

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования

«Южно-Уральский государственный  
университет» (национальный  
исследовательский университет) Высшая школа  
экономики и управления

Кафедра «Экономика промышленности и управление проектами»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой  
ЭПиУП, к.э.н., доцент  
\_\_\_\_\_/Н.С. Дзензелюк/  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

Управление дебиторской задолженностью ООО «Челябметиз» с  
использованием международного опыта

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ  
РАБОТА ЮУрГУ – 38.03.02.2019.070. ВКР

Руководитель,  
д.э.н., профессор каф. ЭПиУП  
\_\_\_\_\_/Е.А.Попова/  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

Автор,  
студент группы ЭУ-431/Д  
\_\_\_\_\_/М.А. Ламзина /  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

Нормоконтролер,  
ученый секретарь каф. ЭПиУП  
\_\_\_\_\_/Е.Н. Машкова/  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

Челябинск 2019

## АННОТАЦИЯ

Ламзина М.А. Управление дебиторской задолженностью ООО «Челябметиз» с использованием международного опыта: Выпускная квалификационная работа. – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ, ЭПиУП, 2019. – 66 с., 1 рис., 18 табл., библиогр. список – 48 наим., 1 прил.

В выпускной квалификационной работе на основе анализа дебиторской задолженности ООО «Челябметиз» и использования финансового анализа разработаны рекомендации по улучшению эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «Челябметиз».

Для анализа дебиторской задолженности применены анализ структуры дебиторской задолженности, анализ оборачиваемости дебиторской задолженности, анализ возрастной структуры дебиторской задолженности. Финансовый анализ выполнен на основании документов бухгалтерской отчетности ООО «Челябметиз» за 2016 – 2018 годы.

В работе проводится ABC – анализ, в ходе которого рассматриваются ресурсы предприятия по степени важности. Сравнивается отечественный и зарубежный опыт управления дебиторской задолженностью. Разрабатываются предложения, рекомендации по повышению эффективности управления дебиторской задолженности.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую ценность и могут применяться на предприятии ООО «Челябметиз».

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	7
1 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ЧЕЛЯБМЕТИЗ» .....	9
1.1 Общая характеристика ООО «Челябметиз» .....	9
1.2 Анализ аналитического баланса ООО «Челябметиз».....	11
1.3 Анализ ликвидности и платежеспособности.....	15
1.4 Анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «Челябметиз».....	21
1.5 Оценка финансовых результатов ООО «Челябметиз» .....	24
2 АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО «ЧЕЛЯБМЕТИЗ»	32
2.1 Теоретические аспекты анализа дебиторской задолженности .....	32
2.2 Анализ структуры дебиторской задолженности ООО «Челябметиз» .....	35
2.3 Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности .....	41
2.4 Анализ возрастной структуры дебиторской задолженности ООО «ЧелябМетиз» .....	42
3 УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «ЧЕЛЯБМЕТИЗ» .....	45
3.1 Отечественный и зарубежный опыт управления дебиторской задолженностью .....	45
3.2 ABC–анализ как эффективная форма управления дебиторской задолженностью ООО «Челябметиз».....	48
3.3 Рекомендации по повышению эффективности управления дебиторской задолженности на предприятии ООО «Челябметиз» .....	50
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	61
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	64
ПРИЛОЖЕНИЯ .....	68

## ВВЕДЕНИЕ

В современных экономических условиях одним из основополагающих фактором стабильности любого предприятия является дебиторская задолженность. Динамика дебиторской задолженности оказывает значительную роль на финансовое состояние предприятия. Увеличение дебиторской задолженности приводит к ухудшению финансового состояния предприятия, а в некоторых случаях даже к банкротству, с другой стороны, к увеличению объема продаж. В то время как ее сокращение показывает, что деятельность предприятия восстанавливается и начинает функционировать на новом уровне поставок и реализации услуг.

Задачей любого финансового менеджера является эффективное управление дебиторской задолженностью. Благодаря грамотной политике управления дебиторской задолженностью предприятие способно сохранять достаточный уровень рентабельности и сокращение задолженности по обязательствам.

