



Подсистемы учета дебиторов банка

ТЕМА, АКТУАЛЬНОСТЬ, ЦЕЛИ,
ЗАДАЧИ, ПРАКТИЧЕСКАЯ
ЗНАЧИМОСТЬ, ТЕОРИТИЧЕСКАЯ
ЧАСТЬ

Актуальность.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у предприятия постоянно возникает потребность в проведении расчетов со своими контрагентами, бюджетом, налоговыми органами. Отгружая **произведенную продукцию** или оказывая некоторые услуги, предприятие, как правило, не получает деньги в оплату немедленно, т.е. по сути оно кредитует покупателей. Поэтому в течение периода от момента отгрузки продукции до момента поступления платежа средства предприятия омертвлены в виде дебиторской задолженности, уровень которой определяется многими факторами: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, условия договора, принятая на предприятии система расчетов и др. Последний фактор особенно важен для финансового менеджера.

Однако в реальной практике, особенно с переходом на рыночные отношения, нередко, а точнее постоянно, возникают ситуации, когда по тем или иным причинам предприятие не может взыскать долги с контрагентов. Дебиторская задолженность «зависает» на долгие месяцы, а иногда даже и годы. Рост дебиторской задолженности ухудшает финансовое состояние предприятий, а иногда приводит и к банкротству.

Цели и задачи.

Цель и задача «Работа с дебиторами» является активизировать работу с дебиторами за счет создания информационной базы, которая позволит отслеживать погашение дебиторской задолженности, вследствие чего снизятся риски предприятия по несвоевременному возврату задолженности, и повысится эффективность работы финансового отдела предприятия.

В рамках поставленной задачи формирования кредитной заявки к числу **объектов** исследования относятся:

Финансовый отдел предприятия ПАО «Открытие»

Информационные потоки (документы, показатели);

Технологии, методы и технические средства преобразования информации.

Исходя из общей идеи курсовой работы, **главной целью является** покупка автоматизированной информационной системы финансового отдела в части работы с дебиторами. Реализация поставленной цели подразумевает анализ работы финансового отдела предприятия, анализ документов и нормативных актов, регламентирующих учет дебиторской задолженности

Практическая значимость.

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

Увеличение дебиторской задолженности ведет к дополнительным издержкам на предприятии:

- увеличению объема работы с дебиторами (связь, командировки и пр.);
- увеличению периода оборота дебиторской задолженности (увеличение периода инкассации);
- увеличению потерь от безнадежной дебиторской задолженности.

Итак, основная практическая значимость управления дебиторской задолженностью - минимизировать крупные суммы дебиторской задолженности контрагентов с длительным периодом возврата и увеличить прибыль компании за счет эффективного использования дебиторской задолженности, как экономического инструмента.

Теоретическая часть.

1. Работа с дебиторами начинается с момента заключения договора с условиями об отсрочке платежа. На этом этапе специалист по работе с дебиторами должен владеть информацией относительно параметров задолженности:

- Наименование контрагентов
- Обязательство, из которого возникла задолженность
- Предмет договора
- Срок его исполнения

Данная информация непосредственно используется при оформлении сопутствующих документов.

2. Следующим этапом работы с дебиторами будет занесение данных о контрагенте в базу данных (реализованную в 1С), после чего появится возможность отслеживания и управления дебиторской задолженности средствами автоматизированной информационной системы.

3. Выявление дебиторской задолженности, по которой наступает критический срок платежа.

4. Напоминание контрагенту о наступлении срок оплаты.

5. В случае неоплаты задолженности следует настойчиво напоминать контрагенту о долге, его сумме, указать истечение сроков платежа, уведомить о последствиях, в случае неоплаты.

6. Если в определенные сроки по результатам первого звонка сумма долга не была погашена, то следует в течении трех дней следует сделать повторный звонок и уточнить, в связи с чем задолженность не была погашена.

7. Если повторный звонок не дал результатов, то следует подготовить и предъявить должнику претензионное письмо. Претензионное письмо – письменное обращение к должнику с требованием кредитора об уплате долга по денежному обязательству, о возмещении убытков, уплате штрафа, устранении недостатков поставленной продукции, проданной вещи, выполненной работы в определенный в претензии срок.

8. В случае нарушения должником условий соглашения о порядке оплаты долга, необходимо на следующий день после истечения срока погашения задолженности подготовить и направить в адрес должника повторное претензионное письмо, в котором указать окончательный срок погашения задолженности в добровольном порядке.

9. Когда кредитору становится ясно, что в добровольном порядке со стороны должника задолженность погашена не будет, целесообразно перейти к следующему этапу и подготовить исковое заявление о взыскании задолженности в судебном порядке.

10. После подготовки искового заявления, кредитор должен подать исковое заявление в суд путем направления его по почтовому адресу соответствующего суда заказным письмом с уведомлением о вручении, либо путем непосредственного предъявления иска в канцелярию суда.

Основные технические характеристики и ПО.



На сегодняшний день работа финансового отдела построена на программном обеспечении «1С: Предприятие 7.0». Данное ПО не может в должной степени обеспечить решение задачи «Работа с дебиторами». Используя «1С: Предприятие 7.0» специалист финансового отдела имел возможность лишь просматривать сумму задолженности по контрагентам, что недостаточно для полноценного управления дебиторской задолженностью.

