**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ**

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

Российский Государственный гуманитарный университет

Институт экономики, управления и права

Экономический факультет

Кафедра финансов и кредита

**ДИПЛОМНАЯ РАБОТА**

**Управление дебиторской задолженностью предприятия как основа его финансовой устойчивости**

**(на примере ООО «РН-Северная нефть», г. Усинск)**

студентки 5 курса очной формы обучения

Пекшеевой Екатерины Николаевны

Допущено к защите на ГЭК

И.о.зав. кафедрой финансов и кредита

доктор экономических наук, доцент

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Ю.Н. Нестеренко

«\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2009 г.

Научный руководитель

кандидат экономических наук, доцент

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Д.А. Головенкин

(личная подпись)

«\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2009 г.

Москва 2009

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение

1. Теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью организации как основа его финансовой устойчивости

1.1 Понятие финансовой устойчивости, его взаимосвязь с активами и пассивами организации

1.2 Значение дебиторской задолженности при управлении финансовой устойчивостью

1.3 Способы управления дебиторской задолженностью

2. Анализ и оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия и состояния управления дебиторской задолженностью

2.1 Общая характеристика хозяйственной деятельности предприятия

2.2 Анализ и оценка финансового состояния предприятия

2.3 Анализ и оценка управления дебиторской задолженностью

3. Разработка и оценка направлений совершенствования управления дебиторской задолженностью

3.1 Предложения по управлению дебиторской задолженности на предприятии ООО «РН – Северная нефть»

3.2 Современные формы рефинансирования дебиторской задолженности

3.3 Изменение срока предоставление кредита, контроль над дебиторской и кредиторской задолженностью

Заключение

Список использованных источников и литературы

Приложения

**ВВЕДЕНИЕ**

Выбор темы дипломной работы обоснован тем, что в рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства. На финансовое состояние большое влияние оказывает управление дебиторской задолженностью, его увеличение или уменьшение. Искусство управления дебиторской задолженностью заключается в оптимизации общего ее размера и обеспечении своевременной ее инкассации.

Предмет дипломной работы – совершенствование управления дебиторской задолженности организации ООО «РН – Северная нефть». Объектом исследования является базовое дочернее предприятие ОАО "НК "Роснефть" в Тимано-Печорской нефтегазоносной провинции – ООО "РН – Северная нефть". На сегодняшний день Усинск занимает одно из лидирующих мест по добыче нефти в Республике Коми. ООО «РН – Северная нефть» – одно из немногих на сегодня наиболее динамично развивающихся структур в Усинске, платежеспособный спрос на продукцию которой в целом возрастает.

Интерес к такому предприятию как ООО «РН – Северная нефть» был вызван многими причинами и главные из них: предприятие контролирует несколько достаточно крупных месторождений нефти; оно действует на самостоятельной основе; услугами предприятия пользуются многие не только российские, но и зарубежные компании; эта организация вступает в конкурентную борьбу с нефтедобывающими компаниями за долю на рынке.

Базовое дочернее предприятие ОАО "НК "Роснефть" в Тимано-Печорской нефтегазоносной провинции – ООО "РН – Северная нефть" - заняло второе место в VII Всероссийском конкурсе "Российская организация высокой социальной эффективности" в номинации "Оплата труда и социальные выплаты". В 2006 году Общество преодолело 5-миллионную отметку в годовом объеме добычи.

Цель дипломной работы: проанализировать и разработать направления совершенствования системы управления дебиторской задолженностью предприятия ООО "РН – Северная нефть".

Задачи работы:

* рассмотреть теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью организации;
* провести анализ финансово-хозяйственной деятельности дочернего предприятия ООО «РН – Северная нефть»;
* проанализировать текущее состояние управления его дебиторской задолженности;
* разработать направления совершенствования управления дебиторской задолженностью.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «РН – Северная нефть» проводится на базе финансовой отчетности предприятия за три года: 2006, 2007, 2008гг.

В работе используются следующие методы финансового анализа:

* Горизонтальный анализ;
* Вертикальный анализ;
* Метод финансовых коэффициентов;
* Факторный анализ.

Для проведения анализа применяется такие инструменты, как сравнение и группировки. В работе активно используются табличные и графические методы.

**1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕТИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВА ЕГО ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ**

**1.1 Понятие финансовой устойчивости, его взаимосвязь с активами и пассивами организации**

Финансовая устойчивость предприятия – это независимость его в финансовом отношении и соответствие состояние активов и пассивов компании задачам финансово-хозяйственной деятельности.

В российской практике обобщающим показателем финансовой устойчивости компании является излишек или недостаток средств для формирования запасов и затрат, получаемый в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат. Это по сути дела абсолютная оценка финансовой устойчивости.[[1]](#footnote-1)

Соотношение стоимости запасов и величин собственных и заемных источников их формирования – один из важнейших факторов устойчивости финансового состояния предприятия. Степень обеспеченности запасов источниками формирования выступает в качестве причины той или иной степени текущей платежеспособности (или неплатежеспособности) организации.

В экономической литературе даются разные подходы к анализу финансовой устойчивости. Рассмотрим методику Шеремета А.Д. и Сайфулина Р.С., рекомендующую для оценки финансовой устойчивости определять трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации.

Для расчета этого показателя сопоставляется общая величина запасов и затрат предприятия и источники средств для их формирования:

ЗЗ = З + НДС = стр.210 (ф.1) + стр.220 (ф.1) (1.1)

где ЗЗ – величина запасов и затрат;

З – запасы (строка 210 форма1);

НДС – налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям

При этом используется различная степень охвата отдельных видов источников, а именно:

1) Наличие собственных оборотных средств, равное разнице величины источников собственных средств (собственного капитала) и величины внеоборотных активов.

СОС = СС- ВА – У = стр.490- стр.190 –(стр.390) (1.2)

где СОС – собственные оборотные средства;

СС – величина источников собственного капитала;

ВА – величина внеоборотных активов; У – убытки.

2) Многие специалисты при расчете собственных оборотных средств вместо собственных источников берут перманентный капитал: наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, то есть с учетом долгосрочных кредитов и заемных средств.

ПК=(СС+ДЗС)–ВА–(У)=(стр.490+стр.590)-стр.190-(стр.390) (1.3)

где ПК – перманентный капитал;

ДЗС – долгосрочные заемные средства.

3) Общая величина основных источников формирования запасов и затрат, то есть наличие собственных оборотных средств, долгосрочных кредитов и заемных средств, краткосрочных кредитов и заемных средств, то есть все источники, которые возможны.

ВИ=(СС+ДЗС+КЗС)-ВА-У (1.4)

где ВИ – все источники;

КЗС – краткосрочные заемные средства.

Как отмечают авторы, к сумме краткосрочных кредитов и заемных средств не присоединяются ссуды, не погашенные в срок.

Показатель общей величины основных источников формирования запасов и затрат является приближенным, так как часть краткосрочных кредитов выдается под товары отгруженные (то есть они не предназначены для формирования запасов и затрат), а для покрытия запасов и затрат привлекается часть кредиторской задолженности, зачтенной банком при кредитовании.[[2]](#footnote-2)

Несмотря на эти недостатки, показатель общей величины основных источников формирования запасов и затрат дает существенный ориентир для определения степени финансовой устойчивости.

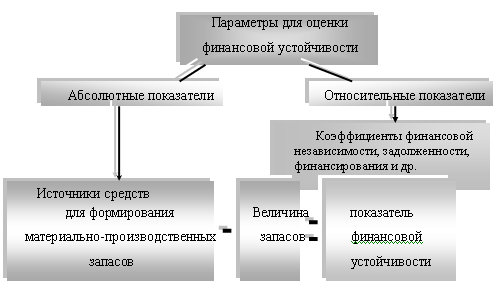


Рис. 1.1 Показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия.

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования:

1) Излишек или недостаток собственных оборотных средств:

ФСОС= СОС – ЗЗ (1.5)

где ФСОС – излишек или недостаток собственных оборотных средств.

2) Излишек или недостаток перманентного капитала:

ФПК = ПК-ЗЗ (1.6)

где ФПК – излишек или недостаток перманентного капитала.

3) Излишек или недостаток всех источников (показатель финансово – эксплуатационной потребности):

ФВИ = ВИ – ЗЗ (1.7)

где ФПК – излишек или недостаток всех источников.

Приведенные показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования трансформируются в трехфакторную модель(М):

М=(ФСОС; ФПК; ФВИ) (1.8)

Данная модель характеризует тип финансовой устойчивости предприятия. На практике встречаются четыре типа финансовой устойчивости (Приложение 1).

Первый тип финансовой устойчивости можно представить в виде следующей формулы:

М1=(1,1,1), т.е ФСОС≥0; ФПК ≥0; ФВИ ≥0 (1.9)

Абсолютная финансовая устойчивость (М1) в современной России встречается очень редко.

Второй тип (нормальная финансовая устойчивость) можно выразить формулой:

М2=(0,1,1), т.е. ФСОС ≤0; ФПК ≥0; ФВИ ≥0 (1.10)

Нормальная финансовая устойчивость гарантирует выполнение финансовых обязательств предприятия.

Третий тип (неустойчивое финансовое состояние) устанавливается по формуле:

М3=(0,0,1), т.е. ФСОС ≤0; ФПК ≤0; ФВИ ≥0 (1.11)

Четвертый тип (кризисное финансовое положение) можно представить в следующем виде:

М4=(0,0,0), т.е. ФСОС≤0; ФПК ≤0; ФВИ ≤0 (1.12)

При данной ситуации предприятие является полностью неплатежеспособным и находится на грани банкротства, так как ключевой элемент оборотных активов «Запасы» не обеспечен источниками финансирования.

Анализ финансовой устойчивости на определенную дату позволяет установить, насколько рационально предприятие управляет собственными и заемными средствами в течении периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние источников собственных и заемных средств отвечало стратегическим целям развития предприятия, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к его неплатежеспособности, т. е. отсутствию денежных средств, необходимых для расчетов с внутренними и внешними партнерами, а также с государством.[[3]](#footnote-3) В то же время наличие значительных остатков свободных денежных средств усложняет деятельность предприятия за счет их иммобилизации в излишние материально-производственные запасы и затраты.

Следовательно, содержание финансовой устойчивости характеризуется эффективным формированием и использованием денежных ресурсов, необходимых для нормальной производственно-коммерческой деятельности. К собственным финансовым ресурсам, которыми располагает предприятие, относятся прежде всего чистая (нераспределенная) прибыль и амортизационные отчисления.

В общем финансовая устойчивость – это внутренняя сторона финансового состояния предприятия, отражающая сбалансированность денежных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования. Внешним признаком финансовой устойчивости выступает платежеспособность хозяйствующего субъекта.[[4]](#footnote-4)

Платежеспособность — это способность предприятия выполнять свои финансовые обязательства, вытекающие из коммерческих, кредитных и иных операций платежного характера.

Удовлетворительная платежеспособность предприятия подтверждается такими формальными параметрами, как:

1. Наличие свободных денежных средств на расчетных, валютных и иных счетах в банках;
2. Отсутствие длительной просроченной задолженности поставщикам, банкам, персоналу, бюджету, внебюджетным фондам и другим кредиторам;
3. Наличие собственных оборотных средств (чистого оборотного капитала) на начало и конец отчетного периода.

Низкая платежеспособность может быть как случайной, временной, так и длительной. Последний ее тип может привести предприятие к банкротству.

Основные пути улучшения платежеспособности на предприятиях, имеющих неустойчивое финансовое состояние, следующие:

* Увеличение собственного капитала (раздела III баланса);
* Снижение внеоборотных активов (за счет продажи или сдачи в аренду неиспользуемых основных средств);
* Сокращение величины материально-производственных запасов до оптимального уровня (до размера текущего и страхового запасов).[[5]](#footnote-5)

Высшим типом финансовой устойчивости является способность предприятия развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования. Для этого оно должно иметь гибкую структуру финансовых ресурсов и возможность при необходимости привлекать заемные средства, т.е. быть кредитоспособным.

За счет прибыли предприятие не только погашает ссудную задолженность перед банками, обязательства перед бюджетом по налогу на прибыль, но и инвестирует средства на капитальные затраты. Для поддержания финансовой устойчивости необходим рост не только абсолютной массы прибыли, но и ее уровня относительно вложенного капитала или операционных затрат, т. е. рентабельности. Следует иметь в виду, что высокая доходность связана со значительным уровнем риска. На практике это означает, что вместо прибыли предприятие может понести существенные убытки и даже стать несостоятельным (неплатежеспособным).

Следовательно, финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта – это такое состояние его денежных ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска.

Финансовое состояние предприятия и его устойчивость также в значительной степени зависят от того, каким имуществом располагает предприятие, в какие активы вложен капитал и какой доход они приносят.

Сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, содержатся в активе баланса. Каждому виду размещенного капитала соответствует определенная статья баланса. По этим данным можно установить, какие изменения произошли в активах предприятия, какую часть составляет недвижимость предприятия, а какую - оборотные средства, в том числе в сфере производства и сфере обращения (рис.1.2).

Главным признаком группировки статей актива баланса считается степень их ликвидности (скорость превращения в денежную наличность). По этому признаку все активы баланса подразделяются на долгосрочные, или основной капитал (разд. I), и оборотные активы (разд. II).

|  |  |
| --- | --- |
| Долгосрочные активы | Основные средства  Средства используемые за пределами предприятия |
| Долгосрочные финансовые вложения |
| Незавершенные капитальные вложения |
| Нематериальные активы |
| Оборотные активы | Запасы |
| Дебиторская задолженность |
| Краткосрочные финансовые вложения |
| Денежная наличность |

Рис. 1.2 Группировка активов предприятия

Средства предприятия могут использоваться как в его внутреннем обороте, так и за его пределами (дебиторская задолженность, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, денежные средства на счетах в банках).

Оборотный капитал может находиться в сфере производства (запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов) и сфере обращения (готовая продукция на складах и отгруженная покупателям, средства в расчетах, краткосрочные финансовые вложения, денежная наличность в кассе и на счетах в банках, товары и др.).

Капитал может функционировать в денежной и материальной формах. В период инфляции нахождение средств в денежной форме приводит к понижению их покупательной способности, так как эти статьи не переоцениваются в связи с инфляцией.

В зависимости от степени подверженности инфляционным процессам все статьи баланса классифицируются на монетарные и немонетарные.

Монетарные активы – статьи баланса, отражающие средства и обязательства в текущей денежной оценке. Поэтому они не подлежат переоценке. К ним относятся денежные средства, депозиты, краткосрочные финансовые вложения, средства в расчетах. Немонетарные активы – основные средства, незаконченное капитальное строительство, производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, товары для продажи. Реальная стоимость этих активов изменяется с течением времени и изменением цен и поэтому требует переоценки.

В зависимости от степени риска вложения капитала различают оборотный капитал:

* с минимальным риском вложений (денежные средства, краткосрочные финансовые вложения);
* с малым риском вложений: дебиторская задолженность за вычетом сомнительных долгов, производственные запасы за вычетом залежалых, остатки готовой продукции за вычетом не пользующейся спросом, незавершенное производство;
* с высоким риском вложений: сомнительная дебиторская задолженность, залежалые запасы, не пользующаяся спросом готовая продукция.

Размещение средств предприятия имеет очень большое значение в финансовой деятельности и повышении ее эффективности. От того, какие инвестиции вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, а следовательно, и финансовая устойчивость предприятия. Если созданные производственные мощности предприятия используются недостаточно полно из-за отсутствия материальных ресурсов, то это отрицательно сказывается на финансовых результатах предприятия и его финансовом положении. То же происходит, если созданы излишние производственные запасы, которые не могут быть быстро переработаны на имеющихся производственных мощностях. В итоге замораживается капитал, замедляется его оборачиваемость, вследствие чего ухудшается финансовое состояние. Даже при хороших финансовых результатах, высоком уровне рентабельности предприятие может испытывать финансовые трудности, если нерационально использовало свои финансовые ресурсы, вложив их в сверхнормативные производственные запасы или допустив большую дебиторскую задолженность.[[6]](#footnote-6)

Особенно тщательно необходимо проанализировать изменения состава и динамики оборотных активов как наиболее мобильной части капитала, от состояния которых в значительной степени зависит финансовое состояние предприятия. При этом следует иметь в виду, что стабильность структуры оборотного капитала свидетельствует об устойчивом, хорошо отлаженном процессе производства и сбыта продукции; и наоборот, существенные структурные изменения - признак нестабильной работы предприятия.

