

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(И И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
КАФЕДРА ФИНАНСОВ, ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ (НА ПРИМЕРЕ ГУП ЧАО «ЧУКОТСНАБ»)**

Магистерская диссертация
обучающегося по направлению подготовки 38.04.08 Финансы и кредит
заочной формы обучения, группы 06001579
Сидоровой Марины Андреевны

Научный руководитель:
д.э.н., профессор кафедры
финансов, инвестиций и
инноваций
Титов А.Б.

Рецензент:
главный бухгалтер
ГУП ЧАО «Чукотснаб»
Гирина Н.В.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	
1.1. Сущность кредиторской задолженности предприятия.....	7
1.2. Методы управления кредиторской задолженностью предприятия.....	16
1.3. Раскрытие информации кредиторской задолженности в финансовой отчетности предприятия.....	29
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ГУП ЧАО «ЧУКОТСНАБ»	
2.1. Характеристика деятельности ГУП ЧАО «Чукотснаб».....	33
2.2. Влияние кредиторской задолженности на финансовое положения ГУП ЧАО «Чукотснаб».....	42
2.3. Анализ структурных изменений кредиторской задолженности ГУП ЧАО «Чукотснаб».....	54
ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ГУП ЧАО «ЧУКОТСНАБ»	
3.1. Направления совершенствования управления кредиторской задолженностью ГУП ЧАО «Чукотснаб».....	67
3.2. Экономическое обоснование предложений по совершенствованию управления кредиторской задолженностью ГУП ЧАО «Чукотснаб».....	79
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	88
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	93
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	101

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. В настоящее время, с превращением российской экономики в развивающуюся рыночную систему, превалированием частной формы собственности повышается потребность в эффективном управлении финансовыми ресурсами, которое должно оптимизировать как основную операционную сферу деятельности, так и прочие виды хозяйственных операций. В связи с реализацией процедур несостоятельности (банкротства) резко возрастает значение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования.

Особое место в функционировании предприятий играет формирование финансовых источников (капитала) для создания внеоборотных активов (основных средств и нематериальных активов) и оборотных активов. Их источниками могут быть как собственные средства коммерческих организаций (уставный, добавочный и резервный капитал, нераспределенная прибыль и накопленная, но не использованная амортизация), так и заемные средства. В число последних входят долгосрочные и краткосрочные банковские кредиты, займы, а также кредиторская задолженность.

Кредиторская задолженность коммерческих организаций, банков, инвестиционных, страховых компаний и других хозяйствующих субъектов, ведущих предпринимательскую деятельность возникает как в силу объективных причин (задолженность перед персоналом, бюджетом и внебюджетными фондами), вызванных непрерывностью коммерческой деятельности и календарным графиком платежей, так и субъективными обстоятельствами, обусловленными не только отсутствием денег на счете или в кассе, но и желанием воспользоваться отсрочкой платежей (до наступления штрафных санкций) с целью экономии процентов по банковским кредитам.

Для организации оптовой торговли, которой является Государственное

унитарное предприятие Чукотского автономного округа «Чукотснаб» характерен довольно быстрый оборот товарных запасов, дебиторской задолженности, других оборотных активов, поэтому источниками их формирования могут быть краткосрочные заимствования, наиболее экономически выгодной в силу своей «бесплатности» является кредиторская задолженность. Однако она таит в себе реальную угрозу для предприятия – при наступлении предельного срока платежей кредитор вправе подать иск в суд на заемщика о принудительном взыскании средств и возбуждении процедуры банкротства.

По общему признанию руководителей и специалистов российских фирм проблема управления кредиторской задолженностью в значительной степени осложняется еще и несовершенством нормативной и законодательной базы в части востребования задолженности.

Степень научной разработанности. Проблемы планирования, организации, учета, анализа и контроля кредиторской задолженности поднимались в трудах многих отечественных ученых экономистов. Необходимо отметить в указанной области работы А.С. Бакаева, М.И. Баканова, В.И. Бариленко, П.С. Безруких, С.Б. Барнгольц, И.А. Белобжецкого, И.А. Бланка, А.А. Вехоревой, Н.Г. Гаджиева, Л.Т. Гиляровской, В.В. Ковалева, А.Д. Ларионова, Н.П. Любушина, М.В. Мельник и другие.

Актуальность указанной проблемы, ее научно-практическая значимость и вместе с тем недостаточная разработанность в российских условиях определили выбор темы исследования, его цель и задачи.

Цель магистерской диссертации. Главной целью магистерской диссертации является изучение роли и динамики движения кредиторской задолженности в Государственном унитарном предприятии ЧАО «Чукотснаб», выявление основных проблем управления кредиторской задолженностью, и предоставление на основе анализа современных концепций финансового менеджмента предложений по его

совершенствованию, предусматривающих определенное снижение прочих операционных расходов при оптимизации финансовых рисков.

Задачи магистерской диссертации. Достижение поставленной цели потребовало решения следующих задач:

- изучить современные нормативные и правовые акты по формированию кредиторской задолженности в коммерческих организациях;
- обобщить современные концепции финансового менеджмента по управлению кредиторской задолженностью как одного из источников формирования финансовых ресурсов организации;
- исследовать динамику движения кредиторской задолженности Государственного унитарного предприятия ЧАО «Чукотснаб»;
- оценить влияние кредиторской задолженности на финансовое положение Государственного унитарного предприятия ЧАО «Чукотснаб»;
- разработать предложения по повышению эффективности управления кредиторской задолженностью в Государственном унитарном предприятии ЧАО «Чукотснаб».

Нормативно-правовая база магистерской диссертации включает Гражданский и Налоговый кодексы Российской Федерации, и другие законодательные и нормативные акты по вопросам учета финансовых результатов и финансовой отчетности.

Информационную базу магистерской диссертации составили: финансовая отчетность ГУП ЧАО «Чукотснаб»: бухгалтерские балансы за 2014–2016 годы, отчет о прибылях и убытках за 2014–2016 годы; первичные документы и регистры бухгалтерского учета.

Методическая и теоретическая основа магистерской диссертации. Методической и теоретической основой написания магистерской диссертации послужили: монографии, исследования отечественных и зарубежных ученых, ресурсы сети Интернет, отражающие вопросы финансового менеджмента и управления кредиторской задолженностью.

Научная новизна исследования заключается в рассмотрении теоретических и организационно-методических проблем экономического анализа кредиторской задолженности и связанных с ней финансовых рисков, имеющих существенное значение для развития экономического анализа и разработанных предложений по повышению эффективности управления кредиторской задолженностью на предприятии.

Теоретическое и практическое значение магистерской диссертации заключается в том, что представленные в ней положения, теоретические выводы и рекомендации расширяют теоретическую базу для решения проблемы управления кредиторской задолженностью предприятий с учетом их отраслевых особенностей. Кроме того, материалы работы могут быть использованы в учебных целях, а также при написании соответствующей литературы. Разработанный в магистерской диссертации научно-методологический материал может использоваться руководителями и специалистами различного рода организаций при управлении кредиторской задолженностью, оптимизации ее уровня и совершенствовании системы контроля платежеспособностью предприятий.

Апробация и внедрение результатов исследования. Основные положения и результаты исследования обсуждались на международных и всероссийских научно-практических конференциях. Наиболее существенные положения и результаты исследования нашли отражение в 2 публикациях.

Структура магистерского исследования состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений. Объем диссертации – 100 страниц. Работа содержит 77 источников литературы, 16 таблиц, и 13 приложений.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

1.1. Сущность кредиторской задолженности предприятия

Исходным при рассмотрении проблем управления кредиторской задолженностью является определение сущности этого понятия. Анализ российской и зарубежной экономической литературы позволил выявить, что кредиторскую задолженность различают в широком и узком смысле слова.

Одна группа авторов, например, Е.С.Стойнова [9, с. 63], рассматривает кредиторскую задолженность в широком смысле слова и определяет ее как стоимостную оценку обязательств организации перед третьими лицами, возникшую в процессе хозяйственной деятельности и подлежащих уплате или взысканию в определенные сроки. В ее состав входят краткосрочные и долгосрочные кредиты банков (задолженность по кредитам) и краткосрочные текущие обязательства или кредиторская задолженность в узком смысле. Причем, по определению обязательства представляют собой «оформленные договором или возникающие из действующего законодательства гражданско–правовые отношения между сторонами (лицами), в силу которых одна сторона обязана совершить в пользу другой стороны определенные действия или воздержаться от совершения определенных действий».

Наиболее характерна для второй группы авторов точка зрения известного экономиста, профессора И.А.Бланка [7, с. 112], который рассматривает кредиторскую задолженность в составе заемного капитала предприятия, а именно в составе его краткосрочной части, или называет внутренней кредиторской задолженностью. Свою точку зрения он объясняет тем, что начисления средств по различным видам этих счетов производятся предприятием ежедневно (по мере осуществления текущих хозяйственных

операций), а погашение обязательств по этой внутренней задолженности – в определенные (установленные) сроки в диапазоне от одного месяца. А так как с момента начисления средства, входящие в состав кредиторской задолженности, уже не являются собственностью предприятия, а лишь используются им до наступления срока погашения обязательств, то по своему экономическому содержанию являются разновидностью заемного капитала.

Трактовка кредиторской задолженности как полученного кредита довольно популярна среди российских и зарубежных теоретиков финансового менеджмента. Так, Ю. Бригхем и Л. Гапенски определяют кредиторскую задолженность предприятий как полученный ими торговый кредит. [8, с 87] При этом важнейшей характеристикой обязательств предприятия перед контрагентами Бригхем и Гапенски называют «бесплатную компоненту» этого кредита, которой, по их словам, «финансовому менеджеру следует воспользоваться в любом случае». [6, с 54]

По нашему мнению, кредиторскую задолженность следует рассматривать как экономический объект, тесно коррелирующий с категорией «кредит», особенно с таким явлением, как товарный кредит, получившим большое распространение в современной коммерческой и финансовой практике. Он предоставляется предприятиям в форме отсрочки платежа за поставленные им сырье, материалы или товары.

Особый интерес представляют определения кредиторской задолженности с точки зрения теоретиков финансовой отчетности за рубежом. Рассмотрим определения, взятые из признанных зарубежных литературных источников. Так, Виктор Каннинг в 1929 году пишет: «Кредиторская задолженность представляет собой доход (service), выраженный в деньгах, который в соответствии с требованиями законодательства (или справедливости) должен быть передан его обладателем другому лицу (или нескольким лицам) и который не компенсируется безусловно и полностью конкретными доходами равной или

большей величины, передаваемыми последним лицом (лицами) такому владельцу». [14, с. 32]

Другой тип определения представлен в APB 4 AICPA (Американская Ассоциация профессиональных бухгалтеров) [13, с. 96]: «Кредиторская задолженность – это экономические обязательства предприятия, признаваемые и оцениваемые (измеряемые) в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета; в состав кредиторской задолженности входят также отдельные виды отсроченных кредитов, которые не являются обязательствами, но признаются и оцениваются (измеряются) в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета».

Изучение определений кредиторской задолженности, предлагавшихся в зарубежной литературе, как указывает Л.Т. Снитко, свидетельствует о значительных переменах в этой области. Совершен переход от использования описательных определений на основе сложившейся практики к концептуализации подлежащих раскрытию элементов. Наиболее современные определения кредиторской задолженности делают упор на ожидаемые будущие оттоки экономических ресурсов, поддающиеся измерению с разумной степенью надежности и обладающие высокой вероятностью осуществления. [18, с. 43]

Как факт хозяйственной жизни, подлежащий раскрытию в составе экономической информации, кредиторскую задолженность, следует рассматривать, еще, как минимум, с двух позиций: юридической, отражающей правовые формы обязательственных отношений, и бухгалтерской, характеризующей возможности представления информации необходимой пользователям финансовой отчетности для принятия обоснованных управленческих решений.

С юридической точки зрения имеет значение такой аспект, как соотношение кредиторской задолженности и угрозы банкротства. С 3 декабря 2002 года действует новый Федеральный закон «О

несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ [3, с. 53], который является третьим за последние десять лет. Практика его применения арбитражными судами России выявила множество проблем, возникающих при рассмотрении дел о банкротстве. Пленумы ВАС РФ, ВС РФ уже обращались к этому вопросу в постановлениях от 30 июня 2011 г. № 51 и от 22 июня 2012 г. № 35, от 20 декабря 2016г. В настоящее время в ВС РФ готовятся новые разъяснения по этой сложной и вечно актуальной теме.

Согласно этого законодательного акта, критической величиной кредиторской задолженности является та ее часть, которая представляет собой долг перед кредитором по обязательству, срок оплаты по которому наступил три месяца назад, при этом ее сумма превышает 300 000 рублей.

В соответствии со статьей 65 Гражданского кодекса Российской Федерации, юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, а также юридическое лицо, действующее в форме потребительского кооператива либо благотворительного или иного фонда, по решению суда может быть признано несостоятельным (банкротом), если оно не в состоянии удовлетворить требования кредиторов. [1, с. 254]

Банкротство это неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Неспособность должника удовлетворить требования кредитора должна быть признана арбитражным судом.

Признание судом юридического лица банкротом влечет его ликвидацию. Юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, а также юридическое лицо, действующее в форме потребительского кооператива либо благотворительного или иного фонда, может совместно с кредиторами принять решение объявления о своем банкротстве и о добровольной ликвидации.

Если у организации появились признаки банкротства, то руководитель данной организации обязан сообщить об этом учредителям. Учредители, в

свою очередь, обязаны принять меры, чтобы восстановить платежеспособность организации и не допустить банкротства. Данные меры называются досудебной санкцией. При этом задолженность перед кредиторами делится на две группы.

Первая группа платежей включает в себя денежные обязательства и обязательные платежи, возникшие до подачи в арбитражный суд заявления о признании должника банкротом, сумма обязательств включается в реестр требований кредиторов.

Вторая группа платежей включает в себя текущие платежи – это денежные обязательства и обязательные платежи, возникшие после принятия заявления о признании должника банкротом, а также денежные обязательства и обязательные платежи, срок исполнения которых наступил после введения соответствующей процедуры банкротства. Требования кредиторов по текущим платежам не подлежат включению в реестр требований кредиторов.

Западные специалисты рассматривают кредиторскую задолженность значительно шире, включая в нее кредиты банков, займы и другие возвратные платежи. Долговыми обязательствами любой организации является не только ее кредиторская задолженность, но и займы и кредиты. Последние в российском бухгалтерском учете и отчетности обособлены от кредиторской задолженности и классифицируются как долгосрочные и краткосрочные обязательства.

На наш взгляд, краткосрочные долги по кредитам близки к понятию кредиторской задолженности, однако, их вряд ли следует отнести к составу долговых обязательств. Ведь для банка – кредитора предприятие, получившее у него ссуду, не дебитор, не должник, а клиент – покупатель банковской услуги по предоставлению во временное пользование денежных средств.

Дополнительно отметим, что получение кредитов и займов напрямую зависит от желания организации, а не является объективной необходимостью

и результатом существующей расчетно – платежной дисциплины.

Однако, кредиторская задолженность – это не просто «принятый на себя долг», это и своеобразная отсрочка платежа, выраженная в денежном измерителе. Поэтому кредиторскую задолженность часто связывают с товарным и коммерческим кредитованием. Однако, если быть точнее в юридическом смысле, это не товарный, а коммерческий кредит.

Согласно ст. 822 Гражданского кодекса Российской Федерации товарный кредит представляет собой заем определенных родовыми признаками вещей, отличающихся от обычного займа тем, что заемщик вправе во исполнение заключенного договора требовать передачи кредитором соответствующего имущества, но не денежной компенсации. [5, с. 35]

В отличие от товарного коммерческий кредит предоставляется во исполнение обязательств по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг. Он может быть осуществлен в виде аванса, предварительной оплаты товаров либо, наоборот, путем предоставления покупателю отсрочки или рассрочки оплаты приобретаемых товаров или оказываемых услуг. Проценты, взимаемые по коммерческому кредиту, являются платой за пользование чужими денежными средствами.

Вместе с тем, кредиторскую задолженность нельзя полностью отождествлять с коммерческим кредитом, поскольку ее существование во многом обусловлено действующими формами расчетов между организациями и неудовлетворенным спросом на денежную массу. К тому же за нее в пределах срока платежа по договору не взимается процент.

С позиции бухгалтерского учета кредиторская задолженность является естественными составляющими бухгалтерского баланса любого предприятия. [10, с. 115] Поэтому кредитором считается юридическое или физическое лицо, предоставляющее организации деньги или товары в кредит и имеющее право на последующее возмещение этих средств в денежной форме или путем обмена на другие товары либо услуги. Неоплаченные счета

за поставленную продукцию, оказанные работы, выполненные услуги (или счета к получению) и составляют большую часть кредиторской задолженности.

Существуют и неденежные формы покрытия задолженности в виде бартера.

Однако кредиторская задолженность – это сумма долгов предприятия не только поставщикам, но и другим юридическим или физическим лицам. [16, с. 99] Она возникает не только вследствие несовпадения времени оплаты за товар или услуги с моментом перехода права собственности, но и по причине незаконченных расчетов по взаимным обязательствам с дочерними и зависимыми обществами, персоналом организации, с бюджетом и с внебюджетными фондами, по полученным авансам, предварительной оплате и другими платежами.

В бухгалтерском учете в качестве задолженности кредиторам учитывают лишь суммы по неоплаченным счетам поставщиков и подрядчиков, предъявленным к уплате векселям, задолженность перед дочерними и зависимыми обществами, перед персоналом организации, полученные авансы, задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами, перед участниками (учредителями) по выплате доходов.

Кредиторская задолженность организации отражается на счетах шестого раздела Плана счетов «Расчеты», которые предназначены для обобщения информации о всех видах расчетов организации с различными юридическими и физическими лицами, а также внутривозрастных расчетов. [19, с. 175]

На счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» отражается информация о расчетах с поставщиками и подрядчиками за полученные товарно–материальные ценности, принятые выполненные работы и потребленные услуги. Кредиторская задолженность организации отражается по кредиту счета 60; она образуется в том случае, если поставщиком была произведена поставка безпредварительной оплата или аванс.

На счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» собираются данные о расчетах с покупателями и заказчиками. Кредитовое сальдо образуется при поступлении авансов или предоплаты от покупателей.

На счетах 68 «Расчеты по налогам и сборам», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» показываются начисленные, но не уплаченные суммы налогов, сборов и платежей во внебюджетные фонды социального страхования.

На счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» отражается информация о начисленной, но не выплаченной заработной плате, а на счете 71 «Расчеты с подотчетными лицами» – сумма долга перед лицами, возникшая из-за использования их собственных средств на нужды организации.

Счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» предназначен для обобщения информации о расчетах по всякого рода операциям с прочими кредиторами: с разными организациями по операциям некоммерческого характера (учебными заведениями, научными организациями); с транспортными организациями за услуги, оплачиваемые чеками; по депонированным суммам заработной платы, премий и других аналогичных выплат; по суммам, удержанным из заработной платы работников в пользу разных организаций и отдельных лиц на основании исполнительных документов или постановлений судебных органов; по имущественному и личному страхованию; по претензиям.

Данные по аналитическим счетам расчетов организации с другими организациями в бухгалтерском балансе приводятся в виде отдельной таблицы (в справках к разделу «Дебиторская и кредиторская задолженность» в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчетах о финансовых результатах), в которой показана задолженность по наиболее крупным организациям – кредиторам. [11, с. 79]

В бухгалтерском учете основным критерием списания кредиторской задолженности является срок исковой давности. Кредиторская

задолженность, по которой истек срок исковой давности, другие долги не возможные для взыскания, списываются по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации. [12, с. 167]

Когда речь идет об оценке платежеспособности организации, ее финансового положения и состояния, при расчете величины чистых активов и других финансовых показателей в составе задолженности кредиторов учитываются все виды заемных и кредитных обязательств.

Изложенные положения позволили сформулировать экономическое определение кредиторской задолженности. По нашему мнению, это текущая задолженность предприятия, являющаяся результатом прошлых событий, связанных с несовпадением времени приобретения и оплаты ресурсов. Кредиторская задолженность является долговым обязательством, в отличие от дебиторской задолженности, являющейся требованием о возврате долга.

На финансовое состояние организации оказывают влияние как размеры балансовых остатков кредиторской задолженности, так и период ее оборачиваемости. Однако балансовые остатки кредиторской задолженности могут служить лишь отправной точкой для исследования вопроса о влиянии расчетов с кредиторами на финансовое состояние предприятия.

Очевидно, что для принятия управленческих решений необходима система, позволяющая объединить оба подхода (юридический и бухгалтерский) к измерению реальной величины задолженности и ее влияния на прибыльность предприятия с учетом возможного риска банкротства. Необходим смешанный (управленческий) подход к формированию задолженности в информационной системе, что осуществимо только в рамках эффективной работы финансового менеджмента.

