

**ФГБОУ ВПО БАШКИРСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**



Анализ и управление
кредиторской
задолженностью
организации
на примере АО «Туймазыторг»

Миндуллина Гульнур Ришатовна

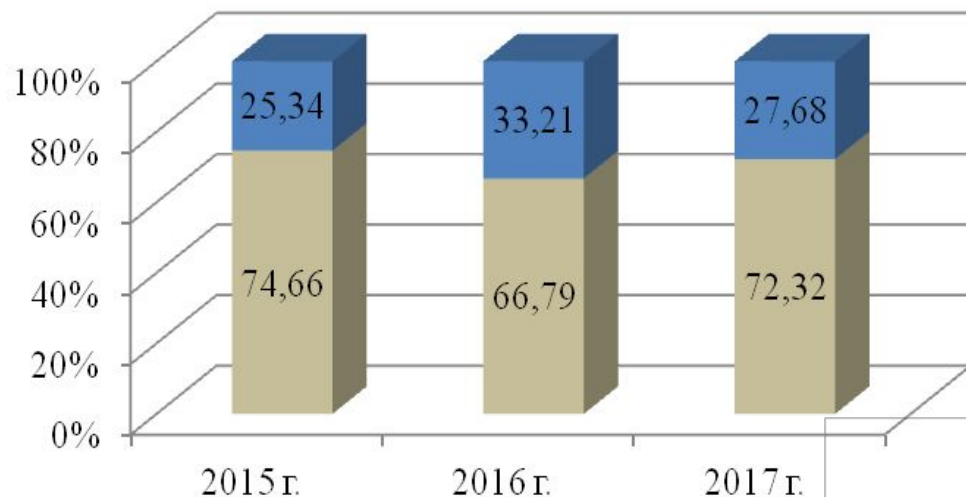
Актуальность исследования заключается в том, что в исследованиях большое внимание уделяют вопросам управления дебиторской задолженностью, вопросы управления кредиторской задолженностью встречаются значительно реже

Объект исследования – АО «Туймазыторг».

Предмет исследования – анализ и управление кредиторской задолженностью в АО «Туймазыторг»

Цель исследования – разработка рекомендаций по совершенствованию системы управления кредиторской задолженностью организации на основе теоретического и практического исследования и проведенного анализа на примере АО «Туймазыторг»

Рисунок 1 – Структура пассива баланса АО «Туймазыторг»



- Собственный капитал, тыс.руб.
- Заемные обязательства, тыс.руб.

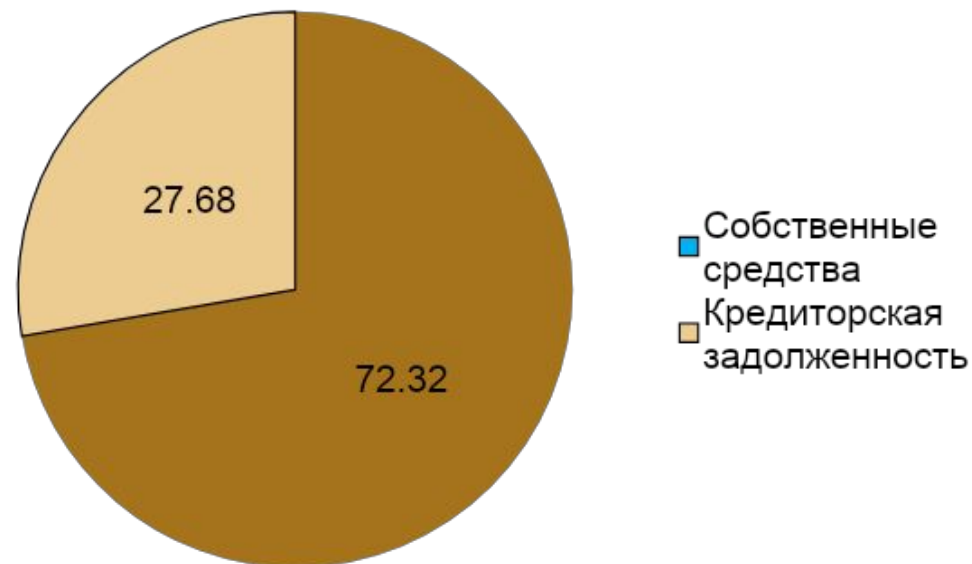


Таблица 1 - Анализ деловой активности АО «Туймазыторг» за 2015-2017 гг.