Объектом исследования является предприятие ООО «Челябметиз».

Предмет исследования – анализ дебиторской задолженности ООО «Челябметиз».

Цель работы – разработка рекомендаций, направленных на улучшение эффективности управления дебиторской задолженностью.

Исходя из указанной цели дипломной работы, ее основными задачами являются:

- 1) анализ финансового состояния предприятия ООО «Челябметиз»;
- 2) проанализировать состав, структуру и динамику дебиторской задолженности в ООО «Челябметиз»;
- 3) сравнить зарубежный и отечественный опыт управления дебиторской задолженностью;

4) разработать мероприятия по улучшению эффективности управления дебиторской задолженностью.

Работа носит прикладной характер. Разработанные мероприятия по управлению дебиторской задолженностью достаточно обоснованы и могут быть использованы в практической деятельности.

В качестве информационной базой исследования была использована законодательная и нормативная документация, учебные пособия таких авторов как Соломатин А.Н. Иванов Г.Г., Савицкая Г.В., справочные издания, данные предприятия ООО «Челябметиз» по учету расчетов и дебиторской задолженности за последние три года, его учредительные и другие документы.

Структурно работа состоит из трех глав. В первой главе подробно рассматриваются основы финансового состояния предприятия. Во второй главе проведен анализ дебиторской задолженности. В третьей главе разработаны мероприятия по улучшению эффективности управления дебиторской задолженностью.

# **1 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ЧЕЛЯБМЕТИЗ»**

## **1.1 Общая характеристика ООО «Челябметиз»**

Одним из самых сложных сегментов строительного рынка всегда считалась метизная продукция, ведь ни одна стройка и не один ремонт не обходятся без гвоздей, дюбелей и проволоки. Российским производителям метизных изделий необходимо постоянно обновлять мощности и создавать новые, чтобы сохранить свои позиции на внутреннем рынке и по возможности потеснить импорт. Эта отрасль ориентирована на изделия повышенного повседневного спроса: от канатов и проволоки до крепежа и гвоздей.

Металлургическая промышленность во всем мире ежегодно разрабатывает и производит тысячи видов метизной продукции для решения самых различных задач в быту и на производстве. Появляются новые усовершенствованные конструкции, растет качество их изготовления и надежность. Высокая конкуренция между производителями метизов заставляет использовать качественно новые материалы в производстве, искать способы и методы усовершенствования уже существующих металлических изделий. Поэтому и номенклатура применяемых сегодня метизов и крепежа в частности велика, и имеет тенденцию к росту. Это обусловлено тем, что создание новых, более совершенных изделий, не исключает возможности использования в простых конструкциях традиционных крепежей.

Сегодня на рынке метизной продукции «Челябметиз» является надежным партнером заводов изготовителей, выгодным поставщиком для покупателей. Маркетинговая стратегия компании, основанная на постоянном изучении запросов и предпочтений потребителей, дает уникальное на российском рынке сочетание – широкий ассортимент товара и цены заводов-производителей, максимально приближенные к конечному потребителю, склады, а также высокое качество обслуживания, включающее удобную систему заказов, точные и

быстрые поставки, гибкие схемы оплаты и кредитования, четкий документооборот.

ООО «Компания Челябинметиз» является сбытовым подразделением компании «РосМетизХолдинг» и одним из крупнейших трейдеров метизной продукции в Уральском регионе официальным дилером: ООО «Череповецкий завод сварочных материалов» ООО «ЭСАБ» ОАО ТД «ЛЭЗ» ОАО «ЧТПЗ» ООО «Сычевский электродный завод» ОАО «Северсталь-метиз».