1.2. Методы управления кредиторской задолженностью предприятия

Согласно представлениям, сложившимся в финансовом менеджменте управление кредиторской задолженностью – это оптимизация суммы задолженности организации перед другими юридическими и физическими лицами. Необходимость управления кредиторской задолженностью следует из того, что умелое использование временно привлеченных средств способствует максимизации прибыли от деятельности организации. Управление кредиторской задолженностью предполагает: правильный выбор формы задолженности (банковская или коммерческая) с целью минимизации процентных выплат и затрат на приобретение материальных ценностей; установление наиболее удобной формы банковского кредита и его срока (краткосрочная ссуда без обеспечения, кредит под залог и т. п.); недопущение образования просроченной задолженности, связанной с дополнительными затратами (штрафные санкции, пени). [15, с. 68]

Большинство авторов, например И.А.Бланк относят управление кредиторской задолженностью непосредственно к вопросам, решаемым финансовым менеджментом. [6, с. 23]

Однако следует отметить, что решения, принимаемые в сфере ее управления взаимосвязаны как с маркетингом - в части мероприятий по реализации продукции и способов расчетов с покупателями, так и с управлением производством – в части определения длительности производственного цикла и расчета необходимых запасов сырья и материалов. Тем не менее, именно финансовые отношения образуют базу для их первоначального формирования и дальнейшего функционирования. Таким образом, осуществляя функции, свойственные всей системе, управление кредиторской задолженностью проникает во все сферы управленческой деятельности. Решения находятся на стыке производственного, маркетингового, финансового и правового менеджмента, а это требует согласованных действий различных управленческих служб.

Кредиторская задолженность – наиболее доступный источник финансирования текущей деятельности предприятия. Как правило, товарный кредит, не требует залога и не связан со значительными денежными и трудовыми затратами по его оформлению. Несмотря на свою привлекательность, данный источник чаще всего не является бесплатным. Большинство поставщиков компенсируют величину «упущенной выгоды» от кредитования своих покупателей, закладывая ее в цену товаров. Оценка стоимости товарного кредита осложняется тем, что число поставщиков может быть достаточно велико, а условия взаиморасчетов разнообразны. На стоимость кредиторской задолженности часто влияет не только плата за рассрочку, но и другие факторы, например, поощрения за выбранные объемы, поддержание товарных остатков. В условиях увеличения объемов полученных товарных кредитов задача поддержания финансовой устойчивости и ликвидности становится все более актуальной.

Поэтому для правильного управления кредиторской задолженностью важно рассматривать ее двояко: с одной стороны, как наиболее доступный источник финансирования текущей деятельности предприятия, а с другой – как источник риска банкротства. При этом необходимо установить оптимальную роль кредиторской задолженности в составе источников финансирования образования оборотных активов, включающих помимо нее собственные и заемные средства.

В связи с этим для каждого предприятия целесообразно выбрать модель управления оборотным капиталом (под которым следует понимать ее собственный капитал и обязательства, отражаемые в пассивах баланса). Суть выбора модели управления оборотным капиталом состоит в определении достаточного уровня и рациональной структуры текущих активов величины и структуры источников их финансирования, то есть текущих пассивов. Модели управления призваны отражать общую идеологию организации с позиций приемлемого соотношения уровня доходности и риска финансовой деятельности. В процессе формирования стратегии управления оборотным

капиталом используется его классификация по периоду функционирования, то есть, в общем его составе выделяются постоянная (системная) и переменная (варьирующая) части.

Можно выделить четыре модели управления оборотным капиталом: идеальная, агрессивная, консервативная и умеренная. Различие между моделями определяется тем, какие источники финансирования выбираются для покрытия варьирующей части оборотных средств.

При агрессивной модели управления доля оборотного капитала выше доли основного, а период оборачиваемости текущих активов достаточно длителен. Организация имеет большие товарные запасы и существенную дебиторскую задолженность. В этом случае собственный капитал и долгосрочные пассивы служат источниками покрытия внеоборотных активов и некоторой части (не более половины) постоянного оборотного капитала, то есть того минимума, который необходим для осуществления хозяйственной деятельности. За счет краткосрочного кредита финансируется не только переменная часть текущих активов, но и часть постоянных текущих активов. При этом очень велика в оборотном капитале доля кредиторской задолженности. [23, с. 68]

Агрессивная модель управления оборотным капиталом создает проблемы в обеспечении текущей платежеспособности и финансовой устойчивости организации. Вместе с тем, она позволяет осуществлять операционную деятельность с минимальной потребностью в собственном капитале, а, следовательно, обеспечивать при прочих равных условиях наиболее высокий уровень его рентабельности. С позиции ликвидности эта стратегия также весьма рискованна, поскольку сулит риск реального банкротства в случае возникновения непредвиденных ситуаций в расчетах или при нереализации продукции.

Консервативная модель управления характеризуется низким удельным весом текущих активов в составе активов организации, небольшим периодом их оборачиваемости, а также полным отсутствием краткосрочной

кредиторской задолженности в составе пассивов. Потребность в оборотном капитале покрывается за счет долгосрочных пассивов. Данная политика снижает до нуля риск банкротства, но и уменьшает рентабельность основного капитала (внеоборотных активов), так как резервы расширения деятельности организации за счет привлечения дополнительных источников финансирования (займов, кредитов) не используются.

Умеренная (компромиссная) модель управления текущими активами является компромиссом между агрессивной и консервативной моделью. В этом случае все параметры (рентабельность, оборачиваемость, ликвидность) являются усредненными. Для этой модели характерно, что текущие активы составляют половину всех активов организации. Внеоборотные активы, системная часть оборотного капитала и приблизительно половина переменной части оборотных активов покрываются долгосрочными пассивами. Чистый собственный оборотный капитал равен по величине сумме постоянной части оборотного капитала и половине его переменной части. При таком подходе обеспечивается среднее для реальных хозяйственных условий соотношение между уровнем риска и уровнем эффективности использования финансовых ресурсов. [31, с. 65]

Тот или иной тип модели управления оборотным капиталом отражает величина чистых оборотных активов (собственного оборотного капитала). Минимальное ее значение характеризует осуществление организацией политики агрессивного типа, в то время как достаточно высокое его значение (стремящееся к единице) – политики консервативного типа.

Идеальная модель индивидуальна для каждой организации, поскольку она является оптимизацией структуры оборотного капитала с учетом ее особенностей: структуры бизнеса, состава контрагентов и тому подобное. Степенью ее идеальности служит максимизация рентабельности капитала (нормы прибыли). При этом необходимо достаточная ликвидность оборотного капитала, которая должна обеспечивать платежеспособность организации по текущим финансовым обязательствам. Структура источников

финансирования должна обеспечить минимальный риск банкротства. Это достигается прогнозированием отдельных показателей (коэффициентов) ликвидности, которые должны не превышать законодательно минимально допустимые нормативные значения.

Для этого в торговой организации необходимо формирование системы управления рисками, включающей их прогнозирование, меры по их недопущению и компенсации все-таки возникших потерь. Например, денежные средства в значительной мере подвержены риску инфляционных потерь; краткосрочные финансовые вложения – риску потери части дохода в связи с неблагоприятной конъюнктурой финансового рынка; дебиторская задолженность – риску возникновения сомнительной (безнадежной) задолженности; товарные запасы – потерям от естественной. Необходимо учесть возможность возникновения риска неплатежеспособности вследствие этих обстоятельств и создать определенный компенсационный механизм.

Решить данные проблемы позволяет Концепция экономической добавленной стоимости (EVA), которая была разработана специалистами консалтинговой компании SternStewart&Co на базе теоретических разработок Ф. Модильяни и М. Миллера и широко применяется с середины 1990–х гг. Исследования, проведенные в 1990–х гг., свидетельствуют о том, что EVA обеспечивает получение более полезной информации по сравнению с учетными данными, такими, как бухгалтерская прибыль, рентабельность капитала или темпы роста прибыли в расчете на одну акцию. EVA – единственный показатель для оценки стоимости бизнеса с момента создания.

Экономическая добавленная стоимость (EVA) представляет собой прибыль предприятия от обычной деятельности за вычетом налогов, уменьшенная на величину платы за весь инвестированный в предприятие капитал. Концепция EVA делает возможным интеграцию с концепцией известной процессно–ориентированной системы управления затратами в компании ABC (Activity–Based–Costing), что позволяет повысить эффективность управления затратами и капиталом. Система ABC–EVA, как

инструмент реинжиниринга бизнес-процессов, предотвращает принятие менеджерами краткосрочных решений, основанных на показателях прибыли, которые могут отрицательно сказаться на величине стоимости компании в долгосрочной перспективе. Эта концепция не вносит улучшений в бизнес-процессы компании, но обеспечивает управленческий персонал адекватной информацией, позволяющей выбрать правильное направление улучшений на предприятии. [35, с. 89]

Показатель применяется для оценки эффективности деятельности предприятия с позиции его собственников, которые считают, что деятельность предприятия имеет для них положительный результат в случае, если предприятию удалось заработать больше, чем составляет доходность альтернативных вложений. Этим объясняется тот факт, что при расчете EVA из суммы прибыли вычитается не только плата за пользование заемными средствами, но и собственным капиталом. Можно утверждать, что такой подход в большей степени является экономическим, нежели бухгалтерским.

Практически показатель EVA рассчитывается по формуле:

$$EVA = (P - T) - IC * WACC = (NP / IC - WACC) * IC, \quad (1.1)$$

где P – прибыль от обычной деятельности, тысяч рублей;

T – налоги и другие обязательные платежи, тысяч рублей;

IC – инвестированный в предприятие капитал, тысяч рублей;

$WACC$ – средневзвешенная цена капитала, тысяч рублей;

NP – чистая прибыль, тысяч рублей.

Из формулы (1.1) следует, что важную роль при расчете показателя EVA играют структура источников финансовых ресурсов предприятия и цена источников. EVA позволяет ответить на вопрос инвесторов предприятия: какой вид финансирования (собственное или заемное) и какой размер капитала необходим для получения определенного значения прибыли. С другой стороны, EVA определяет линию поведения собственников

предприятия, направляя капиталы инвесторов в предприятие или наоборот, способствуя оттоку их на предприятия, позволяющие обеспечить более высокие показатели доходности. [18, с. 198]

В формуле (1.1) для определения показателя EVA требуется знать средневзвешенную цену капитала WACC. Средневзвешенную цену капитала можно рассчитать по следующей формуле:

$$WACC = PЗК * dЗК + PСК * dСК \quad (1.2)$$

где PЗК – цена заемного капитала, тысяч рублей;

dЗК – доля заемного капитала в структуре капитала, тысяч рублей;

PСК – цена собственного капитала, тысяч рублей;

dСК – доля собственного капитала в структуре капитала, тысяч рублей;

Сущность EVA проявляется в том, что этот показатель отражает прибавление стоимости к рыночной стоимости предприятия и оценку эффективности деятельности предприятия через определение того, как это предприятие оценивается рынком. То есть, рыночная стоимость предприятия равна сумме чистых активов (по балансовой стоимости) плюс EVA будущих периодов, приведенная к настоящему моменту времени. Поэтому рыночная стоимость предприятия может превышать или быть меньше балансовой стоимости чистых активов в зависимости от будущих прибылей предприятия.

Разработка для определения оптимального уровня кредиторской задолженности в рамках процедуры выбора оптимальных источников финансирования были выполнены М.Н. Калошиной, В.М. Хачатурова-Тавризян Процедура оптимизации при этом включает следующие этапы:

- 1) анализ и оценка инвестиционных ограничений;
- 2) расчет стоимости инвестиционных ресурсов для каждого источника;
- 3) расчет совокупной стоимости используемого капитала;
- 4) выбор оптимального способа финансирования. [29, с. 243]

В.М. Зарубинский, Н.С. Зарубинская, Н.И. Демьянов, И.В. Семеренко рассматривают управление кредиторской задолженностью в рамках методики финансового планирования. По их мнению, финансовое планирование должно включать фазы планирования, учета, контроля, анализа, а также фаза выработки ряда альтернативных решений или определение оптимального решения и фазу реализации одного или нескольких из этих альтернативных решений. [34, с. 97]

М.Н. Крейнина рассматривает такой аспект управления кредиторской задолженностью как финансовая устойчивость. По ее мнению в отличие от платежеспособности, которая оценивает оборотные активы и краткосрочные обязательства предприятия, финансовая устойчивость определяется на основе соотношения разных видов источников финансирования и его соответствия составу активов. Финансовая устойчивость – это стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования. Достаточная доля собственного капитала означает, что заемные источники финансирования используются предприятием лишь в тех пределах, в которых оно может обеспечить их полный и своевременный возврат. С этой точки зрения краткосрочные обязательства по сумме не должны превышать стоимости ликвидных активов. В данном случае речь идет лишь о тех ликвидных активах, превращение которых в деньги является естественной стадией их движения. Кроме самих денежных средств и финансовых вложений сюда относятся дебиторская задолженность и запасы готовой продукции, предназначенной к продаже. Доля перечисленных элементов оборотных активов в общей стоимости активов предприятия определяет максимально возможную долю краткосрочных заемных средств в составе источников финансирования. Остальная стоимость активов должна быть профинансирована за счет собственного капитала или долгосрочных обязательств. Исходя из этого определяется достаточность или

недостаточность собственного капитала. Из изложенного следуют два вывода:

– необходимая (достаточная) доля собственного капитала в составе источников финансирования индивидуальна для каждого предприятия и на каждую отчетную или планируемую дату; она не может оцениваться с помощью каких-либо нормативных значений;

– достаточная доля собственного капитала в составе источников финансирования – это не максимально возможная его доля, а разумная, определяемая целесообразным сочетанием заемных и собственных источников, соответствующим структуре активов. [38, с. 213]

А.Н. Комаха подробно излагает подходы к построению эффективной системы управления кредиторской задолженностью. Для того, чтобы отношения с кредиторами максимально соответствовали целям обеспечения финансовой устойчивости (безопасности) компании и увеличению ее прибыльности и конкурентоспособности, менеджменту компании необходимо выработать четкую стратегическую линию в отношении характера привлечения и использования заемного капитала. По его мнению, для того, чтобы эффективно управлять долгами компании необходимо, в первую очередь, определить их оптимальную структуру для конкретного предприятия и в конкретной ситуации: составить бюджет кредиторской задолженности, разработать систему показателей (коэффициентов), характеризующих, как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами компании и принять определенные значения таких показателей за плановые. Вторым шагом в процессе оптимизации кредиторской задолженности должен быть анализ соответствия фактических показателей их рамочному уровню, а также анализ причин возникших отклонений. На третьем этапе, в зависимости от выявленных несоответствий и причин их возникновения, должен быть разработан и осуществлен комплекс практических мероприятий по

приведению структуры долгов в соответствие с плановыми (оптимальными) параметрами.

Менеджеры в ходе разработки стратегии кредитования собственного бизнеса должны исходить из решения следующих первоочередных задач – максимизации прибыли компании, минимизации издержек, достижения динамичного развития компании (расширенное воспроизводство), утверждения конкурентоспособности – которые, в конечном итоге и определяют финансовую устойчивость компании. Финансирование данных задач должно быть достигнуто в полном объеме. Для этого, после использования всех собственных источников финансирования (собственный капитал и прибыль – наиболее дешевые ресурсы), должны быть в заданном объеме привлечены заемные средства кредиторов. При этом наиболее весомым ограничивающим фактором в процессе планирования использования заемного капитала необходимо считать его стоимость, которая должна позволять сохранить рентабельность бизнеса на достаточном уровне). Для увеличения реального размера кредиторской задолженности менеджеры компаний в своем стремлении максимально использовать возможности всех доступных кредитных средств, в том числе и в виде задержек по зарплате, нарушения сроков плановых платежей поставщикам, должны оценивать «возможности» каждого отдельного вида платежей индивидуально, так как последствия таких «отсрочек» могут иметь различные последствия, не только в зависимости от вида платежа, но и в зависимости от конкретного «невольного» кредитора. Конечно, как показывает практическая деятельность ни одно предприятие не может обойтись без, хотя бы незначительной, кредиторской задолженности, которая всегда существует в связи с особенностями бюджетных, арендных и прочих периодических платежей: оплаты труда, поставки ТМЦ без предварительной оплаты и тому подобное. Данный вид кредиторской задолженности нужно рассматривать, как «неизбежный». Она хотя и позволяет временно использовать «чужие» средства в собственном коммерческом обороте, но не

имеет принципиального значения, если такие платежи будут осуществлены в установленные сроки. Универсальным критерием оценки решений в области управления финансами является соотношение риск/доходность. Чем больше риск, тем выше доходность. В связи с этим выделим два вида стратегии исполнения обязательств по оплате товаров (работ, услуг): агрессивную и консервативную. [21, с. 94]

Первая стратегия связана с повышенным риском, но и с возможностью получения повышенной доходности. Например, руководство предприятия может принять решение о просрочке в исполнении обязательств перед поставщиками и подрядчиками по оплате товаров (работ, услуг), тем самым направляя больше денежных ресурсов на развитие, что, возможно, повысит экономическую эффективность, но повысит и риск банкротства, а также возникнет угроза потери партнеров и репутации. Цель такой стратегии – мобилизация дешевых денежных ресурсов на основе просрочки исполнения обязательств перед контрагентами, ориентация на сиюминутную доходность. В России предприятиям, придерживающимся такой стратегии, удается существовать на удивление долго, в первую очередь по причине неразвитости рынка и его законодательного регулирования.

Вторая стратегия связана с ориентацией на максимальное снижение риска, но, возможно, в ущерб доходности. Цель консервативной стратегии – максимально снизить риск банкротства. Все это достигается созданием в рамках предприятия эффективной системы риск–менеджмента. При выборе стратегии важно не только достижение данного «временного баланса» дебиторской и кредиторской задолженности, необходимо также достичь и «баланса их стоимости». То есть, в данной ситуации процентные и прочие расходы, связанные с обслуживанием кредиторской задолженности (как минимум) не должны превышать доходы, вызванные выгодами, которые связаны с самим фактом отсрочки собственной дебиторской задолженности (при этом «нормальный» размер наценки в расчет не принимается). [17, с. 213]

А.И. Комаров разработал стратегию риск–менеджмента, предназначенную для установления очередности погашения кредиторской задолженности в зависимости от структуры обязательств. В процессе наблюдения за различными предприятиями им выявлено, что некоторые предприятия, имеющие большой уровень просроченных обязательств, не подвергаются процедурам банкротства, а некоторые попадают под процедуру банкротства, как только их обязательства просрочиваются более чем на три месяца. Сравнительный анализ данных предприятий показал, что их финансовое состояние приблизительно одинаковое, но имеет место разная структура обязательств, в первую очередь структура обязательств по оплате товаров (работ, услуг) перед контрагентами.

В связи с этим эффективную стратегию погашения кредиторской задолженности в условиях дефицита денежных средств можно построить посредством ранжирования обязательств. Те из них, просрочка которых повышает риск банкротства, подлежат исполнению в первоочередном порядке. Вместе с тем, можно идти на запланированную просрочку тех обязательств, которые мало влияют на риск банкротства, а также в выявлении обязательств, исполнение которых возможно пролонгировать либо изменить способ исполнения обязательства. Для этого все обязательства необходимо разделять по группам, в зависимости от сроков исполнения и размера совокупной задолженности перед одним юридическим лицом. [24, с. 69]

Все вышесказанное дает возможность выполнить математическое моделирование финансовой деятельности предприятия с учетом роли кредиторской задолженности. Это разработка выполнена А.В. Мищенко, Ю.В. Посоховым, А.В. Филаткиным. Ими построен ряд моделей, направленных на максимизацию прибыли, остающейся в распоряжении коммерческой организации, что можно достичь путем оптимизации использования кредитных ресурсов. Поэтому основной целью, которая ставится при моделировании, является получение оптимального решения

задачи получения предприятием максимальной прибыли, как важнейшей задачи предприятия, путем оптимизации производственной программы в условиях ограничений на время использования оборудования, материальных и финансовых ресурсов в условиях использования кредита и кредиторской задолженности для пополнения оборотных средств и реализации инвестиционных программ. Использование моделей позволяет решать вопросы формирования оптимальной производственной программы предприятия, инвестирования в производство, а также помогает осуществлять стратегическое планирование оптимального уровня кредиторской задолженности предприятия. Для того, чтобы воспользоваться этой методикой имеет смысл бюджетирование деятельности предприятия оптовой торговли, что было подробно рассмотрено А.С. Сазановым.

