Введение

Стабильность экономики невозможна без финансовой устойчивости организации. Именно устойчивость служит залогом выживаемости и основой прочного положения предприятия. На устойчивость оказывают влияние различные факторы: положение предприятия на товарном рынке; его потенциал в деловом сотрудничестве; степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов; наличие неплатёжеспособных дебиторов; эффективность хозяйственных и финансовых операций и т.п.

Они могут различаться по структуре (простые и сложные), по важности результата (основные и второстепенные), по времени действия (постоянные и временные). Но все эти факторы можно разделить в зависимости от места их возникновения на внутренние, зависящие от организации работы самого предприятия, и внешние, не подвластные воле организации.

Наибольшее влияние на деятельность предприятия оказывают внутренние факторы. Среди них особое место занимает наличие дебиторской и кредиторской задолженностей.

Дефицит денежных средств в экономике и неплатежеспособность многих предприятий сделали вопросы работы с дебиторами одними из главных в перечне функций финансовых менеджеров. По общему признанию руководителей и специалистов российских фирм проблема управления дебиторской задолженностью в значительной степени осложняется еще и несовершенством нормативной и законодательной базы в части востребования задолженности. Эти причины привели к иному восприятию сути управления дебиторской задолженностью в России по сравнению со странами со стабильной рыночной экономикой: оно сведено у нас к поиску цепочек взаимозачетов, к оценке возможностей бартера и иных суррогатных платежей.

Рассмотрим подробнее влияние дебиторской и кредиторской задолженности на финансовую устойчивость предприятия.

1. Классификация, методы управления и влияние дебиторской и кредиторской задолженности на финансовую устойчивость предприятия

В наиболее общем виде структура оборотных средств и их источников показана в бухгалтерском балансе. Чистый оборотный капитал представляет собой разность между текущими активами и краткосрочной кредиторской задолженностью (ОК = ТА-КЗ), поэтому любые изменения в составе его компонентов прямо или косвенно влияют на его размер и качество. Как правило, разумный рост чистого оборотного капитала рассматривается как положительная тенденция, однако могут быть и исключения. Например, его рост за счет увеличения безнадежных дебиторов вряд ли удовлетворит финансового менеджера.

Дебиторская задолженность- важный компонент оборотного капитала. Под дебиторской задолженностью мы понимаем задолженность организаций и физических лиц данной организации (например, задолженность покупателей за приобретенный товар или оказанные услуги, задолженность подотчетных лиц за выданные им денежные суммы и пр.). Соответственно, организации и лица, являющиеся должниками данной организации, называются дебиторами.

Когда одно предприятие продает товары другому предприятию или организации, совсем не значит, что товары будут оплачены немедленно. Неоплаченные счета за поставленную продукцию (или счета к получению) и составляют большую часть дебиторской задолженности. Специфический элемент дебиторской задолженности - векселя к получению, являющиеся по существу ценными бумагами (коммерческие ценные бумаги). Одной из задач финансового менеджера по управлению дебиторской задолженностью являются определение степени риска неплатежеспособности покупателей, расчет прогнозного значения резерва по сомнительным долгам, а также предоставление рекомендаций по работе с фактически или потенциально неплатежеспособными покупателями.[[1]](#footnote-1)

К текущим обязательствам относится краткосрочная кредиторская задолженность. Под кредиторской задолженностью понимается задолженность данной организации другим организациям и физическим лицам – кредиторам (платежи за приобретенную продукцию, потребленные услуги, задолженность по платежам в бюджеты всех уровней и пр.). Так, кредиторская задолженность может возникнуть, если материалы в организацию поступают раньше, чем она их оплатила. В состав кредиторской задолженности также включается задолженность своему трудовому коллективу по оплате труда, задолженность перед органами социального и медицинского страхования (возникает вследствие того, что начисление налогов и платежей происходит раньше, чем осуществляются соответствующие платежи) банковские ссуды и неоплаченные счета других предприятий и пр.

В условиях рыночной экономики основным источником ссуд являются коммерческие банки. Как правило, банки требуют документального подтверждения обеспеченности запрашиваемых кредитов товарно-материальными ценностями заемщика. Альтернативный вариант заключается в продаже предприятием части своей дебиторской задолженности финансовому учреждению с предоставлением ему возможности получать деньги по долговому обязательству. Следовательно, одни предприятия могут решать свои проблемы краткосрочного финансирования путем залога имеющихся у них текущих активов, другие - за счет частичной их продажи.

Управление дебиторской задолженностью непосредственно влияет на прибыльность компании и определяет дисконтную и кредитную политику для малоэффективных покупателей, пути ускорения востребования долгов и уменьшение безнадежных долгов, а также выбор условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств.

К приемам управления дебиторской задолженностью относятся: учет заказов, оформление счетов и установление характера дебиторской задолженности. Среди подлежащих рассмотрению моментов есть некоторые, требующие особого внимания, например необходимость поиск путей сокращения среднего промежутка времени между завершением операции по продаже товара и выпиской счета-фактуры покупателю. Также должны оцениваться возможные издержки, связанные с дебиторской задолженностью, т. е. упущенная выгода от не использования средств, вместо их инвестирования.