Наименование показателя	Год		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Коэффициент оборачиваемости активов, об	7,65	7,35	6,21
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, об.	11,46	10,41	8,96
Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов, об.	13,00	12,46	11,46
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	292,96	228,92	230,18
Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней	1,25	1,59	1,59
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, дней	32,42	28,97	23,32

Рисунок 3 - Графический анализ структуры кредиторской задолженности АО «Туймазыторг»

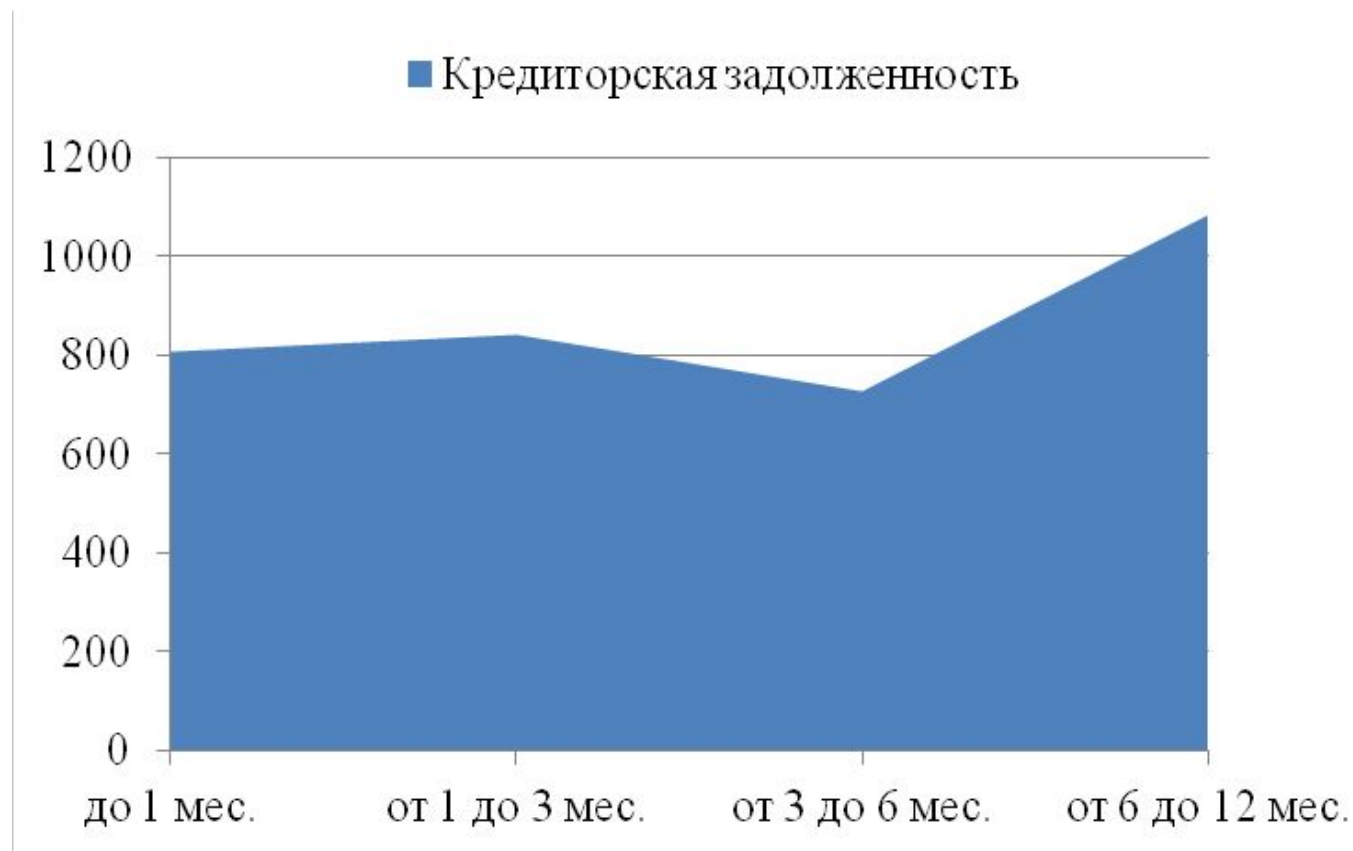


Таблица 2 - Показатели характеристики оборачиваемости кредиторской задолженности АО «Туймазыторг» за 2015-2017 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1. Среднегодовые остатки кредиторской задолженности, тыс. руб.	3749	3653	3653
2. Выручка от продаж, тыс. руб.	121578	105874	85168
3. Себестоимость проданных товаров, продукции и услуг, тыс. руб.	121509	106321	87870
4. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности по данным объема продаж, оборотов (п.2/п.1)	32,43	28,98	23,32
5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности по данным себестоимости проданных товаров, продукции и услуг (п.3/п.1)	32,41	29,11	24,06
6. Продолжительность погашения кредиторской задолженности, дней			
6.1. Расчет продолжительности оборота исходя из объема продаж (п.1/п.2)*360	11,26	12,59	15,65
6.2. Расчет продолжительности оборота исходя из себестоимости проданных товаров, продукции и услуг (п.1/п.3)*360	11,26	12,54	15,17

Рисунок 4 - Сопоставление задолженности АО «Туймазыторг»

