

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (бакалаврская работа)

На тему:



Управление дебиторской и
кредиторской задолженностью
организации на примере АО
«Компания Росинка» (г. Липецк)

- Обучающийся: группы 13ЭКи4510
Антипов Роман Михайлович.
- Руководитель: к.э.н., доцент
 - Е.Ф. Николаева.

Цель, задачи, объект, предмет исследования

Цель работы - анализ управления дебиторской и кредиторской задолженностью и поиск направлений его совершенствования.

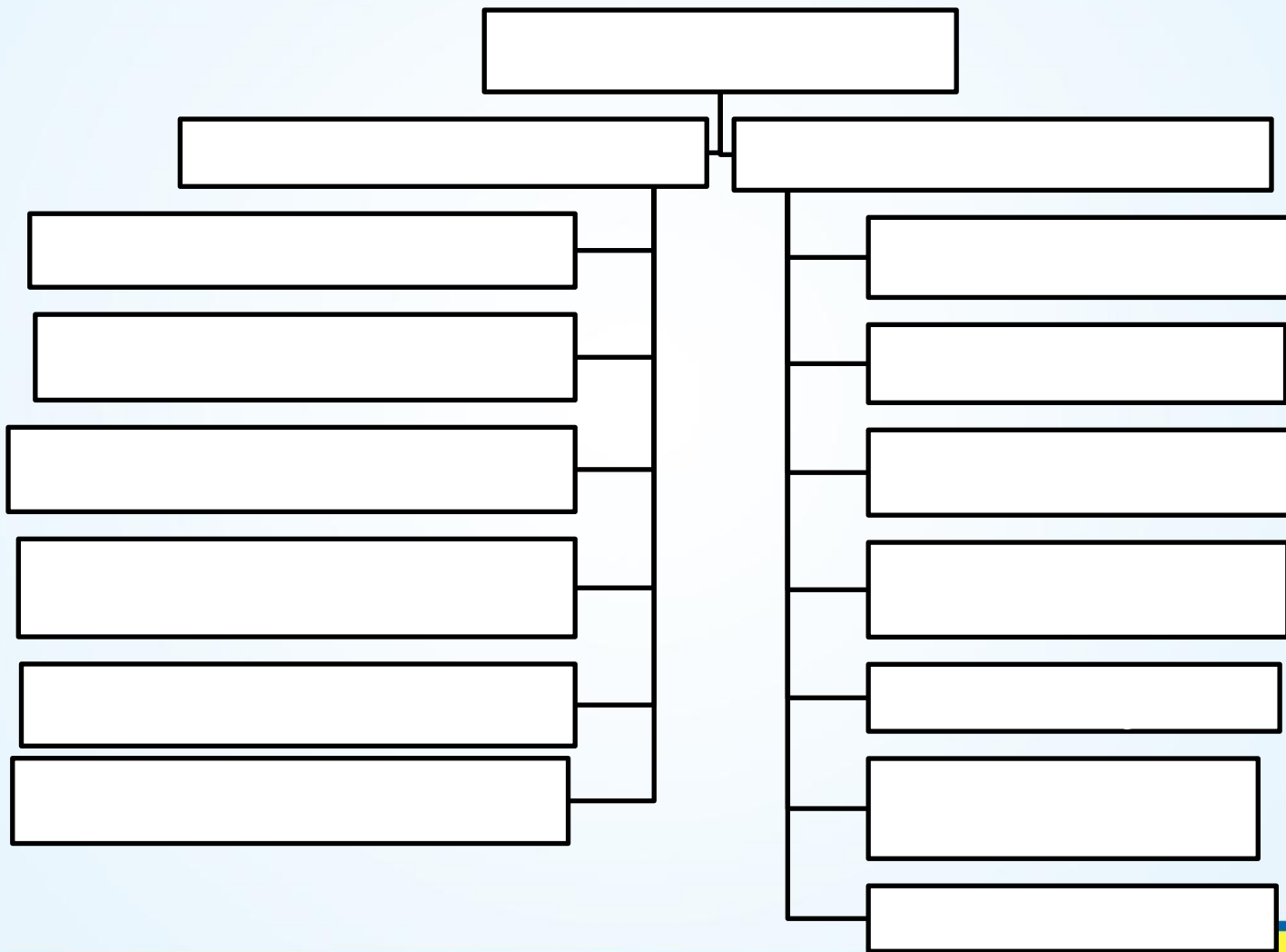
Задачи работы:

