

Р. Г. Канайкин

Анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «Реамол»

Научный руководитель: преподаватель Н. М. Зубкова

Аннотация. В работе рассмотрен финансовый анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Раскрыто понятие и сущность дебиторской и кредиторской задолженности. Проанализирована дебиторская и кредиторская задолженности на примере ООО «Реамол».

1. Введение

В работе рассмотрен финансовый анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Это одна из актуальных тем на современных предприятиях. Прежде всего это связано с растущим влиянием внешней среды на работу предприятий. Финансовое состояние хозяйствующих субъектов существенно зависит от внешних экономических процессов, надежности контрагентов (поставщиков и покупателей), усложняющихся организационно-правовых форм функционирования.

Дефицит денежных средств, а также неплатежеспособность многих предприятий, сделали вопросы работы с дебиторами одними из главных в перечне функций финансовых менеджеров.

Целью работы является изучение методик анализа дебиторской и кредиторской задолженностей, проведение исследования состояния дебиторской и кредиторской задолженностей на примере ООО «Реамол», исследование и поиск возможных резервов повышения эффективности работы предприятия на основе анализа состояния дебиторской и кредиторской задолженностей.

ООО «Реамол» осуществляет следующие виды деятельности: реализация молочных и кисломолочных напитков; посредническая и дистрибьютерская деятельность.

Дебиторская задолженность возникает в результате использования безналичных форм взаиморасчетов с хозяйствующими партнерами. Это обуславливает временную задержку между моментом возникновения дебиторской задолженности и ее погашением, так как

безналичный расчет требует времени прохождения по банковским счетам. Дебиторская задолженность означает изъятие средств из оборота и использование их дебиторами, но она не всегда является следствием недочетов в хозяйственной деятельности.

Кредиторская задолженность характеризует вовлечение средств в оборот, но значительное ее превышение над дебиторской задолженностью говорит о неплатежеспособности предприятия.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности имеет особое значение в периоды инфляции и мирового финансового кризиса, когда такая иммобилизация собственных оборотных средств становится особенно невыгодной.

2. Анализ состояния, динамики и структуры дебиторской задолженности

Проведем исследование состояния, динамики и структуры дебиторской задолженности на ООО «Реамол». Проанализируем три года: 2005 — 2007 годы. На анализируемом предприятии дебиторская задолженность за 2005 год составила — 4535 тыс. руб., за 2006 год — 7703 тыс. руб., за 2007 год — 10329 тыс. руб.

Значительный удельный вес дебиторской задолженности в составе оборотных активов определяет их особое место в оценке оборачиваемости оборотных средств. На величину дебиторской задолженности в балансе влияют:

- Общий объем реализации и доля в ней реализации на условиях последующей оплаты. С ростом выручки, как правило, растут и остатки дебиторской задолженности.
- Условия расчетов с покупателями и заказчиками. Чем более льготные условия расчетов предоставляются покупателям (увеличение сроков погашения, снижение требований по оценке надежности дебиторов и др.), тем выше остатки дебиторской задолженности.
- Политика взыскания дебиторской задолженности — чем активнее предприятие во взыскании дебиторской задолженности, тем меньше ее остатки и тем выше «качество» дебиторской задолженности.
- Платежная дисциплина покупателей.

Объективными причинами, определяющими платежную дисциплину покупателей и заказчиков, следует назвать общее экономическое состояние тех отраслей, к которым они относятся. Кризисное состояние экономики, массовые неплатежи значительно затрудняют своевременность расчетов, приводят к росту остатков неоплаченной продукции.

Субъективные причины определяются условиями предоставления кредита и мерами, которые предпринимает предприятие по взысканию дебиторской задолженности:

- чем более льготные условия предоставления кредита, тем ниже платежная дисциплина дебиторов;
- качество анализа дебиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов.

В период 2005 — 2007 гг. ООО «Реамол» занималось только одним видом деятельности — оптовой торговлей кисломолочными напитками.