Управление дебиторской задолженностью связано с двумя видами резервов времени - на выписку счета-фактуры и отправку почтой. Время на выписку счета - это количество дней от отправки товара покупателю и до высылки счета. Очевидно, что компании следует отправлять счета одновременно с товаром. Время почтовой доставки - между подготовкой счета-фактуры и получением его покупателем. Время почтового прохождения документов может быть сокращено за счет децентрализации выписки счета-фактуры и почтовой отправки (используя службу срочных почтовых отправлений для крупных счетов-фактур с вручением в предусмотренные сроки либо предоставляя скидки за авансовые платежи).[[2]](#footnote-2)

Кредитные условия. Ключевым моментом в управлении дебиторской задолженностью является определение сроков кредита (предоставляемого покупателям) которые оказывают влияние на объемы продаж и получение денег. Например, предоставление более продолжительных сроков кредита, вероятно, увеличит объем продаж. Сроки кредита имеют прямое отношение к затратам и доходу, связанным с дебиторской задолженностью. Если сроки кредита жесткие, у компании будет меньше инвестированных денежных средств в дебиторскую задолженность и потерь от безнадежных долгов, но это может привести к снижению объемов продаж, уменьшению прибылей и негативной реакции покупателей. С другой стороны, если сроки кредита неконкретные, компания может добиться увеличения объемов продаж и большего дохода, но и рискует увеличить долю безнадежных долгов и большими затратами, связанными с тем, что малоэффективные покупатели затягивают оплату. Сроки дебиторской задолженности следует либерализовать, когда вы хотите избавиться от избыточных товарно-материальных запасов или устаревшей продукции либо если вы работаете в отрасли промышленности, товары которой предназначены для сезонных продаж (например, купальные костюмы). Если ваш товар является скоропортящимся, вы должны использовать краткосрочную дебиторскую задолженность и по возможности практиковать оплату при поставке.

При оценке платежеспособности потенциального покупателя следует учитывать честность покупателя, финансовую устойчивость и имущественное обеспечение. Кредитную надежность покупателя можно оценить количественными методами анализа регресса, который рассматривает изменение зависимой переменной, имеющей место при изменении независимой (информативной) переменной. Этот метод особенно полезен, когда вам требуется оценить большое количество некрупных покупателей. Следует тщательно оценивать возможные потери по безнадежным долгам, если ваша компания продает товары многим покупателям и длительное время не меняет свою кредитную политику.

Продление кредита влечет за собой дополнительные расходы: административные расходы деятельности кредитного отдела, компьютерной службы, а также комиссионные, выплачиваемые специальным агентствам, определяющим кредитоспособность заемщиков или качество ценных бумаг.

Достаточно полезна информация, полученная от кредитных бюро розничной торговли и профессиональных кредитных справочных служб.Контроль дебиторской задолженности. Имеется много способов максимизировать доходность дебиторской задолженности и свести к минимуму возможные потери: выставление счетов, оценку финансового положения клиентов иперепродажу права на взыскание долгов.

Выставление счетов. При циклическом составлении счетов они выставляются покупателям в различные периоды времени. При такой системе покупатели с фамилиями, начинающимися на “А” могут быть первыми, кому выставляются счета в первый день месяца, тем, чьи фамилии начинаются на “Б”, счета будут выставлены во второй день и так далее. Счета покупателям должны быть отправлены в течение двадцати четырех часов со времени и составления.

Для ускорения взимания платежей можно направлять счета- фактуры покупателям, когда их заказ еще обрабатывается на складе. Можно также выставлять счет за услуги с интервалами, если работа выполняется в течение определенного периода, или начислять гонорар авансом, что предпочтительнее осуществления платежей по окончании работы. Во всяком случае, вы должны составлять счета на крупные суммы немедленно.

Когда бизнес развивается пассивно, могут применяться сезонные датирования выставления счетов: вы предлагаете продление срока платежей для стимулирования спроса среди покупателей, неспособных произвести платежи раньше, чем в конце сезона.

Процесс оценки покупателя. Перед предоставлением кредита необходимо тщательно анализировать финансовые отчеты покупателя и получать рейтинговую информацию от финансовых консультативных фирм. Необходимо избегать высоко рискованной дебиторской задолженности, так в случае с покупателями, работающими в финансово неустойчивой отрасли промышленности или регионе. Также предприятию необходимо быть осторожным с клиентами, которые работают в бизнесе менее одного года (около 50 процентов коммерческих предприятий терпят крах в течение первых двух лет). Как правило, потребительская дебиторская задолженность связана с большим риском неплатежа, чем дебиторская задолженность компаний. Следует модифицировать лимиты кредитования и ускорять востребование платежей на основании изменений финансового положения покупателя. Для этого можно удержать продукцию или приостановить оказание услуг, пока не будут произведены платежи, и потребовать имущественный залог в поддержку сомнительных счетов (стоимость имущественного залога должна равняться или превышать остаток на счете). Если необходимо, следует воспользоваться помощью агентства по сбору платежей для востребования денежных средств с не подчиняющихся покупателей.

Необходимо классифицировать дебиторские задолженности по срокам оплаты (расположить их по времени, истекшему с даты выставления счета) для выявления покупателей, нарушающих сроки платежа, и облагать процентом просроченные платежи. После того как будут сравнены текущие, классифицированные по срокам дебиторские задолженности, с дебиторскими задолженностями прежних лет , промышленными нормативами и показателями конкурентов, можно подготовить отчет об убытках по безнадежным долгам, показывающий накопленные убытки по покупателям, условиям продажи и размерам сумм и систематизированный по данным о подразделении, производственной линии и типе покупателя (например, отрасли промышленности). Потери безнадежного долга обычно выше у малых компаний.

Защита страхованием. Можно прибегнуть к страхованию кредитов, эта мера против непредвиденных потерь безнадежного долга. При решении, приобретать ли такую защиту, необходимо оценить ожидаемые средние потери безнадежного долга, финансовую способность компании противостоять этим потерям и стоимость страхования.