Торговая компания ООО «Компания Челябинметиз» занимается продажей сварочного оборудования, производством и продажей металлоизделий, продажей сварочной проволоки, продажей метизов и крепежа. Компания работает с крупнейшими предприятиями Челябинской области среди них Челябинский трубопрокатный завод, Магnezит, Челябинский завод металлоконструкции и так далее. В основном с промышленными предприятиями. Им удобно закрывать всю программу с одним поставщиком. У компании есть соответствующие дилерские договоренности, есть ассортимент на складе, есть система кредитования, поэтому промышленные предприятия идут на то, чтобы с нами работать. Кроме того, «Челябметиз» имеет сеть представительств по России, сейчас уже в 6 городах. В ближайшее время еще 2 будут акционировать, тогда появятся представительства в Перми и Самаре, пока отгрузки на эти регионы идут с наших складов.

ООО «Компания Челябинметиз» предлагает товары следующих поставщиков, марок и производителей: ООО «ЭСАБ», ОАО «Северсталь-метиз», ООО «Северсталь-метиз: сварочные материалы», ОАО «ЛЭЗ», ОАО «ММК-Метиз», ОАО «Межгосметиз-Мценск», ОАО «БМК».

Основные принципом компании является постоянное стремление к совершенствованию, создание ценности для клиента через качественный сервис.

На складе компании, работающем с применением современных методов обработки и хранения товаров, всегда в наличие широкий ассортимент продукции. Кроме того, персонал окажет квалифицированную помощь при выборе товара, организует комплектацию, упаковку и своевременную доставку

авто, ж/д транспортом метизов в любой регион России. Ценности компании выражаются в организационной культуре. Нормы, традиции, правила, регламентирующие действия ее работников при исполнении ими должностных обязанностей. Хочется подчеркнуть, что приверженность работника ценностям организации выражается в отношении к ее целям, стратегии и тактике, политике и стилю управления, личностям ее менеджеров.

Ценности ООО «Компания Челябметиз»:

1. Ответственность (защищенность информации, безопасность, этика ведения бизнеса);
2. Качество (компетентность и ответственность, современные технологии решения, сфокусированность на качестве);
3. Человечность (понятные и доступные тарифы, поддержка традиций, клиентоориентированность);
4. Инновации (постоянное развитие, инвестиции в новые технологии);
5. Универсальность (единый пакет услуг, единый счет).

Наличие у компании Миссии можно сравнить с наличием у корабля путеводной звезды на небе, на которую он ориентируется, чтобы продолжать дальнейший путь, не имея точной карты местности.

Основная цель компании заключается в получении прибыли, так как это коммерческая организация.

Основная миссия компании заключается в обеспечении жителей Челябинска и близлежащих областей поставкой сварочного оборудования, расходных материалов для сварки и метизной продукции.

## **1.2 Анализ аналитического баланса ООО «Челябметиз»**

Финансовое состояние является основополагающей характеристикой экономической деятельности предприятия. С помощью нее отслеживается конкурентоспособность, оценивается степень финансовых и производственных



отношений между самим предприятием и его партнерами. Наиболее эффективным способом объективной достоверной оценки финансового состояния предприятия является его анализ. С помощью анализа предприятие способно оценить степень выполнения плана поступающих финансовых ресурсов, а также их использование.

Применяя финансовую отчетность для анализа, выявляют предпосылки успехов, а также недостатки в работе предприятия, определяют пути изменения его деятельности. В ходе анализа раскрывают информацию для выработки инвестиционной политики и политики предприятия в области кредитования, оценки ресурсов и обязательств предприятия и деятельности его руководящих органов [5].

Анализ финансового состояния организации начинается с построения сравнительного аналитического баланса. При этом выявляется динамика таких важнейших показателей, как:

- 1) общая стоимость активов предприятия, а также основных его разделов:
  - а) внеоборотные активы (ВОА);
  - б) оборотные активы (ОА);
- 2) общая стоимость пассивов предприятия, а также основных его разделов:
  - а) собственный капитал (СК);
  - б) заемный капитал (ЗК), который подразделяется на:
    - долгосрочные обязательства (ДО);
    - краткосрочные обязательства (КО).