Основная цель анализа - своевременное выявление и устранение недостатков управления оборотным капиталом и нахождение резервов повышения интенсивности и эффективности его использования.

Анализируя структуру оборотных активов, следует иметь в виду, что устойчивость финансового состояния в значительной мере зависит от оптимального размещения средств по стадиям процесса кругооборота: снабжения, производства и сбыта продукции. Размеры вложения капитала в каждую стадию кругооборота зависят от отраслевых и технологических особенностей предприятий. Так, для предприятий с материалоёмким производством требуется значительное вложение капитала в производственные запасы, для предприятий с длительным циклом производства - в незавершенное производство и т.д.

Следует учитывать также, что оборотные активы состоят из постоянной и переменной частей, т.е. зависящей и не зависящей от сезонных колебаний деловой активности предприятия.[[7]](#footnote-7)

Вообще, главной целью финансовой деятельности предприятия является наращивание собственного капитала и обеспечение устойчивого положения на рынке. Именно для этого и необходимо поддерживать платежеспособность и рентабельность организации, а также оптимальную структуру актива и пассива.

1.2 Значение дебиторской задолженности при управлении финансовой устойчивостью

Большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в оборотные активы, а следовательно, и на финансовое состояние предприятия оказывает увеличение или уменьшение дебиторской задолженности. Искусство управления дебиторской задолженностью заключается в оптимизации общего ее размера и обеспечении своевременной ее инкассации.

Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в оборотных активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, либо об увеличении объема продаж, либо о неплатежеспособности и банкротстве части покупателей. Сокращение дебиторской задолженности оценивается положительно, если оно происходит за счет сокращения периода ее погашения. Если же дебиторская задолженность уменьшается в связи с сокращением отгрузки продукции, то это свидетельствует о снижении деловой активности предприятия.

Следовательно, рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно, а снижение - положительно. Необходимо различать нормальную и просроченную задолженность.

Дебиторская задолженность – это сумма долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц, в итоге хозяйственных отношений с ними (в результате передачи организацией в долг денежных средств, товаров, работ, услуг или предоставления отсрочки платежа за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги), отражаемая в активе бухгалтерского баланса по строкам 230 и 240.

Просроченная дебиторская задолженность– это учитываемая в бухгалтерском учете задолженность, образовавшаяся в результате нарушения договорных обязательств, финансовой, расчетной или платежной дисциплины. Просроченной задолженностью считается задолженность, возникшая на следующий день по истечении срока осуществления хозяйственной операции по договору.[[8]](#footnote-8)

Наличие последней создает финансовые затруднения, так как предприятие будет ощущать недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и др. Кроме того, замораживание средств в дебиторской задолженности приводит к замедлению оборачиваемости капитала. Просроченная дебиторская задолженность означает также рост риска непогашения долгов и уменьшения прибыли. Поэтому каждое предприятие заинтересовано в сокращении сроков погашения причитающихся ему платежей.

Ускорить платежи можно путем совершенствования расчетов, своевременного оформления расчетных документов, предварительной оплаты, применения вексельной формы расчетов и т.д.

В процессе анализа нужно изучить динамику, состав, причины и давность образования дебиторской задолженности, установить, нет ли в ее составе сумм, нереальных для взыскания, или таких, по которым истекают сроки исковой давности. Если такие имеются, то необходимо срочно принять меры по их взысканию (оформление векселей, обращение в судебные органы и др.).

Источники информации: баланс, материалы первичного и аналитического бухгалтерского учета, а также «Приложение к балансу» (форма №5)

Работник, занимающийся управлением дебиторской задолженностью, должен сосредоточить внимание на наиболее старых долгах и уделить больше внимания крупным суммам задолженности.

При этом важно оценить вероятность безнадежных долгов, для чего используется накопленный на предприятии статистический материал или заключение опытных экспертов.

Безнадежная дебиторская задолженность – это просроченная дебиторская задолженность на срок 30 и более календарных дней, которую невозможно взыскать с должника (дебитора) как в судебном, так и во внесудебном порядке в результате ряда причин: ненадлежащем оформлении отчетных документов по обязательствам; утере документов, подтверждающих долг и необходимых для обращения в судебные органы; отсутствие сведений о месте нахождения должника (дебитора); банкротстве должника при недостаточности его имущества для расчетов с кредиторами и иными существенными основаниями.

Безнадежная дебиторская задолженность к списанию ***–*** это задолженность с истекшим сроком исковой давности или задолженность ликвидированного должника, по которой имеется заключение Управления правового обеспечения о невозможности ее взыскания, предложение инвентаризационной комиссии о ее списании по результатам проведенной инвентаризации дебиторской задолженности.

Важно изучить также качество и ликвидность дебиторской задолженности. Одним из показателей, используемых для этой цели, является период оборачиваемости дебиторской задолженности (Пдз) или период инкассации долгов. Он равен времени между отгрузкой товаров и получением за них наличных денег от покупателей:

Пдз = ДЗост \* П / ДЗпог (1.13)

где ДЗост – Средние остатки дебиторской задолженности;

П – Дни периода;

ДЗпог – Сумма погашенной дебиторской задолженности за период.

Для характеристики качества дебиторской задолженности определяется и такой показатель, как доля резерва по сомнительным долгам в общей сумме дебиторской задолженности. Рост уровня данного коэффициента свидетельствует о снижении качества последней.

Сомнительная дебиторская задолженность – это просроченная дебиторская задолженность на срок 30 и более календарных дней, вызывающая сомнение в способности должника (дебитора) погасить долг перед предприятием в добровольном порядке и предполагающая передачу необходимых материалов в Управление правового обеспечения для взыскания долга в судебном порядке.

Эти показатели сопоставляют в динамике, со среднеотраслевыми данными, нормативами и изучают причины увеличения периода нахождения средств в дебиторской задолженности (неэффективная система расчетов, финансовые затруднения у покупателей, длительный цикл банковского документооборота и т.д.).

Качество дебиторской задолженности оценивается также удельным весом в ней вексельной формы расчетов, поскольку вексель является высоколиквидным активом, который может быть реализован третьему лицу до наступления срока его погашения. Вексельное обязательство имеет значительно большую силу, чем обычная дебиторская задолженность. Увеличение удельного веса полученных векселей в общей сумме дебиторской задолженности свидетельствует о повышении ее надежности и ликвидности.

Особую актуальность проблема неплатежей приобретает в условиях инфляции, когда происходит обесценение денег. Падение покупательной способности денег характеризуется одноименным коэффициентом, обратным индексу цен.

Чтобы подсчитать убытки предприятия от несвоевременной оплаты счетов дебиторами, необходимо от просроченной дебиторской задолженности вычесть ее сумму, скорректированную на индекс инфляции за этот срок.

Можно также подсчитать утерянные выгоды от недоиспользования этих средств в операционном или инвестиционном процессе. Для этого необходимо провести дисконтирование суммы каждого вида просроченного платежа по альтернативной ставке доходности и сопоставить с суммой просроченного платежа.

Если предприятие с целью привлечения заказчиков и расширения масштабов своей деятельности предоставляет беспроцентную отсрочку платежа своим покупателям на определенный срок, то необходимо продисконтировать будущие поступления по альтернативной ставке доходности за этот срок.

Кроме того, нужно учитывать, что рост дебиторской задолженности в связи с отсрочкой платежа требует привлечения дополнительных источников финансирования активов предприятия, а следовательно, и дополнительных финансовых расходов.

Следовательно, предполагаемый эффект от расширения масштабов деятельности должен превышать вышеперечисленные потери.

Для ускорения инкассации дебиторской задолженности обычно принимают следующие меры:

* предоставление скидок покупателям за сокращение сроков погашения задолженности, чтобы побудить их оплатить счета до установленного срока оплаты;
* введение штрафных санкций за просрочку платежа; оформление сделки с покупателями коммерческим векселем с получением определенного процента за отсрочку платежа;
* отпуск товаров покупателям на условиях предоплаты;
* использование механизма факторинга и т.д.

При этом нужно сопоставить ставку предлагаемой скидки за досрочный платеж или надбавку процента за отсрочку платежа с ожидаемой отдачей средств в операционной или инвестиционной деятельности предприятия.[[9]](#footnote-9)

Управление денежными средствами имеет такое же значение, как и управление запасами и дебиторской задолженностью. Искусство управления денежными потоками состоит в том, чтобы держать на счетах минимально необходимую сумму денежных средств, которые нужны для текущей оперативной деятельности. Сумма денежных средств, которая необходима эффективно управляемому предприятию, - это, по сути дела, страховой запас, предназначенный для покрытия кратковременной несбалансированности денежных потоков; его должно хватить для производства всех первоочередных платежей. Поскольку денежные средства, находясь в счетах в банке, не приносят дохода, а их эквиваленты – краткосрочные финансовые вложения – имеют невысокую доходность, их нужно иметь в наличии на уровне безопасного минимума.

Увеличение или уменьшение остатков денежной наличности на счетах в банке обусловливается уровнем несбалансированности денежных потоков, т.е. притоком и оттоком денег. Превышение положительного денежного потока над отрицательным денежным потоком увеличивает остаток свободной денежной наличности, и наоборот, превышение оттоков над притоками приводит к нехватке средств и увеличению потребности в кредите.

В процессе анализа необходимо также изучить динамику остатков денежной наличности на счетах в банке и период нахождения капитала в данном виде активов.

Период нахождения капитала в денежной наличности (Пдн) определяется следующим образом:

Пдн = СДНост \* П / КрОб (1.14)

где СДНост – Средние остатки свободной денежной наличности;

П – Дни периода;

КрОб – Сумма кредитовых оборотов по счетам денежных средств.

Для расчета прогнозируемой суммы остатка денежных средств можно использовать следующую формулу:

Одс = ОДОплан / К (1.15)

где ОДОплан – Планируемый годовой объем денежного оборота;

К – Количество оборотов среднего остатка денежных средств в отчетном периоде.

Для определения необходимого остатка денежных средств могут применяться и более сложные модели:

(1.16)

2 \* ФРо \* ДОпл Одс(max)

Одс(max) = Пдс ; Одс = 2

где Одс(max) – оптимальный размер максимального остатка денежных средств;

Одс – оптимальный размер среднего остатка денежных средств;

ФРо – финансовые расходы по обслуживанию одной операции, связанной с привлечение денежных средств;

Пдс – уровень потери альтернативных доходов при хранении денежных средств (средняя ставка процента по депозитам в виде десятичной дроби);

ДОпл – планируемый объем денежного оборота (отрицательного потока денежных средств).

В процессе анализа необходимо определить продолжительность операционного и финансового циклов и оценить интенсивность денежного потока.

Операционный цикл включает в себя период от момента поступления на склад предприятия приобретенных товарно-материальных ценностей до поступления денег от покупателей за реализованную им продукцию (рис 1.3).

Поступление сырья

Получение средств от покупателей

Период оборота дебиторской задолженности

Операционный цикл

Производственный цикл

Период оборота ТМЦ, НЗП,

готовой продукции

Оплата

сырья

Финансовй цикл

Период оборота кредиторской задолженности

Отгрузка готовой продукции

Рис. 1.3 Составляющие операционного и финансового циклов

Сложив продолжительность всех стадий кругооборота, получим общую продолжительность операционного цикла (Поц).

Поц = Пз + Пнп + Пгд +Пдз' (1.17)

где Пз – продолжительность нахождения капитала в производственных запасах;

Пнп – продолжительность нахождения капитала на стадии незавершенного производства;

Пгп – продолжительность нахождения капитала в запасах готовой продукции;

Пдз - продолжительность инкассации дебиторской задолженности.

Поскольку предприятия оплачивают счета поставщиков с некоторым временным интервалом, то продолжительность финансового цикла (Пфц), т.е. цикла обращения денежной наличности, меньше операционного цикла на период обращения кредиторской задолженности (Пкз):

Пфц = пз + Пнп + Пгп + Пдз – Пкз (1.18)

В процессе анализа необходимо изучить динамику финансового цикла и его составляющих, установить, на каких стадиях кругооборота произошло замедление оборачиваемости денежных средств, и разработать мероприятия, направленные на более интенсивное их использование.[[10]](#footnote-10)

**1.3 Способы управления дебиторской задолженностью**

Особое значение имеет управление дебиторской задолженностью, поскольку она ведет к прямому отвлечению денежных и других платежных средств из оборота. Бухгалтерам, финансовым или руководящим работникам предприятия необходимо научиться управлять долгами дебиторов, чтобы не утратить заработанных средств, полученной прибыли и уменьшить риск финансовых потерь.

Существует ряд приемов и способов предотвращения неоправданного роста дебиторской задолженности, обеспечения возврата долгов и снижения потерь при их не возврате. Для этого необходимо:

* избегать дебиторов с высоким риском неоплаты, например покупателей, представляющих организации, отрасли или страны, испытывающие серьезные финансовые трудности;
* периодически пересматривать предельную сумму отпуска товаров (услуг) в долг исходя из финансового положения покупателей и своего собственного;
* при продаже большого количества товаров немедленно выставлять счета покупателям, с тем чтобы они получили их не позднее чем за день до наступления срока платежа;
* определять срок просроченных платежей на счетах дебиторов, сравнивая этот срок со средним по отрасли, с данными у конкурентов и с показателями прошлых лет;
* при предоставлении займа или кредита требовать залог на сумму не ниже величины дебиторской задолженности по предстоящему платежу, пользоваться услугами учреждений и организаций, взыскивающих долги при наличии поручительства;
* гасить задолженность путем зачета, т.е. предоставления встречного однородного требования, замены первоначального обязательства другим или предоставления иного исполнения долговых обязательств;
* продавать долги дебиторов банку, осуществляющему факторинговые операции, или другим организациям на основе договора цессии, если потери от невозвращенного долга существенно меньше, чем средства, которые необходимо потратить на его взыскание.[[11]](#footnote-11)

Конечно, в первую очередь необходимо не допускать необоснованной задолженности, роста не оплаченных в срок и безнадежных к возврату долгов. Важную роль здесь играет избранная форма расчетов между поставщиками и покупателями.

Для дебиторов с наибольшей степенью риска следует применять предоплату отпущенной продукции (товаров, услуг) или предлагать аккредитивную форму расчетов.

Предварительная оплата стоимости сделки - наиболее выгодный для поставщика способ расчетов, так как не только гарантирует полную оплату, но и позволяет использовать в обороте денежные средства покупателя до того времени, пока товар станет его собственностью. Для покупателя-плательщика, наоборот, этот метод расчета невыгоден, поскольку приводит к существенному отвлечению денежных средств из собственного оборота. Компромисс интересов чаще всего достигается путем предоставления ценовых скидок за предварительную оплату.

Несомненные преимущества для поставщика предоставляет аккредитивная форма расчетов. Аккредитив как условное денежное обязательство, принимаемое банком по поручению плательщика, не нуждается в авале (поручительстве), гарантирует своевременность платежа при предъявлении необходимых документов по отгрузке (отпуску) товаров. Вместе с тем, как и при предоплате, при этой форме расчетов происходит отвлечение денежных средств покупателя, величина которого зависит от суммы сделки и срока действия аккредитива. Чаще всего расчеты с помощью аккредитивов используются при поставках по импорту и экспорту.

Управлять дебиторской задолженностью можно, стимулируя покупателей к досрочной оплате счетов. Обычно это делают путем предоставления скидок с цены продажи или стоимости поставки, если платеж осуществлен ранее договорного срока. Преимущество поставщика состоит в том, что, получив выручку раньше обусловленного срока и используя ее в денежном обороте, он возмещает предоставленную скидку.

В каждом из перечисленных случаев необходимы предварительный расчет и сопоставление дополнительных расходов от продаж в долг и расходов, связанных с риском неоплаты в установленный договором срок или превращения дебиторской задолженности в безнадежную к взысканию.

Регулирование дебиторской задолженности может осуществляться посредством товарообменных операций (бартерных сделок) и зачета взаимных требований.