Исходя из аналитического обзора теоретических концепций и моделей финансового менеджмента организации относящихся к регулированию кредиторской задолженности, можно сделать следующие выводы:

1. Кредиторская задолженность – это текущая задолженность предприятия, являющаяся результатом прошлых событий, связанных с несовпадением времени приобретения и оплаты ресурсов;

2. Основопологающей теорией управления кредиторской задолженностью можно принять концепцию EVA (экономической добавленной стоимости), в сочетании с известной процессно-ориентированной системы управления затратами в компании ABC (Activity-Based-Costing) и элементами риск-менеджмента, а также методами решения отдельных частных моментов; они позволяют оценить:

– определить и оценить риск кредиторской задолженности, ее влияние на финансовое состояние организации, установить допустимые границы этого риска, меры по его снижению;

– найти рациональное соотношение между величиной кредиторской задолженности и объемом продаж, дебиторской задолженностью, и если нет, как добиться его оптимальности, что для этого нужно сделать;

– прогнозировать состояние долговых обязательств организации в пределах текущего года, что позволит улучшить финансовые результаты ее деятельности;

– минимизировать стоимость заемных средств за счет частичной замены банковских кредитов кредиторской задолженностью в рамках краткосрочной финансовой политики.

1.3. Раскрытие информации кредиторской задолженности в финансовой отчетности предприятия

Кредиторская задолженность представляет собой обязательство по оплате товара или услуги, которые были поставлены или получены, на которые были выставлены счета–фактуры, либо они были формально согласованы с поставщиком.

Определение, классификация и порядок отражения в учете дебиторской и кредиторской задолженностей регулируются МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты – признание и оценка». К кредиторской задолженности также применяется МСФО (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы». Порядок раскрытия информации в финансовой отчетности по кредиторской задолженности излагается в МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты-раскрытия и представление информации». По МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» в балансе должны раскрываться статьи:

- торговая и прочая дебиторская задолженности;
- торговая и прочая кредиторская задолженности;
- оценочные обязательства;
- финансовые обязательства (например, по лизингу);
- обязательства по текущему налогу (налог на прибыль).

Также, необходимо деление задолженности по срокам её погашения на долгосрочную и краткосрочную.

Дополнительно в комментариях к финансовой отчетности по требованиям МСФО (IAS) 1, 12, 17, 24, 32, 36, 37 должны приводиться:

- суммы по основным группам задолженности;
- сумма резерва под обесценение дебиторской задолженности;
- описание кредитных и финансовых рисков;
- суммы к погашению долгосрочной задолженности по срокам погашения (от года до двух лет, от двух до пяти лет, более пяти лет);
- эффективные процентные ставки дисконтирования долгосрочной задолженности.

Оценивается кредиторская задолженность по справедливой стоимости (по стоимости сделки), включая затраты по совершению сделки, которые непосредственно связаны с приобретением или выпуском финансового актива или финансового обязательства.

Отражая активы и обязательства надо помнить, что первоочередное значение в данном случае имеет принцип консерватизма, в соответствии с которым величина активов не может быть завышена, а величина обязательств соответственно занижена.

Важно отметить, что МСФО включают в "обязательства" только обязанность самой компании, относяих к категории "актив". Это абсолютно логично с точки зрения построения баланса, но совершенно расходится с юридическим пониманием обязательств, свойственным российской практике учета. [22, с. 41]

В рамках МСФО мы имеем дело с подходом, в основе которого лежит идея приоритета экономического содержания фактов хозяйственной жизни над их юридической формой. В данном случае, как и в определении активов, следует выделить три ключевых момента [25, с. 47]: имеющаяся обязанность; прошлое обязывающее событие; будущий отток ресурсов, несущих экономические выгоды.

Первой неотъемлемой характеристикой обязательства организации является наличие у нее «обязанности» осуществить определенные действия.

Существование обязанности обуславливается, во-первых, юридически или вытекает из традиций ведения бизнеса данной организацией и, во-вторых, совершившимся обязывающим событием.

Чтобы имеющуюся обязанность можно было трактовать как обязательство в бухгалтерской отчетности организации, необходимо, чтобы исполнение данной обязанности повлекло «отток ресурсов, содержащих экономическую выгоду». В «Принципах» выделяются направления исполнения обязанностей, то есть исполнения или покрытия обязательств путем: выплаты денежных средств; передачи иных активов; оказания услуг; замены на другую обязанность; конвертирования обязанности в элемент капитала. Необходимо обратить внимание на последний из пунктов. Здесь мы видим определенные особенности трактовки обязательств МСФО, основанной на их свойстве приводить к оттоку ресурсов из компании.

Согласно тексту «Принципов» элемент, отвечающий определению обязательства, следует признать в балансе в случае, если любая экономическая выгода, ассоциируемая с данным элементом отчетности, будет утрачена компанией; и если объект имеет стоимость или ценность, которая может быть однозначно измерена. В МСФО понятие «вероятно» означает, что рассматриваемое событие скорее всего произойдет. Как следствие, критериями признания обязательств в отчетности компании являются: ожидание оттока ресурсов, служащих источником экономических выгод; надежность измерения величины задолженности компании перед контрагентами.

При этом и вероятность оттока ресурсов, и степень надежности измерения задолженности рассматриваются с позиций чисто экономической трактовки. Итак, в соответствии с МСФО обязательства признаются в балансе организации, если на отчетную дату у нее есть обязанность, которую можно оценить и выполнение которой повлечет за собой отток активов. Если один из этих моментов отсутствует, в бухгалтерском балансе обязательство не признается.

МСФО допускают значительно большую в сравнении с отечественными правилами степень приблизительности измерения обязательств, допуская отражение в отчетности расчетных показателей. Это относится не к применению техники дисконтирования, а к получению оценочных данных на основе вынесения профессионального суждения о существовании обязательства, вероятности оттока ресурсов и расчетов. Например, необходимость признания и размер оценочного обязательства по судебному иску определяются на основе оценки юристом организации наиболее вероятного исхода судебного процесса.

Если же оцениваемое обязательство определяется множественной вероятностью исходов событий (как например, при оценке числа и объемов работ по гарантийному ремонту), его величина рассчитывается исходя из средневзвешенных по вероятности сумм затрат на предстоящий гарантийный ремонт и объема продаж. Очевидно, что принятый МСФО подход сильно расширяет информационные границы отчетности в части представления существующих обязательств компании. Введение вероятностного подхода к признанию обязательств и критерия достаточной степени надежности их измерения позволяет представить пользователям реально существующие обязательства предприятия, относительно которых имеется возможность достаточно достоверной их оценки, но которые при этом еще не получили юридического признания.

Кроме требований, указанных в МСФО, компания предоставляет любую дополнительную информацию, необходимую пользователям финансовой отчетности для понимания ее финансового положения и результатов деятельности за отчетный период. Состав такой информации определяется профессиональным суждением руководства, которое несет ответственность за составление данной отчетности. Эти сведения являются неотъемлемой частью отчетности и должны соответствовать финансовому положению и деятельности компании.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ВГУПЧАО «ЧУКОТСНАБ»

2.1. Характеристика деятельности ГУП ЧАО «Чукотснаб»

Юридический адрес Государственного унитарного предприятия Чукотского автономного округа «Чукотснаб» (ГУП ЧАО «Чукотснаб»): 689000, Россия, Чукотский автономный округ, г. Анадырь, ул. Южная, 4.

ГУП ЧАО «Чукотснаб» создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом от 14.11.2002 г. «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях», Законом Чукотского автономного округа от 28.11.2003 г. № 41-ОЗ «О порядке управления и распоряжения государственной собственностью Чукотского автономного округа», на основании Распоряжения Губернатора Чукотского автономного округа от 12 апреля 2001 года № 23-рг «О создании окружного государственного унитарного предприятия «Чукотснаб».

Фирменное наименование предприятия: полное – Государственное унитарное предприятие Чукотского автономного округа «Чукотснаб», сокращенное – ГУП ЧАО «Чукотснаб».

ГУП ЧАО «Чукотснаб» является коммерческой организацией, не наделенной правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником, созданной для осуществления приносящей доход (прибыль) деятельности.

Собственником имущества ГУП ЧАО «Чукотснаб» является Чукотский автономный округ. Функции по управлению предприятием от имени собственника имущества осуществляют Правительство Чукотского автономного округа, уполномоченный орган по управлению государственным имуществом автономного округа – Департамент финансов,

экономики и имущественных отношений Чукотского автономного округа в лице Комитета имущественных отношений (далее – Учредитель).

Правовое положение ГУП ЧАО «Чукотснаб», права и обязанности его участников определяется Гражданским Кодексом Российской Федерации, Законодательством Российской Федерации, дополнительным договором и Уставом.

Устав ГУП ЧАО «Чукотснаб» утвержден Распоряжением Комитета имущественных отношений Департамента финансов, экономики и имущественных отношений Чукотского АО № 31-р от 12.03.2003г., зарегистрирован Межрайонной ИФНС РФ № 1 по Чукотскому АО 26.03.2003г. за регистрационным номером 2038700041356.

Уставный фонд ГУП ЧАО «Чукотснаб» по состоянию на 1 января 2018 года составляет 1009764000,00рублей. Порядок изменения размера уставного фонда ГУП ЧАО «Чукотснаб», а также основания, при наличии которых изменение уставного фонда ГУП ЧАО «Чукотснаб» является обязательным, регулируется законодательством Российской Федерации.

Источниками формирования имущества ГУП ЧАО «Чукотснаб» являются: имущество, переданное Предприятию по решению Учредителя, доходы ГУП ЧАО «Чукотснаб» от его деятельности; заемные средства, в том числе кредиты банков и других кредитных организаций; амортизационные отчисления; капитальные вложения и дотации из бюджета, целевое бюджетное финансирование, дивиденды (доходы), поступающие от хозяйственных обществ и товариществ, в уставных капиталах которых участвует ГУП ЧАО «Чукотснаб», добровольные взносы (пожертвования) организаций и граждан, иные источники, не противоречащие законодательству Российской Федерации.

ГУП ЧАО «Чукотснаб» может участвовать в коммерческих и некоммерческих организациях. Решение об участии ГУП ЧАО «Чукотснаб» в коммерческой или некоммерческой организации может быть принято только с согласия Правительства.

ГУП ЧАО «Чукотснаб» самостоятельно распоряжается результатами своей производственной деятельности, выпускаемой продукцией (кроме случаев, установленных законодательными актами автономного округа), полученной чистой прибылью, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты установленных законодательством Российской Федерации налогов и других обязательных платежей и перечисления в окружной бюджет части прибыли от использования имущества предприятия, в соответствии с требованиями законодательства Чукотского автономного округа.

Часть чистой прибыли, остающаяся в распоряжении ГУП ЧАО «Чукотснаб», может быть направлена на увеличение уставного фонда предприятия.

ГУП ЧАО «Чукотснаб» создает резервный фонд. Размер резервного фонда составляет 20 процентов уставного фонда предприятия. Резервный фонд ГУП ЧАО «Чукотснаб» формируется путем ежегодных отчислений в размере 5 процентов от доли чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, до достижения размера, предусмотренного соответствующим пунктом Устава. Средства резервного фонда используются исключительно на покрытие убытков ГУП ЧАО «Чукотснаб».

ГУП ЧАО «Чукотснаб» образует из прибыли, остающейся в его распоряжении, также следующие фонды:

– социальный фонд в размере 2 процентов фонда заработной платы, средства которого используются на решение вопросов укрепления здоровья работников ГУП ЧАО «Чукотснаб», в том числе на профилактику профессиональных заболеваний;

– фонд материального поощрения работников ГУП ЧАО «Чукотснаб» в размере 3 процентов фонда заработной платы, средства которого используются на материальное поощрение работников предприятия.

ГУП ЧАО «Чукотснаб» строит свои отношения с другими организациями и гражданами во всех сферах хозяйственной деятельности на основе договоров, соглашений, контрактов.

Ведение бухгалтерского и налогового учета в 2016 году осуществлялось в соответствии с Учетной политикой ГУП ЧАО «Чукотснаб», утвержденной приказом № 180-од от 30 декабря 2005 года, с ежегодным внесением поправок с учетом изменений налогового и бухгалтерского законодательства.

Возглавляет ГУП ЧАО «Чукотснаб» директор, назначаемый на эту должность Правительством Чукотского автономного округа. Директор организует всю работу ГУП ЧАО «Чукотснаб» и несет полную ответственность за состояния дел на предприятии. Директор представляет ГУП ЧАО «Чукотснаб» во всех учреждениях и организациях, распоряжается имуществом ГУП ЧАО «Чукотснаб», заключает договора, издает приказы по предприятию, в соответствии с трудовым законодательством принимает и увольняет работников, применяет меры поощрения и налагает взыскания на работников ГУП ЧАО «Чукотснаб», открывает в банках счета ГУП ЧАО «Чукотснаб».

Бухгалтерия осуществляет учет средств ГУП ЧАО «Чукотснаб» и хозяйственных операций с материальными и денежными ресурсами, устанавливает результаты финансово-хозяйственной деятельности ГУП ЧАО «Чукотснаб» и др. В бухгалтерии предприятия работают 5 человек – главный бухгалтер, бухгалтер материального отдела, бухгалтер по расчетам, бухгалтер по зарплате и кассир.

Технико-экономические показатели деятельности представлены в таблице 2.1. Как видно из нее, оптовая торговля является основным видом деятельности предприятия – его доля в выручке в 2016 г. составляет 99 процентов. Доля основных видов реализуемых товаров и услуг в выручке от продаж в 2016 году составила: нефтепродуктов 72,15 процентов; уголь –

24,07 процентов; материально – технические ресурсы – 2,85 процентов; прочие услуги – 0,84 процентов; розничная торговля – 0,09 процентов.

Таблица 2.1

Основные технико – экономические показатели
ГУП ЧАО «Чукотснаб» за 2014 – 2016 годы *

млн. руб.

Показатели деятельности	2014 г.,	2015 г.,	2016 г.		
			всего	в % к годам	
				2014г.	2015г.
1	2	3	4	5	6
Выручка (товарооборот) от продажи товаров	4668,45	3490,29	4234,95	90,71	121,34
В том числе: Нефтепродукты	3113,04	2076,18	3055,6	98,15	147,17
Уголь	1298,21	1205,34	1019,52	78,53	84,58
Материально – технические ресурсы	181,35	138,9	120,69	66,55	86,89
Прочие услуги	63,06	64,3	35,47	56,25	55,16
Розничная торговля	12,79	5,57	3,67	28,69	65,89
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	4036,0	2866,54	3415,28	84,62	119,14
Коммерческие расходы	561,51	610,39	569,44	101,41	93,29
Управленческие расходы	69,77	71,54	75,53	108,26	105,58
Валовой доход	632,05	623,75	819,65	129,68	131,40
В том числе: Нефтепродукты	208,45	205,71	426,47	204,59	207,32
Уголь	315,75	311,60	336,89	106,70	108,12
Материально – технические ресурсы	60,77	59,972	41,56	68,39	69,30
Прочие услуги	40,56	40,03	13,06	32,20	32,63
Розничная торговля	3,82	3,77	1,70	44,50	45,09
Прибыль от продаж	0,78	-58,18	174,66	22192,5	-300,2
Фонд заработной платы, миллионов рублей	192,04	194,93	194,65	101,35	99,86
Среднегодовая численность работников, человек	468	475	442	90,57	93,05
Среднемесячная заработная плата, тысяч рублей	32,79	34,20	36,70	111,91	107,31
Производительность труда, тысяч рублей	9975,32	7347,98	9581,33	96,05	130,39

* Таблица составлена по данным приложений 3 – 12

Характерно, что отдача – рентабельность продаж по разным группам товаров и услуг существенно отличалась. Так доля в валовом доходе составила от реализации следующих товаров и услуг: нефтепродукт – 52,03 процентов, угля – 41,10 процентов, материально – технических ресурсов – 5,07 процентов, прочие услуги – 1,59 процентов, розничной торговли – 0,21 процент. Вследствие того, что отмечалось падение объемов выручки от реализации продукции (работ, услуг) организации за период 2014 – 2016 годы наблюдалось и сокращение объемов полученной прибыли. При этом резко наблюдался относительно более медленный рост себестоимости проданных товаров они сократились за период 2014 – 2016 годов на 15,38 процентов при падении объемов выручки от продаж на 9,29 процентов. Коммерческие расходы вообще возросли на 1,41 процент, а управленческих расходы возросли даже на 8,26 процентов. В итоге валовой доход возрос на 29,68 процентов, а прибыль от продаж возросла в 22,19 раз.

Численность работников несколько сократилась за 2014 – 2016 годы на 5,55 процентов. При этом среднемесячная заработная плата возросла за 2014 – 2016 годы на 11,91 процентов. Производительность труда за 2014 – 2016 годы снизилась на 4,95 процентов, а за 2016 год наоборот возросла на 30,39 процентов.

Прибыль государственного унитарного ГУП ЧАО «Чукотснаб» Чукотского автономного округа «Чукотснаб» формируется из выручки от хозяйственной деятельности после возмещения материальных и приравненных к ним затрат и расходов на оплату труда. Из прибыли до налогообложения предприятия уплачиваются проценты по кредитам банков, а также вносятся налоги и другие платежи в бюджет. Как видно из показателей таблицы 2.2 произошло значительное падение объемов как прибыли до налогообложения – она за 2014-2016 годы сократилась на 96,91 процент, так и чистой прибыли – она за этот период уменьшилась на 97,67 процентов. Основная причина этого – переход от прибыльности к убыточности прочих операций. Убытки от этой деятельности возросли на

737,41 миллионов рублей. Значительную роль в этом сыграл резкий рост размеров привлечения банковские кредиты и соответственно платежей по процентам за их пользование. В абсолютном размере они возросли за 2014 – 2016 годы на 116,35 миллионов рублей или в 9,395 раз.

Таблица 2.2

Финансовые результаты деятельности ГУП ЧАО «Чукотснаб»

за 2014 – 2016 гг. *

млн. руб.

Показатели деятельности	2014 г.	2015 г.	2016 г.		
			всего	в % к годам	
				2014 г.	2015 г.
1	2	3	4	5	6
Выручка (товарооборот) от продажи товаров	4668,45	3490,29	4234,95	90,71	121,34
Чистое сальдо от прочих доходов и расходов	580,71	474,86	-156,70	-2,70	-3,30
В том числе проценты по банковским кредитам	13,86	100,65	130,21	939,47	129,37
Прибыль до налогообложения	581,49	416,68	17,96	3,09	4,31
Чистая прибыль (убыток)	432,40	306,50	10,07	2,33	33,02
Среднегодовая стоимость активов:					
всех активов (капитала)	4209,25	4892,34	5619,79	133,51	114,87
необоротных активов (основных средств)	534,34	815,27	1156,55	216,45	141,86
оборотных активов	3674,91	4077,07	4463,23	121,45	109,47
собственного капитала	1090,54	1836,00	1994,23	182,87	108,62
Рентабельность (по чистой прибыли), процентов:					
продаж	9,26	8,78	0,24	2,6	2,73
всех активов (капитала)	10,27	6,26	0,18	1,74	2,88
внеоборотных активов	80,92	37,72	0,87	1,08	2,31
оборотных активов	11,77	7,52	0,23	1,92	3,06
собственного капитала	39,65	16,69	0,50	1,27	3,00

*Таблица составлена по данным приложений: 3 – 12

Характеризовать эффективность деятельности предприятия позволяет показатель рентабельности. Рентабельность – это коэффициент, полученный как отношение прибыли к вложенному капиталу, где в качестве прибыли

может быть использована величина прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой (нераспределенной) прибыли, а также прибыли от разных видов деятельности предприятия. Предприятие считается рентабельным, если в результате реализации продукции, работ, услуг оно покрывает все свои издержки и получает прибыль. Источниками для расчета коэффициентов рентабельности служат данные бухгалтерской и финансовой отчетности, внутренних регистров бухгалтерского учета на предприятии. [36, с. 87]

Рентабельность продаж определяется отношением прибыли до налогообложения (или чистой прибыли) к объему продаж, выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг (нетто – показатель, за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и т.п.) и рассчитывается по формуле:

$$ROS = P / W \times 100, \quad (2.1)$$

где ROS уровень рентабельности продаж, процентов;

P – прибыль: от продаж до налогообложения, чистая прибыль, тыс. руб.;

W – объем продаж, выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг (нетто-показатель, за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и тому подобное). [42, с. 63]

Коэффициент рентабельности капитала показывает, сколько рублей прибыли приносит рубль вложенных средств независимо от источника их привлечения (рентабельность всех активов), либо только собственного капитала.