В 2016г. стоимость внеоборотных активов предприятия составила 96 тыс. руб. За 2017г. показатель существенно увеличился на 183 тыс. руб. или почти в три раза. В 2017г. стоимость внеоборотных активов предприятия составила 269 тыс. руб. За 2018г. показатель уменьшился на 147 тыс. руб. или на 55%, и составил на конец года 122 тыс. руб. За два года показатель незначительно увеличился. В 2016г. доля стоимости внеоборотных активов в валюте баланса составляла 0,1%. За два года доля уменьшилась на 0,04% и составила на конец года

0,06%. Таким образом, в 2018г. внеоборотные активы были менее существенными и менее значимой частью активов ООО «Челябметиз». В 2016г. стоимость оборотных активов предприятия составила 93409тыс.руб. За 2017г. показатель существенно увеличился на 73048 тыс.руб. или почти в два раза. В 2017г. стоимость

оборотных активов предприятия составила 176457 тыс.руб. За 2018г. показатель увеличился на 39865 тыс.руб. или на 24%, и составил на конец года 206322 тыс.руб. Таким образом, в 2018г. оборотные активы были значительной частью активов ООО «Челябметиз».

В 2016г. стоимость собственного капитала предприятия составляла 90958 тыс.руб. За 2017г. показатель увеличился на 41421 тыс.руб. или на 46%, и составил на конец года 132379 тыс.руб. За 2018г. показатель увеличился на 10%. В 2016г. доля стоимости собственного капитала в валюте баланса составила 97%. В 2017г. доля уменьшилась на 18% и составила на конец года 79%. Таким образом, в рассматриваемом периоде собственный капитал самой значимой частью пассивов ООО «Челябметиз».

В 2016г. стоимость заемного капитала предприятия составила 2547 тыс.руб. За 2017г. данный показатель существенно увеличился на 31800 тыс.руб. или в 13,5 раз и составил на конец года 34347 тыс.руб. За 2018г. показатель существенно увеличился на 29%. В 2016г. доля заемного капитала в валюте баланса составила 3%. В 2017г. доля существенно увеличилась на 18% и составила 21%. Таким образом, в рассматриваемый период заемный капитал был менее значимой частью пассивов в ООО «Челябметиз».

На предприятии отсутствуют долгосрочные обязательства. Заемный капитал составляют краткосрочные обязательства.

Оценка признаков «хорошего» баланса за 2018г.:

1) баланс на конец года равен 206444 тыс. руб.; баланс предприятия на начало года равен 176726 тыс. руб.;  $B_k > B_n$ , следовательно, признак выполняется;

2) темп прироста оборотных активов составляет 1,24 %; темп прироста внеоборотных активов составляет 0,45 %,  $1,24 \% > 0,45 \%$ , следовательно, признак выполняется;

3) собственный капитал равен 146450 тыс. руб.; заемный капитал предприятия равен 60294 тыс. руб.; собственный капитал  $>$  заемного капитала, следовательно, признак выполняется;

4) дебиторская задолженность отсутствует, темп прироста дебиторской задолженности равен 0; темп прироста кредиторской задолженности = 1,76.  $T_{прДЗ} \neq T_{прКЗ}$ . Признак не выполняется;

5) собственные оборотные средства предприятия (см. табл. 2) составляют 146028 тыс.руб.  $D_{сос} = СОС/ОА * 100\% = 146028/206322 = 71\%$   
 $71\% > 10\%$ , признак выполняется.

### **1.3 Анализ ликвидности и платежеспособности**

Основным критерием оценки финансово-экономического состояния предприятия являются показатели платежеспособности и степень ликвидности. Они показывают: может ли организация своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед своими контрагентами.

Прежде чем перейти к анализу ликвидности предприятия, следует определить, что такое ликвидность активов, баланса и предприятия. Известны две концепции ликвидности. Ликвидность – способность к платежу, это наличие денежных средств или возможность их оперативно получать для удовлетворения текущих потребностей по мере их возникновения [7].

Ликвидность означает способность организации обратить активы в наличность или получить наличные денежные средства.

Ликвидность организации в краткосрочном периоде определяется ее возможностями покрыть свои краткосрочные обязательства.