- рассмотреть теоретические основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации;
- провести анализ и оценку управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации;
- предложить мероприятия по повышению эффективности финансовых инструментов управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации.

Объектом исследования является АО «Компания Росинка».

Предметом исследования выступают инструменты управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации.

Виды кредиторской и дебиторской задолженности организации



Подходы к определению понятия «дебиторская задолженность»

Подход	Автор/Источник	Понятие
«Юридический»	п.1 ст. 307 Гражданского кодекса РФ	В силу обязательства должник обязан совершить в пользу кредитора определенное действие: выполнить работу, передать имущество, оказать услугу, внести вклад в совместную деятельность, уплатить денежные средства и т.п., или воздержаться от данного действия, а кредитор имеет право требовать исполнения обязанностей от должника.
«Бухгалтерский»	Ефстафьева И.Ю., Черненко В.А.	Дебиторская задолженность представляет собой задолженность других лиц перед данной организацией, отражение которой в бухгалтерском учете выражено как имущество предприятия. Информация о сумме дебиторской задолженности содержится в строке «Дебиторская задолженность» раздела II актива бухгалтерского баланса
«Экономический»	Дядик А.С., Тимофеева О.В.	Продавец утрачивает право собственности на товары, реализуя их на условиях последующей оплаты с момента продажи товаров до момента оплаты их покупателем, а также не располагает деньгами, составляющими цену реализуемого товара. В учете величина дебиторской задолженности фактически показывает объем средств, которые были изъяты из оборота компании. Соответствующий объем денежных средств находится в обороте у контрагента-должника. Таким образом, задолженность покупателя – это объем предоставленного ему кредита

Подходы к определению понятия «кредиторская задолженность»

Автор	Понятие
Ефстафьева И.Ю., Черненко В.А.	Кредиторская задолженность - это задолженность предприятия иным предприятиям, физическим лицам или индивидуальным предпринимателям, в том числе работникам, которая образовалась в процессе расчета за приобретаемые товары, услугу или работу, а также при расчетах по оплате труда. Большая часть кредиторской задолженности образуется зачастую перед поставщиками и подрядчиками за полученные, но еще не оплаченные товары или оказанные услуги
Румянцева Е.А.	Кредиторская задолженность представляет собой межфирменный долг, который возникает в результате продаж в кредит и регистрируется покупателем - как кредиторская задолженность и продавцом - как дебиторская задолженность. Кредиторская задолженность является самой крупной отдельной категорией краткосрочного долга, включающая около 40% краткосрочных обязательств средней нефинансовой компании. В свою очередь, у небольших предприятий данная доля несколько больше, т.к. мелкие предприятия зачастую не имеют других источников финансирования, поэтому им приходится полагаться на коммерческие кредиты