Бартерная сделка представляет собой не денежный, но оцененный и сбалансированный товарообмен, оформляемый единым договором. При этом оценка товаров и услуг производится по договорным ценам. Компенсация дебиторской задолженности и взаимных претензий осуществляется в основном дополнительными поставками или их уменьшением. Другие условия бартерных сделок аналогичны условиям договоров купли-продажи. Как форма расчетов бартерные сделки используются при отсутствии или ограниченности денежных средств, в том числе конвертируемой валюты, или при неустойчивости ее курса.

Дебиторская задолженность при бартерных сделках возникает при несбалансированности взаимных поставок в течение отчетного периода. Поскольку во взаиморасчетах участвуют как минимум две организации, каждая из сторон обязуется передать другой стороне один товар или услуги в равной по стоимости сумме. На практике, однако, встречаются случаи, когда часть их стоимости погашается посредством бартерной сделки, а остальная часть - денежными средствами.

Достаточно эффективными, обеспечивающими сбалансированность дебиторской задолженности, являются расчеты между покупателями (потребителями) и поставщиками (подрядчиками), основанные на зачете взаимных требований по обоюдным поставкам. Использование этой формы расчетов должно быть обусловлено соответствующими договорами.[[12]](#footnote-12)

Регулирование дебиторской задолженности зачетом взаимных требований во многом схоже с товарообменными операциями. Сходство состоит в полном или частичном отсутствии денежных расчетов между организациями. Вместе с тем прекращение долгового обязательства зачетом встречного однородного требования не изменяет его денежного характера и не затрагивает оснований возникновения. Зачет встречных требований может осуществляться при наличии обязательств по расчетам у двух и более сторон, когда они в результате исполнения разных по содержанию договоров по отношению друг к другу одновременно являются и дебиторами, и кредиторами.

При проведении зачета взаимных требований необходимо:

* оформить акт сверки взаиморасчетов на основании данных бухгалтерского учета у контрагентов;
* подтвердить первичными расчетными документами сумму задолженности с выделением НДС;
* сверить величину задолженности на основании договора и первичных документов, свидетельствующих о возникновении задолженности;
* оформить акт о взаимозачете, который должен стать финансовым документом, свидетельствующим о прекращении обязательств.

Передача дебиторской задолженности другим организациям может быть оформлена простым и переводным векселями. Погашение задолженности по векселю обычно не вызывает формальных затруднений, поскольку обязательство дебитора является безусловным. Во всех случаях плательщиком по простому векселю является юридическое лицо, его выписавшее. В переводном векселе содержится поручение векселедателя уплатить плательщику указанную в нем сумму. В этом случае кредитор выписывает вексель, в котором дебитор может стать плательщиком, а затем продать его заинтересованному покупателю.

Применяя векселе как средство управления дебиторской задолженностью, необходимо иметь в виду, что для должника они всегда связаны с риском дисконта, т.е. потерь при передаче.

Анализ расчетов, осуществляемых векселями, позволяет определить эффективность использования векселей как одного из способов управления дебиторской задолженностью.

Одним из способов возврата дебиторской задолженности является ее продажа банку или другому кредитному учреждению - договор факторинга.[[13]](#footnote-13) Обычно такую задолженность продают при острой потребности в денежных средствах, а покупают предприятия, которые являются должниками дебитора. Приобретая дебиторскую задолженность с дисконтной скидкой, они предъявляют ее к погашению должником по полной стоимости.

Основой сделки по продаже долгов дебиторов является договор переуступки права требования. В соответствии с этим договором право требовать возврата долга и другие права и обязанности первоначального кредитора переходят к другой организации за соответствующую плату. По договору цессии новый кредитор может потребовать от должника уплаты не только основного долга, но и штрафов, пеней и неустоек. К договору прилагаются документы, подтверждающие сумму задолженности. Это может быть подлинник или копия первоначального договора, акт сверки взаимной задолженности кредитора и должника.

Анализ расчетов по договору цессии позволяет определить возможность продажи долгов дебиторов от первоначального кредитора к другой организации.

Договор факторинга отличается от договора цессии тем, что заключается он исключительно с банком или кредитным учреждением и предполагает кроме передачи долга и операцию кредитования под уступку денежного требования. В этом договоре должен быть определен размер вознаграждения, уплачиваемого банку за оказанную операцию, и порядок оплаты дебиторской задолженности. Величина вознаграждения устанавливается обычно в процентах к сумме денежного требования.

Преимущества факторинга для кредиторов заключаются в том, что погашение дебиторской задолженности производится своевременно, сокращаются потери из-за задержки платежей, предотвращается возникновение сомнительных долгов, повышается ликвидность организации; недостаток в том, что оплата услуг посредника производится в счет получаемой задолженности, в результате чего сумма долга оказывается ниже первоначальной.

Анализ расчетов по договору факторинга позволяет определить целесообразность данной операции.

Разновидностью покупки долга является форфейтинг. Эта форма расчетов применяется главным образом во внешней торговле при продаже крупных объектов недвижимости (комплектов крупнотоннажного оборудования, крупных партий дорогостоящих товаров и т.п.). Покупка долга при форфейтинге оформляется оборотным документом, как правило, векселем кредитора без права регресса, т.е. на безоборотной основе. Основное отличие такой формы расчетов заключается в том, что кредитование поставщика осуществляется на средние и длительные сроки, в то время как факторинг предусматривает краткосрочное финансирование.

При форфейтинге преимущества для продавца состоят в том, что он получает платеж в начале сделки, устраняется риск неплатежей, для покупателя - в том, что он приобретает дорогостоящие товары в кредит с наименьшими совокупными издержками. Расходы покупателя состоят в погашении последовательно предъявляемых ему форфейтером платежных требований (векселей). Недостатки форфейтинга - в том, что каждая участвующая в сделке сторона (продавец, покупатель, банк-форфейтер, банк-гарант) имеет свой интерес и требует учесть его при разработке условий договора, в результате чего сумма платежей возрастает. Покупатель долга принимает на себя обязательство об отказе (форфейтинге) от своего права на обращение регрессивного требования к кредитору при невозможности исполнения обязательств покупателем. При этом покупка оборотного долгового обязательства происходит со скидкой (дисконтом).

Анализ расчетов при форфейтинге позволяет определить возможность кредитования поставщика на средние и длительные сроки.

Одним из способов реструктуризации дебиторской задолженности является обмен долга на акции. Кредитор может обменять требования по возврату долга как на акции, выкупленные у акционеров, так и на акции, дополнительно выпущенные в связи с увеличением уставного капитала. В том и другом случае организация-кредитор в обмен на погашение дебиторской задолженности усиливает свою долю участия в управлении предприятием-должником, приобретает определенные права на его собственность и результаты деятельности.

При реструктуризации дебиторской задолженности путем предоставления кредитору права участия в акционерном капитале предприятия-должника долговое обязательство преобразуется в обязательство организации-дебитора провести дополнительную эмиссию своих акций и передать их во владение кредитору. Последний приобретает право продажи этих акций инвесторам или стать совладельцем предприятия-дебитора, осуществить необходимые преобразования, повышающие эффективность его деятельности.

При реструктуризации дебиторской задолженности таким путем необходимо принять во внимание ограничения, которые устанавливают действующее законодательство и устав организации-дебитора в отношении эмиссии акций: ее размер должен утверждаться общим собранием акционеров, а проспект эмиссии - федеральной комиссией по ценным бумагам.

Анализ обмена долга на акции позволяет установить эффективность вложения средств в акции предприятия.

Дебиторская задолженность может быть взыскана через суд на основе предъявленной претензии к должнику. В тех случаях, когда суд отказал в удовлетворении иска, на основании его решения долг можно признать безнадежным и списать на финансовые результаты деятельности организации или за счет резерва по сомнительным долгам.

На убытки предприятия-кредитора может быть списана дебиторская задолженность по истечении срока исковой давности (три года), которая погашается отдельно по каждому дебитору на основании проведенной сверки расчетов, письменного обоснования необходимости списания и приказа руководителя организации.

Дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности относится на счет средств резерва по сомнительным долгам либо непосредственно на финансовые результаты деятельности предприятия. Сомнительным долгом признается дебиторская задолженность организации, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями (залогом, поручительством и т.п.). Право создания резервов по сомнительным долгам за счет финансовых результатов имеют предприятия, определяющие для целей налогообложения выручку от продажи продукции (работ, услуг) по моменту отгрузки, поскольку при исчислении налогооблагаемой прибыли учитывают выручку от продаж независимо от того, оплачены выставленные счета или нет.

Анализируя расчетные взаимоотношения между организациями, можно сделать вывод, что наибольший риск отпуска товаров и услуг без предоплаты или немедленной оплаты возникает в период расстройства денежного обращения, валютного дефолта, других потрясений финансово-кредитной системы страны, а также при расчетах с предприятиями государств с неустойчивым политическим режимом. В подавляющем большинстве случаев отпускать товар в кредит с разумными сроками оплаты вполне оправданно. Более того, это в определенной степени выражение доверия к покупателю и его платежным возможностям, которое во всех случаях оценивается им положительно и способствует развитию хозяйственных взаимоотношений.

Таким образом, организация эффективного аналитического обеспечения управления дебиторской задолженностью позволит контролировать состояние расчетов с дебиторами, снижать риск не возврата дебиторской задолженности и образования просроченной задолженности, своевременно определять потребность в дополнительных ресурсах для покрытия дебиторской задолженности, вырабатывать рациональную политику предоставления кредитов, что приведет к улучшению финансового состояния предприятия.[[14]](#footnote-14)

ВЫВОД:Умелое управление дебиторской задолженностью предприятия оказывает большое влияние на его положительное финансовое состояние, а значит и на финансовую устойчивость организации.

Нужно тщательно изучать динамику, состав, причины и давность образования дебиторской задолженности, устанавливать, нет ли в ее составе сумм, нереальных для взыскания, или таких, по которым истекают сроки исковой давности, значит необходимо различать нормальную и просроченную задолженность. Наличие последней создает финансовые затруднения, и если такие имеются, то необходимо срочно принять меры по их взысканию (оформление векселей, обращение в судебные органы и др.). Также необходимо изучать качество и ликвидность дебиторской задолженности. Одним из показателей, используемых для этой цели, является период оборачиваемости дебиторской задолженности (Пдз) или период инкассации долгов.

Немало важно определять продолжительность операционного и финансового циклов и оценить интенсивность денежного потока. Операционный цикл включает в себя период от момента поступления на склад предприятия приобретенных товарно-материальных ценностей до поступления денег от покупателей за реализованную им продукцию.

При анализе управления дебиторской задолженностью как основы финансовой устойчивости предприятия необходимо рассчитывать ряд показателей:

* период инкассации долгов;
* коэффициент покупательной способности в период инфляции;
* показатели платежеспособности;
* коэффициент автономии;
* коэффициент финансирования;
* коэффициент задолженности;
* коэффициент долгосрочной финансовой независимости и т.д.

Для управления дебиторской задолженности организации могут использовать ряд приемов и способов предотвращения неоправданного роста дебиторской задолженности, обеспечения возврата долгов и снижения потерь при их не возврате. Они более подробно описаны в пункте 1.3.

2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И СОСТОЯНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЕГО ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

**2.1 Общая характеристика хозяйственной деятельности предприятия**

В 2003 году ОАО «Северная нефть» вошло в состав государственного ОАО «НК «Роснефть» - это лидер российской нефтяной отрасли и одна из крупнейших публичных нефтегазовых компаний мира. ОАО «НК «Роснефть» включена в перечень стратегических предприятий и организаций России. Основным акционером компании является государство, которому принадлежит чуть более 75% ее акций. В свободном обращении находиться около 15% акций Компании. В 2006 году при консолидации активов в рамках реструктуризации ОАО «НК «Роснефть» было создано ООО « РН – Северная нефть». В 2007 году ОАО «НК «Роснефть» первой в России преодолела 100-милионный рубеж годовой добычи нефти. Такие темпы роста многократно превысили показатели конкурентов как в России, так и за рубежом. Эта компания сохраняет позицию мирового лидера среди публичных нефтегазовых корпораций по объему доказанных запасов нефти и газового кондинсата.

ООО «РН – Северная нефть» создано путем преобразования ОАО «Северная Нефть» и ОАО «НК - Роснефть». Это предприятие владеет лицензиями на разработку 17 нефтяных месторождений: Баганское, Южно-Баганское, Салюкинское, Сандивейское, Северо-Баганское, Веякошорское, Среднемакарихинское, Хасырейское и Черпаюское, Нядейюское, Усино-Кушорское, Восточно-Веякское, Восточно-Баганское, Южно-Веякское и Верхне-Макарихинское, Осовейское, Неруюское - требующие завершения геологоразведочных работ (Приложение 2).

В 2006 году Общество преодолело 5-миллионную отметку в годовом объеме добычи.

В задачи предприятия входит геологическое изучение, разработка и освоение месторождений на территории двух российских регионов – Республики Коми и Ненецкого автономного округа Архангельской области, т.е. муниципальных образований "Город Усинск" и "Город Инта". Специалисты ООО «РН – Северная нефть» успешно справляется с их решением, выполняя высокие плановые задания. В суровых климатических условиях они создали и продолжают развивать систему технологических линий длинной более 560километров растянутых на территории протяженностью 350км на северо-востоке от базового города Усинска. Товарная нефть предприятия поступает в северо-западную транспортную систему компании.

По согласованию с соответствующими государственными органами и Советом Министров Республики Коми было принято решение о целесообразности освоения указанных выше месторождений силами совместного предприятия с привлечением иностранных инвестиций, с использованием современных технических средств и технологий, как отечественных, так и зарубежных.

Глубина залежей - от 1,5 до 4 тысяч метров. Большая часть запасов относится к трудноизвлекаемым и приурочена к низкопроницаемым карбонатным коллекторам. Поэтому разработка месторождений сопровождается применением современных технологий по бурению, освоению и эксплуатации пробуренных скважин.

«РН – Северная нефть» по своему типу является Обществом с ограниченной ответственностью. Правовое положение Общества, порядок его регистрации, а также права и обязанности участников общества определяются Гражданским Кодексом Российской Федерации, Федеральным Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 г. №14-ФЗ, иными правами, актами РФ и Уставом предприятия.

Функциональными направлениями производственной деятельности предприятия являются:

* бурение эксплуатационных и разведочных скважин;
* добыча, переработка и транспортировка УВ сырья;
* повышение продуктивности нефтяных эксплуатационных скважин;
* капитальный и подземный ремонт существующих скважин;
* внедрение западных технологий и принципов управления;
* инвестиции в оборудование и сооружения по охране окружающей среды и недр.

Стратегия развития ООО «РН – Северная нефть» осуществляется в рамках общей стратегии «НК «Роснефть» на период до 2015 года, разработанной с учетом тенденций развития мировой энергетики, характерных особенностей деятельности крупнейших мировых нефтегазовых компаний, конкурентной ситуации на российском энергетическом рынке и внутренних возможностей «НК «Роснефть».

В числе приоритетов развития на долгосрочную перспективу «Роснефти» – увеличение объемов добычи нефти за счет повышения эффективности разработки имеющихся месторождений, реализация инвестиционных проектов в Западной Сибири, на Дальнем Востоке, на юге и севере Европейской части России, улучшение структуры сырьевой базы. Предусмотрено также повышение действенности управления холдингом за счет централизации всех управленческих функций, формирование высокопрофессионального и сплоченного коллектива, обеспечение безопасности и экологической чистоты производства, проведение активной научно-технической политики в создании технологических ресурсосберегающих комплексов во всех видах деятельности компании. В результате реализации стратегической программы развития «Роснефть» планирует выйти на принципиально новый уровень развития, который позволит ей стать лидером топливно-энергетического комплекса России и встать в один ряд с ведущими энергетическими корпорациями мира.

**2.2 Анализ и оценка финансового состояния предприятия**

Обеспечение эффективного функционирования предприятия в условиях рыночной экономики требует экономически грамотного управления его деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать. С помощью экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности изучаются тенденции развития, глубоко и системно исследуются факторы изменения результатов деятельности, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, вырабатывается экономическая стратегия его развития. Финансовая отчетность предприятии представлена в приложениях 8-10.