Для исчисления этого показателя различные показатели прибыли соотносят со среднегодовым итогом (валютой) баланса, либо только с итогом раздела III «Капитал и резервы», что позволяет оценить воздействие внешних факторов. Сопоставление показателей общая рентабельность предприятия и чистая рентабельность предприятия позволяет оценить влияние

налогообложения на рентабельность предприятия. Оно также показывает влияние на рентабельность таких операций, как поступление доходов и производство расходов, не имеющих прямого отношения к производству и реализации продукции. [48, с. 85]

Уровень рентабельности всего вложенного капитала определяется по формуле:

$$ROI = P / OC \times 100, \quad (2.2)$$

где ROI – уровень рентабельности, процентов;

P – прибыль: от продаж до налогообложения, чистая прибыль, тысяч руб.;

OC – общий объем вложенного капитала (всех активов предприятия) – среднегодовой итог (валюта) баланса за анализируемый период, тысяч рублей.

Эффективность собственного капитала отражает показатель:

$$ROE = P / OE \times 100, \quad (2.3)$$

где ROE – уровень рентабельности, процентов;

P – прибыль: от продаж, до налогообложения, чистая, тысяч рублей;

OE – собственный капитал – среднегодовой итог раздела III «Капитал и резервы» баланса предприятия, тысяч рублей.

Так как активы предприятия отражают вложения предприятия в основные и оборотные средства, то для анализа деятельности предприятия необходимо оценить, какую прибыль приносят эти вложения. Для этого прибыль отчетного периода соотносят со средней стоимостью основных и оборотных средств предприятия, в международной практике эти показатели называют соответственно рентабельностью внеоборотных активов,

рентабельностью оборотных (текущих) активов. Их вычисляют следующим образом [53, с. 197]:

– рентабельность активов (основных средств):

$$RA_i = P / A_i \times 100, \quad (2.4)$$

где RA_i – уровень рентабельности i -х активов, процентов;

P – прибыль: от продаж до налогообложения, чистая прибыль, тыс. руб.;

A_i – среднегодовая величина i -х активов: всех активов – валюта баланса (код 1600); внеоборотных активов – итог раздела I «Внеоборотные активы» баланса предприятия (код 1100); оборотных активов – итог раздела II «Оборотные активы» баланса предприятия (код 1200); тысяч рублей.

В итоге расчетов получены следующие значения рентабельности, измеряемая по чистой прибыли – она резко сократилась с 2014 по 2016 годы: продаж: с 9,26 до 0,24 процентов или на 97,76 процентов; всех активов: с 10,27 до 0,18 процентов или на 98,26 процентов; внеоборотных активов: с 80,92 до 0,87 процентов или на 98,92 процентов; оборотных активов: с 11,77 до 0,23 процента или на 98,08 процентов; собственного капитала: с 39,65 до 0,50 процентов на 98,73 процентов. Все это говорит о низкой эффективности финансового менеджмента.

2.2. Влияние кредиторской задолженности на финансовое положение ГУП ЧАО «Чукотснаб»

Для оценки важности совершенствования управления кредиторской задолженностью в ГУП ЧАО «Чукотснаб» целесообразно определение ее влияния на финансовое положение предприятия. Предполагается, что в этой работе на предприятии имеются серьезные резервы для ее улучшения. Это и формирует необходимость, цели и задачи дипломной работы. Исходя из

этого можно сформулировать задачу анализа – выявление влияния кредиторской задолженности на финансовое положение предприятия, а также динамики и структуры кредиторской задолженности за анализируемый период. Исходные данные для анализа содержатся в финансовой отчетности - формы №1 «Баланс» (приложения 3 – 5) и формы № 2 «Отчет о финансовых результатах» (приложения 6 – 8), а также оборотно – сальдовых ведомостей за анализируемые 2014 – 2016 годы (приложения 9 – 11).

Вначале была проанализирована динамика кредиторской задолженности и ее роль в капитале предприятия, что было выполнено в таблице 2.3. Расчет выполнен по их значению на 1 января 2014 – 2017 годов. Общая сумма кредиторской задолженности (код баланса 1520) за 2014 – 2016годы уменьшилась на 2257,7 миллионов рублей или в 14,57 раз.

Рассмотрим кредиторскую задолженность в обязательствах ГУП ЧАО «Чукотснаб», которая представлена в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Роль кредиторской задолженности в обязательствах ГУП ЧАО «Чукотснаб» по состоянию на 1 января 2014 – 2017 годов *

Статьи баланса (коды строк баланса)	Значения на 1 января года				2017г. в % к годам		
	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2014г.	2015г.	2016г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Пассивы - всего, миллионов рублей (код 1700)	4512,2	3906,3	5878,4	5361,2	118,81	137,24	91,20
В том числе краткосрочные обязательства (код 1500)							
Всего, миллионов рублей	3665,4	2162,9	3860,1	3361,9	91,72	155,43	87,09
Доля в процентах	81,23	55,37	65,67	62,71	77,20	113,25	95,50
Займы и кредиты (краткосрочные -код 1510)							
Всего, миллионов рублей	946,5	1125,5	2885,2	2891,6	305,49	256,92	100,22
Доля в процентах	20,98	28,81	49,08	53,94	257,12	187,20	109,89
Кредиторская задолженность - всего (код 1520)							
Всего, миллионов рублей	2424,5	743,3	680,8	167,5	6,91	22,54	24,61
Доля в процентах	53,74	19,03	11,58	3,12	5,82	16,42	26,98

* Таблица составлена по данным приложений 3 – 5 и 9 – 11

Процесс носил характер устойчивой тенденции – по состоянию на 1 января 2015 года она уменьшилась по сравнению с 1 января 2014 года на 1681,9 миллионов рублей или в 3,26 раз. В следующем году темпы снижения уменьшились – кредиторская задолженность сократилась по состоянию на 1 января 2016 года по сравнению с 1 января 2015 года на 62,5 миллионов рублей или на 9,18 процентов. В 2016 году темпы снижения кредиторской задолженности вновь ускорились: по состоянию на 1 января 2017 года по сравнению с 1 января 2016 года она сократилась на 513,3 миллионов рублей или 4,06 раз.

Такое снижение абсолютных объемов кредиторской задолженности привело к падению ее роли в источниках финансирования деятельности предприятия, что характеризуют данные таблицы 2.3. Доля кредиторской задолженности в валюте баланса сократилась – по состоянию на 1 января 2017 года по сравнению с 1 января 2014 года на 50,62 процентов или в 17,18 раз. При этом одновременно резко увеличивалась роль в финансировании деятельности предприятия краткосрочных кредитов и займов – их доля в пассивах возросла по состоянию на 1 января 2017 года по сравнению с 1 января 2014 года на 33,96 процентов или в 2,57 раз. Причиной этого было стремление до минимума снизить риск банкротства предприятия за счет уменьшения суммы задолженности поставщиками и подрядчикам.

Вторым весьма важным аспектом анализа кредиторской задолженности является изучение ее роли в финансовой устойчивости предприятия. Последняя, согласно методике Г.В. Савицкой [57, с. 145], определяется по соотношению суммы источников средств для формирования запасов и затрат, с одной стороны и стоимостью самих запасов и затрат. Трём вариантам наличия источников средств для формирования запасов и затрат соответствуют три уровня обеспеченности ими запасов и затрат. В результате расчетов, на основе данных таблицы 2.4 получены следующие данные.

1. Недостаток (избыток) собственного оборотного капитала для формирования запасов и затрат (–) определяется по формуле (2.5):

$$\Delta E_c = E_c - Z \leq 0, \quad (2.5)$$

$$\text{где } E_c = I_c - F = \text{код 1300} - \text{код 1100}, \quad (2.6)$$

где E_c – наличие собственного оборотного капитала;

I_c – источники собственных средств (итог III раздела пассива баланса «Капитал и резервы»);

F – основные средства и иные внеоборотные активы (итог I раздела актива баланса);

Z – запасы и затраты (сумма кодов 1200 и 1220 II раздела баланса).

Таблица 2.4

Источники формирования запасов и затрат ГУП ЧАО «Чукотснаб»
по состоянию на 1 января 2014 – 2017 гг.*

млн. руб.

Статьи баланса (коды строк баланса)	По состоянию на 1 января				
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	
				всего	в % к 2014г.
1	2	3	4	5	6
Активы - всего (код 1600)	4512,2	3906,3	5878,4	5361,2	118,81
Внеоборотные активы (код 1100)	516,1	552,6	1077,9	1235,2	239,34
Капитал и резервы (код 1300)	498,3	1682,7	1989,2	1999,2	401,17
Долгосрочные обязательства (код 1400)	348,7	60,6	29,1	0,05	0,0003
Краткосрочные кредиты и займы (код 1510)	946,6	1125,5	2885,2	2891,6	305,49
Запасы (код 1210)	2619,3	2224,6	2552,2	1862,0	71,09
НДС по приобретенным ценностям (код 1220)	238,2	103,8	7,8	7,3	3,07
Запасы и затраты-всего, Z (код 1210 + код 1220)	2857,4	2328,4	2560,2	1869,3	65,42
Источники средств для формирования запасов и затрат					
Собственный оборотный капитал ($E_c = I_c - F$)	-17,7	113,0	911,3	764,1	-4310,3
Собственные оборотные и долгосрочные заемные средства ($E_t = E_c + K_d$)	331,0	1190,7	940,4	764,1	230,88
Общая величина всех источников ($E^{\Sigma} = E_t + K_t$)	1277,5	2316,2	3825,6	3655,7	+2168

* Таблица составлена по данным приложений 3 – 5 и 12

Для анализируемого предприятия характерен недостаток собственного капитала (-), так $\Delta E_c = E_c - Z < 0$; по данным на 1 января он составил:

2014 года: $\Delta E_{c05} = - 2875,2$ миллионов рублей;

2015 года: $\Delta E_{c06} = - 1198,3$ миллионов рублей;

2016 года: $\Delta E_{c07} = - 1648,7$ миллионов рублей;

2017 года: $\Delta E_{c08} = - 1105,3$ миллионов рублей.

2. Недостаток (излишек) собственных оборотных и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат, определяется по формуле (2.7):

$$\Delta E_T = E_T - Z \leq 0, \quad (2.7)$$

$$\text{при этом: } E_T = E_c + K_{дк} \quad (2.8)$$

где $K_{дк}$ – долгосрочные заемные средства (итог IV раздела пассива баланса «Долгосрочные обязательства» – код 1400).

Согласно расчетов, для анализируемого предприятия характерен недостаток собственных оборотных и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат, так $\Delta E_T < 0$, по данным на 1 января он составил:

2014 года: $\Delta E_{T14} = - 2526,4$ миллионов рублей;

2015 года: $\Delta E_{T15} = - 1137,7$ миллионов рублей;

2016 года: $\Delta E_{T16} = - 1619,6$ миллионов рублей;

2017 года: $\Delta E_{T17} = - 1105,2$ миллионов рублей;

3. Вместе с тем общая величина всех источников формирования запасов и затрат (+) оказалась на 1 января 2017 года достаточной, так как:

$$\Delta E^\Sigma = E^\Sigma < - Z > 0, \quad (2.8)$$

$$E^{\Sigma} = (Et + Kt) = (\text{код } 1300 + \text{код } 1400 + \text{код } 1510) - \text{код } 1100 \quad (2.9)$$

где E^{Σ} – общая сумма основных источников средств для формирования запасов и затрат;

Kt – краткосрочные кредиты и заемные средства без просроченных ссуд (код 1510 V раздела баланса).

Хотя до 1 января 2016 года имелся недостаток средств для формирования запасов и затрат, поэтому они покрывались за счет кредиторской задолженности – по данным на 1 января он составлял:

2014 года: $\Delta E^{\Sigma}_{14} = -1580$ миллионов рублей;

2015 года: $\Delta E^{\Sigma}_{15} = -12,2$ миллионов рублей.

С 1 января 2016 года недостаток средств для формирования запасов и затрат сменился их излишком, который составлял: 2016 года: $\Delta E^{\Sigma}_{16} = +1265,6$ миллионов рублей; 2017 года: $\Delta E^{\Sigma}_{17} = +1786,4$ миллионов рублей.

Динамика роли кредиторской задолженности имеет сложный характер. Если в 2014 – 2015 годах, недостаток средств для формирования запасов и затрат покрывался ею, то в дальнейшем он сменился излишком, который на 1 января 2017 г. равнялся 1786,4 миллионов рублей. При этом он увеличился по сравнению с 1 января 2014 года, когда имелся дефицит источников формирования средств, на 2378,2 миллиона рублей. Это было достигнуто за счет увеличения привлечения банковских кредитов, так как недостаток собственного оборотного капитала по состоянию на 1 января 2017 года составил 1105,3 миллионов рублей. Вместе с тем, несмотря на утрату кредиторской задолженности роли источника формирования запасов и затрат, обеспеченность всеми источниками формирования запасов и затрат может считаться малоудовлетворительным и финансовое положение предприятия на 1 января 2017 года является неустойчивым.

Вторым моментом установления роли кредиторской задолженности является определение ее роли как источника средств для формирования

дебиторской задолженности, что было установлено посредством расчетов в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности
ГУП ЧАО «Чукотснаб» по состоянию на 1 января 2014 – 2017 гг.*

млн. руб.

Статьи баланса (коды строк баланса)	По состоянию на 1 января				
	2014 г.	2015г.	2016г.	2017 г.	
				всего	в % к 2014г.
1	2	3	4	5	6
Кредиторская задолженность (код 1520)	2424,6	743,3	680,8	167,5	6,91
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются:					
более чем через 12 мес. (код 1231)	0	123,5	0	0	0
в течение 12 мес. (код 1232)	995,1	630,1	1959,1	2195,5	220,63
Всего (код 1231 + код 1232)	995,1	753,6	1959,1	2195,5	220,63
Пропорции между кредиторской и дебиторской задолженностью					
Профицит (дефицит) – дебиторской задолженности (код 1230 – код 1520)	-1429,6	+10,3	+1278,3	2028,0	-141,86
Коэффициент соотношения код 1230/код 1520	0,41	1,01	2,88	13,11	3193,23

*Таблица составлена по данным приложений 3 – 5 и 12

Как видно из данной таблицы, начиная с 2014 года наблюдалось устойчивое превышение дебиторской задолженности над кредиторской. Это, с одной стороны, говорит о повышении финансовой устойчивости предприятия, с другой – говорит о снижении эффективности его деятельности. Предоставляя бесплатный кредит своим клиентам, предприятие обеспечивает потребность в оборотных средствах за счет банковских кредитов. По состоянию на 1 января 2017 года на 1 рубль кредиторской задолженности приходилось 13,11 рублей дебиторской.

Исходные данные для расчета допустимых параметров кредиторской
задолженности ГУП ЧАО «Чукотснаб» по состоянию
на 1 января 2014 – 2017гг.*

млн. руб.

Статьи баланса (коды строк баланса)	По состоянию на 1 января				
	2014г.	2015г.	2016г.	2017 г.	
				Всего	В % к 2014г.
1	2	3	4	5	6
Собственный оборотный капитал (код 1300 – код 1100)	-17,7	113,0	911,3	764,1	-4310,3
Дебиторская задолженность – всего (код 1230)	995,1	753,6	1959,1	2195,5	220,63
Краткосрочные финансовые вложения (код 1240)	121,7	180,0	0	0	0
Денежные средства (код 1250)	19,7	90,4	281,3	61,2	43,27
Оборотные активы (код 1200)	3996,2	3353,7	4800,5	4126,0	103,25
Чистые краткосрочные обяза- тельства (код 1500 – код 1530)	3371,2	1868,9	3566,1	3068,1	91,01

*Таблица составлена по данным приложений 3 – 5 и 12

Определить допустимый уровень кредиторской задолженности позволяет метод финансовых коэффициентов, характеризующих ликвидность баланса. Для их расчета воспользуемся данными, приведенными в таблицах 2.4 и 2.6. Как показали расчеты, значения коэффициентов ликвидности составили следующие величины (таблица 2.7).

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается как отношение итога раздела II «Оборотные активы» (код 1200) к итогу раздела V «Краткосрочные обязательства» (за минусом задолженности перед учредителями по выплате дивидендов, доходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов). Для успешно работающего предприятия – его значение должно быть не менее 1,0 – 2,0. В данном случае его значение – 1,34 по состоянию на 1 января 2017 года является удовлетворительным для организации оптовой торговли, которым является. ГУП ЧАО «Чукотснаб».

Запас прочности для уровня кредиторской задолженности по состоянию на 1 января 2017 года составляет по данному критерию 34 процентов.

Таблица 2.7

Финансовые коэффициенты оценки баланса ГУП ЧАО «Чукотснаб»
по состоянию на 1 января 2014 – 2017 гг.*

млн. руб.

Статьи баланса	По состоянию на 1 января				
	2014г	2015г.	2016г.	2017 г.	
				всего	в % к 2014г.
1	2	3	4	5	6
Коэффициент текущей ликвидности (код 1200 / (код 1500 – код 1530))					
Значение	1,19	1,79	1,35	1,34	113,01
Превышение (+), недостаток (–) допустимого параметра (1,0)	+0,19	+0,79	+0,35	+0,34	178,95
Коэффициент срочной ликвидности (код 1230+код 1240+код 1250) / (код 1500-код 1530)					
Значение	0,34	0,47	0,63	0,74	217,65
Превышение (+), недостаток (–) допустимого параметра (0,7)	-0,36	-0,23	-0,07	+0,04	-11,11
Коэффициент абсолютной ликвидности (код 1240 + код 1250) / (код 1500 – код 1530)					
Значение	0,04	0,13	0,08	0,02	51,70
Превышение (+), недостаток (–) допустимого параметра (0,2)	-0,16	-0,07	-0,12	-0,18	112,50
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, ((код 1300 – код 1100) / код 1200)					
Значение	-0,004	0,337	0,190	0,185	-1074,43
Превышение (+), недостаток (–) допустимого параметра (0,2)	-2,004	+0,137	-0,12	-0,18	8,98

*Таблица составлена по данным приложения 13

Коэффициент срочной ликвидности показывает, сколько рублей текущих быстрореализуемых и ликвидных активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств. Он рассчитывается как отношение суммы кодов 1232, 1240 и 1250 к итогу раздела V «Краткосрочные обязательства» (за минусом задолженности перед учредителями по выплате дивидендов, доходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов). Для успешно работающего предприятия – его значение должно быть не менее 0,7 – 0,8. В данном случае его значение – 0,74 по состоянию на 1

января 2017 года является удовлетворительным для организации оптовой торговли, которым является ГУП ЧАО «Чукотснаб». Запас прочности для уровня кредиторской задолженности по данному критерию по состоянию на 1 января 2017 года составляет 5,71 процентов.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, сколько рублей наиболее ликвидных активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств. Он рассчитывается как отношение суммы кодов 1240 и 1250 к коду строки баланса 1500 раздела V «Краткосрочные обязательства»

Для успешно работающего предприятия – значение не менее 0,2 – 0,25. В данном случае его значение по состоянию на 1 января 2017 года – 0,02 абсолютно неприемлемо. Запас прочности для уровня кредиторской задолженности по данному критерию по состоянию на 1 января 2017 года отсутствует. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает долю собственных оборотных средств в образовании оборотного капитала. Он рассчитывается как отношение разности итога раздела III «Капитал и резервы» и раздела I «Внеоборотные активы» к итогу раздела II «Оборотные активы». Для успешно работающего предприятия – приемлемое значение более 0,2. Как видно при значении данного показателя по состоянию на 1 января 2017 года (при допустимом значении более 0,2) 0,185, предприятие находится за критической чертой, хотя можно также отметить неустойчивую положительную динамику.

Определенный интерес для установления допустимых параметров кредиторской задолженности представляет оценка комплексного состояния предприятия по модели «Z – счета» Э.Альтмана, расчет по которой были выполнены в таблице 2.8.

Расчет «Z – счета» Э. Альтмана по результатам деятельности

ГУП ЧАО «Чукотснаб» за 2014 – 2016 гг. *

млн. руб.

Показатели деятельности	2014г.	2015г.	2016 г.	
			всего	в % к 2014 г.
1	2	3	4	5
Прибыль (убыток) до налогообложения	581,49	416,68	17,96	3,09
Выручка (товарооборот) от продажи товаров	4668,45	3490,29	4234,95	90,7
Всех активов	4209,25	4892,34	5619,79	133,51
Уставного капитала	376,10	752,10	752,10	199,97
Добавочного капитала	14,26	14,26	14,26	100
Резервного капитала	0,00	0,00	75,21	0
Нераспределенной прибыли	700,19	1069,63	1152,66	164,62
Оборотного капитала	3674,91	4077,07	4463,23	121
Обязательства -всего	1240,65	2050,19	2902,98	233,99
Z-счет Э. Альтмана	2,22	1,92	1,67	75,41

*Таблица составлена по данным приложений 3– 13

Формула в варианте, приведенном Э.А. Маркарьяном и другими авторами [55, с. 75], которая более полно отражает все стороны финансового состояния предприятия и позволяет предсказать вероятность наступления банкротства за один год следующая:

$$Z = 1,2 K_1 + 3,3 K_2 + 1,4 K_3 + 0,6 K_4 + K_5, \quad (2.10)$$

где K_1 – соотношение оборотного капитала к активам;

K_2 – отношение прибыли до налогообложения и к активам;

K_3 – отношение суммы резервного капитала и нераспределенной прибыли к активам предприятия;

K_4 – отношение суммы уставного капитала и добавочного капитала к сумме заемных средств (обязательствам предприятия) предприятия;

K_5 – отношение выручки от продаж к активам.

