



www.diplomstudent.net
**Дипломные
работы
на заказ**
**от автора
без предоплаты**

Доклад к дипломной работе на тему: Анализ и управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия ООО «Мягкая мебель»

Уважаемые члены комиссии!

Вашему вниманию предлагается дипломная работа на тему: «Анализ и управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия». Актуальность выбранной темы: «Анализ и управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия» обуславливается тем, что рост и высокий уровень дебиторской и кредиторской задолженности снижает финансовую устойчивость, платежеспособность и конкурентоспособность предприятия. Следовательно, перед каждой организацией возникает необходимость учета расчетов с дебиторами и кредиторами, а также проблема улучшения расчетно-платежной дисциплины.

Управление расчетами является частью общей политики предприятия, которая включает в себя управление дебиторской и кредиторской задолженностью, выбор условий реализации продукции и инкассации задолженности заказчиков, выработку политики произведения платежей и движения денежных средств, урегулирование задолженности перед бюджетом и персоналом для достижения необходимого уровня финансовой устойчивости предприятия. Эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью позволяет обеспечить непрерывное поступление денежных средств от дебиторов и своевременно рассчитаться с кредиторами.

В основе квалифицированного управления дебиторской и кредиторской задолженностью лежит принятие решений относительно учета задолженности на отчетную дату, анализа причин снижения ликвидности задолженности, разработки оптимальной финансовой политики, управления текущим состоянием дебиторской и кредиторской задолженности.

В связи с вышеизложенной актуальностью исследования, основной целью дипломной работы является- совершенствование системы управления дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии. Для достижения указанной цели, необходимо решить следующие задачи: описать сущность дебиторской и кредиторской задолженности, определить цели и задачи анализа; рассмотреть организационно-правовую характеристику объекта исследования; провести анализ дебиторской и кредиторской задолженности за 2011-2013 г.г. на анализируемом предприятии; разработать мероприятия, направленные на совершенствование системы по расчетам с дебиторами и кредиторами; оценить эффективность предложенных мероприятий.

Объектом исследования является предприятие ООО «Мягкая мебель». Предмет исследования- данные бухгалтерской и статистической отчетности предприятия ООО «Мягкая мебель», система управления дебиторской и кредиторской задолженностью на анализируемом предприятии.

Дебиторская задолженность – это сумма неоплаченных долгов, причитающихся со стороны покупателей, заказчиков и других дебиторов. Причина возникновения дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками состоит в том, что факт поставки товара (предоставления услуг) не всегда совпадает по времени с поступлением денежных средств. По существу увеличение дебиторской задолженности означает отвлечение средств из оборота предприятия. Дебиторскую задолженность можно классифицировать по различным критериям, в частности: по причинам образования, по срокам ее образования, по субъектам и видам образования дебиторской задолженности (по статьям бухгалтерского баланса). Под кредиторской задолженностью понимается задолженность данного предприятия другим предприятиям и лицам: по платежам в бюджет и внебюджетные фонды, поставщикам, подрядчикам, персоналу и другим кредиторам. В широком смысле к кредиторской задолженности можно отнести также и задолженность банкам и другим предприятиям по погашению полученных от них кредитов и займов (как краткосрочных, так и долгосрочных). В бухгалтерском учёте принято выделять несколько видов кредиторской задолженности: задолженность перед поставщиками и подрядчиками; задолженность перед персоналом организации; задолженность перед внебюджетными фондами; задолженность по налогам и сборам; задолженность перед прочими кредиторами.

В составе обязательств любой организации условно можно выделить задолженность «срочную» (задолженность перед бюджетом, по оплате труда, по социальному страхованию и обеспечению) и «обычную» (обязательства перед дочерними и зависимыми обществами, авансы полученные, векселя к уплате, прочими кредиторами, задолженность поставщикам). В свою очередь

кредиторская задолженность подразделяется на краткосрочную кредиторскую задолженность (текущие пассивы) и долгосрочную кредиторскую задолженность (долгосрочные пассивы).

Проведенный анализ по дебиторской и кредиторской задолженности по российским предприятиям за 2005-2012 г.г.(на основании данных федеральной службы статистики) показал, что наблюдается ежегодный рост как по дебиторской, так и по кредиторской задолженности. Наибольший удельный вес по платежам приходится на покупателей(по дебиторской задолженности) и поставщиков (по кредиторской задолженности).Рост платежей по дебиторской и кредиторской задолженности свидетельствует об отрицательной динамике, любого предприятия, работающего в рыночных условиях хозяйствования. Так как наличие дебиторской и кредиторской задолженности не является благоприятным фактором для организации и существенно снижает показатели при оценке финансового состояния предприятия, платежеспособности и ликвидности. Контроль состояния задолженности – это важная часть управления компанией в целом. В связи с этим является целесообразным проведение анализа дебиторской и кредиторской задолженности.