По состоянию на 1 января 2008 г. дебиторская задолженность в ООО «Реамол» составила 10329 тыс. руб., что выше аналогичного показателя за 2006 год на 2626 тыс. руб. и на 5794 тыс. руб. по сравнению с 2005 годом, в том числе задолженность покупателей и заказчиков 10221 тыс.руб.

Графически динамику дебиторской задолженности за анализируемый период рассмотрим на рис. 1.

К концу 2005 года сумма остатка дебиторской задолженности возросла на 2144 тыс. руб. Это, с одной стороны, негативный фактор, так как данные суммы оказались извлеченными из оборота предприятия, с другой, — позитивный, потому что доля просроченной задолженности в общем объёме долга незначительна, соответственно деньги при наступлении окончания оговоренного в договоре срока платежа своевременно поступят в организацию.

В 2006 году дебиторская задолженность значительно увеличилась — на 3168 тыс. руб. Это связано с увеличением объема реализации кисломолочных напитков и ростом отсрочки платежа. Этот метод регулирования системы оплаты товара позволяет привлечь новых покупателей. ООО «Реамол» заинтересовано в том, чтобы его продукция была узнаваема в различных регионах нашей страны и за рубежом.

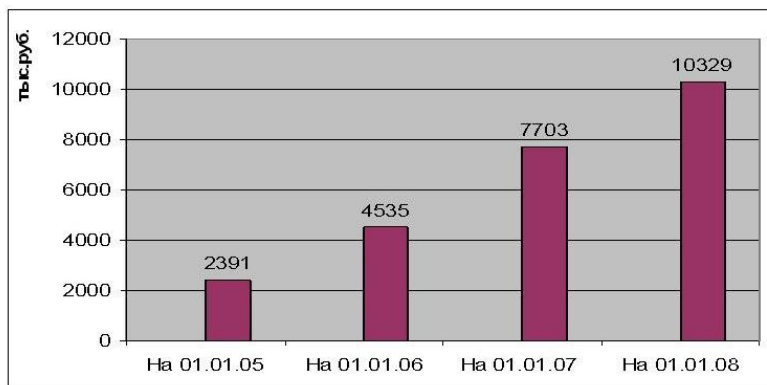


Рис. 1. Динамика дебиторской задолженности ООО «Реамол» в 2005-2007 гг.

В таблице 1 приведен анализ состава и движения дебиторской задолженности за 2007 год.

Таблица 1. Анализ состава и движения дебиторской задолженности ООО «Реамол» за 2007 год

Наименование показателя	На начало отчётного года		На конец отчётного года		Темп роста остатка, %	Отклонение остатка, тыс. руб.
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %		
1. Дебиторская задолженность всего	7703	100,0	10329	100,0	134,1	2626
2. Дебиторская задолженность в течение 12 мес.	7703	100,0	10329	100,0	134,1	2626
в том числе покупатели и заказчики	6951	96,2	10221	94,0	147,0	3270

Дебиторская задолженность свыше 12 месяцев на предприятии не наблюдалась.

Данные таблицы 1 показывают увеличение дебиторской задолженности в 2007 году по сравнению с предыдущим годом на 2626 тыс.

руб. Темп роста дебиторской задолженности в данном периоде составил 134,1%. Это не очень хороший показатель, даже если учитывать интерес фирмы в увеличении отсрочки платежа с целью расширения клиентской базы. Но положительным является то, что фирма активно ведёт продажи, осуществляя при этом не только закупку товара для перепродажи, но и оборудования для перспективного развития производственной деятельности.

Таким образом, проанализировав величину дебиторской задолженности по годам, можно сделать вывод о её непрерывном увеличении, что должно заставить организацию задуматься над системой регулирования оплаты продукции. Несмотря на ранее указанные положительные факторы, необходимо сократить число неплатёжеспособных клиентов, у которых наименьшие возможности продвижения товара фирмы. И здесь, как и в любой другой отрасли, должна осуществляться конкурентная борьба.