Факторинг. Можно перепродать права на взыскание дебиторской задолженности, если это приведет к чистой экономии. Однако при сделке факторинга может быть раскрыта конфиденциальная информация.[[3]](#footnote-3)

Кредитная политика. При предоставлении коммерческого кредита следует оценить конкурентоспособность предприятия текущие экономические условия. В период спада кредитную политику следует ослабить, чтобы стимулировать бизнес. Например, компания может не выставлять повторно счет покупателям, которые получают скидку при оплате наличными, даже после того, как срок действия скидки истек. Но можно ужесточить кредитную политику в условиях дефицита товаров, поскольку в такие периоды компания, как продавец, имеет возможность диктовать условия.

В целом управление дебиторской задолженностью включает:

1) анализ дебиторов;

2) анализ реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;

3) контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности

4) разработку политики авансовых расчетов и предоставления коммерческих кредитов;

5) оценку и реализацию факторинга.

Анализ дебиторов предполагает прежде всего анализ их платежеспособности с целью выработки индивидуальных условий представления коммерческих кредитов и условий договоров факторинга. Уровень и динамика коэффициентов ликвидности могут привести менеджера к выводу о целесообразности продажи продукции только при предоплате или, наоборот - о возможности снижения процента по коммерческим кредитам и т.п.

Анализ дебиторской задолженности и оценка ее реальной стоимости заключается в анализе задолженности по срокам ее возникновения, в выявлении безнадежной задолженности и формировании на эту сумму резерва но сомнительным долгам. Определенный интерес представляет анализ динамики дебиторской задолженности по срокам ее возникновения и/или по периоду оборачиваемости. Подробный анализ позволяет сделать прогноз поступлений средств, выявить дебиторов, в отношении которых необходимы дополнительные усилия по возврату долгов, оценить эффективность управления дебиторской задолженностью.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей - характеристика финансовой устойчивости фирмы и эффективности финансового менеджмента. В практике финансовой деятельности российских фирм зачастую складывается такая ситуация, которая делает невыгодным снижение дебиторской задолженности без изменения кредиторской (обязательств). Уменьшение дебиторской задолженности снижает коэффициент покрытия (ликвидности), фирма приобретает признаки несостоятельности и становится уязвимой со стороны Государственных органов и кредиторов. Вспомним, что баланс предприятия считается неплатежеспособным, если: объем оборотных средств на конец периода / краткосрочная задолженность на конец периода < 2 и объем источников объем внеоборотных собственных доходов - активов на конец периода / объем оборотных средств на конец периода < 0,1

Дебиторская задолженность - элемент оборотных средств, ее уменьшение снижает коэффициент покрытия. Поэтому финансовые менеджеры решают не только задачу снижения дебиторской задолженности, но и ее сбалансированности с кредиторской.[[4]](#footnote-4)

При анализе соотношения дебиторской и кредиторской задолженностями необходим анализ условий коммерческого кредита, предоставляемого фирме поставщиками сырья и материалов.

На уровень дебиторской задолженности влияют следующие основные факторы:

- оценка и классификация покупателей в зависимости от вида продукции, объема закупок, платежеспособности клиентов, истории кредитных отношений и предполагаемых условий оплаты;

- контроль расчетов с дебиторами, оценка реального состояния дебиторской задолженности;

- анализ и планирование денежных потоков с учетом коэффициентов инкассации.

Для определения инвестиции в дебиторскую задолженность применяется расчет, который учитывает годовые объемы продаж в кредит и срок неоплаты дебиторской задолженности.

Делая обобщение можно сделать вывод что в основе управления дебиторской задолженностью лежит два подхода:

1) сравнение дополнительной прибыли, связанной с той или иной схемой спонтанного финансирования, с затратами и потерями, возникающими при изменении политики реализации продукции;

2) сравнение и оптимизация величины и сроков дебиторской и кредиторской задолженностей. Данные сравнения проводятся по уровню кредитоспособности, времени отсрочки платежа, стратегии скидок, доходам и расходам по инкассации.

Оценка реального состояния дебиторской задолженности, т. е. оценка вероятности безнадежных долгов - один из важнейших вопросов управления оборотным капиталом. Эта оценка ведется отдельно по группам дебиторской задолженности с различными сроками возникновения. Финансовый менеджер может при этом использовать накопленную на предприятии статистику, а также прибегнуть к услугам экспертов-консультантов.

Как уже было сказано, одним из важных моментов в управлении оборотным капиталом является определение разумного соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностями. При этом необходимо проводить оценку не только своих собственных условий кредитования покупателей, но и условий кредита поставщиков сырья и материалов, с точки зрения уменьшения затрат или увеличения дополнительного дохода, получаемого предприятием при использовании скидок.

Таким образом, система скидок способствует защите предприятия от инфляционных убытков и относительно дешевому пополнению оборотного капитала в денежной или натуральной форме.