Анализ начинается с составления аналитического баланса, при этом отдельные статьи баланса исключаются, а сумма других корректируется. Таблица аналитического баланса представлена в приложении 3.

Из представленной таблицы четко видна ситуация значительно резкого уменьшения общей суммы активов в 2007 году в 2,5 раза по сравнению с 2006 годом (т.е. на 14 026 243 тыс. руб.), и это снижение продолжалось и дальше, к началу 2009 года сумма активов составила 7 900 889 тыс.руб.

##### Проведем анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств за период с 2006 по 2008 года.

##### Проведя анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств можно сказать, что в 2006 году финансовое состояние предприятия ООО "РН – Северная нефть" было не устойчивое. Так как наблюдался недостаток собственных оборотных средств для покрытия имеющихся запасов и затрат. Эта положение организации оставалось таким до конца 2007 года (табл. 2.1; 2.2)

##### В 2008 год по всем трем вариантам расчета (табл. 2.3) наблюдается покрытие собственными оборотными средствами имеющихся у ООО "РН – Северная нефть" запасов и затрат, поэтому финансовое положение организации на 01.01.2009г. можно характеризовать как абсолютно устойчивое. Более все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов и затрат в течение 2008 года улучшили свои значения.

##### Табл. 2.1 Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств за 2006 год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель собственных оборотных средств (СОС) | На начало 2006г. | | На конец 2006г | |
| Значение показателя | Излишек (недостаток)\* | Значение показателя | Излишек (недостаток) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| СОС (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов) | -9 093 787 | -12 841 282 | 1 826 950 | -73 288 |
| ПК (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов) | -827 602 | -4 575 097 | 1 826 950 | -73 288 |
| ВИ (рассчитан с учетом и долгосрочных, и краткосрочных пассивов) | 1 980 771 | - 1 766 724 | 1 991 850 | 91 612 |

\* Излишек (недостаток) СОС рассчитывается как разница между собственными оборотными средствами и величиной запасов и затрат.

##### Табл. 2.2 Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств за 2007 год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель собственных оборотных средств (СОС) | На начало 2007г. | | На конец 2007г. | |
| Значение показателя | Излишек (недостаток)\* | Значение показателя | Излишек (недостаток) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| СОС (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов) | 1 826 950 | -73 288 | 1 803 273 | +165 020 |
| ПК (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов) | 1 826 950 | -73 288 | 1 803 401 | +165 148 |
| ВИ (рассчитан с учетом долгосрочных и краткосрочных пассивов) | 1 991 850 | +91 612 | 2 127 384 | +489 131 |

\* Излишек (недостаток) СОС рассчитывается как разница между собственными оборотными средствами и величиной запасов и затрат.

##### Табл. 2.3 Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств за 2008 год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель собственных оборотных средств (СОС) | На начало 2008г | | На конец 2008г. | |
| Значение показателя | Излишек (недостаток)\* | Значение показателя | Излишек (недостаток) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| СОС (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов) | 1 803 273 | +165 020 | 2 134 087 | +288 677 |
| ПК (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов) | 1 803 401 | +165 148 | 2 138 197 | +292 787 |
| ВИ (рассчитан с учетом долгосрочных и краткосрочных пассивов) | 2 127 384 | +489 131 | 2 370 151 | +524 741 |

*\** Излишек (недостаток) СОС рассчитывается как разница между собственными оборотными средствами и величиной запасов и затрат.

Рассчитаем еще некоторые показатели финансовой устойчивости организации ООО «РН – Северная нефть» (табл. 2.4), такие как коэффициент автономии, капитализации (плечо финансового платежа), коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования, коэффициент финансовой устойчивости.

Коэффициент автономии характеризует степень зависимости организации от заемного капитала. Данный коэффициент организации на 1.01.2006г. не соответствовал норме, ситуация улучшилась только к концу 2006г. и больше уже не ухудшалась на протяжении трех анализируемых лет. За все эти три года наблюдалась положительная динамика. На 1 января 2009г. коэффициент автономии составил 0,77. Полученное значение показывает, что положение ООО "РН – Северная нефть" в основном зависит от собственного капитала (77% от общего капитала организации).

Коэффициент капитализации на 1 января 2006 года превышал нормативное значение (1,61), но к концу года он значительно уменьшился и продолжал снижаться на протяжении всех трех лет. К началу 2009 года этот коэффициент составил 0,29, что говорит о значительном превосходстве собственного капитала над заемным капиталом.

##### Табл. 2.4 Анализ прочих показателей финансовой устойчивости

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Значение показателя | | | | Измен.  Пок-ля за 2008г. | Описание показателя и его нормативное значение |
| 1.01. 2006 | 1.01.  2007 | 1.01.  2008 | 1.01. 2009 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Коэффициент автономии | 0,38 | 0,69 | 0,72 | 0,77 | +0,05 | Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Рекомендованное значение: >0,5  (обычно 0,6-0,7) |
| Коэффициент капитализации | 1,61 | 0,44 | 0,39 | 0,29 | -0,10 | Отношение заемного капитала к собственному  Ограничение – не выше 1,5 |
| Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования | 1,74 | 1,35 | 1,46 | 1,55 | +0,09 | Показывает какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников  Нижняя граница – 0,1,  оптимальная величина > или = 0,5 |
| Коэффициент финансовой зависимости | 0,62 | 0,31 | 0,28 | 0,23 | -0,05 | Показывает долю заемного капитала в общей сумме капитала.  Рекомендуемое значение: <0,5. |
| Коэффициент финансовой устойчивости | 0,74 | 0,69 | 0,72 | 0,77 | +0,05 | Показывает какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников  Ограничение - > или = 0,6 |

Коэффициент финансовой устойчивости за анализируемые года соответствовал оптимальному значению (2006г.- 0,69, 2007г.– 0,72, 2008г.-0,77), что свидетельствует об устойчивых источниках финансирования организации ООО «РН – Северная нефть».

Проведем анализ ликвидности баланса за 3 года (табл. 2.5, 2.6, 2.7). И по каждому году определим излишек (недостаток) активов для покрытия обязательств.

За анализируемые года (2006 – 2008гг.) из четырех соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполняются все, кроме одного.

Табл. 2.5 Анализ ликвидности баланса за 2006 года (тыс. руб.).

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Активы по степени ликвидности | На конец 2006г., тыс. руб. | Прирост с нач. года, % | Норм. Соотн. | Пассивы по сроку погашения | На конец 2006г., тыс. руб. | Прирост c нач. года, % | Излишек/ недостаток тыс. руб., (гр.2 - гр.6) |
| А1. Высоколиквидные активы | 443 104 | +489,2 | >= | П1. Наиболее срочные обязательства | 2 554 889 | -16,6 | -2 111 785 |
| А2. Быстрореализуемые активы | 2 203397 | +80,4 | >= | П2. Среднесроч. обязательства | 164 900 | -94,1 | 2 038 497 |
| А3. Медленно реализуемые активы | 1 900238 | -49,3 | >= | П3. Долгосрочные обязательства | - | - | 1900 238 |
| А4. Труднореализуемые активы | 4 319484 | -75,8 | <= | П4. Постоянные пассивы | 6 146 434 | -29,8 | -1 826 950 |

Табл. 2.6 Анализ ликвидности баланса за 2007 года (тыс. руб.).

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Активы по степени ликвидности | На конец 2007г., тыс. руб. | Прирост с нач. года, % | Норм. Соотн. | Пассивы по сроку погашения | На конец 2007г., тыс. руб. | Прирост c нач. года, % | Излишек/ недостаток тыс. руб., (гр.2 - гр.6) |
| А1. Высоколиквидные активы | 157 194 | -64,5 | >= | П1. Наиболее срочные обязательства | 2 014 413 | -21,2 | -1 857 219 |
| А2. Быстрореализуемые активы | 2 346350 | +6,5 | >= | П2. Среднесроч. обязательства | 323 983 | +2,0 | +2 022 364 |
| А3. Медленно реализуемые активы | 1 638253 | -13,8 | >= | П3. Долгосрочные обязательства | 128 | - | +1 638 125 |
| А4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы) | 4 240351 | -1,8 | <= | П4. Постоянные пассивы | 6 043 624 | -1,7 | -1 803 273 |

Организация неспособна погасить наиболее срочные обязательства за счет высоколиквидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений), которые составляют только 16% в 2006г., 7% в 2007г., 9% в 2008г от необходимой величины.

Табл. 2.7 Анализ ликвидности баланса за 2008 года (тыс. руб.).

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Активы по степени ликвидности | На конец 2008г., тыс. руб. | Прирост с нач. года, % | Норм. Соотн. | Пассивы по сроку погашения | На конец 2008г., тыс. руб. | Прирост c нач. года, % | Излишек/ недостаток тыс. руб., (гр.2 - гр.6) |
| А1. Высоколиквидные активы | 162 749 | +3,5 | >= | П1. Наиболее срочные обязательства | 1792385 | -17.5 | -1 629 636 |
| А2. Быстрореализуемые активы | 1 922423 | -18,1 | >= | П2. Среднесроч. обязательства | - | - | +1 922 423 |
| А3. Медленно реализуемые активы | 1 845410 | +12,6 | >= | П3. Долгосрочные обязательства | 4110 | +3110,9 | +1 841 300 |
| А4. Труднореализуемые активы | 3 970307 | -6,4 | <= | П4. Постоянные пассивы | 6 104394 | +1,0 | - 2 134 087 |

В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств. В данном случае это соотношение выполняется (быстрореализуемые активы превышают среднесрочные обязательства).

Так же, учитывая соотношения медленно реализуемых активов с долгосрочными обязательствами и труднореализуемых активов с постоянными пассивами, можно сделать вывод, что баланс является высоколиквидным. В приложение 4 представлена диаграмма ликвидности баланса на начало 2007, 2008, 2009 года.

Проведем оценку платежеспособности предприятия ООО «РН – Северная нефть», для чего рассчитаем коэффициенты абсолютной, быстрой и текущей ликвидности по каждому году (табл.2.8, 2.9. 2.10).

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает в какой степени все текущие финансовые обязательства обеспечены готовыми средствами платежа. Чем выше его величина, тем больше вероятность погашения долгов. На начало января 2009г. коэффициент абсолютной ликвидности равен 0,09 - ниже рекомендуемого значения. Это свидетельствует о том, что ООО «РН – Северная нефть» в ближайшее время не сможет погасить текущую краткосрочную задолженность за счет денежных средств и приравненных к ним финансовым вложениям.

Табл. 2.8 Показатели ликвидности предприятия за 2006г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель ликвидности | Значение показателя | | Измен. пок-ля | Расчет / рекомендованное значение |
| на начало отчетного периода | на конец отчетного периода |
| 1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности | 0,86 | 1,67 | +0,81 | Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. Необходимое значение- не менее 2 |
| 2. Коэффициент быстрой ликвидности | 0,22 | 0,97 | +0,75 | Допустимое значение – от 0,7 до 0,8, желательно - 1 |
| 3. Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,01 | 0,16 | +0,15 | Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам. Рекомендуемое значение: от 0,1 до 0,7 |

Табл. 2.9 Показатели ликвидности предприятия за 2007г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель ликвидности | Значение показателя | | Измен. пок-ля | Расчет / рекомендованное значение |
| на начало отчетного периода | на конец отчетного периода |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности | 1,67 | 1,77 | +0,1 | Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. Необходимое значение- не менее 2 |
| 2. Коэффициент быстрой ликвидности | 0,97 | 1,07 | +0,1 | Допустимое значение – от 0,7 до 0,8, желательно - 1 |
| 3. Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,16 | 0,07 | -0,09 | Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам. Рекомендуемое значение: от 0,1 до 0,7 |

Табл. 2.10 Показатели ликвидности предприятия за 2008г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель ликвидности | Значение показателя | | Измен. пок-ля | Расчет / рекомендованное значение |
| на начало отчетного периода | на конец отчетного периода |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности | 1,77 | 2,19 | +0,39 | Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. Необходимое значение- не менее 2 |
| 2. Коэффициент быстрой ликвидности | 1,07 | 1,16 | +0,09 | Допустимое значение – от 0,7 до 0,8, желательно - 1 |
| 3. Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,07 | 0,09 | + 0,02 | Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам. Рекомендуемое значение: от 0,1 до 0,7 |

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности показывает в какой степени все текущие финансовые обязательства могут быть удовлетворены за счет высоко ликвидных активов. Удовлетворяет обычно соотношение 0,7-1. Однако оно может быть недостаточным, если большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно своевременно взыскать. По ООО «РН – Северная нефть» на начало 2006 года этот коэффициент не соответствовал нормативному значению, но к концу года коэффициент улучшился (приблизился к 1) и на протяжении следующих двух лет не ухудшался. На 1 января 2009 года коэффициент быстрой ликвидности был равен 1,16.

Коэффициент текущей ликвидности улучшил свое значение за три года и к концу 2008 года стал равен 2,19, что соответствует оптимальному значению. Это свидетельствует о том, что ООО «РН – Северная нефть» в состоянии погасить краткосрочные обязательства текущими активами.

Следовательно можно сделать вывод, что на 1 января 2009 года предприятие ООО «РН – Северная нефть» является платежеспособным, и это состояние совершенно устойчивое.

По результатам проведённого анализа выделены и сгруппированы по качественному признаку основные показатели финансового положения (по состоянию по итогам 2006г,2007г.,2008г.) и результатов деятельности ООО «РН – Северная нефть», которые приведены ниже. При этом учтено не только текущее значение показателей, но и динамика за 2008 год.

Анализ выявил следующие:

* за отчётный период была получена прибыль от продаж в размере 536 327тыс. руб., что составляет 5,8% от выручки. По сравнению с аналогичным периодом 2007г. прибыль от продаж уменьшилась на 278 085 тыс.руб., это связано с ростом расходов по операционной деятельности;
* за отчетный период прибыль от финансово-хозяйственной деятельности составила (63 031 тыс.руб.), что на 44 937тыс. руб. больше по сравнению с аналогичным периодом 2007г.

Ниже в таблице (2.11) приведены основные финансовые результаты деятельности ООО «РН – Северная нефть» в течение трех лет.

Табл. 2.11 Финансовые результаты за 2006 – 2008гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Значение показателя, тыс. руб. | | | Измен. пок-ля за 2008г. |
| 01.01.07 | 01.01.08 | 01.01.09 | тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг | 3 164 460 | 8 863 349 | 9 261 530 | +398181 |
| 2. Расходы по обычным видам деятельности | 3 190 253 | 8 048 937 | 8 725 203 | +676266 |
| 3. Прибыль (убыток) от продаж | -25 793 | 814 412 | 536 327 | -278085 |
| 4. Прочие доходы | 308 936 | 577 134 | 916 442 | +339308 |
| 5. Прочие расходы | 477 276 | 1 089 688 | 1 148 376 | +58688 |
| 6. Прибыль (убыток) от прочих операций | -194 133 | 301 858 | 304 393 | +2535 |
| 7. Налоговые обязательства, налог на прибыль | +90 467 | 283 764 | 241 362 | -42402 |
| 8. Чистая прибыль (убыток) | -103 666 | 18 094 | 63 031 | +44937 |

В 2006 году результаты финансовой деятельности были отрицательными, прибыли не было. Убыток составил 103 666 тыс. руб.

Теперь проведем расчеты показателей рентабельности (табл.2.12, 2.13).

Табл. 2.12 Динамика показателей рентабельности ООО «РН – Северная нефть»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели рентабельности | Значения показателя  (в копейках) | | | Изменение за 2008г. (коп) |
| 01.01.07 | 01.01.08 | 01.01.09 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Величина прибыли от продаж на каждый рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг) | -0,8 | 10,1 | 6,2 | -3,9 |
| 2. Величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки от реализации (рентабельность продаж) | -0,8 | 9,2 | 5,8 | -3,4 |
| 3. Величина прибыли до налогообложения на рубль всех расходов организации | 0 | 3,3 | 3,1 | -0,2 |

На 1 января 2007 года показатели рентабельности имели отрицательные значения. Но к началу 2008 года положение значительно улучшилось (величина прибыли от продаж на каждый рубль, вложенный в производство и реализацию продукции, увеличилась на 10,9 коп; величина прибыли до налогообложения на рубль всех расходов организации увеличилась на 3,3 коп.), как следствие прибыльности деятельности ООО«РН – Северная нефть» в 2007г.