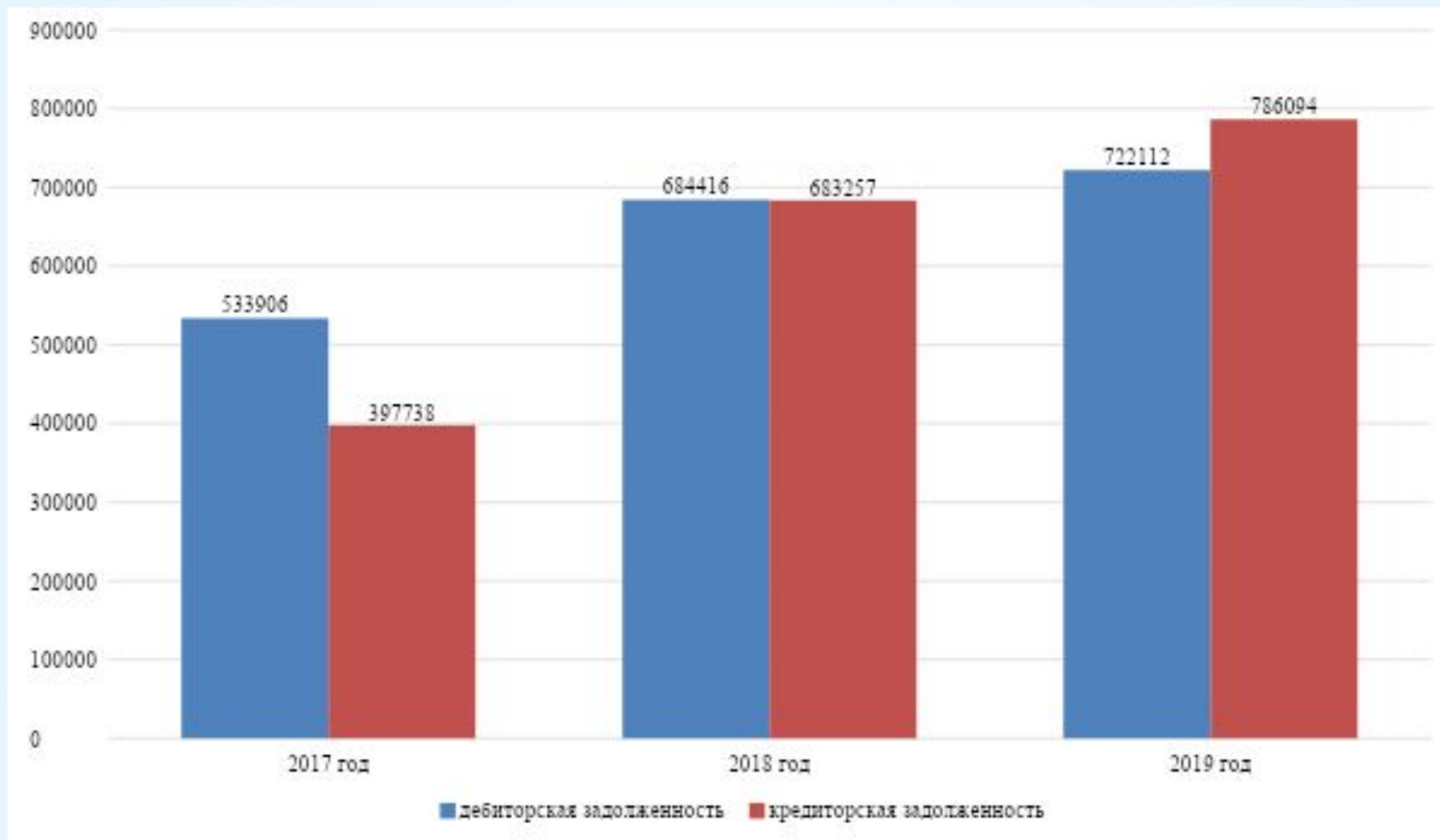
Организационная структура АО «Компания Росинка»



Анализ деловой активности АО «Компания Росинка» за 2017-2019 гг.