Политика скидок. Для того чтобы определить, следует ли покупателю предоставлять скидку за авансовые выплаты остатков на счетах, финансовому менеджеру следует сравнить доход от денежных средств, получаемых в результате ускоренных платежей, с суммой скидки. Изменение кредитной политики. Для того чтобы решить, следует ли компании давать кредит малоэффективным покупателям, надо сравнить доход от дополнительных продаж с дополнительными издержками, связанными с дебиторской задолженностью. Если у компании есть резервные производственные мощности, дополнительный доход является маржинальной прибылью с новых продаж, так как постоянные затраты в этом случае не меняются. Дополнительные расходы по дебиторской задолженности объясняются возможным увеличением безнадежных долгов и вложением денежных средств в дебиторскую задолженность на более продолжительный период времени. [[5]](#footnote-5)

Согласно Федеральному Закону РФ «О бухгалтерском учете», в число основных задач бухгалтерского учета входит предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

Непосредственно финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации и путём их эффективного использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость отражает соотношение собственных и заёмных средств, темпы накопления собственных средств, в результате текущей и финансовой деятельности, соотношение мобильных и иммобилизованных средств предприятия, достаточное обеспечение материальных оборотных средств собственными источниками. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Известно, что за счет собственных и заемных источников происходит формирование оборотных средств предприятия. Средства и источники средств предприятия находятся в постоянном кругообороте – деньги превращаются в сырье и материалы, которые в ходе производственного процесса становятся готовой продукцией, которая реализуется за наличный или безналичный расчет. В ходе этих процессов возникают расчеты с юридическими и физическими лицами, Пенсионным фондом, органами социального и медицинского страхования, бюджетами всех уровней и др. Следовательно, поддержание оптимального объема и структуры текущих активов, источников их покрытия и соотношения между ними – необходимая составляющая обеспечения стабильной и эффективной работы предприятия. В свою очередь, стабильность и эффективность работы предприятия во многом зависит от его способности погашать свои текущие и долговременные обязательства, а также вовремя получать причитающиеся ему средства от реализации продукции, услуг и пр., чтобы поддерживать непрерывность воспроизводственного цикла – иными словами, от степени платежеспособности и кредитоспособности предприятия.

Платёжеспособность и кредитоспособность является одними из форм проявления финансовой устойчивости.

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет ответить на вопрос: насколько правильно организация управляла финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате.

Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатёжеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная – препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Таким образом, одной из форм внешнего проявления финансовой устойчивости организации является её платёжеспособность, то есть способность своевременно выполнять все свои платёжные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций платёжного характера.

В рамках внутреннего анализа осуществляется углублённое исследование финансовой устойчивости предприятия на основе построения баланса неплатёжеспособности, включающего следующие взаимосвязанные группы показателей:

1. Общая величина неплатежей:

* просроченная задолженность по ссудам банка;
* просроченная задолженность по расчётным документам поставщиков;
* недоимки в бюджете;
* прочие неплатежи, в том числе по оплате труда.

1. Причины неплатежей:

* недостаток собственных оборотных средств;
* сверхплановые запасы товарно-материальных ценностей;
* товары отгруженные, но не оплачены в срок покупателями, и товары на ответственном хранении у покупателей ввиду отказа от акцепта;
* иммобилизация оборотных средств в капитальное строительство, в задолженность работников по полученным ими ссудам, а также расходы, не перекрытые средствами специальных фондов и целевого финансирования.

1. Источники, ослабляющие финансовую напряжённость:

* временно свободные собственные средства (фонды экономического стимулирования, финансовые резервы и другие);
* привлечённые средства (превышение нормальной кредиторской задолженности над дебиторской);
* кредиты банка на временное пополнение оборотных средств и прочие заёмные средства.

При полном учёте общей величины неплатежей и источников, ослабляющих финансовую напряжённость, итог по группе 2 должен равняться сумме итогов по группам 1 и 3. Для анализа финансовой устойчивости, платёжной дисциплины и кредитных отношений рекомендуется рассматривать данные показатели в динамике.

Другим проявлением динамической устойчивости служит её кредитоспособность. Так, высшей формой устойчивости предприятия является его способность развиваться в условиях внутренней и внешней среды. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь возможность привлекать заёмные средства, то есть быть кредитоспособным.

Организация является кредитоспособной, если у неё существуют предпосылки для получения кредита и способность своевременно возвратить взятую ссуду с уплатой причитающихся процентов за счёт прибыли или других финансовых ресурсов.

За счёт прибыли предприятие не только повышает свои обязательства перед бюджетом, банками, другими предприятиями, но и инвестирует средства в капитальные затраты. Для поддержания финансовой устойчивости важен не только рост абсолютной величины прибыли, но и её уровня относительно вложенного капитала или затрат организации, то есть рентабельности. Необходимо также помнить, что высокая прибыльность связана и с более высоким риском, а это означает, что вместо получения дохода предприятие может понести убытки и даже стать неплатёжеспособным.

Таким образом, можно сказать, что финансовая устойчивость – это комплексное понятие, означающее такое состояние финансовых ресурсов предприятия, их распределение и использование, которое гарантирует и обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платёжеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

В этой связи анализ дебиторской и кредиторской задолженности является важной частью финансового анализа на предприятии и позволяет выявлять не только показатели текущей (на данный момент времени) и перспективной платежеспособности предприятия, но и факторы, влияющие на их динамику, а также оценивать количественные и качественные тенденции изменения финансового состояния предприятия в будущем, так как задолженность по платежам может существенно деформировать структуру оборотных средств предприятия. Так, если в составе оборотных активов преобладает дебиторская задолженность, то предприятие либо должно привлекать банковский кредит по высоким ставкам, либо останавливаться в ожидании уплаты причитающихся ему долгов, а если в структуре формирования источников оборотных активов преобладает кредиторская задолженность, предприятие зачастую вынуждено прибегать к разнообразным не денежным формам расчетов (бартер и пр.), подвергаться разного рода штрафным санкциям.