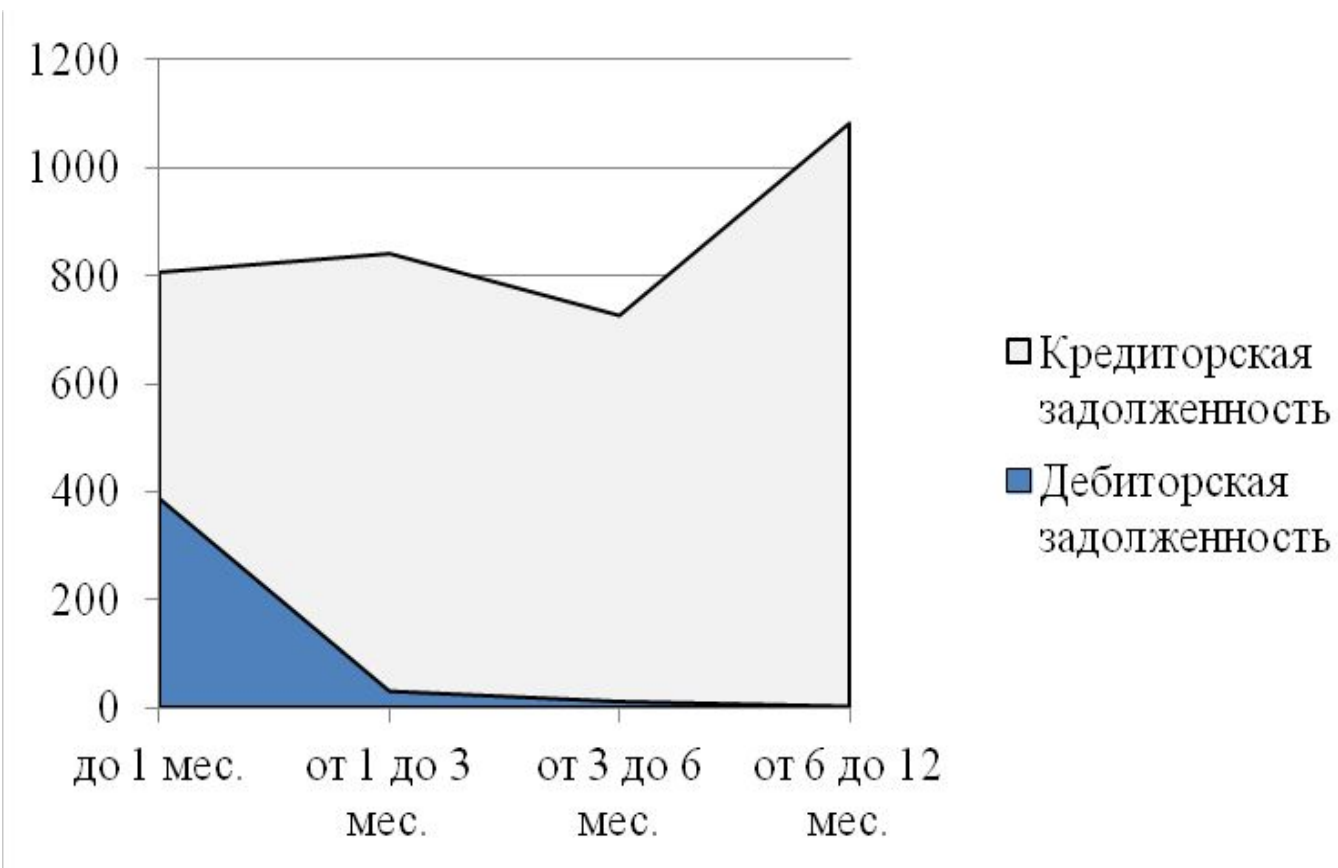


Таблица 3 - Определение типа политики управления задолженностью

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение (+,-)	
				2017 г. / 2015 г.	2016 г. / 2015 г.
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	614	311	429	-185	-303
Запасы, тыс. руб.	8937	8057	6812	-2125	-880
Сумма, тыс. руб.	9551	8368	7241	-2310	-1183
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	3461	3845	3460	-1	384
Результат	ДЗ+З>КЗ	ДЗ+З>КЗ	ДЗ+З>КЗ		
Тип политики	консервативная				

Проблемы успешного управления кредиторской задолженностью организации

- **Отсутствует ответственный за мониторинг кредиторской задолженности работник;**
- **У сотрудников недостаточно знаний методики осуществления взыскания дебиторской задолженности и погашения кредиторской задолженности**
- **Отсутствует регламент работы с кредиторской задолженностью.**

Рекомендации по улучшению организации кредиторской задолженности нами предложены:

- ✓ анализ кредиторской задолженности, структурирование ее объема по срокам просрочки;
- ✓ оптимизация закупок ТМЦ;
- ✓ сравнение дебиторской и кредиторской задолженности;

1. Анализ кредиторской задолженности, структурирование ее объема по срокам просрочки

Таблица 4 - Реестр «старения» счетов кредиторов АО «Туймазыторг» за 2017 г.

Вид кредиторской задолженности	Сумма, тыс.р.	Доля, %
Поставщики и подрядчики	2560	74,00
В том числе задолженность клиентам:		0,00
ООО «Макс»	645	18,65
ООО «Уником»	726	20,99
АО «УТС-Туймазыхиммаш»	322	9,30
ООО «Девятка»	574	16,59
ООО «Газовик»	214	6,19
Другие клиенты	80	2,31
Задолженность перед персоналом организации	258	7,46