Техническое обеспечение: процессор – Intel(R) Celeron(R) CPU 2.26 GHz, оперативная память – 256 Мбайт, жесткий диск разбит на два логических, каждый по 37,2 Гб.

Программное обеспечение: Операционная система WindowsXPProfessional версия 2002 ServicePack 2, офисный пакет MSOffice версии 2007.

Внедрение автоматизированной системы работы с дебиторами позволит оптимизировать общий размер задолженности и обеспечить своевременное ее взыскание. Позволит проводить работу на всех этапах взаимодействия с контрагентами, что значительно снизит риски по несвоевременному возврату задолженности. Также позволит провести анализ дебиторской задолженности, что покажет на сколько эффективна внедренная система.

Выбор ПО.

Для решения вопросов совершенствования информационной системы финансового отдела необходимо провести анализ имеющихся решений. С этой целью проводится выбор ПО, в процессе которого приводятся конкретные соображения, подтверждающие возможность применения рассматриваемого программного продукта с целью решения задачи «Работа с дебиторами».

В ходе анализа ПО было выбрано два варианта, наиболее удовлетворяющих требованиям решения задачи «Работа с дебиторами». Это информационная система «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия», разработанная консалтинговой группой «ЛЕКС» и продукт «Софт-портал: Сборщик долгов», разработанный и тиражируемый фирмой ООО «Софт-портал проект» и представленный на сертификацию как конфигурация, разработанная в среде «1С: Предприятие 8.1»

Софт-портал: Сборщик ДОЛГОВ.

Система «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» дает следующие преимущества:

- профессионального помощника, который в режиме реального времени планирует, контролирует и управляет деятельностью по работе с Вашими контрагентами;
- подробное описание процесса управления дебиторской задолженностью с соответствующими формами документов - методики для сопровождения и поддержания каждого шага при работе с дебиторами, как на этапе управления, так и на этапе взыскания долгов с проблемных дебиторов; инвентаризация дебиторской задолженности в режиме реального времени; экономия существенных денежных средств на привлечении внешних специалистов: квалифицированно работать с дебиторами и контролировать поступления от контрагентов может любой работник Вашей компании, обладающий минимальными навыками;
- контроль деятельности специалистов в режиме on-line (надлежащее исполнение своих обязательств, выдача заданий для каждого пользователя с выводом результатов и комментариев ответственных лиц);
- возможность ежеминутного контроля и учета выставленных счетов, движения денежных средств внутри Вашей компании и сроках погашения дебиторской задолженности;
- возможность принимать управленческие решения на основании автоматически формируемых программой аналитических отчетов.

продукт «Софт-портал: Сборщик долгов»

Продукт «Софт-портал: Сборщик долгов» обеспечивает автоматизацию деятельности, направленную на полное взыскание долгов с дебиторов. Программа позволяет формировать акты сверки, рассчитывать суммы неустойки, регистрировать результаты работы с дебиторами. Программный продукт автоматизирует исковую и претензионную работу, процессы исполнительного производства и реструктуризации задолженности, а также работу с мораторной задолженностью.

Введение

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у предприятия постоянно возникает потребность в проведении расчетов со своими контрагентами, бюджетом, налоговыми органами. Отгружая **произведенную продукцию** или оказывая некоторые услуги, предприятие, как правило, не получает деньги в оплату немедленно, т.е. по сути оно кредитует покупателей. Поэтому в течение периода от момента отгрузки продукции до момента поступления платежа средства предприятия омертвлены в виде дебиторской задолженности, уровень которой определяется многими факторами: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, условия договора, принятая на предприятии система расчетов и др. Последний фактор особенно важен для финансового менеджера.

Однако в реальной практике, особенно с переходом на рыночные отношения, нередко, а точнее постоянно, возникают ситуации, когда по тем или иным причинам предприятие не может взыскать долги с контрагентов. Дебиторская задолженность «зависает» на долгие месяцы, а иногда даже и годы. Рост дебиторской задолженности ухудшает финансовое состояние предприятий, а иногда приводит и к банкротству.

Являясь частью оборотных средств, дебиторская задолженность, особенно неоправданная «зависшая», резко сокращает оборачиваемость оборотных средств и тем самым уменьшает доход предприятия.

Поэтому на сегодня важнейшей проблемой, решение которой должно способствовать улучшению финансового состояния предприятия, является выбор такой системы управления дебиторской задолженности, которая позволила бы:

оптимизировать рабочее время сотрудников, отвечающих за вопросы управления дебиторской задолженностью;

своевременно обрабатывать историю взаимоотношений с каждым контрагентом;

устанавливать и контролировать всех занесенных в систему дебиторов, контролировать сроки взыскания задолженности, что исключит риски компании, вытекающие из несвоевременного получения денежных средств;

оптимизировать процесс подготовки документов по взысканию дебиторской задолженности;

позволит вести работу по взысканию с должника не только суммы долга, но и штрафных санкции за несвоевременное исполнение обязательств, которые рассчитываются автоматически;

автоматически формирует отчеты в целях принятия пользователем управленческих решений.