На 1 января 2009 года эти показатели тоже были положительными. Но в сравнении с аналогичным периодом прошлого года они уменьшились, как следствие падения уровня доходности ООО«РН – Северная нефть» в 2008г.

За анализируемый 2008г. организация по обычным видам деятельности получила прибыль в размере 5,8 копеек с каждого рубля выручки от реализации (на 3,4коп. меньше предыдущего года). Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до налогообложения к совокупным расходам организации, составил 3,1 копеек. Это значит, что с каждого рубля, израсходованного за рассматриваемый период в рамках финансово-хозяйственной деятельности ООО «РН – Северная нефть», было получено 3,1 копеек прибыли (что но 0,2 коп. меньше предыдущего года).

Данные таблицы 2.13 показывают эффективность использования всего имущества организации, а также собственного капитала.

Табл. 2.13 Показатели рентабельности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель рентабельности | Значение показателя в отчетном периоде, % | | | Расчет показателя |
| 2006г. | 2007г. | 2008г. |
| Рентабельность активов (ROA) | -1,17 | 0,2 | 0,8 | Отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов |
| Рентабельность собственного капитала (ROE) | -1,69 | 0,3 | 1,0 | Отношение чистой прибыли к среднегодовой величине собственного капитала |

Согласно показателям деловой активности финансовое состояние предприятия ООО «РН – Северная нефть» на 1 января является стабильным.

Проведем анализ кредитоспособности ООО "РН – Северная нефть" 1 января 2009г. по методике Сбербанка России (утв. "Регламентом предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России и его филиалами от 8 декабря 1997г. N 285-р").

Табл. 2.14

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Факт. значение | Категория | Вес пок-ля | Расчет суммы баллов | Справочно: категории показателя | | |
| 1 | 2 | 3 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,09 | 3 | 0,11 | 0,33 | 0,2 и выше | 0,15-0,2 | менее 0,15 |
| Коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности | 1,16 | 1 | 0,05 | 0,05 | 0,8 и выше | 0,5-0,8 | менее 0,5 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 2,09 | 1 | 0,42 | 0,42 | 2,0 и выше | 1,0-2,0 | менее1,0 |
| Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (кроме торговли) | 2,83 | 1 | 0,21 | 0,21 | 1,0 и выше | 0,7-1,0 | менее 0,7 |
| Рентабельность основной деятельности | 0,20 | 1 | 0,21 | 0,21 | 0,15 и выше | менее 0,15 | нерентаб. |
| Итого | х | х | 1 | 1,22 |  | | |

В соответствии с методикой Сбербанка заемщики делятся в зависимости от полученной суммы баллов на три класса:

1. первоклассные – кредитование которых не вызывает сомнений (сумма баллов от 1 до 1,05);
2. второго класса – кредитование требует взвешенного подхода (свыше 1,05 но меньше 2,42);
3. третьего класса – кредитование связано с повышенным риском (2,42 и выше).

В данном случае сумма баллов равна 1,22. Поэтому, выдача кредитов ООО "РН – Северная нефть" на 1 января 2009г. не связана с повышенным риском, но требует взвешенного подхода.

Для заключения проведем расчет вероятности банкротства ООО «РН –Северная нефть» на 1 января 2009г (табл. 2.15). В качестве одного из показателей вероятности банкротства организации ниже рассчитан Z-счет Альтмана:

Z-счет = 1,2К1 + 1,4К2 + 3,3К3 + 0,6К4 + К5 (2.1)

Табл. 2.15 Вероятность банкротства ООО «РН – Северная нефть»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэф-т | Расчет | Значение | Множитель | Произведение (гр. 3 х гр. 4) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| К1 | Отношение оборотного капитала к величине всех активов | 0,50 | 1,2 | 0,60 |
| К2 | Отношение нераспределенной прибыли и фондов спец. назначения к величине всех активов | -0,02 | 1,4 | -0,03 |
| К3 | Отношение фин. результата от продаж к величине всех активов | 0,07 | 3,3 | 0,23 |
| К4 | Отношение собственного капитала к заемному | 3,41 | 0,6 | 2,05 |
| К5 | Отношение выручки от продаж к величине всех активов | 1,17 | 1 | 1,17 |
| Z-счет Альтмана: | | | | 4,02 |

Предполагаемая вероятность банкротства в зависимости от значения Z-счета Альтмана составляет:

* 1,8 и менее – очень высокая;
* от 1,81 до 2,7 – высокая;
* от 2,71 до 2,9 – существует возможность;
* от 3,0 и выше – очень низкая.

Для ООО "РН – Северная нефть" значение Z-счета на конец декабря 2008г. составило 4,02. Это говорит о низкой вероятности банкротства ООО "РН - Северная нефть". Однако следует обратить внимание, что полученные на основе Z-счета Альтмана выводы нельзя признать безоговорочно достоверными ввиду ограничений на использования данного показателя в условиях российской экономики.

2.3 Анализ и оценка управления дебиторской задолженностью

Средства, поступающие от дебиторов, являются одним из основных источников доходов производственных предприятий. Несвоевременная оплата покупателями своих обязательств приводит к дефициту денежных средств, увеличивает потребность организации в оборотных активах для финансирования текущей деятельности, ухудшает финансовое состояние. Это, в свою очередь, приводит к необходимости изменения расчетных отношений между организацией и покупателями, выработке рациональной политики предоставления кредитов и инкассации задолженностей.

Состояние дебиторской задолженности, ее размер и качество оказывают существенное влияние на финансовое состояние организации. По российским источникам, дебиторская задолженность в среднем составляет около 33% всех активов организаций.[[15]](#footnote-15) Уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами: видом продукции и степенью насыщенности ею рынка, емкостью рынка, договорными условиями и принятой системой расчетов на конкретном предприятии, платежеспособностью и аккуратностью дебиторов.

Основными задачами аналитического обеспечения управления дебиторской задолженностью являются:

* обоснование политики предоставления товарного кредита и инкассации задолженностей для различных групп покупателей и видов продукции;
* анализ дебиторской задолженности по персональному списку дебиторов, срокам образования и размерам;
* анализ допустимой и недопустимой дебиторской задолженности;
* оценка реальности дебиторской задолженности организации;
* анализ и ранжирование покупателей в зависимости от объема закупок, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты;
* контроль за расчетами с дебиторами по отсроченной или просроченной задолженности;
* оценка средних сроков погашения задолженности и сроков их изменения;
* предварительная оценка платежеспособности потенциальных покупателей;
* определение приемов и способов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов;
* определение условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств.

Аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью должно базироваться на соответствующей методике анализа дебиторской задолженности.

Управления дебиторской задолженностью, как правило, включает анализ абсолютных и относительных показателей состояния, структуры и движения дебиторской задолженности, оценку доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, оценку соотношения дебиторской задолженности с результатом основной деятельности (выручкой от продаж), оценку доли сомнительной задолженности в составе дебиторской, анализ изменения дебиторской задолженности по срокам ее образования. Кроме того, необходимо проводить анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, рассчитывать реальную дебиторскую задолженность.[[16]](#footnote-16)

Во-первых, проведем анализ абсолютных и относительных показателей состояния, структуры и движения дебиторской задолженности за три года (табл.2.16, 2.17, 2.18).

Табл. 2.16 Состав дебиторской задолженности на 2006г.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Значение показателей | | | | Измен., тыс.руб. |
| На нач. 2006г, тыс.руб. | На нач. 2006г, % | На кон. 2006г, тыс.руб. | На кон. 2006г, % |
| Авансы выданные | 173 911 | 14,24 | 639 575 | 29,03 | 465 664 |
| Покупатели и заказчики | 464 292 | 38,02 | 629 952 | 28,59 | 165 660 |
| Прочие дебиторы | 582 938 | 47,74 | 933 870 | 42,38 | 350 932 |
| Итого | 1 221 141 | 100 | 2 203 397 | 100 | 982 256 |

За 2006 год дебиторская задолженность увеличилась на 982 256 тыс.руб., причем это только краткосрочная дебиторская задолженность. В 2006 году отсутствовала дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты. Рассмотрим изменение дебиторской задолженности в разрезе каждой ее составляющей: к концу 2006 года сумма выданных авансов увеличилась на 465 664 тыс.руб.; задолженность покупателей и заказчиков увеличилась на 165 660. тыс.руб.; задолженность прочих дебиторов (42,38% в общей совокупности дебиторской задолженности) увеличилась на 350 932 тыс.руб.)

В 2007 и 2008 годах, так же как и в предыдущем анализируемом периоде, долгосрочная дебиторская задолженность отсутствовала.

За 2007 год дебиторская задолженность опять увеличилась, но уже сумма изменения была значительно меньше (на 142 953 тыс.руб.). Такое изменение совсем не является отрицательным, так как период погашения этой задолженности тоже сократился (95 дней).

Табл.2.17 Состав дебиторской задолженности на 2007г.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Значение показателей | | | | Измен., тыс.руб. |
| На нач. 2007г, тыс.руб. | На нач. 2007г, % | На кон. 2007г, тыс.руб. | На кон. 2007г, % |
| Авансы выданные | 639 575 | 29,03 | 578 363 | 24,65 | -61 212 |
| Покупатели и заказчики | 629 952 | 28,59 | 754 910 | 32,17 | 124 958 |
| Прочие дебиторы | 933 870 | 42,38 | 1 013 077 | 43,18 | 79 207 |
| Итого | 2 203 397 | 100 | 2 346 350 | 100 | 142 953 |

В 2008 году состояние стало еще лучше, в концу года дебиторская задолженность составила 1 922 423 тыс.руб., что на 423 927 тыс.руб. меньше предыдущего анализируемого года. Оборачиваемость этой задолженности равна 4,8; срок ее погашения 75 дней.

Рассмотрим изменение дебиторской задолженности за 2008 год в разрезе конкретных дебиторов. По выданным авансам на конец 2008 наибольший удельный вес составляют авансы выданные ОАО «НК «Роснефть» - 41,6% и ООО «РН – Бурение» - 36,3%. Что же касается задолженности покупателей и заказчиков, можно отметить что но начало 2008 года такая задолженность была на 404 476 тыс.руб. больше чем к концу года (наибольший удельный вес 64,7% - ОАО «НК «Роснефть» в общей сумме на 01.01.2009г).

Так же рассмотрим просроченную дебиторскую задолженность за 2008 год. К концу года она увеличилась на 15 721тыс.руб. Такой рост просроченной задолженности произошел в связи с увеличением выданных авансов (на 23 683тыс.руб.), а задолженность покупателей и заказчиков (на 3 251тыс.ру.), также прочих дебиторов (на 4 711тыс.руб.) уменьшилась.

Табл. 2.18 Состав дебиторской задолженности на 2008г.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Значение показателей | | | | Измен., тыс.руб. |
| На нач. 2008г, тыс.руб. | Просроч. 01.01.08г, тыс.руб. | На кон. 2008г, тыс.руб. | Просроч. 31.12.08г, тыс.руб. |
| Авансы выданные,  в том числе: | 578 363 | 42 522 | 557 684 | 66 205 | -20 679 |
| Прогресс – СТ | 12 209 | 1 656 |  |  | -12 209 |
| РОСС Строительная компания | 9 873 | 2 176 |  |  | - 9 873 |
| Роснефть НК ОАО | 199 490 |  | 231 795 | 1 460 | 32 305 |
| РН – Бурение | 178 900 |  | 202 313 |  | 23 413 |
| Строймонтаж | 87 220 | 24 163 | 31 977 | 30 566 | -55 243 |
| Арктикнефтеспецстрой | 60 414 | 10 844 | 26 721 | 25 599 | -33 693 |
| Сервис Буровых Растворов |  |  | 6 790 | 6 572 | 6 790 |
| Эра – СпецСтрой | 14 254 | 2 469 | 1 778 | 1 778 | -12 476 |
| Прочие | 16004 | 1215 | 56310 | 231 | 40 306 |
| Покупатели и заказчики,  в том числе | 754 910 | 20 418 | 350 434 | 17 167 | -404 476 |
| Усинскгеонефть | 185 181 | 10 523 |  |  | -185 181 |
| Сименс | 7 247 |  |  |  | 7 247 |
| Ухт. механический завод | 6 417 | 4 248 |  |  | 6 417 |
| Роснефть НК ОАО | 477 940 |  | 226581 |  | -251 359 |
| Ройлком | 20 740 |  | 2054 | 2054 | -18 686 |
| Усинск – Алнас – Сервис | 11 526 |  | 1500 |  | -10 026 |
| Аризон Компани | 5 904 | 1 968 | 1290 |  | -4 614 |
| Химеко – ГАНГ | 7 818 |  |  |  | -7 818 |
| Прочие | 32138 | 3679 | 119009 | 15113 | 86 871 |
| Прочие дебиторы,  в том числе: | 1 013 077 | 24 525 | 1 014 305 | 19 814 | 1 228 |
| РН – Сервис г. Москва | 601 814 |  | 88 |  | -601 726 |
| Роснефть НК ОАО | 209 395 | 1 037 | 717 735 |  | 508 340 |
| РН – Бурение | 26 602 | 2 193 | 84 049 |  | 57 447 |
| Строймонтаж | 6 306 | 51 | 147 | 147 | -6 159 |
| Нефтемонтаж ОАО | 19 620 | 19620 | 19620 | 19620 | - |
| Прочие | 149340 | 1624 | 192666 | 47 | 43 326 |
| Итого | 2 346 350 | 87 465 | 1 922 423 | 103 186 | -423 927 |

Состав дебиторской задолженности за анализируемые нами периоды в диаграммах представлены в приложении 5.

Далее в таблицах 2.19. и 2.20 рассчитаны показатели оборачиваемости ряда активов, характеризующие скорость возврата авансированных на осуществление предпринимательской деятельности денежных средств, а также показатель оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

Табл. 2.19 Показатели оборачиваемости активов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Общие показатели оборачиваемости | Значения показателей оборачиваемости | | |
| 2006г. | 2007г. | 2008г. |
| Оборачиваемость активов  (отношение выручки к среднегодовой стоимости активов) | 0,4 | 1,1 | 1,2 |
| Оборачиваемость собственного капитала  (отношение выручки к среднегодовой величине собственного капитала) | 0,5 | 1,5 | 1,5 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности  (отношение выручки к среднегодовой величине дебиторской задолженности) | 1,4 | 3,8 | 4,8 |
| Оборачиваемость оборотных средств  (отношение выручки к среднегодовой стоимости оборотных активов) | 0,7 | 2,1 | 2,4 |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности  (отношение выручки к среднегодовой величине кредиторской задолженности) | 1,2 | 4,4 | 5,9 |

Табл. 2.20 Показатели управления активами

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели управления активами | Значения показателя,  коэффициент (дней) | | |
| 2006г. | 2007г | 2008г |
| Оборачиваемость материальных средств (запасов) | 77 | 70 | 84 |
| Срок погашения дебиторской задолженности | 257 | 95 | 75 |
| Срок погашения кредиторской задолженности | 300 | 81 | 61 |

В соответствии с результатами расчетов, в 2006 году дебиторская и кредиторская задолженность погашалась за 257 и 300 дней. Оборачиваемость собственного капитала (0,5) показывает, сколько рублей выручки приходится на 1 рубль вложенного собственного капитала. К 2007 году ситуация улучшилась и больше не ухудшалась.

В 2008 году дебиторская и кредиторская задолженность погашалась за 75 и 61 дней соответственно. Оборачиваемость активов (1,2); оборачиваемость собственного капитала (1,5), т.е. 1,5руб. выручки приходится на 1 рубль вложенного капитала.

Проведем расчет финансового и операционного циклов предприятия ООО «РН – Северная нефть» (таблица 2.21). Этот цикл начинается с момента оплаты поставщиками данных материалов (погашение кредиторской задолженности) и заканчивается в момент получения денег от покупателей за отгруженную продукцию (погашение дебиторской задолженности).