Анализ структуры дебиторской задолженности дает четкую картину состояния расчетов с покупателями и позволяет выявить просроченную задолженность. Кроме того, он в значительной степени облегчает проведение инвентаризации состояния расчетов с дебиторами, благодаря чему становится возможным оценить активность предприятия во взыскании дебиторской задолженности и ее «качество».

Для целей внутреннего анализа предприятия сами решают этот вопрос с учетом конкретно сложившейся ситуации и имеющейся практики расчетов.

На основании исходных данных о величине отгруженной продукции и ее оплате, могут быть рассчитаны средние проценты оплаты по месяцам и определен средний процент остающейся неоплаченной продукции за период, как это приведено в таблице 2.

Проведем данный анализ на примере 2007 года. В этом году дебиторская задолженность была максимальной и была связана с основной деятельностью предприятия, возникла она по расчетам с покупателями.

В данном случае под отгрузкой понимается объем реализации продукции в кредит, т.е. лишь часть кредитового оборота счета «реализация продукции, работ, услуг». Сумма предварительной оплаты в расчет не включается.

В качестве анализируемого периода рассматривается одно полугодие. Исходя из динамики показателей отгрузки продукции и ее

ТАБЛИЦА 2. Анализ дебиторской задолженности по срокам погашения за 2007 год (тыс. руб.)

Наименование месяца оплаты	Отгрузка	Оплата	% оплаты к отгрузке
Январь	4783	3806	79,6
Февраль	4305	3930	91,3
Март	5180	5165	99,7
Апрель	6850	5287	77,2
Май	8576	9233	107,7
Июнь	9652	11551	119,7

оплаты делались выводы о проценте отгруженной продукции, остающейся неоплаченной. Очевидно, чем больший временной период используется для определения среднего процента неоплаченной дебиторской задолженности, тем надежнее будут результаты. По имеющимся данным, процент продукции, оплаченной в месяц отгрузки, в январе составляет 79,6 %, в феврале — 91,3 %, в марте — 99,7 %. Из таблицы видно, что с ростом продаж увеличивается и сумма платежа за отгруженную продукцию, что является положительным фактором. Реализация кисломолочных напитков — это сезонная продукция, поэтому, уже начиная с апреля месяца, наблюдается значительное увеличение отгрузок, и темп роста платежей за товар опережает темпы роста продаж.

Средний процент оплаченной дебиторской задолженности за период составил 95,9 %, а неоплаченной соответственно — 4,1 % (100% — 95,9%). Тогда, при оценке «качества» дебиторской задолженности и выявлении в ее составе труднореализуемой, балансовая величина задолженности покупателей умножается на средний процент неоплаченной продукции.

При этом применяются два основных подхода: либо устанавливается процент отношения сомнительной задолженности в истекших периодах к общей величине дебиторской задолженности, либо рассчитывается соотношение неоплаченной сомнительной задолженности и общего объема продаж. Тот или иной способ расчета величины сомнительной дебиторской задолженности определяется профессиональным суждением бухгалтера (финансового менеджера) и является одним из аспектов учетной политики.

Оценка величины резерва по сомнительным долгам будет наиболее точной, если она основана на данных о времени просрочки платежей на дату составления баланса и вероятностных прогнозах погашения дебиторской задолженности.

Использование подхода, основанного на установлении процента сомнительной дебиторской задолженности от объема продаж, объясняется тем, что убытки от списания безнадежных долгов участвуют в формировании финансового результата и определение данного показателя является элементом структурного анализа отчета о прибылях и убытках.

Для дальнейшего анализа дебиторской задолженности рассчитаем показатели доли дебиторской задолженности в общем объеме активов организации (таблица 3).