Если Z меньше 1,8 вероятность наступления банкротства очень высока, в интервале от 1,81 до 2,7 – вероятность высокая, 2,8 – 2,9 банкротство возможно. При значении 3, 0 и более - предприятие финансово –устойчиво – банкротство маловероятно.

Проведенные расчеты в таблице 2.8 показали, что в данном случае его значение « Z – счета» Э. Альтмана – в 2014 г. – 2,22, в 2015 г. – 1,92, в 2016 г. –1,67 – свидетельствует о чрезвычайно высокой вероятности банкротства. Хотя причиной этого является привлечение излишней величины банковских кредитов, а не рост кредиторской задолженности.

Этот вывод подтверждает расчет рентабельности кредиторской задолженности (таблица 2.9). Она исчисляется как отношение чистой (нераспределенной) прибыли) к среднегодовой величине кредиторской задолженности и умножением полученного частного на 100 процентов. В данном случае можно отметить явное снижение – он уменьшился с 27,30 процентов в 2014 году до 2,37 процента в 2016 году или в 11,5 раза.

Одной из причин такого положения являлся переход к сугубо консервативной финансовой политике. Такое явление носит противоречивый характер. С одной стороны резко повысилась финансовая устойчивость организации в плане защиты от процедуры банкротства.

Таблица 2.9

**Анализ рентабельности кредиторской задолженности
в ГУП ЧАО «Чукотснаб» в 2014 – 2016 годах ***

Показатели деятельности	2014г., всего	2015 г.		2016 г.		
		всего	в % к 2014г.	всего	в % к годам	
					2014г.	2015г.
Среднегодовая кредиторская задолженность, млн. руб.	1584,0	712,05	44,95	424,16	26,78	59,57
Чистая прибыль, млн.руб.	432,4	306,50	70,88	10,07	2,33	3,29
Рентабельность (по чистой прибыли), процентов	27,3	43,04	157,68	2,37	8,70	5,52

*Таблица составлена по данным приложений 2 – 7

С другой стороны возросли затраты на уплату процентов по привлеченным краткосрочным кредитам банков: с 13,8 миллионов рублей в 2014 году до 130,2 миллионов рублей в 2017 году или в 9,43 раз. При этом абсолютный размер пассивов увеличился за 2014 – 2016 годы всего на 18,81 процент. То есть, если бы выдерживался допустимый уровень риска (который вполне обеспечивался в 2014 году, судя по расчету Z –счета Э. Альтмана), то за счет повышения эффективности управления кредиторской задолженностью можно было получить в 2017 году по сравнению с 2014 годом дополнительно прибыли в сумме: 113,8 (130,2 –13,8x1,1881) миллионов рублей.

2.3. Анализ структурных изменений кредиторской задолженности ГУП ЧАО «Чукотснаб»

Следующим этапом анализа кредиторской задолженности является анализ динамики структурных изменений. В ее составе можно выделить расчеты: с поставщиками и подрядчиками (счет 60); с покупателями и заказчиками (авансы полученные счет 62); по налогам и сборам (счет 68); по социальному страхованию и обеспечению (счет 69); с персоналом по оплате труда (счет 70); расчеты с разными кредиторами (счет 76).

Как видно из таблиц 2.10, 2.11 и приложения 13 процесс их изменения, как в абсолютном отношении, так и их долей в структуре всей кредиторской задолженности носил неоднозначный характер.

По состоянию на 1 января 2014 года наибольший удельный вес занимала кредиторская задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками – на нее приходилось 72,66 процентов общей суммы задолженности, а в абсолютном отношении она составляла 1761,652 миллионов рублей, то к 1 января 2017 года ситуация кардинально изменилась – доля этого компонента кредиторской задолженности уменьшилась до 17,95

процентов, а в абсолютном измерении она сократилась до 30,076 миллионов рублей или в 58,5 раз.

Причем это изменение шло достаточно равномерно. Так в 2014 году кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам уменьшилась в 3,71 раза. В 2015 году процесс ускорился – абсолютное значение кредиторской задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками снизилось с 474,421 миллионов рублей до 44,056 миллионов рублей или в 10,77 раз.

В 2016 году темпы снижения размера кредиторской задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками снизились – она сократилась в абсолютном измерении в 1,46 раз – с 44,056 миллионов рублей до 30,076 миллионов рублей.

То же можно сказать и о некоторых других составных элементах. Так, кредиторская задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками (авансы полученные – счет 62.2) сократилась с 1 января 2014 года по 1 января 2017 года с 620,325 миллионов рублей до 56,831 миллионов рублей или в 10,92 раза. Однако ее доля в общей сумме увеличилась с 22,58 до 33,92 процентов или в 1,33 раза. А в 2015 году ее доля поднялась до максимума за весь анализируемый период – она составила 91,15 процентов.

Рассмотрим динамику составных элементов кредиторской задолженности в ГУП ЧАО «Чукотснаб», представленную в таблице 2.10.

Вместе с тем по другим элементам характер изменений был другим. Так, кредиторская задолженность по расчетам по налогам и сборам в с 1 января 2014 года по 1 января 2017 года увеличилась с 2079 тысяч рублей до 67 миллионов 864 тысяч рублей или в 32,64 раза, а ее доля в общей сумме увеличилась с 0,09 до 40,51 процентов или в 472,45раз. Хотя характер изменений по годам был противоречивым – за 2014 год кредиторская задолженность по расчетам по налогам и сборам увеличилась с 2079 тысяч рублей до 96 миллионов 920 тысяч рублей или в 46,52 раза.

Динамика составных элементов кредиторской задолженности в ГУП ЧАО
«Чукотснаб» по состоянию на 1 января 2014 – 2017 годов*

Статьи баланса	Значения на 1 января года, тысяч рублей				2017 год в % к годам		
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8
Составные элементы кредиторской задолженности - расчеты:							
с поставщиками подрядчиками (счет 60.1)	1761652	474271	44056	30076	1,71	6,34	68,27
с покупателями и заказчиками (авансы полученные - счет 62.2)	620235	163846	620543	56831	9,16	34,69	9,16
по налогам и сборам (счет 68)	2079	96920	2038	67864	3264,26	70,02	3329,9 3
по социальному страхованию и обеспечению (счет 69)	0	0	0	84	0,00	0,00	0,00
с персоналом по оплате труда (счет 70)	6818	8185	7453	6526	95,72	79,73	87,56
с подотчетными лицами (счет 71)	77	78	39	62	80,52	79,49	158,97
с разными кредиторами (счет 76)	33823	130214	6711	6142	18,16	4,72	91,52

*Таблица составлена по данным приложений 3 – 5 и 9 – 11

С 1 января 2015 года по 1 января 2016 года она вновь сократилась до 2038 тысяч рублей, а ее доля до 0,3 процентов. Наоборот, в 2016 году произошел ее резкий рост в 33,3 раза и еще более резкое повышение ее относительной роли в балансе – в 135,33 раза.

Относительно мало изменений произошло с кредиторской задолженностью по расчетам с персоналом по оплате труда (счет 70) – с начала 2014 года по 1 января 2017 года – ее сумма несколько сократилась с 6818 тысяч рублей до 6526 тысяч рублей или на 4,28 процентов. Однако ее доля в общей сумме увеличилась с 0,28 до 3,90 процентов или в 13,85 раз, повышение ее относительной роли в балансе – в 135,33 раза.

Структурные изменения кредиторской задолженности
в ГУП ЧАО «Чукотснаб» по состоянию на 1 января 2014 – 2017 годов

Статьи баланса	Значения на 1 января года, %				2017 г. в % к годам		
	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2014г.	2015г.	2016г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Доля в структуре кредиторской задолженности - расчетов:							
с поставщиками и подрядчиками (счет 60.1)	72,66	63,81	6,47	17,95	24,7	28,1	277,4
с покупателями и заказчиками (авансы полученные- счет 62.2)	25,58	22,04	91,15	33,92	132,6	153,9	37,2
по налогам и сборам (счет 68)	0,09	13,04	0,30	40,51	47245,4	310,7	13532,6
по социальному страхованию и обеспечению (счет 69)	0,000	0,000	0,000	0,050	0,0	0,0	0,0
с персоналом по оплате труда (счет 70)	0,28	1,10	1,09	3,90	1385,4	353,8	355,8
с подотчетными лицами (счет 71)	0,003	0,010	0,006	0,037	1165,4	352,7	646,1

Аналогично складывалась ситуация с кредиторской задолженностью по расчетам с подотчетными лицами (счет 71) – с начала 2014 года по 1 января 2017 года – ее сумма несколько сократилась с 77 тысяч рублей до 62 тысяч рублей или на 9,48 процентов. Однако ее доля в общей сумме увеличилась с 0,003 до 0,037 процентов или в 11,65 раз.

Анализируемая организация сравнительно своевременно рассчитывалась с платежами по Единому социальному налогу и другим платежам по социальному страхованию и обеспечению. Поэтому в балансе этот компонент кредиторской задолженности появился только на 1 января 2017 года.

Помимо рассмотрения динамики итоговых значений представляет интерес динамика погашения кредиторской задолженности – динамика дебетового оборота. Рассмотрим это процесс как по изменению абсолютных значений, так и по роли каждого составного элемента в движении кредиторской задолженности. Такой анализ был выполнен в таблице 2.12.

Как видно динамика дебетового оборота – платежей или поставок товаров, работ, услуг в погашение кредиторской задолженности имело существенные отличия.

Во – первых, сумма дебетового оборота за три анализируемых года снизилась всего на 6,19 процентов, в то время как среднегодовая сумма кредиторской задолженности сократилась в 3,73 раза, а остатки по состоянию на 1 января 2017 года в сравнение со значением на 1 января 2014 года в 14,57 раз.

Во – вторых, как свидетельствуют данные таблицы 2.12 структура дебетового оборота – платежей в погашение кредиторской задолженности также существенно отличалась от структуры ее значений по состоянию на 1 января 2014-2017 годов. Если по состоянию на 1 января 2014 года удельный вес кредиторской задолженности по расчетам с поставщиками и подрядчиками составлял 72,66 процентов общей суммы задолженности, то доля в дебетовом обороте составляла всего 45,53 процентов. При этом в абсолютном измерении она сократилась за 2014-2016 годы на 36,58 процентов, в то время как остаток задолженности на 1 января уменьшился в 58,5 раз. Причем эта тенденция была отмечено только в 2016 году.

То же можно сказать и о некоторых других элементах. Так, сумма дебетового оборота в погашение кредиторской задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками (авансы полученные – счет 62.2) возросла с 1 января 2014 года по 1 января 2017 года с 4068,12 миллионов рублей до 7198,22 миллионов рублей или в 2,84 раза. Соответственно ее доля в общей сумме увеличилась с 29,80 процентов в 2014 году до максимума за весь анализируемый период – она в 2016 году составила 56,20 процентов.

Динамика дебетового оборота кредиторской задолженности

в ГУП ЧАО «Чукотснаб» в 2014 – 2016 годах*

Показатели деятельности	2014г., всего	2015 г.		всего	2016 г.	
		всего	2015г./ 2014 г.		2016г./ 2014г.	2016г./ 2015г.
		3	4	5	6	7
Кредиторская задолженность - всего (код 1520 баланса)						
Оборот по дебету, тысяч рублей	13652394	11925067	87,35	12807252	93,81	107,40
из них по: расчеты с поставщиками и подрядчикам (счет 60.1)						
Оборот по дебету, тыс. рублей	6215384	5384542	86,63	3941518	63,42	73,20
Доля, проценты	45,53	45,15	99,18	30,78	67,60	68,16
расчеты с покупателями и заказчиками (авансы полученные - счет 62.2)						
Оборот по дебету, тыс. рублей	4068118	2535294	62,32	7198220	176,94	283,92
Доля, проценты	29,80	21,26	71,35	56,20	188,62	264,36
расчеты по налогам и сборам (счет 68)						
Оборот по дебету, тыс. рублей	1695057	1933399	114,06	1111885	65,60	57,51
Доля, проценты	12,42	16,21	130,58	8,68	69,92	53,55
расчеты по социальному страхованию и обеспечению (счет 69)						
Оборот по дебету, тыс. рублей	46683	39393	84,38	36239	77,63	91,99
Доля, проценты	0,34	0,33	96,61	0,28	82,75	85,66
расчеты с персоналом по оплате труда (счет 70)						
Оборот по дебету, тыс. рублей	190677	194926	102,23	195572	102,57	100,33
Доля, проценты	1,40	1,63	117,04	1,53	109,34	93,42
расчеты с подотчетными лицами (счет 71)						
Оборот по дебету, тыс. рублей	10921	8273	75,75	18382	168,32	222,19
Доля, проценты	0,08	0,07	86,73	0,14	179,43	206,89
расчеты с разными кредиторами (счет 76)						
Оборот по дебету, тыс. рублей	1425554	1829240	128,32	305436	21,43	16,70
Доля, проценты	10,44	15,34	146,90	2,38	22,84	15,55

*Таблица составлена по данным приложений 3 – 5 и 9 – 11

Такой же характер имела динамика изменений кредиторской задолженности в части расчетов с персоналом по оплате труда (счет 70). В абсолютном измерении сумма дебетового оборота в погашение кредиторской задолженности в 2014-2016 годы возросла с 190,677 миллионов рублей до

194,926 миллионов рублей или на 0,33 процента. При этом ее доля в общей сумме дебетового оборота в погашение кредиторской задолженности увеличилась с 1,40 процентов до 1,53 процентов или на 9,34 процента. А в 2014 году ее доля поднялась до максимума за весь анализируемый период – она составила 1,63 процента. Следует отметить, что за этот период остатки этого вида кредиторской задолженности уменьшились в абсолютном измерении – их сумма несколько сократилась с 1 января 2014 года по 1 января 2017 года на 292 тысячи рублей или на 4,28 процентов.

По остальным компонентам можно отметить снижение их роли в дебетовом обороте по погашению кредиторской задолженности. Так дебетовый оборот по погашению кредиторской задолженности по расчетам по налогам и сборам (счет 68) уменьшился с 1695,057 миллионов рублей в 2014 году до 1111,885 миллионов рублей в 2016 году или на 34,40 процента. Соответственно доля этого компонента сократилась с 12,42 процента до 8,68 процента или в 1,43 раза. Хотя в 2015 году отмечался рост по сравнению с предшествующим годом – как в абсолютном измерении – на 238, 342 миллиона рублей или на 14,06 процента, так и относительно: доля этого вида расчетов увеличилась с до 16,21 процента или в 1,306 раз.

Суммы средств направленных на погашение кредиторской задолженности по расчетам по социальному страхованию и обеспечению (счет 69), а также с прочими кредиторами (счет 76) снижалась как абсолютно, так и относительно. Так дебетовый оборот по погашению кредиторской задолженности по расчетам по социальному страхованию и обеспечению (счет 69) уменьшился с 46,683 миллионов рублей в 2014 году до 36,239 миллионов рублей в 2016 году или на 22,37 процента. Соответственно доля этого компонента сократилась с 0,34 процента до 0,28 процента или в 1,21 раза.

Дебетовый оборот по погашению кредиторской задолженности по расчетам с прочими кредиторами (счет 76) уменьшился с 46,683 миллионов рублей в 2014 году до 36,239 миллионов рублей в 2016 году или на 22,37

процента. Соответственно доля этого компонента сократилась с 10,44 процента до 2,38 процента или в 4,39 раза.

Наоборот, суммы направленные в погашение кредиторской задолженности по расчетам с подотчетными лицами (счет 71) возросли за 2014–2015 годы как абсолютно – с 10931 тысячи рублей до 18382 тысяч рублей, или в 1,68 раза, так и относительно их доля в сумме дебетового оборота возросла с 0,08 процента до 0,14 процентов или в 1,794 раза.

Исходя из данного анализа можно также определить скорость оборота (время погашения) кредиторской задолженности. Для этого были использованы следующие формулы.

Скорость оборота – число оборотов среднегодового остатка кредиторской задолженности в течение года длительностью одного оборота:

$$K^n = N_k / K_i \quad (2.8)$$

А также обратный ему показатель – длительность оборота – срок погашения кредиторской задолженности:

$$L_E = K_i * T / N_k \quad (2.9)$$

где K^n – количество оборотов I–го вида кредиторской задолженности в год;

L_E – длительность оборота – срок погашения I–го вида кредиторской задолженности;

N_k – дебетовый оборот по погашению I–го вида кредиторской задолженности, тыс.руб.

K_i – среднегодовая сумма I–го вида кредиторской задолженности, тыс.руб.,

T – длина анализируемого периода (обычно принимается год – 365 дней), дней.

Как показали расчеты, итоги которых представлены в таблице 2.13, произошло резкое повышение скорости оборота кредиторской задолженности. Так за 2014 – 2016 гг. срок оборачиваемости общей суммы кредиторской задолженности в днях сократился с 42,3 до 12,1 дня или на 71,45 процентов, а скорость оборота повысилась в 3,5 раза. Для сравнения – срок погашения краткосрочных займов и кредитов сократился с 326,1 до 189,8 дней или на 41,79 процентов, а скорость оборота повысилась всего в 1,72 раза. То есть приведенные для сравнения данные как по кредиторской задолженности, так и краткосрочным займам и кредитам показывают, что здесь имело место замена «бесплатных» пассивов на «платные», а не повышение эффективности финансового менеджмента, так как срок пользования заемными средствами, по сути, не изменился.

По отдельным элементам кредиторской задолженности динамика изменений в сроках погашения задолженности существенно отличалась. Скорость оборота возросла: по расчетам с поставщиками и подрядчиками (счет 60.1) – с 5,56 оборотов в 2014 году до 106,34 оборотов в 2016 году или в 19,13 раз, по расчетам с покупателями и заказчиками (авансы полученные – счет 62.2) с 10,38 оборотов до 21,25 оборотов или в 2,04 раза; по расчетам с подотчетными лицами – с 140,92 до 360,43 оборотов или в 2,59 раза; по расчетам с разными кредиторами (счет 76) с 17,38 до 47,52 оборотов или в 2,74 раза.

Соответственно уменьшился средний погашения кредиторской задолженности: по расчетам с поставщиками и подрядчиками (счет 60.1) – с 65,7 дней в 2014 году до 3,4 дней в 2016 году или в 19,13 раз, по расчетам с покупателями и заказчиками (авансы полученные – счет 62.2) с 35,2 дней до 17,2 дней или в 2,04 раза; по расчетам с подотчетными лицами – с 2,6 до 1,0 дня или в 2,59 раза; по расчетам с разными кредиторами (счет 76) с 21,0 до 7,7 дней или в 2,74 раза.

В то же время срок погашения задолженности по налогам и сборам увеличился с 10,7 дней в 2014 году до 11,5 дней в 2016 году или на 7,64

процента, а количество оборотов уменьшилось с 34,24 оборотов в год до 31,81 оборота. По расчетам с персоналом по оплате труда срок оборота существенно не изменился: срок погашения задолженности по налогам и сборам уменьшился с 14,4 дней в 2014 году до 13,0 дней в 2016 году или на 9,16 процента, а количество оборотов увеличилось с 25,42 оборотов в год до 27,98 оборотов.