Табл.2.21 Динамика продолжительности операционного и финансового циклов за 2006, 2007, 2008 года, дни

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 | 2007 | 2008 | Измен. за посл. год |
| Продолжительность операционного цикла | 334 | 165 | 159 | -6 |
| Продолжительность финансового цикла | 34 | 84 | 98 | +14 |

Как видно из таблицы, продолжительность финансового цикла в 2006 была в 3 раза меньше, чем в 2008 году, а продолжительность операционного наоборот уменьшилась.(Приложение 6)

ВЫВОД: ООО «РН – Северная нефть» создано путем преобразования ОАО «Северная Нефть» и ОАО «НК - Роснефть». Основным акционером компании является государство, которому принадлежит чуть более 75% ее акций. В свободном обращении находиться около 15% акций Компании. Это предприятие владеет лицензиями на разработку 17 нефтяных месторождений.

Функциональными направлениями производственной деятельности предприятия являются:

* бурение эксплуатационных и разведочных скважин;
* добыча, переработка и транспортировка УВ сырья;
* повышение продуктивности нефтяных эксплуатационных скважин;
* капитальный и подземный ремонт существующих скважин;
* внедрение западных технологий и принципов управления;
* инвестиции в оборудование и сооружения по охране окружающей среды и недр.

Проанализировав финансовое состояние предприятия ООО «РН – Северная нефть» можно отметить, что оно стабильно, финансово устойчиво.

По состоянию на конец 2008г. были получены следующие показатели, исключительно хорошо характеризующие финансовое положение и результаты деятельности предприятия:

* увеличение собственного капитала организации при том что, активы ООО " РН – Северная нефть" уменьшились на 481 259 тыс.руб.;
* баланс предприятия является платежеспособным, все коэффициенты оценки структуры баланса соответствуют установленной норме. Более того, наблюдается положительная динамика в сравнении с аналогичным периодом 2007г.;
* хорошая финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств. Коэффициент финансовой устойчивости соответствует оптимальному значению (0,77), и за отчетный период наблюдается его увеличение, что свидетельствует об устойчивых источниках финансирования;
* коэффициент обеспеченности материальных запасов соответствует норме;
* согласно оценки деловой активности финансовое состояние предприятия является стабильным, так как все показатели соответствуют норме;
* чистая прибыль составила 63 031тыс.руб**.** более того наблюдалась положительная динамика по сравнению с прошлым периодом (+44 937 тыс.руб.)

Следующие 2 показателя финансового положения организации имеют нормальные или близкие к нормальным значения:

* доля собственного капитала неоправданно высока (77,2%);
* была получена выручка равная 9 261 530 тыс.руб., которая положительно изменилась за отчетный период. Но не смотря на это прибыль от продаж (в размере 536 327тыс.руб.) уменьшилась на 278 085 тыс.руб., что связано с ростом расходов по обычной деятельности, что составляет 5,8% от выручки.

Среди показателей, неудовлетворительно характеризующих финансовое положение организации, можно выделить следующие:

* коэффициент абсолютной ликвидности равен 0,09 - ниже рекомендуемого значения. Это свидетельствует о том, что ООО «РН – Северная нефть» в ближайшее время не сможет погасить текущую краткосрочную задолженность за счет денежных средств и приравненных к ним финансовым вложениям;
* показатели рентабельности имеют отрицательные значения как следствие падения уровня доходности ООО «РН – Северная нефть» в 2008г. по сравнению с аналогичными показателями 2007г.

Что же касается дебиторской задолженности, то можно отметить что ее состояние в 2008 году улучшилось в сравнении с предыдущими годами. Оборачиваемость этой задолженности равна 4,8; срок ее погашения 75 дней.

3. РАЗРАБОТКА И ОЦЕНКА НАПРАВЛЕНИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

3.1 Предложения по управлению дебиторской задолженности на предприятии ООО «РН – Северная нефть»

В связи с тем, что управление дебиторской задолженностью занимает особое место в существовании организации, поскольку это задолженность ведет к прямому отвлечению денежных и других платежных средств из оборота. Целесообразно предложить следующие мероприятия по сокращению дебиторской задолженности:

1. проводить работу по ликвидации просроченной задолженности и вовремя принимать меры недопущения ее образования в будущем.

На предварительном этапе работы над проектом договора исполнитель должен осуществлять сбор исчерпывающего объема информации о платежеспособности и уровне производственно-хозяйственной дисциплины делового потенциального партнера, для чего в обязательном порядке, в рамках компетенции привлекать служба экономической безопасности организации.

Необходимо полностью устранять договорные отношения с контрагентом, имеющим сомнительную и безнадежную к взысканию дебиторскую задолженность.

1. проводить зачеты встречных требований, без отвлечения денежных средств и увеличения сальдо задолженности на конец периода;

Подписание документов, подтверждающих исполнение договора (поставка материально-технических ресурсов, выполнение работ, оказание услуг) следует проводить на основании фактического исполнения договорных обязательств и в соответствии с заключенным договором и сроком оплаты счет-фактуры.

Счета и счета-фактуры необходимо принимать к оплате только при наличии документов, подтверждающих фактическое исполнение договорных обязательств (товарно-транспортные, товарные, железнодорожные накладные, акты сдачи приемки и т.д.), а также при условии принятия их к учету бухгалтерией организации. Полученные счета-фактуры, подлежащие перевыставлению, принимать к оплате строго при наличии:

* копии дополнительного соглашения к основному договору (либо отдельного договора) с контрагентом, для которого предприятием выполнены работы, оказаны услуги (питание, проживание, авто- и авиа перевозки и пр.);
* акта сдачи-приемки работ, услуг, подписанного контрагентом и подтверждающего принятие им затрат по выполненным работам, оказанным услугам.

1. Чаще составлять акты сверки взаимных расчетов. Например, при обороте товаров, работ, услуг более одного миллиона рублей акты сверки необходимо составлять не реже одно раза в месяц, а при обороте товаров, работ, услуг менее одного миллиона рублей – ежеквартально.

Если в результате составления актов сверки в расчетах с контрагентом возникает просроченная дебиторская задолженность, то оплата полученных счетов не должна производится до момента устранения возникшей дебиторской задолженности, о чем контрагент обязан проинформировать в письменной форме.

1. проводить стандартизацию условий погашения дебиторской задолженности сторонних дебиторов по вновь заключаемым договорам и вносить изменения в существующие договоры, с целью минимизации авансов по условиям расчетов в договорах.
2. исключить уплату авансов с просроченной дебиторской задолженностью до срока ее погашения.

В процессе своей работы организация сталкивается с проблемами возникновения просроченной дебиторской задолженности, устранениями которой занимаются курирующие подразделения организации совместно с управлением правового обеспечения, службой экономической безопасности и казначейско-финансовым управлением. Для улучшения работы по погашению задолженности можно предложить следующий порядок ее устранения:

* + Первый этап работы с просроченной задолженностью, срок просрочки по которой не превышает 30 календарных дней необходимо вести самостоятельно курирующим подразделением, которое должно документально фиксировать факт и обстоятельства возникновения просроченной задолженности, требовать объяснения работников и представителей контрагента относительно известных им обстоятельств, при необходимости инициировать создание комиссии и проведения проверок (ревизий) для определения причин возникновения и размера просроченной задолженности. В целях добровольного устранения задолженности куратор обязан проводить переговоры с представителями контрагента и получать или направлять письменное обязательство о порядке и сроках погашения задолженности. Руководитель курирующего подразделения обязан при составлении ежемесячных отчетов о задолженности информировать казначейско–финансовое управление о причинах возникновения просроченной задолженности, а также о мерах, принимаемых для ее погашения., и устранения на момент оплаты счет-фактуры.
  + Второй этап работы с просроченной задолженностью, просрочка которой составляет 30 и более дней, должна проводиться также курирующим подразделением организации. Настоящая задолженность является предметом специального рассмотрения и требует от исполнителей применения дополнительных оперативных мер, направленных на урегулирование с контрагентом вопроса о погашении задолженности, в том числе проведение переговоров о схемах по погашению задолженности, подписание, дополнительных соглашений и графиков погашения задолженности на условиях отсрочки и рассрочки платежей, оформление отступного, новации, зачета встречных требований, уступки права требования или перевода долга и т.д. Максимальный срок проведения работ с просроченной задолженностью по второму этапу должен составлять не более 15 дней. При необходимости курирующее подразделение обязано направлять в Управление правового обеспечения служебную записку о проведении правовой оценки проекта решения, направленного на урегулирование взаимоотношений с контрагентом. Если результаты анализа представленных документов будут свидетельствовать об отсутствии основания для погашения задолженности Управление правового обеспечения должно сообщать об этом руководителю курирующего подразделения. В таком случае решение о дальнейших действиях, направленных на погашение задолженности будет возлагаться на руководителя курирующего подразделения с привлечением в случае необходимости Службы экономической безопасности для оказания помощи в вопросе урегулирования взаимоотношений с контрагентом. В случае, когда курирующим подразделением будут предприняты все исчерпывающие меры на первом и втором этапе работы по погашению задолженности и эти меры не дадут положительных результатов, материалы по просроченной задолженности будут направляться организатору претензионно-исковой работы.
  + Третий этап работы с просроченной задолженностью (с момента организации претензионно-исковой работы) должен курироваться Управлением правового обеспечения, для этого куратор договора обязан передать необходимый пакет документов (копию договора со всеми приложениями и дополнениями к нему; документы, подтверждающие факт образования и обстоятельства возникновения задолженности, а также расчет убытков/неустойки, оригиналы актов приемки-передачи товаров/работ/услуг, товарно-транспортных накладных, маршрутных и платежных поручений; служебные записки, письма контрагентам, объяснения работников и представителей контрагентов, отчеты исполнителей; иные документы необходимые для оформления претензионно-искового документа). Куратор договора дополнительно должен сообщать обо всех новых фактах, имеющих отношение к организации претензионно-исковой работы по взысканию непогашенной задолженности. При необходимости на данном этапе работы по погашению задолженности может быть привлечена служба экономической безопасности на основании служебных записок ответственных структурных подразделений и поручений руководства организации. Для обеспечения работы по погашению задолженности служба экономической безопасности может запрашивать у структурных подразделений информацию, связанную с заключением и исполнением договоров вплоть до исключения из списков контрагентов. Запрашиваемые документы должны предоставляться в службу экономической безопасности в течение трех рабочих дней с даты поступления запроса.

По каждому этапу работы по погашению задолженности необходимо проводить оперативный учет (реестр) с указанием наименования контрагента, номера и даты договора, суммы и принятых мер по погашению задолженности. По первому и второму этапам работы по погашению задолженности учет должен курироваться специальным подразделением организации. По третьему этапу работы учет по взысканию задолженности будет проводиться Управлением правового обеспечения путем подачи искового заявления и его рассмотрения в судебном порядке..

Так же в процессе работы организации бывают такие случаи, при которых необходимо производить списание дебиторской задолженности на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия (причем списанию подлежит только безнадежная к взысканию дебиторская задолженность, невозможность взыскания которой подтверждена документально).

Дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности необходимо списывать по каждому договору на основании решения Центральной инвентаризационной комиссии и приказа по результатам проведенной инвентаризации статей баланса организации.

Структурное подразделение, в которое будет поступать информация, свидетельствующая о невозможности взыскания дебиторской задолженности (о ликвидации Контрагента, о вступлении в силу решения суда об отказе во взыскании дебиторской задолженности при отсутствии возможности его дальнейшего обжалования, о прекращении исполнительного производства в связи с отсутствием имущества для взыскания и т.п.), обязано в 3-дневный срок передать указанную информацию в ответственное структурное подразделение и предоставить копии поступивших документов.

Для структурного подразделения, курирующего данную дебиторскую задолженность существенно было бы выполнение следующих обязанностей:

1. принятие решений о необходимости рассмотрения списания данной задолженности,
2. требование заключений Управления правового обеспечения организации, а в случае необходимости - Службы экономической безопасности о невозможности взыскания задолженности и рекомендации к ее списанию,
3. направление в бухгалтерию служебную записку, согласованную с курирующим Заместителем генерального директора по данному направлению по данному направлению, о необходимости списания задолженности при проведении инвентаризации статей баланса с приложением полного пакета документов.
4. контролирование срока исковой давности для взыскания дебиторской задолженности.

**3.2 Современные формы рефинансирования дебиторской задолженности**

Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка в РФ позволяют использовать российским фирмам ряд новых форм управления дебиторской задолженностью - ее рефинансирование, т.е. перевод в другие формы оборотных активов предприятия (денежные активы, краткосрочные ценные бумаги).

Одними из форм рефинансирования дебиторской задолженности являются:

* факторинг;
* учет векселей выданных покупателям продукции;
* спонтанное финансирование.

На международном уровне факторинг широко применяется последние 25—30 лет и в настоящее время является одной из наиболее распространенных услуг коммерческих банков.

Экономическая сторона факторинга проявляется в том, что он позволяет

повысить ликвидность активов предприятия, а также оборачиваемость капитала и тем самым рентабельность деятельности предпринимателей. Использование факторинга во многих случаях позволяет предприятиям снизить расходы на содержание специальных финансовых служб, повысив эффективность финансового обслуживания за счет передач этих функций специализированным компаниям, где такая деятельность, как правило, более эффективна в силу высокой степени рационализации.

Если оценивать факторинг с точки зрения открываемых им возможностей, то в настоящих условиях факторинг в широком смысле принято считать важным инструментом современного менеджмента, особенно в отношении финансирования и руководства предприятием, а также управления рисками.

Таким образом, факторинг имеет следующие основные функции:

1) ведение соответствующих бухгалтерских операций;

2) контроль за предоставленным коммерческим кредитом, включая получение платежей;

3) защита от кредитных рисков (в случае факторинга «без оборота»);

4) финансирование текущей деятельности клиента.

Факторинг – это прямая продажа дебиторской задолженности банку. Покупатель берет на себя все кредитные риски и риски по востребованию денежных средств. Доходы, получаемые продавцом, равны номинальной стоимости дебиторской задолженности минус комиссионные.

В мировой практике стоимость факторинговых услуг включает два элемента:

1) плату за обслуживание (комиссию), которая рассчитывается как определенный процент от суммы счетов фактур, а иногда может устанавливаться фиксирование, — в среднем эта сумма находится в пределах 0,5—3% стоимости счетов-фактур;

2) плату за предоставленные в кредит средства.

Факторинг имеет ряд преимуществ перед кредитором для продавца:

1. быстрое предоставление денежных средств;
2. освобождение от функции оценки платежеспособности дебиторов;
3. улучшение балансовой структуры.

Недостатками факторинга является высокая стоимость услуги и усложнение взаимоотношений с покупателями в результате смены держателя дебиторской задолженности.

Договор (соглашение) о факторинговом обслуживании, как правило, заключается на срок от одного года до четырех лет.

До заключения договора на предоставление факторинговых услуг факторинговый отдел должен:

* проанализировать кредитоспособность поставщика;
* изучить данные о качестве производимых товаров или услуг, объемах и темпах роста реализации, учесть сезонный характер колебаний объемов продаж;
* собрать и проанализировать информацию о платежеспособности должников;
* предварительно оценить качество долговых требований, которые будут переуступлены (подразумевается, что соответствующему отделу банка или факторинговой фирме будет предоставлена вся необходимая документация), проводится анализ условий поставок и расчетов в договоре поставки, возможных причин возникновения спорных вопросов и т. п.

Факторинговые операции облагаются также налогом на добавленную стоимость. Поставщики, заключившие договор с банком на факторинговое обслуживание, включают оплату за него в себестоимость продукции/услуг.

Комиссионное вознаграждение за факторинговое обслуживание зачисляется в доходы банка и учитывается при расчете налогооблагаемой базы для уплаты налога на прибыль.

Факторинговые операции специфичны и требуют тесных и доверительных связей с поставщиками.