Показатель	Формула	2017г.	2018г.	2019г.	Изменения	
					2017г./ 2018г.	2018г./ 2019г.
Оборачиваемость оборотных средств, обороты	Выручка/ средняя величина оборотных активов	1,63	1,96	1,73	0,33	-0,23
Продолжительность оборота, дни	365/ коэффициент оборачиваемости	224	186	211	-38	25
Оборачиваемость запасов, обороты	Себестоимость реализованной продукции/ средняя величина запасов	3,87	4,29	3,15	0,42	-1,14
Продолжительность оборота, дни	365/ коэффициент оборачиваемости	94	85	116	-9	31
Оборачиваемость дебиторской задолженности, обороты	Выручка/ средняя величина ДЗ	3,25	3,92	3,92	0,67	0
Продолжительность оборота, дни	365/ коэффициент оборачиваемости	112	93	93	-19	0
Оборачиваемость кредиторской задолженности, обороты	Себестоимость реализованной продукции/ средняя величина КЗ	4,8	4,4	3,8	-0,4	-0,6
Продолжительность оборота, дни	365/ коэффициент оборачиваемости	76	83	96	7	13
Оборачиваемость активов, обороты	Выручка/ средняя величина активов	0,6	0,8	0,8	0,2	0
Продолжительность оборота, дни	365/ коэффициент оборачиваемости	608	456	456	-152	0

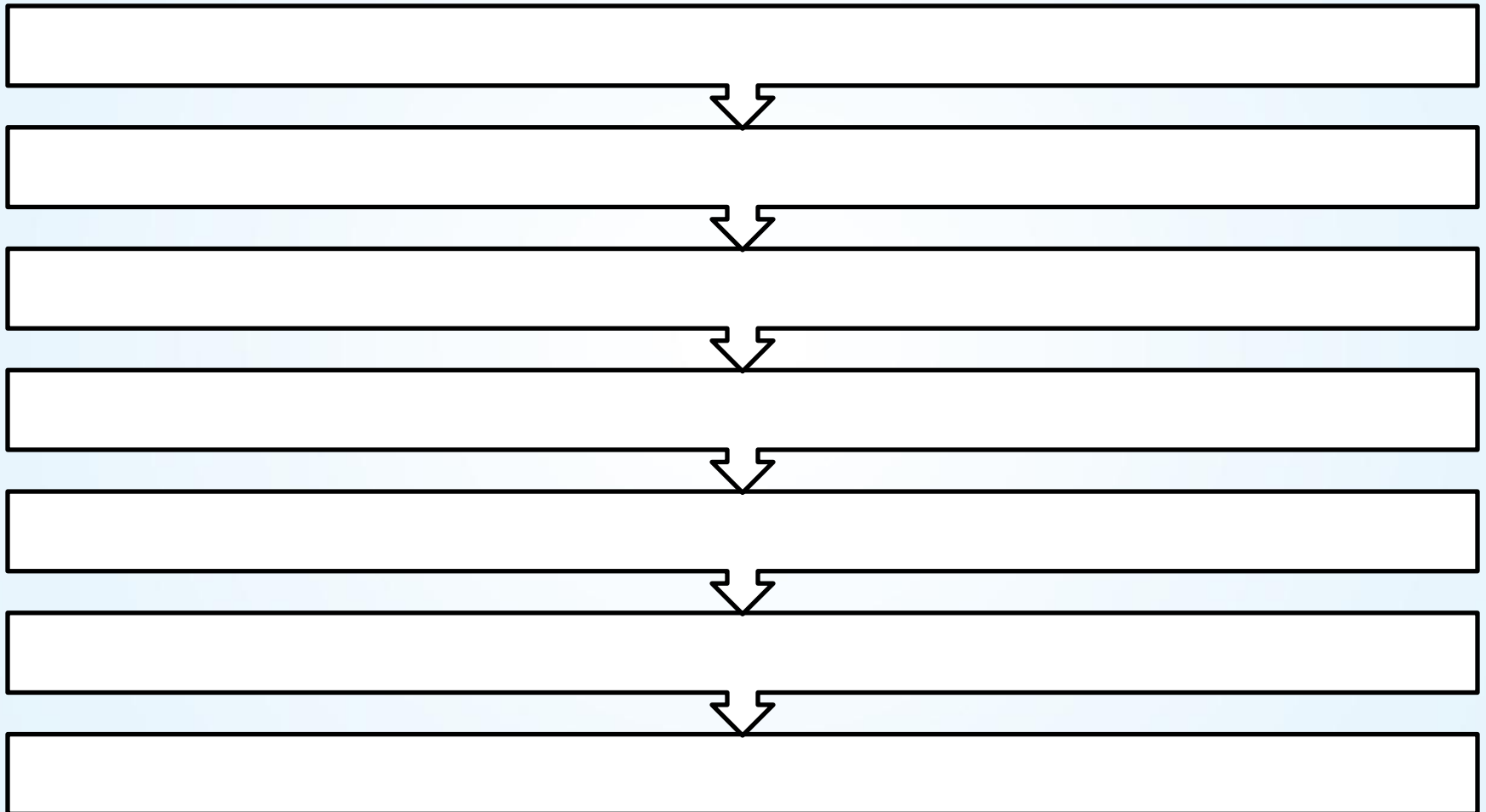
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности АО «Компания Росинка», в тыс. руб.