Таблица 2.13

Динамика оборачиваемости среднегодовых остатков кредиторской задолженности в ГУП ЧАО «Чукотснаб» в 2014 – 2016 годах *

Показатели оборачиваемости	2014г., всего	2015 г.		2016 г.		
		всего	в % к 2014 г.	всего	в % к	
					2014 г.	2015г.
1	2	3	4	5	6	7
Кредиторская задолженность – всего (код строки баланса 1520)						
Оборачиваемость, раз	8,62	16,75	194,31	30,19	350,32	180,29
Срок оборота, дней	42,3	21,8	33,20	12,1	28,55	55,47
из них по: расчеты с поставщиками и подрядчикам (счет 60.1)						
Оборачиваемость, раз	5,56	20,78	373,71	106,34	1912,7	511,81
Срок оборота, дней	65,7	17,6	49,94	3,4	5,23	19,54
расчеты с покупателями и заказчиками (авансы полученные – счет 62.2)						
Оборачиваемость, раз	10,38	6,46	62,30	21,25	204,82	10,38
Срок оборота, дней	35,2	56,5	393,21	17,2	48,82	35,2
расчеты по налогам и сборам (счет 68)						
Оборачиваемость, раз	34,24	39,08	114,11	31,81	92,90	34,24
Срок оборота, дней	10,7	9,3	87,64	11,5	107,64	10,7
расчеты с персоналом по оплате труда (счет 70)						
Оборачиваемость, раз	25,42	24,93	98,08	27,98	110,08	25,42
Срок оборота, дней	14,4	14,6	137,36	13,0	90,84	14,4
расчеты с подотчетными лицами (счет 71)						
Оборачиваемость, раз	140,92	141,42	100,36	360,43	255,78	140,92
Срок оборота, дней	2,6	2,6	99,64	1,0	39,10	2,6
расчеты с разными кредиторами (счет 76)						
Оборачиваемость, раз	17,38	26,72	153,72	47,52	273,43	177,87
Срок оборота, дней	21,0	13,7	65,05	7,7	36,57	56,22
Займы и кредиты (краткосрочные – код строки баланса 610)						
Оборачиваемость, раз	1,12	2,99	267,15	1,92	1,12	2,99
Срок оборота, дней	326,1	122,1	288,25	189,8	326,1	122,1

*Таблица составлена по данным приложений 3 – 9 и 10 – 12, таблицы 2.12

Исходя из проведенного анализа можно сделать следующие выводы. Вследствие того, что отмечалось падение объемов выручки от реализации продукции (работ, услуг) организации за период 2014 – 2016 годы наблюдалось и сокращение объемов полученной прибыли. Произошло значительное падение объемов как прибыли до налогообложения – она за 2014-2016 годы сократилась на 96,91 процент, так и чистой прибыли – она за этот период уменьшилась на 97,67 процентов. Основная причина этого – переход от прибыльности к убыточности прочих операций убытки от этой деятельности возросли на 737,41 миллионов рублей. В итоге рентабельность продаж резко сократилась с 2014 по 2016 годы с 9,26 процентов до 0,24 процентов или на 97,76 процентов; а рентабельность собственного капитала: с 39,65 процентов до 0,50 процентов, то есть на 98,73 процентов.

Общая сумма кредиторской задолженности (код баланса 1520) за 2014 – 2016 годы уменьшилась на 2257,7 миллионов рублей или в 14,57 раз. Процесс носил характер устойчивой тенденции – по состоянию на 1 января 2015 года она уменьшилась по сравнению с 1 января 2014 года на 1681,9 миллионов рублей или в 3,26 раз. В следующем году темпы снижения уменьшились – кредиторская задолженность сократилась по состоянию на 1 января 2016 года по сравнению с 1 января 2015 года на 62,5 миллионов рублей или на 9,18 процентов. В 2016 году темпы снижения кредиторской задолженности вновь ускорились: по состоянию на 1 января 2017 года по сравнению с 1 января 2016 года она сократилась на 513,3 миллионов рублей или 4,06 раз.

Сумма дебетового оборота за три анализируемых года снизилась всего на 6,19 процентов, в то время как среднегодовая сумма кредиторской задолженности сократилась в 3,73 раза, а остатки по состоянию на 1 января 2017 года в сравнение со значением на 1 января 2014 года в 14,57 раз.

Структура дебетового оборота – платежей в погашение кредиторской задолженности также существенно отличалась от структуры ее значений по состоянию на 1 января 2014-2017 годов. Если по состоянию на 1 января 2014

года удельный вес кредиторской задолженности по расчетам с поставщиками и подрядчиками составлял 72,66 процентов общей суммы задолженности, то доля в дебетовом обороте составляла всего 45,53 процентов. При этом в абсолютном измерении она сократилась за 2014 – 2016 годы на 36,58 процентов, в то время как остаток задолженности на 1 января уменьшился в 58,5 раз.

То же можно сказать и о некоторых других элементах. Так, сумма дебетового оборота в погашение кредиторской задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками (авансы полученные – счет 62.2) возросла с 1 января 2014 года по 1 января 2017 года с 4068,12 миллионов рублей до 7198,22 миллионов рублей или в 2,84 раза. Соответственно ее доля в общей сумме увеличилась с 29,80 процентов в 2014 году до максимума за весь анализируемый период – она в 2016 году составила 56,20 процентов.

Одной из причин такого положения являлся переход к сугубо консервативной финансовой политике. Такое явление носит противоречивый характер. С одной стороны резко повысилась финансовая устойчивость организации в плане защиты от процедуры банкротства. Поэтому произошло резкое повышение скорости оборота кредиторской задолженности. Так за 2014 – 2016 года срок оборачиваемости общей суммы кредиторской задолженности в днях сократился с 42,3 до 12,1 дня или на 71,45 процентов, а скорость оборота повысилась в 3,5 раза. Поэтому доля кредиторской задолженности в валюте баланса сократилась – по состоянию на 1 января 2017 года по сравнению с 1 января 2014 года на 50,62 процентов или в 17,18 раз.

Начиная с 2014 года наблюдалось устойчивое превышение дебиторской задолженности над кредиторской: по состоянию на 1 января 2017 года на 1 рубль кредиторской задолженности приходилось 13,11 рублей дебиторской. Предоставляя бесплатный кредит своим клиентам, предприятие обеспечивает потребность в оборотных средствах за счет краткосрочных кредитов и займов. Доля последних в пассивах возросла по состоянию на 1

января 2017 года по сравнению с 1 января 2014 года на 33,96 процентов или в 2,57 раз. При этом абсолютный размер пассивов увеличился за 2014 – 2016 годы всего на 18,81 процент. В результате возросли затраты на уплату процентов по ним: с 13,8 миллионов рублей в 2014 году до 130,2 миллионов рублей в 2017 году или в 9,43 раза.

При этом у организации имелся определенный запас прочности в обеспечении ликвидности – коэффициент текущей ликвидности был по состоянию на 1 января 2017 года выше минимально допустимого значения – на 35 процентов, а срочной ликвидности – 5,71 процентов.

В результате из-за неэффективного управления кредиторской задолженностью неоправданные потери прибыли составили в 2017 году по сравнению с 2014 годом: 113,8 миллионов рублей. А рентабельность кредиторской задолженности уменьшилась с 27,30 процентов в 2014 году до 2,37 процента в 2016 году или в 11,5 раза.

В итоге можно сделать следующий вывод – рассматриваемое предприятие осуществляет пассивную (реактивную) форму управления кредиторской задолженностью. Причина этого – отсутствие специализированного подразделения, ответственного за этот участок финансовой работы. В итоге принимаются решения на уровне «здравого смысла», снижающие доходность предприятия и не обеспечивающие при этом гарантию безопасности. Проведенные расчеты показали, что значения «Z-счета» Э.Альтмана – в 2014 г. – 2,22, в 2015 г. – 1,92, в 2016 г. – 1,67 - свидетельствует о чрезвычайно высокой вероятности банкротства.

ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ГУП ЧАО «ЧУКОТСНАБ»

3.1. Направления совершенствования управления кредиторской задолженностью предприятия

Предприятие может выбирать между двумя формами управления финансами – это реактивная форма управления и управление финансами на основе разработки финансовой политики. Реактивная форма означает, что управленческие решения принимаются как реакция на текущие проблемы, вполне естественно, что при таком образе действий неизбежны просчеты, потери, повышенные риски. Как показал анализ, проведенный во второй главе это характерно для рассматриваемого предприятия ГУП ЧАО «Чукотснаб».

Поэтому можно предположить, что управление финансами, включая кредиторскую задолженность на основе тщательно продуманной финансовой политики позволяет в значительной мере избежать непродуманных решений, добиться более рационального использования финансовых ресурсов. Важной составной частью краткосрочной финансовой политики организации является политика управления оборотным капиталом, которая, в свою очередь, включает в себя кредитную политику предприятия в части привлечения средств для финансирования текущей деятельности.

Решить данные проблемы позволяет Концепция экономической добавленной стоимости (EVA), которая была подробно описана в разделе 1.3 данной работы. При интеграции с концепцией известной процессно-ориентированной системы управления затратами в компании ABC (Activity-Based-Costing), что позволяет повысить эффективность управления

затратами и капиталом за счет выбора правильного направления улучшения финансового менеджмента на предприятии. [64, с. 153]

Совершенствование политики управления кредиторской задолженностью включает три фазы:

- фазу анализа;
- фазу выработки ряда альтернативных решений или определение оптимального решения;
- фазу реализации одного или нескольких из этих альтернативных решений.

Первый основополагающий вопрос, который необходимо решить является установление количественного соотношения собственного и заемного капитала. Ответ на данные вопросы зависят от множества факторов как внешнего (отраслевые особенности, макроэкономические показатели, состояние конкурентной среды и так далее), так и внутреннего (корпоративного) порядка (возможности учредителей, кредитоспособность, оборачиваемость активов, уровень рентабельности, дефицит денежных средств, краткосрочные цели и задачи, долгосрочные планы компании и многое другое).

Менеджеры в ходе разработки стратегии кредитования собственного бизнеса должны исходить из решения следующих первоочередных задач - максимизации прибыли компании, минимизации издержек, достижения динамичного развития компании (расширенное воспроизводство), утверждения конкурентоспособности – которые, в конечном итоге и определяют финансовую устойчивость компании. Финансирование данных задач должно быть достигнуто в полном объеме. При этом наиболее весомым ограничивающим фактором в процессе планирования использования заемного капитала необходимо считать его стоимость, которая должна позволять сохранить рентабельность бизнеса на достаточном уровне. [72, с. 69]

Следующим этапом в ходе разработки политики использования кредитных ресурсов является определение наиболее приемлемых тактических подходов. Для ГУП ЧАО «Чукотснаб» существует два потенциально возможных источника привлечения заемных средств: банковский кредит (или финансовый заем); коммерческий или товарный кредит (отсрочка оплаты поставщикам или получение авансов от покупателей и заказчиков). Банковский кредит (или финансовый заем), предоставляется банками либо финансовыми организациями с целью получения процентов по предоставленным во временное пользование средствам. Это один из наиболее дорогостоящих видов кредитных ресурсов. Ограничивающие факторы: высокий процент, необходимость надежного обеспечения, «создание» солидных балансовых показателей.

Основной положительной отличительной чертой коммерческого или товарного кредита является наиболее простой (не заформализованный) способ привлечения. Товарный кредит, как правило, не требует (в отличие от финансового) привлечения залога и не связан со значительными расходами и продолжительностью оформления (в отличие от инвестиций). В отечественных условиях товарный кредит между юридическими лицами чаще всего представляет собой поставку товаров (работ, услуг) по договору купли-продажи с отсрочкой платежа. При этом, на первый взгляд, может показаться, что данный «кредит» предоставляется бесплатно, так как договор не предусматривает необходимости начисления и уплаты процентного (или какого-либо иного) дохода в пользу поставщика. Однако следует заметить, что поставщики прекрасно понимают (иногда только на эмпирическом уровне) принципы изменения стоимости денег во времени, поэтому компенсация таких потерь закладывается в цену товаров, которая может колебаться в зависимости от сроков предоставленной отсрочки. [68, с. 340]

Конечно, идеальным в плане использования этого источника для рассматриваемого предприятия оптовой торговли было бы использование переводных векселей. Получая товары, оно выписывало бы переводной

вексель. Делая бы передаточную запись, ГУП ЧАО «Чукотснаб» переводило бы долг на конечного покупателя, освобождая баланс как от кредиторской, так и от дебиторской задолженности. К сожалению это в нынешней российской ситуации практически невозможно.

Однако вполне реально, изучая все «плюсы» и «минусы», установить оптимальную (предельно возможную и безопасную) сумму кредиторской задолженности организации перед другими юридическими и физическими лицами. Умелое использование временно привлеченных средств способствует максимизации прибыли от деятельности организации.

Как показывает практическая деятельность ни одно предприятие не может обойтись без, хотя бы незначительной, кредиторской задолженности, которая всегда существует в связи с особенностями бюджетных, арендных и прочих периодических платежей: оплаты труда, поставки ТМЦ без предварительной оплаты и т. д. Данный вид кредиторской задолженности нужно рассматривать, как «неизбежный». Она хотя и позволяет временно использовать «чужие» средства в собственном коммерческом обороте, но не имеет принципиального значения, если такие платежи будут осуществлены в установленные сроки. [74, с. 18]

Необходимо также максимально использовать возможности других доступных кредитных средств, в том числе платежей поставщикам и так далее.

Для того чтобы оптимизировать кредиторскую задолженность необходимо определить параметры ее безопасного уровня. Наиболее часто используемый коэффициент, связанный с оценкой кредиторской задолженности предприятия – это коэффициент срочной ликвидности, который рассчитывается как отношение суммы ликвидных оборотных активов (дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений и денежных средств на банковских счетах и в кассе) к краткосрочным долговым обязательствам.

Учитывая результаты проведенного анализа можно модифицировать показатель, установив параметр равенства кредиторской задолженности и дебиторской. При этом данное «непревышение» должно быть достигнуто в отношении как можно более дискретного ряда значений (сроков): годовая кредиторская задолженность должна быть не больше годовой дебиторской, месячная и 5–ти дневная кредиторская не более месячной и 5–ти дневной дебиторской соответственно.

Однако балансовые остатки дебиторской и кредиторской задолженности могут служить лишь отправной точкой для исследования вопроса о влиянии расчетов с дебиторами и кредиторами на финансовое состояние. Если дебиторская задолженность больше кредиторской, это является возможным фактором обеспечения высокого уровня коэффициента общей ликвидности. Одновременно это может свидетельствовать о более быстрой оборачиваемости кредиторской задолженности по сравнению с оборачиваемостью дебиторской задолженности. В таком случае в течение определенного периода долги дебиторов превращаются в денежные средства, через более длительные временные интервалы, чем интервалы, когда предприятию необходимы денежные средства для своевременной уплаты долгов кредиторам. Соответственно возникает недостаток денежных средств в обороте, сопровождающийся необходимостью привлечения дополнительных источников финансирования. Последние могут принимать форму либо просроченной кредиторской задолженности, либо банковских кредитов.

При достижении данного «временного баланса» дебиторской и кредиторской задолженности, необходимо также достичь и «баланса их стоимости»: то есть в данной ситуации процентные и прочие расходы, связанные с обслуживанием кредиторской задолженности (как минимум) не должны превышать доходы, вызванные выгодами, которые связаны с самим фактом отсрочки собственной дебиторской задолженности (при этом «нормальный» размер наценки в расчет не принимается). [49, с. 55]

Следующим моментом оптимизации кредиторской задолженности является ранжирование кредиторов по группам. Для этого можно воспользоваться моделью стратегии исполнения обязательств предприятия в условиях дефицита денежных средств, разработанной А.И. Комаровым.

Классифицировать обязательства по критерию «важные/неважные» в целях определения первоочередности исполнения обязательства можно на основе классификации обязательств по четырем признакам: по субъектам; по срокам исполнения; по уровню расходов; по степени участия денег в расчетах.

Критерии отбора «важных» ключевых поставщиков и подрядчиков могут быть следующие: по степени участия в обеспечении бесперебойного производственного процесса предприятия-должника; по степени заинтересованности поставщика-кредитора в бизнесе должника. Весьма важен учет, согласно действующего законодательства о банкротстве [66, с.15] суммы единовременного долга. Если он превышает 300 тысяч рублей, этого кредитора можно рассматривать как важного кредитора.

Решения о продолжении поставки товаров, выполнении работ, оказания услуг поставщиками и подрядчиками в случае просрочки исполнения обязательства по-разному влияют на производственный процесс предприятия-должника. Например, компания, которая поставляет электроэнергию, является, безусловно, ключевым поставщиком, так как в случае отключения электроэнергии за неуплату встанет сразу все производство. С юридической точки зрения не важно, кем является кредитор по отношению к должнику, обязательство в любом случае подлежит исполнению в полном объеме и в минимальный срок. Оплата обязательств перед другими кредиторами может выполняться в предельные сроки, установленные законодательством или договором. Например, исполнение обязательств по расчетам по налогам и сборам следует выполнять с небольшим запасом времени перед предельными сроками, влекущими применение санкций.

Классификация обязательств на долгосрочные и краткосрочные, а также на срочные и просроченные предусмотрена действующим законодательством. Сроки исполнения обязательств по оплате товаров (работ, услуг) редко превышают год (обычно не более 30 дней), поэтому являются краткосрочными обязательствами. В форме № 4 Приложения к бухгалтерскому балансу отражаются показатели о задолженности, по которой истекли предусмотренные в договорах сроки погашения задолженности. При этом обособленно выделяется задолженность, числящаяся в бухгалтерском учете как просроченная свыше 3 месяцев до отчетной даты.

Классификация обязательств по уровню расходов действующим законодательством не предусмотрена, но является очень важным этапом работы с обязательствами. Расходами по обслуживанию обязательств по оплате товаров (работ, услуг) могут быть: штрафы и пени, которые признаны должником или по которым получены решения суда об их взыскании; судебные издержки.

Штрафы и пени являются основными расходами по обслуживанию просроченных обязательств по оплате товаров (работ, услуг). Для российских предприятий просроченные обязательства по оплате товаров (работ, услуг) являются специфическим источником финансирования их деятельности. Нередко на просроченные обязательства кредиторы не начисляют никаких штрафов и пеней, поэтому данный источник финансирования становится бесплатным для предприятий, но крайне рискованным, особенно если предприятие просрочило исполнение своих обязательств более чем на три месяца. Исходя из этого необходимо отдавать приоритет в исполнении таких обязательств, по которым на 1 руб. основного долга приходится максимальный размер штрафов и пеней, что позволит минимизировать расходы по обслуживанию просроченной кредиторской задолженности. При этом целесообразно сравнивать размер штрафов и пеней с размером

банковских процентов за кредит. Если они больше, то долг надо исполнять в течение 3 месяцев, но свыше договорного срока.

Классификация обязательств на денежные и неденежные также важна в процессе управления кредиторской задолженностью. Здесь важно особо рассматривать и выделять полученные от покупателей и заказчиков авансы, которые исполняются поставками товаров, работ, услуг. Это существенно влияет на параметры предельно допустимой величины кредиторской задолженности, так как ее погашение производится только за счет специфичных для этой группы кредиторов оборотных активов - товарных запасов и дебиторской задолженности поставщиков и покупателей (за счет полученных от ГУП ЧАО «Чукотснаб» авансов под будущие поставки товаров, исполнение работ и услуг).

При классификации групп кредиторов необходимо в конечном счете определить итоговое значение риска ликвидности, для чего можно воспользоваться методикой М. Н. Тоцкого и других авторов.

Поэтому можно сформулировать алгоритм принятия управленческого решения по определению оптимального размера кредиторской задолженности и соответственно размера привлечения краткосрочных кредитов банков:

- вначале определяется первоначальная предельная сумма кредиторской задолженности, исходя из коэффициента срочной ликвидности (оптимальное значение – 0,7) и соотношения дебиторской и кредиторской задолженности;

- полученная сумма уменьшается на сумму просроченных обязательств, подлежащих немедленному исполнению;

- на основе разделения обязательств по субъектам из всех обязательств выбираются обязательства перед «важными» поставщиками и подрядчиками, на эту величину также уменьшается предельная величина кредиторской задолженности;

– на основе разделения обязательств по срокам погашения выбираются обязательства, срок исполнения которых уже наступил (то есть близок к 3 месяцам), и на эту величину также уменьшается определяемая предельная сумма;

– на основе разделения обязательств по уровню расходов в первоочередном порядке отбираются обязательства для исполнения, штрафы и пени по которым на 1 руб. основного долга больше, чем величина процентов за банковский кредит; эта сумма также исключается из величины предельного долга;

– рассчитанная предельная величина кредиторской задолженности увеличивается на сумму авансов, полученных от покупателей и заказчиков, которые исполняются поставками товаров, работ, услуг;

– рассчитывается оптимальная стоимость оборотных активов и как разность полученной величины и предельной суммы кредиторской задолженности устанавливается прогнозируемая сумма краткосрочных кредитов банков.

Исходя из проведенного алгоритма с использованием процессно-ориентированной системы управления затратами в компании ABC (Activity-Based-Costing) [37, с. 179], легко распределить всех контрагентов – кредиторов на основе на 4 группы риска.

Первую группу «А» составляют кредиторы, расчеты с которыми необходимо исполнять в предельно короткий срок. Это платежи, срок по которым истекает, либо «важные» контрагенты, в том числе в договорах с которыми заложены высокие штрафные санкции.

Во вторую группу «В» следует включать контрагентов (некоторые категории поставщиков, расчеты по налогам, сборам, разных дебиторов и кредиторов и подотчетных лиц, а также расчеты с персоналом и т.п.) срок исполнения обязательств перед которыми можно «растянуть» до предельного срока по договору.

В третью группу «С» следует включать контрагентов, обязательства

перед которыми могут исполняться в течение 3 месяцев.