Целью анализа дебиторской задолженности является: выявить суммы оправданной и неоправданной задолженности; изменения за анализируемый период, реальность сумм дебиторской задолженности, причины и сроки образования дебиторской задолженности, влияние на финансовое состояние организации. В процессе анализа кредиторской задолженности преследуются различные цели: оценка платежной дисциплины покупателей и заказчиков; анализ рисков кредиторской задолженности; выявление в составе кредиторской задолженности обязательств, маловероятных для взыскания; разработка оптимальной политики, направленной на ускорение расчетов и снижение риска неплатежей.

Объектом дипломного исследования является компания ООО «Мягкая мебель», которая является обществом с ограниченной ответственностью и осуществляет свою деятельность на основании Устава, закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», ГК РФ, НК РФ и других нормативно-правовых актов Российской Федерации. Предприятие ООО «Мягкая мебель»-это производитель и поставщик ЛДСП и других качественных материалов для корпусной, офисной и мягкой мебели. Помимо поставок материалов ООО «Мягкая мебель» занимается изготовлением собственной мебели на заказ для физических и юридических лиц. На сегодняшний день компания производит около 400 наименований различных видов мебели, в том числе 234 наименования мебели для офиса, 112 и 89 ед. наименований корпусной и мягкой мебели. Среднесписочная численность работников составляет 82 человека. Экономические показатели предприятия за 2011-2013 г.г. не являются высокими, низкая прибыль предприятия, низкие показатели рентабельности, а в 2011-2012 г.г. показатели прибыли и рентабельности и вовсе имели отрицательное значение. Несмотря на то, что компания не является финансово-зависимой, наибольший удельный вес в структуре

баланса приходится на собственные источники финансирования, тем не менее замечена динамика роста дебиторской и кредиторской задолженности, которые в последующем повлекут снижение финансовой устойчивости и платежеспособности компании. Основными причинами, которые вызывают рост стоимости дебиторской задолженности являются: ошибки в платежных поручениях при оформлении написании кодов бюджетной классификации (КБК); неправильное определение налогооблагаемой базы по налогу на доходы физических лиц; неправильное применение налоговых льгот (стандартных налоговых вычетов) по налогу на доходы физических лиц; не своевременно производятся расчеты с дебиторами (т.е. не все дебиторы своевременно оплачивают за товары и услуги) и др.

Основные причины роста кредиторской задолженности: недостаток собственных средств для развития предприятия, не своевременно осуществляются выплаты по кредитам, не эффективное вложение заемных финансовых средств для развития компании, низкие показатели прибыли и недостаток средств для расчета по кредитам и др.

В связи с выше перечисленными факторами, которые вызывают рост задолженности, для анализируемого предприятия были предложены рекомендации, направленные на совершенствование системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью, в частности, необходимо: внедрение программы для заполнения платежных поручений «Платежные поручения»; ввести систему внутреннего контроля в виде снижения премии бухгалтера (на 10%), в случае не правильного определения налогооблагаемой базы по доходам физических лиц и применения налоговых льгот; совершенствование автоматизации бухгалтерского учета программой 1С Бухгалтерия 8-я версия; совершенствование структуры управления финансами (создать аналитический отдел и отдел финансового планирования); совершенствование финансовой политики; автоматизация системы управления финансами и кредиторской задолженностью, с помощью программных продуктов: 1) Программа Кредитный инспектор 8.30; 2) Программа SysTecs: Бюджет движения денежных средств; 3) Программа SysTecs: Платежный календарь; 4) Программа Audit Expert -для анализа финансового состояния предприятия; 5) Программа «Мастер Финансов. Планирование».

Все выше перечисленные мероприятия, так или иначе, повлияют на снижение расчетов с дебиторами и кредиторами, позволят проводить эффективно финансовое планирование и направлять финансовые ресурсы на развитие предприятия для увеличения товарооборота, снижения себестоимости, роста прибыли и рентабельности. Какая именно будет достигнута эффективность в стоимостном выражении сказать достаточно сложно, так как это будет зависеть от множества факторов, от внедрения программного обеспечения, умения персонала работать с программами, эффективно разработанной финансовой политики компании и т.д. Однако, если рассмотренные мероприятия, позволят ежегодно снижать стоимость дебиторской и кредиторской задолженности в среднем на 5-10%, то

проведение предложенных мероприятий является целесообразным и требует незамедлительной реализации.