Иногда факторинг пытаются сравнивать с кредитом, хотя факторинг и банковский кредит имеют различную природу и направлены на удовлетворение разных потребностей поставщиков. Кредит характеризуется срочностью, что предполагает его погашение через определенный срок. Таким образом, банковский кредит абсолютно неприемлем для финансирования поставок с отсрочкой платежа. Если шестимесячный кредит будет направлен на финансирование отгрузок товаров с отсрочкой платежа, то как изменятся условия работы компании в ситуации погашения товарного кредита, и что будет, если поставщику не удастся получить новый кредит после его погашения. Сегодня в России большинство кредитов выдаются на срок до года, что как раз и приводит к подобным ситуациям. Факторинг же на сегодняшний день является единственным бессрочным пассивом в российской экономике и позволяет планировать программу развития на многие годы вперед.

Другой особенностью кредита является необходимость предоставления залога для его получения. Принципиальным отличием факторинга и кредита заключается в том, что кредит ориентирован на успехи компании в прошлом, на те активы, которые были заработаны вчера, факторинг же ориентирован на будущие успехи в продажах, и даже если продажи вырастут в 5 раз, это не будет ограничением для финансирования в рамках факторинга.

Проведем расчеты по факторингу, чтобы узнать будет ли выгодно для организации ООО «РН – Северная нефть» пользоваться этой формой рефинансирования. Эта организация пользуется услугами только Всероссийского Банка Развития Регионов.

Предположим предприятие продаст ВБРР право взыскания дебиторской задолженности на сумму 500 000 тыс. руб. на следующих условиях:

* комиссия – 2,5% от суммы долга;
* банк предоставляет кредит в форме предварительной оплаты долговых требований в размере 75% от суммы долга под 20% годовых;
* средний уровень процентной ставки по краткосрочному банковскому кредитованию составляет 24% годовых.

Дополнительные расходы по факторингу составят:

1. комиссионная плата 500 000 тыс. руб. \* 0,025 = 12 500 тыс. руб.
2. плата за пользование кредитом ((500 000 \* 0,75)\* 0,20) =75 000тыс. руб.

Годовая эффективная ставка факторинга составит

(12 500 + 75 000) / (500 000 \* 0,75) \* 100% = 23,33% < 24%, таким образом, осуществление факторинговой операции для предприятия выгодно, чем получение финансового кредита на период оплаты долга покупателем, так как полученный показатель ниже чем средний уровень процентной ставки на рынке денег.

Спонтанное финансирование (предоставление скидок покупателям) оправдано в случаях когда система скидок привлекает денежные средства и ускоряет оплату. Этот способ более дешевый для получения средств, так как такое кредитование не требует от клиента обеспечения.

После поставки товара дебитору поставщик предоставляет банку накладную и сразу же получает в форме аванса значительную часть, до 90% от суммы поставки, не дожидаясь платежа от своего покупателя. Остатки средств по поставкам (за вычетом комиссии банка) зачисляются на расчетный счет поставщика по мере их фактической оплаты покупателями на факторинговый счет банка. Т.е. в данном случае банк выступает в качестве лица, авансирующего товарный кредит, предоставляемый поставщиком покупателю с последующим возвратом ему остатка суммы поставки.

Поставщик получает возможность планировать свои финансовые потоки вне зависимости от платежной дисциплины покупателей, будучи уверенным в безусловном поступлении средств из банка против акцептованных товарно-транспортных документов по поставкам с отсрочками платежа. Зачастую торговый оборот поставщика ограничивается лишь за счет того, что покупатель не в состоянии оплатить больший объем закупки, не имея для этого достаточных оборотных средств, а поставщик, соответственно, не имеет оборотных средств, необходимых для предоставления или увеличения товарного кредита покупателю. Такая форма факторинга позволяет поставщику предложить своим покупателям товарный кредит, ограниченный лишь сбытовыми возможностями покупателя.

Рассчитаем воспользуются ли покупатели предоставленной скидкой в размере 5% при оплате в 10 срок при максимальной длительности отсрочки по условиям договоров в 75 дней.

Цена отказа от скидки = процент скидки / (100% - процент скидки) \* 360/ (максимальная длительность отсрочки платежа – период в течение которого предоставляется скидка) \* 100%

Цена отказа от скидки = 5% / (100% - 2%) \* 360/ (75 – 10) \* 100% = 28,26%

Поскольку данное значение превышает уровень банковского процента по краткосрочному кредиту (24%), то можно рассчитывать на то, что покупатели воспользуются предложенной скидкой в 5% и 10 срок произведут оплату большее количество покупателей. В этом случае время взыскания денежных платежей сократиться.

Рассчитаем будет ли выгодным для предприятия ООО «РН – Северная нефть» предоставлять скидки.

Планируемый объем продаж: 3 000 000тыс. руб.

Величина дебиторской задолженности до предоставления скидки:

3 000 000 тыс. руб. \* 75 дней / 360 дней = 625 000 тыс. руб.

Величина дебиторской задолженности после предоставления скидки:

3 000 000тыс. руб. \* 10 дней / 360 дней = 83 333,33тыс. руб.

Это приведет к высвобождению денежных средств для дальнейшего инвестирования.

Данный размер активов высвободится у предприятия:

625 000тыс. руб. – 83 333,33тыс. руб. = 541 666,67тыс.руб.

Потери на скидку составят:

3 000 000 тыс. руб. \* 5% = 150 000 тыс.руб. следовательно предприятию выгодно будет предоставлять покупателям скидку в размере 5% при данной рентабельности активов, так как потери на скидку меньше чем дополнительная прибыль.

**3.3 Изменение срока предоставление кредита, контроль над дебиторской и кредиторской задолженностью**

В современном мире в условиях жесткой конкуренции вопрос управления дебиторской задолженностью играет важную роль в повышении эффективности управления оборотными активами любой организации. Они могут инвестировать значительные денежные средства в дебиторскую задолженность, тем самым лишая себя мобильности и возможности осуществлять активную инвестиционную деятельность, снижая ликвидность. Управление дебиторской задолженностью осуществляется посредством разработки кредитной политики, а именно решения вопроса о том, кому предоставлять товарный кредит, на каких условиях и на какой срок. Грамотно разработанная кредитная политика позволяет максимизировать денежный поток и компенсировать риск, принимаемый на себя компанией, что в конечном счете повышает стоимость компании и благосостояние акционеров.

Кредитная политика подразумевает решение следующих немаловажных вопросов:

* об определении срока предоставления кредита (период времени, в течение которого дебитору представляется отсрочка платежа);
* о стандартах кредитоспособности (определение кредитного рейтинга покупателя и вытекающих отсюда размеров допустимых сумм кредита);
* о системе сбора платежей (политика и процедура истребования дебиторской задолженности, показатели, отражающие нарушения в оплате и пр.);
* о скидках, представляемых за раннюю оплату (размер скидок и период, в течение которого ими можно воспользоваться).

Для того чтобы решить эти вопросы и разработать кредитную политику, адекватную выбранной стратегии развития компании, необходимо:

* проанализировать существующую дебиторскую задолженность с позиции платежной дисциплины, по оборачиваемости;
* определить возможный объем денежных средств, направляемый на финансирование дебиторской задолженности и изменение прибыли компании при различных условиях кредитования;
* сформировать стандарты определения кредитного рейтинга клиентов;
* выработать критерии предоставления кредитов;
* обеспечить использование современных кредитных инструментов;
* обеспечить контроль исполнения кредитной политики и внедрение в систему мотивации менеджеров составляющих, связанных с оплатой реализованных товаров.

Рассмотрим, какой результат может принести изменение стандартов кредитоспособности, методов сбора просроченных долгов и размеров скидок. Покажем влияние этих факторов на результат деятельности предприятия ООО «РН – Северная нефть»

Предположим, что предприятие решило перейти к новой кредитной политике, предполагает увеличить годовой объем продаж до 10 000 000 тыс. руб. Безнадежные долги составят 2% объема реализации, и представим что они останутся на том же уровне.. Предприятие предоставляет 15 дневную отсрочку платежа. Текущий годовой объем реализации равен 9 261 530 тыс. руб. Переменные затраты составляют 87% от объема реализации. Период оборачиваемости дебиторской задолженности 75 дней. Цена капитала, инвестированного в дебиторскую задолженность, равна 10%. Скидок не планируется.

Так как планируется увеличение объема реализации используем формулу для определения прироста дебиторской задолженности.

I = (DSOn – DSOo) \* (So / 360) + V \* DSOn \* (Sn – So) / 360 (3.1)

где I - прирост величины дебиторской задолженности;

DSOn – оборачиваемость дебиторской задолженности в днях после изменения кредитной политики;

DSOo - оборачиваемость дебиторской задолженности в днях до изменения кредитной политики;

So – текущий валовой объем реализации;

V – переменные затраты как процент от валового объема реализации;

Sn – прогнозируемый объем реализации после изменения кредитной политики.

I = (90 – 75) \* (9 261 530 / 360) + 0,87 \* 90 \* (10 000 000 – 9 261 530) / 360 =385 897,08+ 160 617,22 = 546 514,31

В величине 385 897,08тыс.руб., характеризующей дополнительные затраты по поддержанию дебиторской задолженности связанной с прежним объемом реализации, учтены затраты прямого финансирования и альтернативные затраты. А в затратах связанных с дебиторской задолженностью обусловленной приростом объема реализации, учтены затраты прямого финансирования, составляющие 160 617,22тыс. руб.

Прирост объема реализации приведет к увеличению дебиторской задолженности:

DSOn \* (Sn – So) / 360= 90 \* (10 000 000тыс.руб. – 9 261 530тыс.руб.) / 360 = 184 617,50тыс. руб.

При прежней кредитной политике объем реализации в день равен

9 261 530тыс.руб./ 360 = 25 726,47тыс. руб. (эти средства в дальнейшем можно было использовать для инвестирования). Изменение кредитной политики приведет к увеличению срока поступления средств. Предприятию необходимо получить дополнительный кредит для покрытия переменных затрат или отказаться от немедленной использования доли нераспределенной прибыли.

Определим прирост прибыли за счет увеличения периода кредитования, используя следующую формулу:

P = (Sn–So)\*(1–V)– k\*I – (Bn\*Sn – Bo\*So) – (Dn\*Sn\*Pn – Do\*So\*Po) (3.2)

где K – цена инвестиций в дебиторскую задолженность;

Bn – средний объем безнадежных долгов при новом объеме реализации (процент от нового валового объема реализации);

Bo – средний объем безнадежных долгов в текущем объеме реализации (процент от нового валового объема реализации);

DN – предполагаемый процент торговой скидки при новом объеме реализации;

Do – процент торговой скидки при текущем объеме реализации;

Ро — доля объема реализации со скидкой в валовом объеме реализации до изменения кредитной политики,

Pn – доля объема реализации со скидкой в валовом объеме реализации после изменения кредитной политики;

Pо – доля объема реализации со скидкой в валовом объеме реализации до изменения кредитной политики.

Влияние новой кредитной политики на доналоговую прибыль предприятия:

P = (10 000 000 – 9 261 530) \* (1 – 0,87) - (0,10 \* 546 514,31) – (0,02 \* 10 000 000 – 0,02 \* 9 261 530 тыс. руб.) – 0 = 26 580,27тыс.руб.

Таким образом, мы видим, что изменение кредитной политики для анализируемого предприятия с предлагаемой 15 дневной отсрочкой является выгодным, по крайней мере при данных условиях, поскольку прогнозируется прирост прибыли (26 580,27).

Допустим, что фактическое значение предлагаемой отсрочки составляет 20 дней, то есть превышает срок предоставления кредита, равный 15 дням. В этом случае прирост инвестиций в дебиторскую задолженность составит

I = (95 – 75) \* (9 261 530 / 360) + 0,87 \* 95 \* (10 000 000 – 9 261 530) / 360 =514 529,44 + 169 540,40 = 684 069,85тыс.руб., а изменение до налоговой прибыли равно

Р =(10 000 000 – 9 261 530) \* (1 – 0,87) - (0,10 \* 684 069,85) – (0,02 \* 10 000 000 – 0,02 \* 9 261 530 тыс. руб.) – 0 = 12 824,72тыс.руб.

Таким образом, удлинение периода кредитования приводит к снижению ожидаемой прибыли, тем не менее прирост имеет место, поэтому изменение кредитной политики остается выгодным и в этих условиях.

Если допустить, что спустя год предприятие решило сократить срок оплаты с 15 дней до 10 дней. Предполагается, что такое сокращение приведет к сокращению величины прироста дебиторской задолженности до 408 958,77тыс. руб., а доналоговая прибыль измениться до 40 335,82тыс.руб.

На основе проведенных расчетов в таблице 3.1. показаны влияния предложенных мероприятий на результаты деятельности ООО «РН – Северная нефть».

В связи с предложенными мероприятиями наблюдается уменьшение имеющейся у предприятия дебиторской задолженности на 857 млн. руб., увеличивается сумма денежных средств организации. В пассиве баланса происходит уменьшение по разделу капитал и резервы.

Табл. 3.1 Влияние предложенных мероприятий

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | АКТИВ, млн.руб. | | | | ПАССИВ, млн.руб. | |
| ВОА | Оборотные активы | | | Капитал и резервы | Краткосроч. и долгосроч. обязател. |
| Запасы + НДС | Дебитор. задолж. | Ден. сред. и краткосроч. фин. вложения. |
| Бух. баланс на 31.12.2008 | 3 970 | 1 845 | 1 922 | 163 | 6 104 | 1 796 |
| Бух. баланс на 31.12.2009 без предложенных мероприятий | 3 970 | 1 845 | 1 922 | 193 | 6 134 | 1 796 |
| Влияние предложенных мероприятий: | | | | | | |
| Факторинг | 0 | 0 | -500 | +412 | -88 | 0 |
| Скидки в 5% | 0 | 0 | -542 | +392 | -150 | 0 |
| Привлечение новых клиентов за счет отсрочки | 0 | 0 | +185 | -159 | +26 | 0 |
| Покупка акций (прирост стоимости к концу года 20%) | 0 | 0 | 0 | +129 | +129 | 0 |
| Итого | 3 970 | 1 845 | 1 065 | 937 | 6 021 | 1 796 |
| Бух. баланс на 31.12.2009 с учетом предложенных изменений | 3 970 | 1 845 | 1 065 | 967 | 6 051 | 1 796 |

В основе установления стандартов оценки покупателей лежит их кредитоспособность. Кредитоспособность покупателя характеризует систему условий, определяющих его способность привлекать кредит в разных формах и в полном объеме в предусмотренные сроки выполнять все связанные с ним финансовые обязательства.

Определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей, является начальным этапом построения системы стандартов их оценки. По товарному (коммерческому) кредиту такая оценка осуществляется обычно по следующим критериям:

* объем хозяйственных операций с покупателем и стабильность их осуществления;
* репутация покупателя в деловом мире;
* платежеспособность покупателя;
* результативность хозяйственной деятельности покупателя;
* состояние конъюнктуры товарного рынка, на котором покупатель осуществляет свою операционную деятельность;
* объем и состав чистых активов, которые могут составлять обеспечение кредита при неплатежеспособности покупателя и возбуждении дела о его банкротстве.

Группировка покупателей продукции по уровню кредитоспособности основывается на результатах ее оценки и предусматривает обычно выделение следующих их категорий:

* покупатели, которым кредит может быть предоставлен в максимальном объеме, т. е. на уровне установленного кредитного лимита (группа первоклассных заемщиков);
* покупатели, которым кредит может быть предоставлен в ограниченном объеме, определяемом уровнем допустимого риска не возврата долга;
* покупатели, которым кредит не предоставляется (при недопустимом уровне риска не возврата долга, определяемом типом избранной кредитной политики).

Дифференциация кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей (категорией риска его заказа), наряду с размером кредитного лимита, может осуществляться по таким параметрам, как срок предоставления кредита; необходимость страхования кредита за счет покупателей; формы штрафных санкций и т.п.

Наибольшая часть дебиторской задолженности складывается из заказов, выполняемых для городского и областного бюджета. Именно эта группа дебиторов является наиболее рисковой с точки зрения не возврата долга, следовательно, именно к ним необходимо применять более строгие методы взыскания дебиторской задолженности.

В составе процедуры инкассации дебиторской задолженности должны быть предусмотрены сроки и формы предварительного и последующего напоминаний покупателям о дате платежей; возможности и условия пролонгирования долга по предоставленному кредиту; условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов.