ТАБЛИЦА 3. Анализ состояния дебиторской задолженности ООО «Реамол» в 2005–2007 годах

Наименование показателя	Сумма, тыс. руб.			
	На 01.01.05	На 01.01.06	На 01.01.07	На 01.01.08
1	2	3	4	5
Дебиторская задолженность, всего (тыс. руб.)	2391	4535	7703	10329
Сумма текущих активов организации	2605	5164	9714	13419
Доля дебиторской задолженности в общем объеме активов, %	91,8	87,8	79,3	76,9

Из проведенного анализа видно, что доля дебиторской задолженности в общем составе текущих активов на конец анализируемого периода была значительной, но в динамике за 3 года наметилась тенденция к её снижению, что связано с приобретением ООО «Реамол» оборудования для начала собственной производственной деятельности. Это положительный фактор, который в перспективе ещё более утвердится наряду с гибкой системой регулирования дебиторской задолженности, учитывая, что с каждым годом она становится более совершенной.

3. Анализ состояния, динамики и структуры кредиторской задолженности

Методика анализа состояния, динамики и структуры кредиторской задолженности аналогична методике анализа дебиторской задолженности.

Анализ проводится по данным аналитического учета расчетов с поставщиками, расчетов с прочими кредиторами.

Рассмотрим графически динамику кредиторской задолженности за анализируемый период (рис. 2)

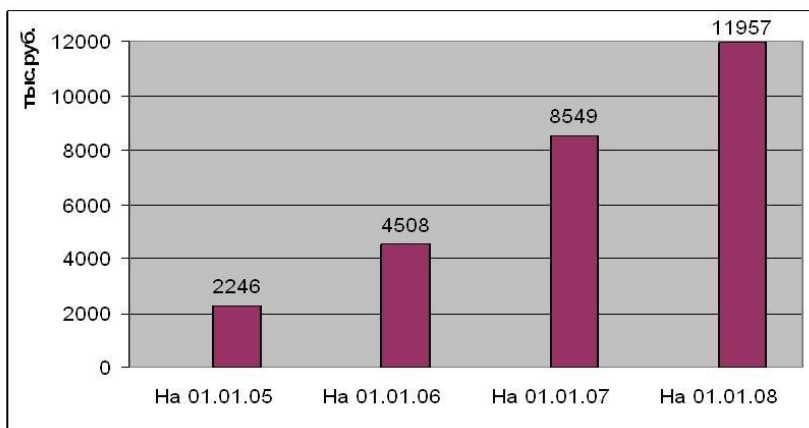


Рис. 2. Динамика кредиторской задолженности в 2005–2007 гг.

В 2005 году темп роста кредиторской задолженности составил 200,7%, что в абсолютной величине составляло 2262 тыс. руб., в том числе по поставщикам 201,2%, или 2062 тыс. руб. Этот показатель отрицательно характеризует работу предприятия, что вызвано в свою очередь интенсивным ростом дебиторской задолженности.

В 2006 году сумма кредиторской задолженности увеличилась на 4041 тыс. руб., в том числе задолженность по займам и кредитам на 6855 тыс. руб., что составляет основную долю в общем удельном весе кредиторской задолженности. Это связано с привлечением средств для закупки оборудования с целью приобретения собственных производственных мощностей и для расчётов с основными поставщиками

продукции за товар. Задолженность перед поставщиками сократилась на 2475 тыс. руб., что в удельном весе общей кредиторской задолженности составило 19,0% и является положительным фактором.

В таблице 4 приведен анализ состава и движения кредиторской задолженности за 2007 год.

ТАБЛИЦА 4. Анализ состава и движения кредиторской задолженности ООО «Реамол» в 2007 году

Наименование	Остаток на начало периода		Остаток на конец периода		Темп роста остатка, %	Отклонение остатка, тыс. руб.
	сумма, тыс.руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %		
1	2	3	4	5	6	7
1. Кредиторская задолженность, всего	8549	100,0	11957	100,0	139,9	3408
- поставщики и подрядчики	1624	19,0	5603	46,9	345,0	3979
- задолженность перед бюджетом	25	0,3	4	0,0	16,0	-21
- займы и кредиты	6855	80,2	6350	53,1	92,6	-505
- прочие кредиторы	45	0,5	-	-	-	-45