К непосредственным задачам анализа дебиторской и кредиторской задолженности относятся следующие:

- точный, полный и своевременный учет движения денежных средств и операций по их движению;

- контроль за соблюдением кассовой и платежно-расчетной дисциплины;

- определение структуры кредиторской и дебиторской задолженности по срокам погашения, по виду задолженности, по степени обоснованности задолженности;

- определение состава и структуры просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, ее доли в общем объеме дебиторской и кредиторской задолженности;

- выявление структуры данных по поставщикам по неоплаченным расчетным документам, поставщикам по просроченным векселям, поставщикам по полученному коммерческому кредиту, установление их целесообразности и законности;

- выявление объемов и структуры задолженности по векселям, по претензиям, по выданным и полученным авансам, по страхованию имущества и персонала, задолженности, возникающей вследствие расчетов с другими дебиторами и кредиторами, задолженности по банковским кредитам и др. определение причин их возникновения и возможных путей устранения;

- определение правильности использования банковских ссуд;

- выявление неправильного перечисления или получения авансов и платежей по бестоварным счетам и т.п. операциям;

- определение правильности расчетов с работниками по оплате труда, с поставщиками и подрядчиками, с другими дебиторами и кредиторами и выявление резервов погашения имеющейся задолженности по обязательствам перед кредиторами, а также возможностей взыскания долгов (посредством денежных или не денежных расчетов или обращения в суд) с дебиторов.

1. Общая характеристика ОАО «Орбита»

Открытое акционерное общество «Орбита» ИНН 1325029808 КПП 132801001 зарегистрировано Постановлением Администрации г. Саранска Республики Мордовия от 13.08.1993 года № 1102. Общество внесено в Единый государственный реестр юридических лиц 23 июля 2002 года, государственный регистрационный номер 1021301112667. Изменения Устава зарегистрированы Межрайонной инспекцией МНС России №2 по Республике Мордовия. ГРН изменений 2021301113832, 2041320001897, 2031320002195, 2061328008729, 2061328008730, 2071328028396, 2081328008199.

Открытое акционерное общество “Орбита” - предприятие электронной промышленности выпускает интегральные микросхемы, полупроводниковые приборы, регуляторы напряжения, выпрямительные блоки, электронно-пускорегулирующую аппаратуру (ЭПРА). С 2007 года начат выпуск оборудования для электроэнергетики. Датой основания общества принято считать 1 июля 1965 года.

Приоритет, сделанный на развитие электроники в тот период истории в стране, предопределил бурное развитие предприятия. Оно награждено двумя орденами: «Знак почета» и «Октябрьской революции» и до начала 90-х годов было лидером по производству электронных компонентов для телевизионных заводов СССР, потребителями продукции являлись практически все производители бытовой и радиоэлектронной техники.

До 1992 года ОАО «Орбита» являлось наиболее динамично развивающимся предприятием в Мордовии. Средняя заработная плата превышала аналогичный показатель по промышленным предприятиям республики. Объем промышленного производства продукции в 1991 году составил 40 млн. долларов США. Технологическое оснащение позволяло выпускать полупроводниковые приборы и интегральные микросхемы с проектными нормами 4-5 микрон, что обеспечивалось регулярным обновлением основных средств.

Ухудшение положения предприятия начало диагностироваться в 1992 году. Это было связано в основном с объективными причинами: конкуренция с импортной продукцией, потеря традиционных рынков сбыта, усиление инфляционных процессов в экономике, отсутствие инвестиций. В конце 90-годов про ОАО «Орбита» забыли в отрасли микроэлектроники, как для бытовой промышленной аппаратуры, так и аппаратуры военного назначения, от уровня 1991 года осталось всего лишь 14%. Компания находилась в глубоком кризисе.

Технология на предприятии находится на (устаревшем технологическом) таком уровне, что не позволяет конкурировать даже с зеленоградскими предприятиями «Ангстремом» и «Микроном», не говоря уже о зарубежных компаниях, таких как «Bosch» (Германия), «Моtorola» (США) и т.д. Сегодня «Ангстрем» - второй отечественный чипмейкер, выпускает продукцию с технологическими нормами 0,8-2 мкм., которые в мире считаются даже не вчерашним, а позавчерашним днем. «Сегодня мы в основном занимаем нишу электроники, уходящей с рынка, где не нужна точность». Для сравнения: лидер полупроводникового рынка Intel еще в 2005 году перешел на 0,065 мкм. Для того, чтобы на равных соперничать с зарубежными производителями необходимы финансовые затраты (стоимость современной микроэлектронной фабрики превышает 2 млрд. долларов) и постоянное, раз в три-пять лет, обновление производственных мощностей и гарантированные рынки сбыта на сотни миллионов штук в год. У нас нет ни того, ни другого.

Утвержденная в 2007 году «Стратегия развития электронной промышленности России на период до 2025 года» и принятая правительством России федеральная целевая программа «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники», согласно которым государство намерено вложить в развитие российской электроники до 2011 года 23,2 млрд. руб., позволит восстановить научно-технический и производственно-технологический потенциал микроэлектроники и электронной отрасли в целом « до приемлемого уровня». Эксперты не сомневаются: основная борьба за деньги развернется между двумя лидерами – «Ангстремом» и «Микроном».

По результатам проведенного анализа в ОАО «Орбита» было принято решение сместить ориентир в развитии с микроэлектроники и основную ставку сделать на производство и продажу продукции новой и не совсем типичной для предприятия.

Развитие ОАО «Орбита» с конца 90-х годов по настоящее время стало возможным благодаря освоению и выпуску новых видов электронных блоков и регуляторов напряжения. Удельный вес продукции освоенной с 2001 года в общем объеме производства по итогам 2007 года составил 84,6%. Но усиление курса рубля по отношению к доллару, постоянное повышение ресурсов, освоение производства автомобильной электроники зарубежными фирмами, введением таможенных льгот на ввоз автомобильной электроники с каждым периодом времени приближает ОАО «Орбита» к снижению объема поставок указанной продукции. При чем в последнее время компании предлагают не отдельные компоненты, блоки и узлы, а целиком решения на основе электронных блоков, что значительно усиливает конкурентные преимущества по сравнению с отечественными производителями.