Подведем итог проведенной работы. Для чего изучим прогнозный аналитический баланс на 31.12.2009г. (Приложение 7) Отметим, что сумма актива прогнозного баланса с учетом предложенных мероприятий уменьшится за счет значительного сокращения дебиторской задолженности.

Построим также прогноз ликвидности баланс (Таблица 3.2; 3.3).

Табл. 3.2 Прогноз ликвидности баланса на 31.12.2009г. без предложенных мероприятий (млн.руб.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Активы по степени ликвидности | 31.12.09.  без мероприятий млн.руб. | Норм. Соотн | Пассивы по сроку погашения | 31.12.09.  без мероприятий  млн.руб. | Излишек/ недостаток тыс. руб., (гр.2 - гр.6) |
| А1. Высоколиквидные активы | 193 | >= | П1. Наиболее срочные обязательства | 1 792 | - 1599 |
| А2. Быстрореализуемые активы | 1 922 | >= | П2. Среднесроч. обязательства | - | 1 922 |
| А3. Медленно реализуемые активы | 1 845 | >= | П3. Долгосрочные обязательства | 4 | 1841 |
| А4. Труднореализуемые активы | 3 970 | <= | П4. Постоянные пассивы | 6 134 | -2 164 |

Из составленного прогноза видна ситуация не хватки высоколиквидных активов для погашения наиболее срочных обязательств, недостаток составляет 1 599 млн.руб. Остальные соотношения активов по степени ликвидности с обязательствами полностью выполняются.

Табл. 3.3 Прогноз ликвидности баланса на 31.12.2009г. с учетом предложенных мероприятий (млн.руб.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Активы по степени ликвидности | 31.12.09.  с учетом мероприятий | Норм. Соотн. | Пассивы по сроку погашения | 31.12.09.  с учетом мероприятий | Излишек/ недостаток тыс. руб., (гр.2 - гр.6) |
| 1 | 2 | 4 | 5 | 6 | 8 |
| А1. Высоколиквидные активы | 967 | >= | П1. Наиболее срочные обязательства | 1 792 | -825 |
| А2. Быстрореализуемые активы | 1 065 | >= | П2. Среднесроч. обязательства | - | 1 065 |
| А3. Медленно реализуемые активы | 1 845 | >= | П3. Долгосрочные обязательства | 4 | 1 841 |
| А4. Труднореализуемые активы | 3 970 | <= | П4. Постоянные пассивы | 6 051 | -2 081 |

С учетом предложенных мероприятий составленный прогноз показывает, что хоть и наблюдается недостаток высоколиквидных активов, но он в 2 раза уменьшился.

Теперь рассчитает показатели ликвидности (таблица 3.4)

Все показатели соответствуют нормативному значению. Коэффициент абсолютной ликвидности с учетом предложенных мероприятий на 31.12.2009 улучшит свое значение.

Табл. 3.4 Прогнозные показатели ликвидности предприятия на 31.12.2009г

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель ликвидности | Значение показателя | | Расчет / рекомендованное значение |
| 31.12.2009 без меропр. | 31.12. 2009  с учетом мероприятий |
| 1 | 2 | 3 | 5 |
| 1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности | 2,21 | 2,16 | Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. Необходимое значение- не менее 2 |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2. Коэффициент быстрой ликвидности | 1,18 | 1,13 | Допустимое значение – от 0,7 до 0,8, желательно - 1 |
| 3. Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,11 | 0,54 | Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам. Рекомендуемое значение: от 0,1 до 0,7 |

В заключении проведем анализ кредитоспособности ООО "РН – Северная нефть" на 31.1212009. по методике Сбербанка России с учетом предложенных мероприятий (таблица 3.5.).

Табл. 3.5 Показатели кредитоспособности ООО «РН – Северная нефть»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Факт. значение | Категория | Вес пок-ля | Расчет суммы баллов | Справочно: категории показателя | | |
| 1 | 2 | 3 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,54 | 1 | 0,11 | 0,33 | 0,2 и выше | 0,15-0,2 | менее 0,15 |
| Коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности | 1,13 | 1 | 0,05 | 0,05 | 0,8 и выше | 0,5-0,8 | менее 0,5 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 2,16 | 1 | 0,42 | 0,42 | 2,0 и выше | 1,0-2,0 | менее1,0 |
| Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (кроме торговли) | 3,37 | 1 | 0,21 | 0,21 | 1,0 и выше | 0,7-1,0 | менее 0,7 |
| Рентабельность основной деятельности | 0,20 | 1 | 0,21 | 0,21 | 0,15 и выше | менее 0,15 | нерентаб. |
| Итого | х | х | 1 | 1 |  | | |

В данном случае сумма баллов равна 1. Поэтому ООО "РН – Северная нефть" будет являться первоклассным заемщиком, кредитования которого не вызывает сомнения.

ВЫВОД: В связи с тем, что дебиторская задолженность занимает особое место в существовании организации, поскольку она ведет к прямому отвлечению денежных и других платежных средств из оборота, следовательно ей надо умеючи и искусно управлять. А именно проводить анализ и контроль за дебиторской задолженностью, а так же ряд существующих мероприятий по сокращению дебиторской задолженности:

* проводить работу по ликвидации просроченной задолженности и вовремя принимать меры недопущения ее образования в будущем.
* проводить зачеты встречных требований, без отвлечения денежных средств и увеличения сальдо задолженности на конец периода;
* чаще составлять акты сверки взаимных расчетов;
* проводить стандартизацию условий погашения дебиторской задолженности сторонних дебиторов по вновь заключаемым договорам и вносить изменения в существующие договоры, с целью минимизации авансов по условиям расчетов в договорах;
* исключить уплату авансов с просроченной дебиторской задолженностью до срока ее погашения.

Итак, каждая компания стремится к развитию, к росту своих продаж. Однако ограниченные финансовые и организационные возможности большинства поставщиков сдерживают их в осуществлении поставленных целей. На помощь приходят финансовые продукты и услуги, позволяющие организациям развивать свой бизнес.

Одними из таких «инструментов» являются:

* факторинг – это прямая продажа дебиторской задолженности банку;
* учет векселей выданных покупателям продукции;
* спонтанное финансирование.

В этой главе были проведены расчеты по факторингу для предприятия ООО «РН –Северная нефть», при которых было выявлено, что если банк будет предоставлять кредит в форме предварительной оплаты долговых требований в размере 75% от суммы долга под 20% годовых, с комиссией 2,5%, анализируемому предприятию будет выгодно пользоваться услугами такой формы рефинансирования.

Также были рассчитаны показатели спонтанного финансирования. Можно сделать вывод, что предприятие ООО «РН –Северная нефть» может предоставить скидки в размере 5% при оплате в 10 срок, так как это приведет к высвобождению денег для дальнейшего инвестирования.

Управление дебиторской задолженностью осуществляется посредством разработки кредитной политики, а именно решения вопроса о том, кому предоставлять товарный кредит, на каких условиях и на какой срок. Грамотно разработанная кредитная политика позволяет максимизировать денежный поток и компенсировать риск, принимаемый на себя компанией, что в конечном счете повышает стоимость компании и благосостояние акционеров.

В этой главе проведены расчеты для того чтобы выяснить выгодно ли будет предприятию ООО «РН – Северная нефть» в будущем перейти к новой либеральной кредитной политики для привлечения новых покупателей. Расчеты показали, что анализируемому предприятию можно сделать этот шаг, так как смена политики с 15 или 20 дневной отсрочкой будет приносить некоторую дополнительную доналоговую прибыль, в размере 26 580,27 тыс.руб. или 12 824,72 тыс.руб. соответственно.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе выполнения дипломной работы "Управление дебиторской

задолженностью организации как основа его финансовой устойчивости (на примере ООО «РН – Северная нефть» г.Усинска), в соответствии с ее целью, были разработаны направления совершенствования системы управления дебиторской задолженностью предприятия ООО "РН – Северная нефть" на основе финансового анализа. Для чего в работе был рассмотрен основной круг вопросов, позволяющих комплексно представить содержание процесса управления дебиторской задолженностью в современных условиях и обеспечивающих выработку эффективных управленческих решений в этой сфере.

Это позволит повысить рентабельность предприятия и улучшить тем самым его финансовое состояние. А повышение рентабельности предприятия – одна из важнейших целей финансового менеджмента.

В данной работе раскрыты сущность финансовой устойчивости, платежеспособности, управления дебиторской задолженности и денежными средствами; проведена методика управления этой задолженностью.

Анализируя деятельность предприятия можно сделать следующие выводы.

По состоянию на конец 2008г. были получены следующие показатели, исключительно хорошо характеризующие финансовое положение и результаты деятельности предприятия:

* увеличение собственного капитала организации при том что, активы ООО " РН – Северная нефть" уменьшились на 481 259 тыс.руб.;
* баланс предприятия является платежеспособным, все коэффициенты оценки структуры баланса соответствуют установленной норме. Более того, наблюдается положительная динамика в сравнении с аналогичным периодом 2007г.;
* хорошая финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств. Коэффициент финансовой устойчивости соответствует оптимальному значению **(0,77),** и за отчетный период наблюдается его увеличение, что свидетельствует об устойчивых источниках финансирования;
* коэффициент обеспеченности материальных запасов соответствует норме;
* согласно оценки деловой активности финансовое состояние предприятия является стабильным, так как все показатели соответствуют норме;
* чистая прибыль составила 63 031тыс.руб. более того наблюдалась положительная динамика по сравнению с прошлым периодом (+44 937 тыс.руб.)

Следующие 2 показателя финансового положения организации имеют нормальные или близкие к нормальным значения:

* доля собственного капитала неоправданно высока (77,2%);
* была получена выручка равная 9 261 530 тыс.руб., которая положительно изменилась за отчетный период. Но не смотря на это прибыль от продаж (в размере 536 327тыс.руб.) уменьшилась на 278 085 тыс.руб., что связано с ростом расходов по обычной деятельности, что составляет 5,8% от выручки.

Среди показателей, неудовлетворительно характеризующих финансовое положение организации, можно выделить следующие:

* коэффициент абсолютной ликвидности равен 0,09 - ниже рекомендуемого значения. Это свидетельствует о том, что ООО «РН – Северная нефть» в ближайшее время не сможет погасить текущую краткосрочную задолженность за счет денежных средств и приравненных к ним финансовым вложениям;
* показатели рентабельности имеют отрицательные значения как следствие падения уровня доходности ООО «РН – Северная нефть» в 2008г. по сравнению с аналогичными показателями 2007г.

Что же касается дебиторской задолженности, то можно отметить что ее состояние в 2008 году улучшилось в сравнении с предыдущими годами. Оборачиваемость этой задолженности равна 4,8; срок ее погашения 75 дней.

Так же можно отметить, что анализируемое нами предприятие ООО «РН – Северная нефть» может в будущем для улучшения своего финансового состояния воспользоваться формами рефинансирования: факторинг, спонтанное финансирование. А также для привлечения новых покупателей перейти к либеральной кредиторской политике.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

1. Источники

1.1.Опубликованные источники

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, ч. 1. [Электронный ресурс]: федер. закон № 51-ФЗ 30.11.1994 с изм., внесенными Федеральным законом от 18.12.2006 N231-ФЗ, в ред. 18.12.2008. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». (Дата обращения: 13.01.2009)

2. Гражданский кодекс Российской Федерации, ч. 2. [Электронный ресурс]: федер. закон № 14-ФЗ от 26.01.1996 с изм., внесенными Федеральным законом от 26.01.1996 N 15-ФЗ, Постановлением Конституционного Суда РФ от 23.12.1997 N 21-П, Федеральным законом от 18.12.2006 N 231-ФЗ, в ред. 28.12.2008. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». (Дата обращения: 26.12.2008)

3. Налоговый кодекс РФ, ч. 1. [Электронный ресурс]: федер. закон № 154-ФЗ 09.07.1999 с изм., внесенными Федеральным законом от 27.07.2006 N137-ФЗ, в ред. 27.07.2008. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». (Дата обращения: 28.01.2009)

1.2. Неопубликованные источники

4. Стандарт об управлении дебиторской и кредиторской задолженностью ООО «РН – Северная нефть». – У., 2008. – 40с.

5. Устав организации ООО «РН – Северная нефть».

2. Литература

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. - Киев: Ника-Центр, Эльга, 2004 - 711 с.

2. Ван Хорн Д.К. Основы управления финансами. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 740 с.

3. Гиляровская Л.Т., Лысенко Д.В., Эндовицкий Д.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. - М.: ВЕЛБИ, 2006. - 486с.

4. Казак А. Ю., Финансовая политика хозяйственных субъектов: проблемы разработки и внедрения. - Екатеринбург, Изд-во АМБ, 2005. - 412 с.

5. Каплан, Роберт С. Организация, ориентированная на стратегию. - М.: Олимп-Бизнес, 2006. - 392 с.

6. Ковалев В.В. Практикум по финансовому менеджменту. - М.: Финансы и статистика, 2004 - 288 с.

7. Ковалева А.М. Финансы: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. - 512 с.

8. Любушкин Н.П., Лещева В.Б., Дъякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия:. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 471 с.

9. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Финансовый анализ: Учебное пособие. - 3-е изд., перераб. И доп. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. - 224 с.

10. Мездриков Ю.В.аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью//Экономический анализ: теория и практика,2008,N 5, с.13-20

11. Нагловский С.Н. Логистика проектирования и менеджмента производственно-коммерческих систем. - Калуга: Манускрипт, 2004. - 336 с.

12. Пантелеева И.А. К определению платежеспособности предприятий —Финансы, №10, 2000.

13. Савицкая Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : уч. 4-е издание, высшее образование – М., 2007.- 512с.

14. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2001.- 416 с.

15. Шопенко Д.В., Кныш М.И., Гончарук О.В., Управление финансами предприятия. Учебное пособие. - СПб.: Дмитрий Буланин, 2002. 264 с.

16. Факторинг: особенности и перспективы развития // Современный финансовый рынок РФ: Материалы междунар. Науч.- С56 практ. конф. – Пермь, 2006. – 416 с.

17. Экономические проблемы России: альтернативные варианты. М.: МАТИ, 2006. – 175 с.

1. Любушкин Н.П., Лещева В.Б., Дъякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия:. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 471 с. [↑](#footnote-ref-1)
2. Любушкин Н.П., Лещева В.Б., Дъякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия:. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 471 с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Гиляровская Л.Т., Лысенко Д.В., Эндовицкий Д.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. - М.: ВЕЛБИ, 2006. - 486с. [↑](#footnote-ref-3)
4. Савицкая Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: уч. 4-е издание, высшее образование – М., 2007.- 374с. [↑](#footnote-ref-4)
5. Любушкин Н.П., Лещева В.Б., Дъякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия:. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 471 с. [↑](#footnote-ref-5)
6. Савицкая Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: уч. 4-е издание, высшее образование – М., 2007.- 405-407с. [↑](#footnote-ref-6)
7. Савицкая Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: уч. 4-е издание, высшее образование – М., 2007.- 412с. [↑](#footnote-ref-7)
8. Стандарт об управлении дебиторской и кредиторской задолженностью ООО «РН – Северная нефть». – У., 2008. – 6с. [↑](#footnote-ref-8)
9. Савицкая Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: уч. 4-е издание, высшее образование – М., 2007.- 418-422с. [↑](#footnote-ref-9)
10. Савицкая Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: уч. 4-е издание, высшее образование – М., 2007.- 423-426с. [↑](#footnote-ref-10)
11. Мездриков Ю.В. Аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью//Экономический анализ: теория и практика, 2008, N 5, с.17 [↑](#footnote-ref-11)
12. Мездриков Ю.В. Аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью//Экономический анализ: теория и практика, 2008, N 5, с.17 [↑](#footnote-ref-12)
13. Факторинг: особенности и перспективы развития // Современный финансовый рынок РФ: Материалы междунар. Науч.- С56 практ. конф. – Пермь, 2006. [↑](#footnote-ref-13)
14. Экономический анализ: теория и практика, 2008, N 5 [↑](#footnote-ref-14)
15. Любушкин Н.П., Лещева В.Б., Дъякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия:. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. [↑](#footnote-ref-15)
16. Мездриков Ю.В. аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью//Экономический анализ: теория и практика, 2008, N 5, с.17 [↑](#footnote-ref-16)