Кредиторская задолженность свыше 12 месяцев на предприятии не наблюдалась. Данные таблицы 4 показывают, что в 2007 году наибольший удельный вес в составе кредиторской задолженности на конец периода составляют займы и кредиты — 53,1 %, почти наравне с задолженностью перед поставщиками и подрядчиками — 46,9 %. Данные показатели значительно отличаются от аналогичных показателей на начало отчётного периода, что говорит о структурном изменении кредиторской задолженности. Ту задолженность, которую удалось получить от продажи товаров, руководство решило в большей степени направить на погашение кредитов с целью не переплачивать лишние проценты. А на снижение задолженности перед поставщиками пересмотрена система урегулирования задолженности за

счёт снижения отсрочки платежа с клиентами, у которых уже налажена система сбыта продукции ООО «Реамол». К тому же платежи в организацию поступают в сезон продаж более активно за счёт увеличения выручки.

4. Заключение

В работе проведен анализ дебиторской задолженности по срокам образования, т.к. продолжительные неплатежи надолго отвлекают средства из хозяйственного оборота.

Проанализировав величину дебиторской задолженности в рассматриваемом периоде по годам, можно сделать вывод о её непрерывном увеличении, что должно заставить организацию задуматься над системой регулирования оплаты продукции. Несмотря на ранее указанные положительные факторы, необходимо сократить число неплатёжеспособных клиентов, у которых наименьшие возможности продвижения товара фирмы. И здесь, как и в любой другой отрасли, должна осуществляться конкурентная борьба.

Составные показатели кредиторской задолженности на конец анализируемого периода значительно отличаются от аналогичных показателей на начало отчётного периода, что говорит о структурном изменении кредиторской задолженности. Ту задолженность, которую удалось получить от продажи товаров, руководство решило в большей степени направить на погашение кредитов с целью не переплачивать лишние проценты. А на снижение задолженности перед поставщиками пересмотрена система урегулирования задолженности за счёт снижения отсрочки платежа с клиентами, у которых уже налажена система сбыта продукции ООО «Реамол». К тому же платежи в организацию поступают в сезон продаж более активно за счёт увеличения выручки.

В целом, по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью предприятию можно дать следующие рекомендации:

- контролировать состояние расчетов с покупателями по отсроченной (просроченной) задолженности;
- по возможности ориентироваться на большее число покупателей, чтобы уменьшить риск неуплаты одним или несколькими крупными покупателями;

- следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности: значительное преобладание дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных (как правило дорогостоящих) средств, дополнительных источников финансирования для погашения возникающей кредиторской задолженности; превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к неплатежеспособности предприятия;
- предоставлять скидки при досрочной оплате: в условиях финансового кризиса любая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие-производитель (продавец) реально получает лишь часть стоимости реализованной продукции, поэтому возникает необходимость оценить возможность предоставления скидки при досрочной оплате;
- расширить систему авансовых платежей: в условиях финансового кризиса всякая отсрочка платежа приводит к тому, что организация реально получает лишь часть стоимости выполненных работ;
- своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженностей.

Список литературы

- [1] Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 366 с. ↑
- [2] Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебник. — 3-е изд. — М.: Изд-во «Дело и сервис», 2005. — 368 с. ↑
- [3] Ерофеева В.А, Клушанцева Г.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. — М.: Юрайт-Издат, 2005. — 368 с. ↑
- [4] Форма №1 «Бухгалтерский баланс» ООО «Реамол». ↑
- [5] Форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках» ООО «Реамол». ↑

R. G. Kanaykin. *Analysis of state accounts receivable and accounts payable at ООО "Reamol"* // Proceedings of Junior research and development conference of Ailamazyan Pereslavl university. — Pereslavl, 2009. — p. 285–295. (*in Russian*).

ABSTRACT. In the work analysis of accounts receivable and accounts payable are described. The idea and essence of accounts receivable and accounts payable are opened. The accounts receivable and accounts payable are analysed on example of ООО "Reamol".