В четвертую группу «D» войдут покупатели и заказчики, от которых получены авансы под будущие поставки товаров, работ, услуг.

Для своевременной и комплексной оценки учета кредиторской задолженности целесообразно ввести следующие субсчета бухгалтерского учета:

- для отражения кредиторской задолженности со сроком исполнения обязательств в денежной форме в течении:

- 1–3 дней – субсчет 76.11 «Обязательства к срочному исполнению» (группа «А»): – для контрагентов группы «А»;

- до 1 месяца – субсчета «Обязательства к исполнению в течение 1 месяца» (группа «В»): 76.11 – для контрагентов категории «В»;

- для отражения авансовых платежей, уплаченных поставщикам и подрядчикам в порядке предоплаты (группа «D») – субсчет 60.2 «Авансы уплаченные».

Расчеты по группе «С» следует вести на обычных счетах: 60, 62, 68 69, и 76, перенося из них суммы на вышеуказанные субсчета: 78.11, 76.12 и 60.2.

Для реализации разработанных предложений необходимо ввести в штат ГУП ЧАО «Чукотснаб» финансового менеджера, который бы особо специализировался на оптимизации кредиторской задолженности.

В его обязанности будет входить деятельность, направленная на оптимизацию кредиторской задолженности посредством составления графика платежей, ранжирования кредиторов по группам «А», «В», «С», «D», управление задолженностью посредством сверок задолженности, урегулирования договорных отношений с кредиторами, не допуская уплаты пени и штрафов.

Для автоматизации операций по управлению кредиторской задолженностью целесообразно приобретение специализированного программного средства. В настоящее время на рынке представлена информационная система: «Управление кредиторской задолженностью». Это

полноценная система управления, построенная на действенной методике работы с кредиторами в удобной оболочке для автоматизации работы, разработанной консалтинговой группой «Лекс». Данная система обеспечивает возможность постоянной (ежедневной) работы с контрагентами.

Возможности и преимущества этой системы: полностью автоматизирует процесс работы с кредиторами; оптимизирует рабочее время сотрудников предприятия, отвечающих за вопросы управления кредиторской задолженностью; своевременно обрабатывает историю взаимоотношений с каждым контрагентом, устанавливает и контролирует всех занесенных в систему кредиторов, вне зависимости от суммы долга и от сроков платежа; позволяет значительно снизить затраты организации на профессиональную юридическую помощь, оказываемую внешними юридическими компаниями; контролирует сроки взыскания задолженности, что исключает риски организации, вытекающие из просрочки исполнения денежных средств; автоматически формирует отчеты в целях принятия пользователем управленческих решений. ИПС «Управление кредиторской задолженностью» предоставляет пользователю возможность работать с: перечнем контрагентов организации; сведениями по основаниям возникновения задолженности; справочной информацией по истории работы с каждым контрагентом; автоматизированным алгоритмом действий погашению долгов; нормативно-правовой базой, регламентирующей порядок взаимоотношений с кредиторами; положениями судебной-арбитражной практики; формами процессуальных и иных документов; аналитическими отчетами, необходимыми для принятия управленческих решений; комментариями и инструкциями ведущих специалистов консалтинговой группы «Лекс».

Система является профессиональным помощником, который автоматически планирует, учитывает и контролирует деятельность по работе с контрагентами организации. Она проста в установке и эксплуатации, ее

применение и использование не требует специального юридического образования, других профессиональных или технических знаний.

Фактически, в одной программе заложено два блока для работы с кредиторской задолженностью: контроллинг оплаты полученных счетов; помощник по урегулированию споров по проблемной кредиторской задолженности.

При большом количестве выставленных счетов осуществлять контроль своевременной оплаты очень сложно (редко в какой организации данный процесс отлажен до автоматизма). Только данная система позволяет осуществлять контрольные функции по выставленным счетам, при этом специальные действия пользователя минимальны. При загрузке приложения перед пользователем открывается главная форма – список организаций-кредиторов (с указанием суммы долга, срока платежа), которые ранжированы в зависимости от установленных для них сроков оплаты по вышеуказанным группам: «А», «В», «С», «D». Система самостоятельно определяет состояние кредиторской задолженности по каждому должнику и «подсказывает» пользователю, когда и какие конкретные действия необходимо осуществить, автоматически демонстрируя именно те сведения, которые требуются для реализации этих действий: наименование контрагента; основания возникновения задолженности (номер и дата договора, номер и дата счета на оплату); сумма долга по договору; сумма задолженности по состоянию на текущую дату; срок оплаты; количество дней просрочки; сумма штрафных санкций (рассчитывается автоматически); рекомендации по осуществлению пошаговых действий (сценарий проведения переговоров, оформление письменных документов и т.п.).

3.2. Экономическое обоснование предложений по совершенствованию управления кредиторской задолженностью предприятия

ГУП ЧАО «Чукотснаб»

В ходе магистерского исследования были разработаны следующие предложения по совершенствованию кредиторской задолженности предприятия ГУП ЧАО «Чукотснаб»:

- выработан алгоритм оптимизации уровня кредиторской задолженности, включающий ранжирование всех контрагентов по группам риска: «А», «В», «С», «D» и ведение учета задолженности отдельно по этим группам с помощью вновь введенных счетов бухгалтерского учета;

- предложено ввести в штатное расписание предприятия должность финансового менеджера по управлению кредиторской задолженностью;

- обоснована целесообразность приобретения ГУП ЧАО «Чукотснаб» ИПС «Управление кредиторской задолженностью», разработанной консалтинговой группой «Лекс».

Экономическая целесообразность комплекса мероприятий обуславливается снижением стоимости оборотного капитала для формирования оборотных активов за счет сокращения потребности в банковских краткосрочных кредитах путем оптимизации уровня кредиторской задолженности.

Согласно исследованиям, проведенным группой международных экспертных групп эффект от внедрения компьютеризированных бизнес-систем выражается в точном соблюдении параметров хозяйственной деятельности.

Первым этапом определения эффекта от внедрения предложений является прогноз оптимального уровня кредиторской задолженности с учетом внедрения предложений. Исходя из этого оптимизация сроков погашения кредиторской задолженности проведена посредством корректировки факта 2016 года с учетом ранжирования групп кредиторов по группам риска. Такие расчеты были выполнены в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Прогноз оптимальной величины кредиторской задолженности после совершенствования ее управления в ГУП ЧАО «Чукотснаб»,

млн. руб.

Наименование показателей	Прогноз на годы после внедрения	
	2018	2019
1. Индекс - дефлятор к уровню 2016 года	1,177	1,242
Оптимальный остаток кредиторской задолженности, миллионов рублей		
2. Всего, п.5 + п.8 + п.11 + п.14 + п.17 + п.20 + п.23	529,7	558,9
в том числе по расчетам с поставщиками и подрядчиками (счет 60.1)		
3. Дебетовый оборот (факт 2016 года с учетом п.1)	4639,2	4894,3
4. Оптимальный срок оборота, дней	8,0	8,0
5. Оптимальный остаток, п.3*п.4/365	101,7	107,3
Расчетам с покупателями и заказчиками (авансы полученные - счет 62.2)		
6. Дебетовый оборот (факт 2016 года*п.1)	8472,3	8938,3
7. Оптимальный срок оборота, дней	15,0	15,0
8. Оптимальный остаток, п.6*п.7/365	348,2	367,3
Расчетам с персоналом по оплате труда (счет 70)		
9. Дебетовый оборот (факт 2016 года*п.1)	230,2	242,8
10. Оптимальный срок оборота, дней	15,0	15,0
11. Оптимальный остаток, п.9*п.10/365	9,5	10,0
Расчетам по налогам и сборам (счет 68)		
12. Дебетовый оборот (факт 2016 года*п.1)	1308,7	1380,7
13. Оптимальный срок оборота, дней	15,0	15,0
14. Оптимальный остаток п.12*п.13/365	53,8	56,7
Расчетам по социальному страхованию и обеспечению (счет 69)		
15. Дебетовый оборот (факт 2016 года*п.1)	42,7	45,0
16. Оптимальный срок оборота, дней	15,0	15,0
17. Оптимальный остаток, п.15*п.16/365	1,8	1,8
Расчетам с подотчетными лицами (счет 71)		
18. Дебетовый оборот (факт 2016 года*п.1)	21,6	22,8
19. Оптимальный срок оборота, дней	2,0	2,0
20. Оптимальный остаток, п.18*п.19/365	0,1	0,1
Расчетам с разными кредиторами (счет 76)		
21. Дебетовый оборот (факт 2016 года*п.1)	359,5	379,3
22. Оптимальный срок оборота, дней	15,0	15,0
23. Оптимальный остаток п.21*п.22/365	14,8	15,6

При этом были учтены темпы инфляции при помощи индекса-дефлятора – на 2017 – 2019 годы (темпы инфляции на 2017 – 2019 годы в размере 10% в 2017 году и 6 – 8 процентов в 2017 – 2019 годах). В результате

умножения увеличенных на уровень инфляции сумм дебетового оборота в погашение кредиторской задолженности на увеличенное время погашения оборота (в днях) и деления на 365 дней можно установить предельную и безопасную среднегодовую сумму кредиторской задолженности по каждой группе кредиторов. В результате суммирования полученных результатов определяется общий предельный лимит кредиторской задолженности.

В дальнейшем была определена сумма дополнительно полученной прибыли от внедрения предложений, определяемая как сумма сэкономленных процентов за кредит за счет замещения банковских кредитов кредиторской задолженностью (таблица 3.2).

Таблица 3.2

Прогноз прибыли от совершенствования управления кредиторской задолженностью в ГУП ЧАО «Чукотснаб»

Наименование показателей	Прогноз после внедрения	
	2018 год	2019 год
1. Индекс - дефлятор к уровню 2016 года	1,177	1,242
Среднегодовой остаток кредиторской задолженности		
2. Расчетный (факт 2016 * п.1), миллионов рублей	499	527
3. Оптимальный (табл. 3.1), миллионов рублей	529,7	558,9
4. Снижение потребности в банковских кредитах (п.3 - п.2), миллионов рублей	30,51	32,18
5. Ставка банковского процента, проценты	12,6	12,6
6. Экономия на процентах по банковским кредитам (п.4 * п.5 / 100), миллионов рублей	3,844	4,055
7. Расходы на обслуживание ИПС «Управление кредиторской задолженностью», миллионов рублей	0,12	0,13
8. Заработная плата финансового менеджера, миллионов рублей	0,36	0,38
9. ЕСС и СП от ПФ и НСП (п.8*0,262)	0,09	0,10
10. Всего прирост условно-постоянных расходов (п.7 + п.8 + п.9), миллионов рублей	0,57	0,71
11. Прибыль до налогообложения (п.6 - п.10), миллионов рублей	3,27	3,34
12. Текущий налог на прибыль, (24% от п.11), миллионов рублей	0,78	0,80
13. Расчетный прирост чистой прибыли после внедрения (п.11 - п.12), миллионов рублей	2,48	2,54

При этом был учтен прирост текущих расходов – на заработную плату финансового менеджера (с учетом Единого социального налога и страховых платежей по страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний – ЕСС и СП от ПФ и НСП), а также на обслуживание информационной системы, включая затраты на ее амортизацию. С учетом затрат времени на внедрение предложений, можно рассчитывать на получение эффекта с первой половины 2018 года, так как вторую половину 2017 года и займет время на разработку проекта внедрения ИПС «Управление кредиторской задолженностью» и модернизацию учетной политики (она может вводиться только с начала года). Прирост чистой прибыли составит 2,48 миллионов рублей в 2018 году и 2,54 миллионов рублей в 2019 году.

Финансовый аспект данного проекта будет характеризоваться следующими данными. Общая сумма инвестиций на приобретение и освоения на практике ИПС «Управление кредиторской задолженностью» составит 1 миллион 180 тысяч рублей. Однако в виду отсутствия у предприятия свободных денежных средств потребуется привлечение инвестиционного кредита сроком на один год по ставке 13,0 процентов с единовременным погашением в конце 2018 года. В соответствие с этим сумма начисленных процентов составит: за 2018год: $1,18 * 13 / 100 = 0,153$ миллионов рублей; таким образом, сумма инвестиций составит: $1,18 + 0,153 = 1,333$ миллионов рублей.

Государство при этом компенсирует НДС в размере 18% – на сумму: $1,18 * 18 / 118 = 0,18$ миллионов рублей.

Таким образом, сумма чистых инвестиций составит: $1,333 - 0,18 = 1,153$ миллионов рублей.

Был также проведен расчет экономической эффективности реализации предложений по повышению прибыли и рентабельности как инвестиционного проекта (таблица 3.3). При расчете коммерческой эффективности были применены законодательно установленная методика

расчета эффективности, регламентированная в виде Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденных Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике 21.06.1999 г. [4, с. 21].

В ней предусмотрены показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников. Наиболее важной характеристикой инвестиционных проектов, учитывающей возвратность вложенных средств является установление периода времени до момента окупаемости (когда совокупный эффект от реализации проекта сравнивается с суммой вложенных в него инвестиций (капитальных вложений и оборотных средств)).

При этом целесообразно учитывать фактор времени – дисконтировать денежные потоки в соответствие со временем их движения.

Исходя из вышесказанного показатель «срок окупаемости с учетом дисконтирования» следует рассчитывать по формуле:

$$DPB = T \times \frac{\sum Inv / (1 + r)^{t-1}}{\sum CF_t / (1 + r)^{t-1}} \quad (3.1)$$

где T – срок реализации проекта;

t – номер рассматриваемого периода (года, месяца);

Inv – инвестиционные издержки на реализацию проекта - собственные средства реализаторов проектов, заемные и привлеченные средства инвесторов, миллионов рублей;

r – ставка дисконтирования для рассматриваемого периода (года, месяца), коэффициент (процентная ставка рефинансирования с учетом риска деленная на 100);

CF_t – чистый дисконтированный денежный поток в t – периоде:

коммерческий эффект – сумма чистой прибыли, миллионов рублей.

Другим показателем является чистый приведенный доход (NPV) – разница денежных потоков поступления средств и инвестиционных затрат, который рассчитывается по формуле:

$$NPV = \sum Inv / (1 + r)^{t-1} - \sum CF_t / (1 + r)^{t-1} \quad (3.2)$$

где обозначения те же, что и в формуле (3.1).

Минимально приемлемое значение NPV – больше нуля.

При всех достоинствах этот критерий не позволяет сравнивать проекты с одинаковым NPV, но разной капиталоемкостью. Поэтому при оценке инвестиционных проектов используется дисконтированный критерий: индекс доходности дисконтированных инвестиций (Profitability index – PI); а также внутренняя норма доходности или рентабельности проекта (internalrateofreturn – IRR).

Индекс доходности дисконтированных инвестиций (PI) рассчитывается путем деления чистых дисконтированных поступлений от реализации проекта на дисконтированную стоимость первоначальных и дополнительных вложений:

$$PI = \frac{\sum CF_t / (1 + r)^{t-1}}{\sum Inv / (1 + r)^{t-1}} \quad (3.3)$$

где обозначения те же, что и в формуле (3.1).

Он показывает относительную прибыльность проекта. Его минимально приемлемое значение – 1. Внутренняя норма доходности или рентабельности (InternalRateofReturn) – этот показатель основан на расчете значения процентной ставки r , при котором $NPV=0$. В этой точке дисконтированный поток затрат равен дисконтированному потоку выгод.

Проект считается приемлемым, если рассчитанное значение IRR не ниже ставки банковского процента по кредитам (сейчас от 14 до 20 процентов).

Исходя из этого она рассчитывается по формуле:

$$NPV = \sum \frac{CF_t - \sum Inv}{(1 + r)^{t-1}} = 0, \quad (3.4)$$

где NPV – чистый дисконтированный доход, миллионов рублей;

Inv – инвестиционные издержки на реализацию проекта – собственные средства реализаторов проектов, заемные и привлеченные средства инвесторов, миллионов рублей;

CF_t – чистый дисконтированный денежный поток в t – периоде: коммерческий эффект– сумма чистой прибыли, миллионов рублей;

r – искомая величина– внутренней нормы доходности или рентабельности (InternalRateofReturn), коэффициент.

Как видно из проведенного расчета в таблице 3.3, экономическая эффективность реализации этих предложений как инвестиционного проекта, характеризуется следующими данными.

При расчетах для дисконтирования показатель накопленного сальдо денежного потока был разделен на коэффициент дисконтирования – 1,175. Коэффициент дисконтирования был определен суммированием коэффициента, оценивающего риска проекта (был принят на уровне 0,15) и относительного уменьшения стоимости денег во времени (1,0376). Последний коэффициент был определен как сумма единицы и частного от деления процентной ставки рефинансирования ЦБ РФ на уровне 10,5 % на показатели дефляторов Министерства экономики на 2017 – 2018 гг., исходя из годовых уровней инфляции в 6 – 8%. Коэффициент дисконтирования за каждый последующий год представляет вышеуказанный коэффициент

первого года, возведенный в степень номера года (второго года – во вторую степень, третьего года – в третью и т.д.).

Таблица 3.3

Экономическая эффективность предложений по совершенствованию управления кредиторской задолженностью в ГУП ЧАО «Чукотснаб»

Наименование показателей	№ строки	Годы реализации проекта	
		2018	2019
Инвестиционные затраты, включая проценты за кредит, миллионов рублей	1	1,62	0,00
Зачет НДС, миллионов рублей	2	0,18	0,00
Чистые инвестиционные затраты (стр.1 – стр.2), миллионов рублей	3	1,44	0,00
Чистые инвестиционные затраты нарастающим итогом (равны в связи со сроком вложения инвестиций дисконтированным инвестиционным затратам), миллионов рублей	4	1,44	1,44
Положительное сальдо денежного потока-сумма прироста чистой прибыли (табл.3.2), миллионов рублей	5	2,48	2,54
Положительное сальдо денежного потока нарастающим итогом, миллионов рублей	6	2,48	4,97
Простой срок окупаемости (24*стр.4 / стр.6), месяцев	7	x	6,94
Коэффициент дисконтирования с учетом рисков	8	1,1876	1,410
Дисконтированный доход (стр.5 / стр.8)	9	2,09	3,52
Дисконтированный доход нарастающим итогом, миллионов рублей	10	2,09	5,62
Чистый дисконтированный доход (стр.10 – стр.4), миллионов рублей	11	0,66	4,18
Дисконтированный срок окупаемости (24 * стр.4 / 10), месяцев	12	x	6,14
Индекс доходности дисконтированных инвестиций (стр.10/ стр.4)	13	x	3,91
Внутренняя норма доходности, проценты	14	x	50,6

Внедрение разработанных предложений по совершенствованию управления кредиторской задолженностью в ГУП ЧАО «Чукотснаб» характеризуется приемлемым уровнем экономической эффективности. Чистый дисконтированный эффект составит 4,18 миллионов рублей (больше нуля), индекс доходности дисконтированных инвестиций 3,91 (больше 1), внутренняя норма доходности 50,6 процентов, срок окупаемости 6,94

месяцев или 0,58 года, срок окупаемости инвестиций с учетом дисконтирования составит 6,14 месяцев или 0,51 года, что делает наши предложения экономически эффективными.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате исследования обоснованы следующие выводы и разработаны предложения по совершенствованию управления кредиторской задолженности предприятия:

Кредиторская задолженность – это часть обязательств организации, сумма долгов предприятия другим юридическим или физическим лицам. Она возникает вследствие незаконченных расчетов по взаимным обязательствам, в том числе с дочерними и зависимыми обществами, персоналом предприятия, с бюджетом и внебюджетными фондами, по полученным авансам, по предварительной оплате и тому подобное. В отличие от дебиторской задолженности, предприятие, в этом случае, использует в своем обороте не принадлежащие ему средства, не оплаченные им суммы долговых обязательств.

ГУП ЧАО «Чукотснаб» – предприятие оптовой торговли. Ее развитие в анализируемый период отличалось противоречивыми тенденциями. Вследствие того, что отмечалось падение объемов выручки от реализации продукции (работ, услуг) организации за период 2014 – 2016 годы наблюдалось и сокращение объемов полученной прибыли. Произошло значительное падение объемов как прибыли до налогообложения – она за 2014 – 2016 годы сократилась на 96,91 процент, так и чистой прибыли – она за этот период уменьшилась на 97,67 процентов. Основная причина этого – переход от прибыльности к убыточности прочих операций убытки от этой деятельности возросли на 737,41 миллионов рублей. В итоге рентабельность продаж резко сократилась с 2014 по 2016 годы с 9,26 процентов до 0,24 процентов или на 97,76 процентов; а рентабельность собственного капитала: с 39,65 процентов до 0,50 процентов, то есть на 98,73 процентов.

