тыс. руб. Уровень прибыли по отношению к выручке уменьшился на 1,9 %.

В 2016г. по отношению к 2015г. выручка от реализации товаров

увеличилась на 16,5% и составила 2502341 тыс. руб. Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) в 2017г. Уменьшилась на 9,7% и составила 2 259 395 тыс. руб.;

На предприятии в 2017г. произошло уменьшение себестоимости реализации товаров, продукции, работ, услуг на 53 530 тыс.руб., что является положительной тенденцией, если относительное снижение затрат на производство реализованной продукции не повлияет на ее качество.

Если в 2016г. прибыль от продаж увеличилась на 170 728 тыс. руб. и составила 476857 тыс. руб., то в 2017 г произошло уменьшение прибыли от продаж на 84 530 тыс. руб., что свидетельствует об уменьшении рентабельности продукции и относительном увеличении издержек производства и обращения.

В 2016г. произошло увеличение всех показателей рентабельности предприятия, а в 2017г показатели рентабельности снизились. Так рентабельность продаж снизилась на 4,34%, рентабельность собственного капитала снизилась на 7,35%, рентабельность основной деятельности предприятия ОАО «Волгоградский керамический завод» в 2017г. снизилась на 2,53% и составила 21,01%. Данный показатель показывает, сколько прибыли от реализации приходится на 1 руб. затрат.

Исследование процессов управления дебиторской задолженностью организации ОАО «Волгоградский керамический завод» дало следующие результаты.

Доля дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов увеличилась по сравнению с 2016 годом и составила 44,3%. В абсолютном выражении размер дебиторской задолженности в 2017 году увеличился в 1,5 раза по сравнению с 2016 годом. Задолженность поставщиков в счет выданных авансов, а также задолженность по расчетам с бюджетом составляют незначительную долю.

Рассматривая структуру дебиторской задолженности, можно отметить, что значительную ее часть составляет краткосрочная задолженность.

Основная часть обязательств перед организацией обусловлена расчетами с покупателями и заказчиками.

Ликвидность дебиторской задолженности рассматриваемой организации снизилась.

Средний срок погашения обязательств дебиторами составляет 164 дня в 2017 году, что на 51 день дольше, чем в 2015 году. Это свидетельствует об увеличении продолжительности финансового цикла предприятия, что неблагоприятно для ее деятельности.

На протяжении рассматриваемого периода, доля просроченной дебиторской задолженности в общем ее объеме изменялась не существенно. В отчетном году коэффициент сократился на 0,08 и составил 0,46, показывая, что на просроченную задолженность приходится 46% от ее общей суммы. Наличие 1/2 просроченных счетов может привести к проблеме низкой ликвидности задолженности и, как следствие, к трудностям финансирования деятельности

Проблемы управления дебиторской задолженностью в ОАО «Волгоградский керамический завод» заключаются в следующем.

- Отсутствие обоснованной кредитной политики по использованию дебиторской задолженности.
- Отсутствие системы инкассации дебиторской задолженности и стандарты оценки клиентов.
- Не регламентированна работа с просроченной дебиторской задолженностью.
- Отсутствие системы мотивации в управлении дебиторской задолженностью в компании.

Дебиторская задолженность является частью оборотных средств компании. Доля дебиторской задолженности на 31 декабря 2017г составила 45%, поэтому построение эффективной системы управления дебиторской задолженностью и ее стабильное функционирование важнейшая часть в работе менеджеров ОАО «Волгоградский керамический завод».

С учетом специфики работы ОАО «Волгоградскому керамическому

заводу» необходимо:

- Универсальная система управления дебиторской задолженностью;
- Необходимо пересмотреть систему управления дебиторской задолженностью с учетом специфики деятельности;
- На ее основании разработать модернизированную систему управления дебиторской задолженностью для ОАО «Волгоградский керамический завод».

В ходе исследования была проведена структуризация дебиторской задолженности на основе реестра старения счетов и её ранжирование с использованием ABC-XYZ-методов.

ABC–метод позволил классифицировать ресурсы компании по степени их важности. XYZ–анализ позволил выявить тенденции изменений взаимоотношений с контрагентами.

На основе полученных данных были сделаны следующие выводы: наиболее ценными клиентами являются клиенты группы АХ – (в данном случае компания не обладает такими клиентами).

- для СтройТрейд характерна нестабильность закупок, причем она совмещается с высокой долей в объеме реализации и суммой дебиторской задолженности — на них нужно обратить особое внимание при заключении дальнейших договоров. В качестве дальнейших действий может быть введение этим клиентам более низкого лимита по объему отгрузки либо перевод их на частичную предоплату.

- ООО «Уручье-ЛКМ» и ЗАО "ПрофитСтрой"- это клиенты, обеспечивающие стабильный объем продаж с длительными сроками оборачиваемости платежей. Возможно увеличение лимита по объему продаж, но при этом необходим тщательный контроль за движением возникающей задолженности.

- ТОО «Антей-Астана» и ТОО «Комснабстрой-А»- клиенты, с низкими объемами продаж с длительным сроком оборачиваемости платежей. Необходим тщательный контроль за движением возникающей задолженности.

- Еврострой-Волга, ИП Ясиновский А.А.и ИП Учайкин В.П. низкий объем продаж, но обеспечивающий стабильность закупок. Необходимо подписание акта сверки и графика предстоящих платежей.

- Прочие контрагенты находятся в группе с низкими продажами и оборачиваемостью. Целесообразно отказаться от взаимодействия, либо работать только по предоплате.

Компании ОАО «Волгоградский керамический завод» необходимо, разработать свод правил, регламентирующий порядок, предоставления кредита и порядок взыскания долгов, т.е. кредитную политику, которая была бы оптимальной для большинства дебиторов. Цель разработки-повышение эффективности инвестирования в дебиторскую задолженность, следовательно к решению ряда задач: увеличение продаж, снижение риска возникновения безнадежных долгов, минимизация стоимости кредитных ресурсов, формирование деловой репутации, повышение конкурентоспособности компании на рынке.

Нужно внести следующие изменения в кредитную политику:

- Предоставление дополнительной системы 5% скидок при предварительной оплате или оплате в срок;

- Установление стандартов кредитоспособности.

Необходимо разработать систему, с помощью которой можно определить какой тип кредитной политики необходимо использовать для каждой группы дебиторов. Для создания такой системы используют матричную форму и данные которые получены при анализе дебиторов ABC и XYZ – методами.

Таким образом, необходимо исключить ненадежных дебиторов, платежеспособность которых находится на недопустимо низком уровне.