Преимущества и недостатки методов и инструментов повышения эффективности управления дебиторской задолженностью организации

Методы и инструменты управления дебиторской задолженностью	Преимущества	Недостатки
Регулярный анализ и контроль за дебиторской задолженностью	Позволяет определить состав и качество дебиторской задолженности, отслеживать ее динамику, своевременно выявлять просроченную задолженность и задолженность, по которой подходит срок оплаты.	Может потребоваться увеличение штата сотрудников, в связи с чем, возникают дополнительные расходы. Эффективность метода зависит от грамотности задействованных в процессе специалистов и их ответственности.
Система штрафов и скидок	Применение системы скидок за ускорение расчетов и штрафных санкций за задержку платежа дает возможность организации сократить расходы по контролю и взысканию дебиторской задолженности, а также потери, связанные с упущенной выгодой.	Применение штрафных санкций увеличивает налоговую нагрузку на предприятие. Кроме того, применение штрафов может негативно сказаться на взаимоотношениях с покупателями.
Разработка кредитной политики	Грамотная кредитная политика позволяет: - оптимизировать производительность продаж; - управлять уровнем риска, - ускорить возврат дебиторской задолженности; - получить конкурентные преимущества.	Эффективность проводимой политики зависит от грамотности персонала и достоверности анализируемой информации о клиентах.
Работа с дебиторами по оплате ими дебиторской задолженности	Позволяет снизить риски возникновения просроченной дебиторской задолженности, сохранить хорошие отношения с покупателем.	Может сработать психологический фактор - нежелание работника звонить, напоминать или требовать оплаты, в связи с чем, данный этап может оказаться невыполненным.
Факторинг	Ускорение и гарантия возврата дебиторской задолженности	Данные методы являются достаточно дорогими и в связи с этим не всегда целесообразным

Процедуры проведения внутрихозяйственного контроля кредиторской задолженности организации