Общая сумма кредиторской задолженности (код баланса 1520) за 2014 – 2016 годы уменьшилась на 2257,7 миллионов рублей или в 14,57 раз.

Процесс носил характер устойчивой тенденции – по состоянию на 1 января 2015 года она уменьшилась по сравнению с 1 января 2014 года на 1681,9 миллионов рублей или в 3,26 раз. В следующем году темпы снижения уменьшились – кредиторская задолженность сократилась по состоянию на 1 января 2016 года по сравнению с 1 января 2015 года на 62,5 миллионов рублей или на 9,18 процентов. В 2016 году темпы снижения кредиторской задолженности вновь ускорились: по состоянию на 1 января 2017 года по сравнению с 1 января 2016 года она сократилась на 513,3 миллионов рублей или 4,06 раз.

Сумма дебетового оборота в погашение кредиторской задолженности за три анализируемых года снизилась всего на 6,19 процентов, в то время как среднегодовая сумма кредиторской задолженности сократилась в 3,73 раза, а остатки по состоянию на 1 января 2017 года в сравнение со значением на 1 января 2014 года в 14,57 раз. Структура дебетового оборота – платежей в погашение кредиторской задолженности также существенно отличалась от структуры ее значений по состоянию на 1 января 2014 – 2017 годов. Если по состоянию на 1 января 2014 года удельный вес кредиторской задолженности по расчетам с поставщиками и подрядчиками составлял 72,66 процентов общей суммы задолженности, то доля в дебетовом обороте составляла всего 45,53 процентов. При этом в абсолютном измерении она сократилась за 2014 – 2016 годы на 36,58 процентов, в то время как остаток задолженности на 1 января уменьшился в 58,5 раз.

То же можно сказать и о некоторых других элементах. Так, сумма дебетового оборота в погашение кредиторской задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками (авансы полученные – счет 62.2) возросла с 1 января 2014 года по 1 января 2017 года с 4068,12 миллионов рублей до 7198,22 миллионов рублей или в 2,84 раза. Соответственно ее доля в общей сумме увеличилась с 29,80 процентов в 2014 году до максимума за весь анализируемый период – она в 2016 году составила 56,20 процентов.

Одной из причин такого положения являлся переход к сугубо консервативной финансовой политике. Такое явление носит противоречивый характер. С одной стороны резко повысилась финансовая устойчивость организации в плане защиты от процедуры банкротства. Поэтому произошло резкое повышение скорости оборота кредиторской задолженности. Так за 2014–2016 годы срок оборачиваемости общей суммы кредиторской задолженности в днях сократился с 42,3 до 12,1 дня или на 71,45 процентов, а скорость оборота повысилась в 3,5 раза. Поэтому доля кредиторской задолженности в валюте баланса сократилась – по состоянию на 1 января 2017 года по сравнению с 1 января 2014 года на 50,62 процентов или в 17,18 раз.

Начиная с 2014 года наблюдалось устойчивое превышение дебиторской задолженности над кредиторской: по состоянию на 1 января 2017 года на 1 рубль кредиторской задолженности приходилось 13,11 рублей дебиторской. Предоставляя бесплатный кредит своим клиентам, предприятие обеспечивает потребность в оборотных средствах за счет краткосрочных кредитов и займов. Доля последних в пассивах возросла по состоянию на 1 января 2017 года по сравнению с 1 января 2014 года на 33,96 процентов или в 2,57 раз. При этом абсолютный размер пассивов увеличился за 2014 – 2016 годы всего на 18,81 процент. В результате возросли затраты на уплату процентов по ним: с 13,8 миллионов рублей в 2014 году до 130,2 миллионов рублей в 2017 году или в 9,43 раза.

При этом у организации имелся определенный запас прочности в обеспечении ликвидности – коэффициент текущей ликвидности был по состоянию на 1 января 2017 года выше минимально допустимого значения – на 35 процентов, а срочной ликвидности – 5,71 процентов.

В результате из-за неэффективного управления кредиторской задолженностью неоправданные потери прибыли составили в 2017 году по сравнению с 2014 годом: 113,8 миллионов рублей. А рентабельность

кредиторской задолженности уменьшилась с 27,30 процентов в 2014 году до 2,37 процента в 2016 году или в 11,5 раза.

В итоге можно сделать следующий вывод – рассматриваемое предприятие осуществляет пассивную (реактивную) форму управления кредиторской задолженностью. Причина этого – отсутствие специализированного подразделения, ответственного за этот участок финансовой работы. В итоге принимаются решения на уровне «здравого смысла», снижающие доходность предприятия и не обеспечивающие при этом гарантию безопасности. Проведенные расчеты показали, что значения «Z-счета» Э.Альтмана – в 2014 г. – 2,22, в 2015 г. – 1,92, в 2016 г. – 1,67 – свидетельствует о чрезвычайно высокой вероятности банкротства.

В ходе магистерского исследования были разработаны следующие предложения по совершенствованию управления кредиторской задолженности предприятия:

- выработан алгоритм оптимизации уровня кредиторской задолженности, включающий ранжирование всех контрагентов по группам риска: «А», «В», «С», «D» и ведение учета задолженности отдельно по этим группам с помощью вновь введенных счетов бухгалтерского учета;

- предложено ввести в штатное расписание предприятия должность финансового менеджера по управлению кредиторской задолженностью;

- обоснована целесообразность приобретения ГУП ЧАО «Чукотснаб» ИПС «Управление кредиторской задолженностью», разработанной консалтинговой группой «Лекс».

Экономическая целесообразность комплекса мероприятий обуславливается снижением стоимости оборотного капитала для формирования оборотных активов за счет сокращения потребности в банковских краткосрочных кредитах путем оптимизации уровня кредиторской задолженности.

Это можно выполнить посредством корректировки факта 2016 года с учетом ранжирования групп кредиторов по группам риска и темпов

инфляции при помощи индекса-дефлятора. В результате умножения увеличенных на уровень инфляции сумм дебетового оборота в погашение кредиторской задолженности на увеличенное время погашения оборота (в днях) и деления на 365 дней можно установить предельную и безопасную среднегодовую сумму кредиторской задолженности по каждой группе кредиторов. В результате суммирования полученных результатов определен общий предельный лимит кредиторской задолженности.

Эффектом от совершенствования управления кредиторской задолженностью является дополнительно полученная прибыль, определяемая как сумма сэкономленных процентов за кредит за счет замещения банковских кредитов кредиторской задолженностью за вычетом прироста текущих расходов на заработную плату финансового менеджера, а также на обслуживание информационной системы, включая затраты на ее амортизацию. С учетом затрат времени на внедрение предложений, прирост чистой прибыли составит 2,48 миллионов рублей в 2018 году и 2,54 миллионов рублей в 2019 году. Общая сумма инвестиций на приобретение и освоения на практике ИПС «Управление кредиторской задолженностью» составит 1 миллион 180 тысяч рублей. С учетом уплаты процентов по инвестиционному кредиту сроком на один год, а также с компенсацией НДС, сумма чистых инвестиций составит 1,153 миллионов рублей.

Внедрение разработанных предложений по совершенствованию управления кредиторской задолженностью в ГУП ЧАО «Чукотснаб» характеризуется приемлемым уровнем экономической эффективности. Так, чистый дисконтированный эффект составит 4,18 миллионов рублей (больше нуля), индекс доходности дисконтированных инвестиций – 3,91 (больше 1), внутренняя норма доходности 50,6 процентов (больше ставки банковского кредита – 14 процентов), простой срок окупаемости 6,94 месяцев или 0,58 года, срок окупаемости инвестиций с учетом дисконтирования составит 6,14 месяцев или 0,51 года, что делает наши предложения экономически эффективными.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая и вторая [Текст]: офиц. текст. – М.: ИНФРА-М., 2017. – 579с.;
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая [Текст]: офиц. текст. – М.: ИНФРА-М., 2017. – 750 с.;
3. О несостоятельности (банкротстве) [Текст]: федер. закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ. // офиц. текст. - М.: ЮРКНИГА, 2016. – 41 с.;
4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов [Текст]: Приказ утв. Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике от 21.06.1999 № ВК 477. // офиц. текст. – М.:ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2015. – 421 с.;
5. Альгин, А.П. Риск и его роль в общественной жизни [Текст]: учебник/ А.П. Альгин.– Москва: Новое знание, 2015. – 350 с.;
6. Басовский, Л.Е. Экономический анализ: Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА–М, 2016. –215 с.;
7. Балахина, Н.В. Финансы и кредит [Текст]: учебное пособие / Н.В. Балахина. – М.: Юнити, 2015. – 303с.;
8. Балашок, В.Г. Антикризисное управление предприятиями и банками [Текст]: учебное пособие / В.Г. Балашов. – М.: Дело, 2016. – 843с.;
9. Барышникова, Н.С. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: учебное пособие / Н.С. Барышникова. – СПб.: Просп. Науки, 2014. – 243 с.;
10. Бланк, И.А. Управление финансовыми рисками [Текст]: учебное пособие / И.А. Бланк. – Киев: Ника – Центр, 2015. – 175 с.;
11. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента [Текст]: учебное пособие / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2014. – 656 с.;
12. Володин, А.А. Управление финансами (Финансы предприятий) [Текст]: учебное пособие / А.А. Володин. – М.: ИНФРА-М, 2015. – .214 с.;

13. Галанов, В.А. Финансы, денежное обращение и кредит [Текст]: учебник / В.А. Галанов. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 415с.;
14. Грабовой, П.Г. Риски в современном бизнесе. [Текст]: учебное пособие / П.Г. Грабовой – Москва: Аланс, 2013. – 240с.;
15. Градов, А.П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой. [Текст]: учебное пособие / А.П. Градов – Санкт-Петербург: Специальная литература, 2014. – 510 с.;
16. Гранатуров, В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. [Текст]: учебное пособие / В.М. Гранатуров – Москва: Дело и Сервис, 2015. – 112 с.;
17. Герасименко, В.П. Финансы и кредит [Текст]: учебник / В.П. Герасименко. – М.: НИЦ ИНФРА–М, Академцентр, 2014. – 378 с.;
18. Голодова, Ж.Г. Финансы и кредит [Текст]: учебное пособие / Ж.Г. Голодова. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 358 с.;
19. Григорьева Е.А. Теоретико-методологические особенности определения финансового состояния в целях диагностики угрозы банкротства предприятия [Текст] / Е.А. Григорьева // Актуальные научные исследования в условиях вызовов XXI века: материалы Междунар. науч. – практ. конф. – Самара: ИПК «СамГУ», 2016. – С. 174–176.;
20. Джалаев Т. К. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия [Текст] / Т.К. Джалаев // Экономический анализ: теория и практика. – Москва: Издательский дом «Финансы и кредит», 2016. – N 7. – С.58–65.;
21. Добрынская, В.В. Дебиторская задолженность. Пути управления [Текст]: учебное пособие / В.В. Добрынская. – М.: Брандесс, 2017. – 143 с.;
22. Залманова, М.Е. Экономика предприятия. [Текст]: монография / М.Е. Залманова. – Саратов: ИПК «СГТУ», 2016. – 74 с.;
23. Залманова, М.Е. Управление дебиторской задолженностью. [Текст]: монография / М.Е. Залманова. – Саратов: ИПК «СПИ», 2015. – 58 с.;

24. Залманова, А.И. Финансы организации. [Текст]: монография / М.Е. Залманова, О.А. Новикова, А.И. Семенов. – Саратов: ИПК «СГТУ», 2014. – 62с.;

25. Зарубинский, В.М. К вопросу об управлении финансовым состоянием предприятия.[Текст]: учебное пособие / В.М. Зарубинский. – Москва: Финансовый менеджмент, 2015. – 190с.;

26. Зубаровская Ю.А. Методические подходы к проведению экономического анализа выявления и предупреждения признаков банкротства [Текст] / Ю.А. Зубаровская // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – Москва: ООО «Центр развития научного сотрудничества», 2016. – № 44. – С. 97–102.;

27. Екимова, К.В. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: учебник / К.В. Екимова, Т.В. Шубина. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 256 с.;

28. Ефимова, О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия. [Текст]: учебное пособие / О. В. Ефимова. – Москва: ИНФРА – М, 2015. – 521 с.;

29. Калошина, М.Н. Процедура выбора оптимального источника финансирования [Текст]: учебное пособие / М.Н.Калошина. – Москва: Финансовый менеджмент, 2016. – 215с.;

30. Касьянова, Г.Ю. Отчетность: бухгалтерская и налоговая [Текст]: монография / Г.Ю. Касьянова. – М.: ИД «Аргумент», 2017. – 265 с.;

31. Караева Ф.Е. Диагностика финансового состояния предприятия как инструмент антикризисного управления [Текст] / Ф.Е. Караева // Успехи соврем.науки и образования. – Нальчик: ИПК «КБГАУ им. В.М. Кокова», 2016. – № 10. – С. 51–54.;

32. Кинев, Ю.Ю. Оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятий на этапе принятия управленческого решения [Текст]: учебное пособие / Ю.Ю. Кинев. – Москва: Дело, 2015. – 157 с.;

33. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом: Выбор инвестиций. Анализ отчетности. [Текст]: учебное пособие / В.В. Ковалев. –

М.: Финансы и статистика, 2014. – 490 с.;

34. Ковалевская И.А. Предварительный «диагноз» финансового состояния в целях диагностики угрозы возникновения банкротства [Текст] / И.А. Караева // Начало в науке: материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. школьников, студентов, магистрантов и аспирантов – Уфа: ИПК «БашГУ», 2017. – С. 221–224.;

35. Колесник В.В. Направления и резервы улучшения финансового состояния предприятия [Текст] / В.В. Колесник // Специалисты АПК нового поколения: сб. ст. Всерос. науч.-практ. конф. – Саратов: ИПК «СГАУ им. Н.И. Вавилова», 2016. – С. 331–343.;

36. Колчина, Н.В. Финансы организаций (предприятий): [Текст]: учебник / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.М. Бурмистрова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016 – 402 с.;

37. Комаров, А. И. Стратегия исполнения обязательств предприятия в условиях дефицита денежных ресурсов [Текст]: учебное пособие / А. И. Комаров. – Москва: Дело, 2014. – 235с.;

38. Комаха, А.Н. Эффективное управление кредиторской задолженностью [Текст]: учебное пособие / А.Н. Комаха. – Москва: Финансовый директор, 2016. – 143 с.;

39. Корнеева, Е.И. Финансовое управление закупками в торговых организациях [Текст]: учебное пособие / Е.И. Корнеева. – Москва: Финансовый менеджмент, 2016. – 274 с.;

40. Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле [Текст]: учебное пособие / Л.И. Кравченко. – Москва: Высшая школа, 2016. – 278 с.;

41. Крейнина, М.Н. Финансовая устойчивость предприятия [Текст]: учебное пособие / М.Н. Крейнина. – Москва: Высшая школа, 2015. – 185с.;

42. Крейнина, М.Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия [Текст]: учебное пособие / М.Н. Крейнина. – Инфра–М, 2015. – 230с.;

43. Крейнина М.Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений [Текст] / М.Н. Крейнина // Финансовый менеджмент, Москва: Финансы и кредит. 2016. – № 2. – С. 67–76.;

44. Кубышкин И.Н. Использование финансового анализа для управления компанией [Текст] / И.Н. Кубышкин // Финансовый директор, Москва: Финансы и кредит. 2016. – № 4. – С. 22-30.;

45. Кузьмичева И.С. Анализ финансового состояния предприятия и диагностика риска банкротства [Текст] / И.С. Кузьмичева, А.А. Малыгин // VI Чаяновские чтения: экономика и менеджмент АПК: современные подходы, технологии, опыт: сб. материалов Всерос. науч.-практ. конф. – Иваново: «ИГУ», 2016. – С. 222–228.;

46. Лапыгин, Ю.Н. Управление затратами на предприятии: планирование, анализ и минимизация затрат: практическое руководство. [Текст]: учебное пособие / Ю.Н. Лапыгин. – М.: Эксмо, 2015. – 145 с.;

47. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник / И.Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2016. – 768 с.;

48. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебник / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА – М, 2015. – 320 с.;

49. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие / Н.П. Любушин. – М.: Юнати-Дана, 2016. – 389 с.;

50. Маркарьян, Э.А., Финансовый анализ. [Текст]: учебное пособие / Э.А. Маркарьян., Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – Ростов-на-Дону: ИПК «РГЭУ», 2015. – 154 с.;

51. Миротина, Л.Б. Финансовое администрирование [Текст]: учебное пособие / Л.Б. Миротина. – М.: Экзамен, 2017. – 360 с.;

52. Миротина, Л.Б. Управление финансовыми потоками [Текст]: учебное пособие / Л.Б. Миротина. – М.: Юристъ, 2017. – 397 с.;

53. Миротина, Л.Б. Системный анализ на предприятии [Текст]: учебное пособие / Л.Б. Миротина., Н. Э. Ташбаев – М.: Изд-во «Экзамен», 2017. – 432 с.;
54. Молитвик, В.Н. Проблемы анализа и управления дебиторской задолженностью предприятий [Текст]: учебное пособие / В.Н. Молитвик. – М.: Дело, 2015. – 152 с.;
55. Никитина, Н.В. Корпоративные финансы: [Текст]: учебное пособие / Н.В. Никитина – М.: КноРус, 2016. – 489 с.;
56. Орлов, А.И. Менеджмент. [Текст]: учебное пособие/ А.И. Орлов.– М.: Издательство «Изумруд», 2015. – 456 с.;
57. Панков, В.В. Экономический анализ [Текст]: учебное пособие / В.В. Панков. – М.: Магистр, 2015. – 597 с.;
58. Пещанская, И.В. Финансовый менеджмент: краткосрочная финансовая политика: [Текст]: учебное пособие / И.В. Пещанская. – М.: «Экзамен», 2016. – 325 с.;
59. Пласкова, Н.С. Экономический анализ [Текст]: учебник./ Н.С. Плаков. – М.: Эксмо, 2016. – 689 с.;
60. Пястолов, С.М. Экономический анализ деятельности предприятия: [Текст]: учебное пособие / С.М. Пястолов. – М.: Академический проект, 2015. – 510 с.;
61. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. [Текст]: учебник / Г.В. Савицкая.– Мн.: Новое знание, 2015. – 736 с.;
62. Слепова, В.А. Финансовая политика компании [Текст]: учебное пособие / В.А. Слепова. – М: Экономистъ, 2015. – 302 с.;
63. Сосненко, Л. С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебное пособие / Л.С. Сосненко. – М.: КноРус, 2017. – 198 с.;
64. Сысоева И.А. Дебиторская и кредиторская задолженность. [Текст] / И.А. Сысоева // Бухгалтерский учет – Москва:. Финансы и кредит, 2015. – № 1– С. 17–19;

65. Толпегина, Н.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. [Текст]: учебник / Н. А. Толпегина. – М.: Юрайт, 2016. – 659 с.;
66. Трохина С.В. Влияние внешнего окружения на финансовое состояние фирмы [Текст] / С.В. Трохина // Финансовый менеджмент: Москва.: Финансы и кредит, 2017. – № 4. – С. 32-35.;
67. Филатова Р.В. Взаимоувязка форм бухгалтерской отчетности [Текст]: / Р.В. Филатова. // Бухгалтерский учет – Москва.: Финансы и кредит, 2016. – № 24. – С. 44.-47.;
68. Филина, Ф.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. Острые вопросы налогообложения [Текст]: учебное пособие / Ф.Н. Филина. – М.: ГроссМедиа, 2014. –134 с.;
69. Холодов П.П. Управление текущими затратами организации [Текст] / П.П. Холодов, Г.И. Зяблицкая // Молодой ученый. – Москва: Юристъ, 2016. – №11. – С. 220– 223.;
70. Чеглакова, С.Г. Анализ финансовой отчетности. [Текст]: учебное пособие / С.Г. Чеглакова – М.: Дело и сервис, 2016. – 269 с.;
71. Череданова, Л.Н. Основы экономики и предпринимательства. [Текст]: учебник. / Л.Н. Череданова – М.: Академия, 2017. – 324 с.;
72. Черногорский, С.А., Анализ бухгалтерской отчетности и принятие управленческих решений: [Текст]: учебное пособие / С.А. Черногорский. – СПб.: «Издательский дом Герда», 2015. – 286 с.;
73. Шанченко, Н.И. Введение в анализ хозяйственной деятельности: [Текст]: учебное пособие / Н.И. Шанченко. – Ульяновск: ИПК «УлГТУ», 2015. – 98 с.;
74. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций:[Текст]: учебное пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 246 с.;
75. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности:

[Текст]: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 398 с.;

76. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: [Текст]: учебник / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 199 с.;

77. Шуляк, П.Н. Финансы предприятия. [Текст]: учебник / П.Н. Шуляк – М., 2017. – 256 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