Основные группы клиентов предприятия находятся в следующих секторах:

1)производители электронных компонентов в автомобильном и сельскохозяйственном секторах, основная клиентская база:

- ОАО «Завод им. Тарасова», г. Самара (генераторы и стартеры для всех видов транспорта);

- ОАО «ПРАМО-ЭЛЕКТРО», г. Ржев (генераторы, стартеры для АвтоВАЗ, Иж, ГАЗ);

- ОАО «ПРАМО ИСКРА» (генераторы, стартеры совместно с «ISKRA» Словения);

- ОАО «Автоэлектроника», г.Калуга (различное электронное оборудование для всех видов автотранспорта;

- ОАО «Автоприбор», г. Владимир (различное электронное оборудование для всех видов автотранспорта;

2)производители сварочного оборудования;

3)отрасль осветительной аппаратуры;

4)производители продукции ВПК.

Наиболее крупными зарубежными конкурентами ОАО «Орбита» являются следующие компании:

1.«Bosch» (Германия);

2.«Siemens» (Германия);

3.«ST Mikroelectronic» (Франция);

4.«Motorola» (США).

В России и СНГ основными конкурентами ОАО «Орбита» являются

1.«Ангстрем», г. Зеленоград;

2.ЗАО «Группа Кремний», г. Брянск;

3.АО «НИИ молекулярной электроники и завод «Микрон», г. Зеленоград;

4.АО «Квазар- ИС», г. Киев (Украина);

5.КО «Кристалл», г. Киев (Украина);

6.НПО «Интеграл», г. Минск (Беларусь);

7.ПО «Электромодуль», г. Молодечно (Беларусь);

8.ПО «Фотон», г. Ташкент (Узбекистан).

В качестве первоочередных задач предприятия необходимо отметить:

- проведение технического перевооружения предприятия:

- привлечение внешних инвестиций;

- освоение новых направлений в деятельности предприятия;

- эффективное управление персоналом и поиск внутренних резервов.

Устаревшее оборудование- это очень серьезная проблема предприятия. Для реконструкции требуются колоссальные средства, которыми предприятие не владеет.

Так как данная отрасль связана с высокими технологиями, то персонал, занятый в производстве – это не менее «ценные активы», чем, например, здания и оборудование. Большинство выпускников технических вузов либо уезжают за границу (например, из выпускников Бауманского физтеха в России осталось 2 человека), либо находят себя в других отраслях народного хозяйства. На предприятие же приходят единицы грамотных специалистов.

Люди – главное богатство фирмы. На этом постулате построена вся кадровая политика ОАО «Орбита». Об этом говорится в миссии предприятия, которая звучит следующим образом: «Максимально полное удовлетворение и создание новых потребностей клиентов в продукции и услугах компании с целью повышения качества жизни работников предприятия, развития научно-технического потенциала, улучшения условий труда и повышения культуры производства»

Российская электронная отрасль инвесторов не интересует в силу своей не перспективности в обозримом будущем, поэтому ОАО «Орбита» делает ставку на изыскание резервов внутри предприятия, а также с помощью республиканских властей пытается «раскапывать» рыночные ниши, которые позволяют не только оставаться на плаву, но и двигаться вперед.

1. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью на ОАО «Орбита»

Финансовый менеджер компании ОАО «Орбита» обратил внимание на то, что за последние двенадцать месяцев объем денежных средств на счетах значительно уменьшился. Финансовая информация о деятельности ОАО «Орбита» приведена в приложении.

Все закупки и продажи производились в кредит, период – 1 месяц.

Требуется:

1) проанализировать приведенную информацию и рассчитать продолжительность финансового цикла, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота компании, за 2007 и 2008 г.г.;

2) составить аналитическую записку о влиянии изменений за исследуемые периоды;

3) построить прогнозную финансовую отчетность на следующий плановый период, при условии роста выручки от реализации на Х%.

Дополнительная информация:

1) Для расчета следует предположить, что год состоит из 360 дней;

2) Все расчеты следует выполнять с точностью до дня.

### Таблица 1

## Агрегированный баланс

|  |  |
| --- | --- |
| Активы |  |
| Оборотные средства: |  |
| Денежные средства | 11 974 |
| Дебиторская задолженность | 145 900 |
| Материальные запасы | 25 000 |
| Запасы готовой продукции | 104 200 |
| Незавершенное производство | 28 600 |
| Итого оборотных средств | 315 674 |
| Основные средства: |  |
| Земля | 50 000 |
| Здания и оборудования | 600 000 |
| Накопленный взнос | 160 000 |
| Итого основных средств | 490 000 |
| Итого активов | 805 674 |
| Пассивы |  |
| Краткосрочные и долгосрочные обязательства: |  |
| Кредиторская задолженность | 45 383 |
| Налог, подлежащий к оплате | 68 349 |
| Итого краткосрочных и долгосрочных обязательств | 113 732 |
| Собственный капитал: |  |
| Обыкновенные акции | 649 977 |
| Нераспределенная прибыль | 41 965 |
| Итого собственного капитала | 691 942 |
| Итого пассивов | 805 674 |