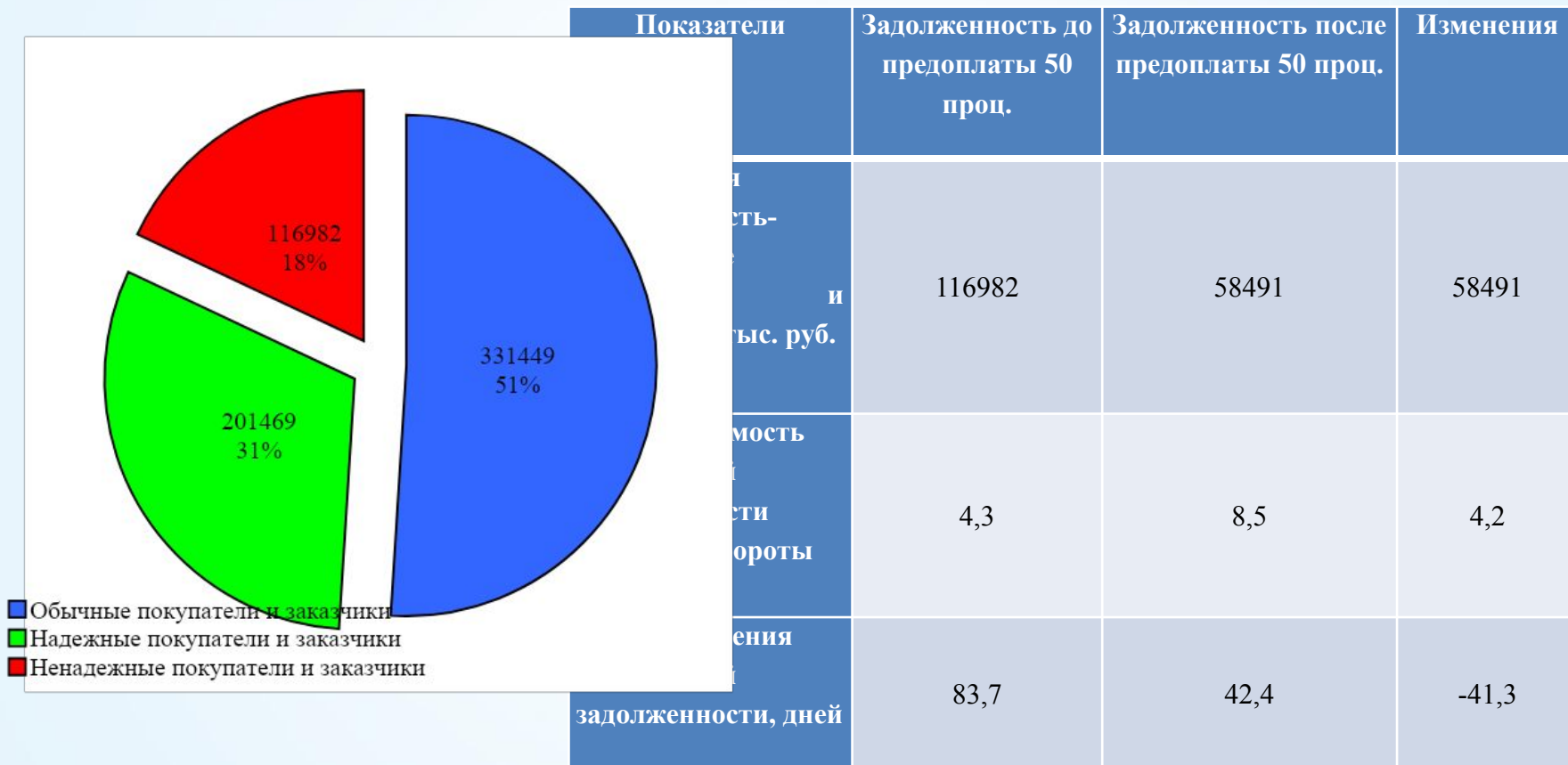


Мероприятия по повышению эффективности управления задолженностью АО «Компания Росинка»

Повышение эффективности управления дебиторской задолженности

Повышение эффективности управления кредиторской задолженности

Пример предоставления скидок за предоплату



Экономический эффект от внедрения мероприятий по повышению эффективности управления задолженностью в АО «Компания Росинка»

Показатель	2019 год	Прогноз	Абсолютное изменение
Внедрение системы скидок по предоплате и контроллинг			
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	722112	172319	549792,73
Оборачиваемость дебиторской задолженности, обороты	3,94	6,2	2,26
Срок погашения дебиторской задолженности, дней	93	58,1	-34,9
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	786094	456218	329876
Оборачиваемость кредиторской задолженности, оборотов	3,8	4,46	0,66
Срок погашения кредиторской задолженности, дней	96	80,7	-15,3

- Благодарю за внимание!