Задолженность перед государственными внебюджетными фондами	347	10,03
Задолженность по налогам и сборам	294	8,51
Итого	3460	100,00

2. Мотивация персонала через премирование

Таблица 5 - Сравнение конкурентных преимуществ поставщиков

Основные поставщики	Дальнейшее сотрудничество	
ООО «Аризона»	дороговизна, нарушение сроков поставок	нет
ООО «Русское поле»	условия поставки удовлетворяют	да
ПФ «Радуга»	условия поставки удовлетворяют	да
ООО «Алтай»	условия поставки удовлетворяют	да
ООО «Мазай»	условия поставки удовлетворяют	да
ЗАО «Триал»	условия поставки удовлетворяют	да
ИП Марков	дороговизна, нарушение сроков поставок	нет
ООО «Урожай»	условия поставки удовлетворяют	да
ООО «Восход»	цены выше среднего уровня, своевременная поставка	да
ООО «Вема Маркет»	условия поставки удовлетворяют	да

4. Сравнение дебиторской и кредиторской задолженности

Показатели	2017 г.	Прогноз	Темп роста (прогноз/2017 г.), %
Выручка, тыс. руб.	85168	85168	100,00
Себестоимость продаж, тыс. руб.	70202	68861	98,09
Коммерческие расходы, тыс. руб.	17668	16227	91,84
Прибыль от продаж, тыс. руб.	-2702	80	+2782 тыс.руб.
Рентабельность продаж, %	-3,17	0,09	3,27 п.п.
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	429	429	100,00
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	4075	933	22,90
Срок оборота дебиторской задолженности, дней	1,81	1,81	100,00
Срок оборота кредиторской задолженности, дней	17,22	3,94	22,90
Соотношение периода оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности, раз	9,50	2,17	22,90

Динамика рентабельности с учетом рекомендаций



Доклад окончен.

*Спасибо за
внимание!*