### Таблица 2

#### Динамический анализ прибыли

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | 2007 г., руб. | 2008 г., руб. | Изменения | |
| абс., руб. | отн., % |
| 1 | Выручка от реализации продукции | 477 500 | 535 800 | 58 300 | 12,21 |
| 2 | Себестоимость реализованной продукции | 350 000 | 370 000 | 20 000 | 5,71 |
| 3 | Валовая прибыль (стр.1-стр.2) | 127 500 | 165 800 | 38 300 | 30,04 |

Таблица 3

## Анализ оборотного капитала

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | 2007 г., руб. | 2008г., руб. | Изменения | |
| Абс., руб. | Отн.,% |
| 1 | Дебиторская задолженность | 80 900 | 101 250 | 20 350 | 25,15 |
| 2 | Запасы сырья и материалов | 18 700 | 25 000 | 6 300 | 33,69 |
| 3 | Незавершенное производство | 24 100 | 28 600 | 4 500 | 18,67 |
| 4 | Готовая продукция | 58 300 | 104 200 | 45 900 | 78,73 |
| 5 | Кредиторская задолженность | 19 900 | 27 050 | 7 150 | 35,93 |
| 6 | Чистый оборотный капитал (1+2+3+4-5) | **162 100** | **232 000** | **69 900** | **43,12** |
| 7 | Коэффициент покрытия (1+2+3+4)/5 | **9,145** | **9,576** | **0,431** | **4,71** |

### Таблица 4

## Анализ оборачиваемости оборотного капитала

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели оборачиваемости | 2007 г., дни | 2008 г., дни | Изменения, абс. |
| 1 | Запасов сырья и материалов | 44,88 | 49,15 | 4 |
| 2 | Незавершенного производства | 23,93 | 23,94 | 0 |
| 3 | Запасов готовой продукции | 59,97 | 101,38 | 41 |
| 4 | Дебиторской задолженности | 60,99 | 68,03 | 7 |
| 5 | Кредиторской задолженности | 40 | 44,3 | 4 |
| 6 | Продолжительность оборота наличности (1+2+3+4-5) | **149,77** | **198,2** | **48** |

Таблица 5

Основные технико-экономические показатели работы ОАО «Орбита» за 2008 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование показателя | ед. изм. | На начало отчетного периода | На конец отчетного периода | Темп роста, % |
| 1. | Объем реализации | тыс. р. | 673185 | 504886 | 75 |
| 2. | Прибыль от реализации | тыс. р. | 640715 | 449265 | 70,1 |
| 3. | Рентабельность от реализации | % | 24 | 28,6 | 119,1 |
| 4. | Балансовая прибыль | тыс. р. | 913072 | 722847 | 79,1 |
| 5. | Среднесписочная численность работающих | чел. | 771 | 860 | 111,54 |
| 6. | Дебиторская задолженность на конец года | тыс. р. | 80900 | 101250 | 125,15 |
| 7. | Кредиторская задолженность на конец года | тыс. р. | 19900 | 27050 | 135,9 |
| 8. | Износ основных средств | % | 0,38 | 0,37 | 97,37 |

По данным таблицы 2 видно, что объем реализованной продукции ОАО «Орбита» на конец отчетного преиода по сравнению с началом отчетного периода годом вырос на 75%. Рентабельность от реализации увеличилась на 119,1%. По показателю численности ОАО «Орбита» является крупным предприятием. К концу года темп роста кредиторской задолженности обогнал темп роста дебиторской задолженности (135,9 и 125,15%, соответственно).

4.Направления по улучшению показателей дебиторской и кредиторской задолженностью.

Объем реализованной продукции в 2008 г. на 12,2% выше, чем в 2007 г., а себестоимость реализованной продукции выше на 5,7%. Вложения в запасы и дебиторскую задолженность за вычетом кредиторской задолженности возросли с 79700 тыс. руб. до 99200 тыс. руб., или на 22,9%, что не пропорционально росту объема продаж и свидетельствует о неудовлетворительном контроле периодов оборачиваемости оборотного капитала.

Прирост чистого оборотного капитала на 69900 тыс. руб. означает, что чистые поступления от прибыли 2008 г. на 19500 тыс. руб. меньше той величины, которую можно было бы получит при отсутствии прироста запасов и дебиторской задолженности (за вычетом кредиторской задолженности) в течение 2008 г., поэтому компании, возможно, придется брать ненужную банковскую ссуду. При этом значительное увеличение чистого оборотного капитала означает, что в текущие активы вкладывается слишком много долгосрочных средств.

Коэффициент общей ликвидности без учета наличности и краткосрочных ссуд свыше 9:1 (текущие активы в 9 раз больше краткосрочных обязательств) можно считать слишком высоким. Причины роста чистого оборотного капитала:

1. рост объема продаж;
2. увеличение периодов оборачиваемости.

Вторая из перечисленных причин менее существенна. Длительность оборота запасов сырья и материалов увеличилась с 44,88 дней до 49,15 дней, несмотря на то, что это увеличение было компенсировано продлением срока кредита, предоставляемого с 40 до 44 дней. Срок кредита для дебиторов увеличился с 60,99 до 68,03. Этот срок представляется слишком большим. Однако наиболее серьезным изменением было увеличение продолжительности оборота готовой продукции с 59,97 до 101,38 дня, причем точную причину этого установить не представляется возможным.

Учитывая широкий спектр проблем и ограниченность объема настоящей работы, были определены следующие задачи:

1) раскрыть место управления дебиторской и кредиторской задолженностью в системе задач краткосрочной финансовой политики;

2) исследовать факторы, обусловливающие полноту и динамику денежного оборота предприятия;

3) проанализировать технико-экономические особенности предприятий и их воздействие на организацию денежного оборота;

4) определить влияние условий продаж и системы расчетов с покупателями на денежный оборот предприятий;

5) проанализировать состав, структуру и динамику дебиторской и кредиторской задолженности предприятий исследуемой отрасли;

6) обосновать выбор системы финансовых показателей, наиболее объективно отражающих устойчивость финансового положения предприятий;

7) определить способы и стимулы минимизации дебиторской задолженности на предприятии;

8) определить направления оптимизации структуры кредиторской задолженности в обеспечении финансовой устойчивости исследуемых компаний.

Заключение

Обобщая вышеизложенное исследование, можно сделать следующие выводы:

1. Одной из задач финансового менеджера по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью являются определение степени риска неплатежеспособности покупателей, расчет прогнозного значения резерва по сомнительным долгам, а также предоставление рекомендаций по работе с фактически или потенциально неплатежеспособными покупателями.

2. Увеличение дебиторской задолженности инициирует дополнительные издержки предприятия на: увеличение объема работы с дебиторами (связь, командировки и пр.); увеличение периода оборота дебиторской задолженности (увеличение периода инкассации); увеличение потерь от безнадежной дебиторской задолженности.

3. Дебиторская задолженность - элемент оборотных средств, ее уменьшение снижает коэффициент покрытия. Поэтому финансовые менеджеры решают не только задачу снижения дебиторской задолженности, но и ее балансирования с кредиторской. При анализе соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностями необходим анализ условий коммерческого кредита, предоставляемого фирме поставщиками сырья и материалов.

4. С целью максимизации притока денежных средств предприятию следует разрабатывать широкое разнообразие моделей договоров с гибкими условиями формы оплаты и гибким ценообразованием. Возможны различные варианты: от предоплаты или частичной предоплаты до передачи на реализацию и банковской гарантии.

5. Система скидок способствует защите предприятия от инфляционных убытков и относительно дешевому пополнению оборотного капитала в денежной или натуральной форме. Для того чтобы определить, следует ли покупателю предоставлять скидку за авансовые выплаты остатков на счетах, финансовому менеджеру следует сравнить доход от денежных средств, получаемых в результате ускоренных платежей, с суммой скидки.

Список литературы

1.Федеральный закон от 21.11.1996 N 129-ФЗ (ред. от 03.11.2006) "О бух-галтерском учете" (принят ГД ФС РФ 23.02.1996) СПС Консультант Плюс

2. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 N 32н (ред. от 27.11.2006) " Об утвер-ждении положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 31.05.1999 N 1791) СПС Консультант плюс

3. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 N 33н (ред. от 27.11.2006) "Об утвер-ждении положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 31.05.1999 N 1790) СПС Консультант плюс

4. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 18.09.2006) "Об утвер-ждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятель-ности организации и инструкции по его применению" СПС Консультант Плюс

5. "Гражданский кодекс РФ (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. от 18.12.2006, с изм. от 29.12.2006) (с изм. и доп., вступившими в силу с 08.01.2009) СПС Консультант Плюс

6. "Налоговый кодекс РФ (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) (ред. от 27.07.2009) СПС Консультант плюс

7. Ахтырская О.А. - Практическая бухгалтерия http://www.dtkt.com.ua

8. Бакаев А. Бухгалтерские термины и определения, http://vocable.ru/

9. Глушков И.Е. Бухгалтерский учет на современном предприятии. Эффек-тивное пособие по бухгалтерскому учету. М.: Кнорус, Новосибирск.: ЭКОР, 2005.- 797с.

10. Путеводитель по ИБ "Корреспонденция счетов" СПС Консультант Плюс

11.Г.Б.Поляк и др. «Финансовый менеджмент», Москва, ЮНИТИ, 2008г.

12.Ковалев В.В. «Финансовый анализ», Москва, Экономика, 2008г.

13.«Финансовое управление фирмой», Москва, Экономика, 2007г.

14. Баканов М.И., Шеремет А.Д. «Теория экономического анализа» Москва, Финансы и статистика, 2006.

15.Родионова В.М., Федотова М.А. «Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции» Москва, Перспектива, 2006г.

16.Справочная Правовая система Гарант 5.3. «Анализ финансового состояния предприятия», 2009г.

17.Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. — М.: Финансы и статистика, 2006. - с. 267.

18.Балабанов И.Т. Основа финансового менеджмента. — М.: Финансы и статистика, 2007. - с. 635.

19.Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: Учебник для вузов. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007. - с. 99.

20.Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. — М.: Перспектива, 2005. - с. 487.

21.Финансово-кредитный словарь под ред. Гарбузова В. Ф., Финансы и статистика, 2006. - с. 321.

22.Финансы предприятий: Учеб. пособие. /Под ред. Е.И.Бородиной. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2006. - с. 331.

23.Финансы. Денежное обращение. Кредит. /Под ред. проф. Л.А.Дробозиной. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 2008. - с. 442.

24.Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа предприятия. — М.: ИНФРА-М, 2005. - с. 49.

25.Шим Д.К., Сигел Д.Г. Финансовый менеджмент. — М.: 2006. - с. 109.

26.Экономика предприятия/ Под ред. В.Я.Горфинкеля и Е.М. Купрякова - М.: ЮНИТИ, 2008. - с.220.

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ, М. Экономика 2008, с. 250 [↑](#footnote-ref-1)
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ, М. Экономика 2008, с. 265 [↑](#footnote-ref-2)
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ, М. Экономика 2008, с. 264 [↑](#footnote-ref-3)
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ, М. Экономика 2008, с. 259 [↑](#footnote-ref-4)
5. Финансовое управление фирмой, М. Экономика, 2007, с. 322 [↑](#footnote-ref-5)