Краткосрочным периодом условно считается срок до года, хотя иногда он также отождествляется с нормальной продолжительностью производственно-коммерческого цикла, т.е. промежутком времени, охватывающим закупку сырья, непосредственно производство, реализацию (продажу) товаров и получение организацией денежных средств за реализованную продукцию (услуги, работы).

Главная задача оценки ликвидности баланса – определить величину покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Для проведения анализа данные актива и пассива баланса группируются по следующим признакам:

- статьи актива (по степени убывания ликвидности);
- статьи пассива (по степени срочности оплаты).

Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) подразделяются на четыре группы:

$A_1$  – наиболее ликвидные активы (высоко ликвидные активы). Они включают денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

$A_2$  – быстрореализуемые активы – дебиторская задолженность сроком погашения до 12 месяцев;

$A_3$  – медленнореализуемые активы состоят из запасов, дебиторской задолженности сроком погашения более 12 месяцев, долгосрочных финансовых вложений и доходных вложений в материальные ценности;

$A_4$  – труднореализуемые активы представляют собой все внеоборотные активы (I раздел баланса) кроме долгосрочных финансовых вложений и доходных вложений в материальные ценности.

Разбиение пассива баланса на группы происходит следующим образом (по степени срочности их возврата):

$P_1$  – наиболее срочные пассивы, куда входят кредиторская задолженность, задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства;

$P_2$  – краткосрочные пассивы, включают краткосрочные кредиты и займы (заемные средства, из раздела V «Краткосрочные обязательства»);

$P_3$  – долгосрочные пассивы состоят из долгосрочных заемных средств (заемные средства из раздела IV «Долгосрочные обязательства»);

П<sub>4</sub> – постоянные пассивы, включают собственный капитал предприятия.

В Таблице 3 приведена группировка активов и пассивов.

Таблица 3 – Реструктурированный баланс ООО «Челябметиз»

Актив	Сумма, тыс. руб.			Пассив	Сумма, тыс. руб.		
	31.12.16	31.12.17	31.12.18		31.12.16	31.12.17	31.12.18
Наиболее ликвидные активы (А1)				Наиболее срочные обязательства (П1)			
А1=Ф1(1240)+ +Ф1(1250)	19	14 328	868	П1=Ф1(1620)	2 547	34 347	60 294
Быстрореализуемые активы (А2)				Краткосрочные обязательства (П2)			
А2=Ф1(1230кратк.)	93 390	162 129	205 454	П2=Ф1(1610)+ +Ф1(1650)	0	0	0
Медленореализуемые активы (А3)				Долгосрочные пассивы (П3)			
А3=Ф1(1210)+ +Ф1(1220)+ +Ф1(1230долгосроч.)+ +Ф1(1260)	0	0	0	П3=Ф1(1400)+ +Ф1(1630)+ +Ф1(1640)	0	0	0
Труднореализуемые активы (А4)				Постоянные пассивы (П4)			
А4=Ф1(1100)	96	269	122	П4=Ф1(1300)	90 958	132379	14616 0
Баланс	93 505	176726	206444	Баланс	93 505	176726	20644 4

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой. Различают следующие виды ликвидности баланса: абсолютную ликвидность, текущую ликвидность, перспективную ликвидность.

Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Таблица 4 – Сравнение показателей реструктурированного баланса

Условия абсолютной ликвидности баланса	31.12.16	31.12.17	31.12.18
$A1 \geq П1$	$A1 \leq П1$	$A1 \leq П1$	$A1 \leq П1$
$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$
$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$
$A4 \leq П4$	$A4 \leq П4$	$A4 \leq П4$	$A4 \leq П4$

В результате анализа ликвидности установлено, что предприятие находится в зоне допустимого риска ликвидности, так как не выполняется первое условие.

На анализируемом предприятии нет денежных средств для погашения наиболее срочных обязательств.

Положение анализируемого предприятия крайне затруднительно, для погашения краткосрочных долгов необходимо привлекать быстрореализуемые и медленно реализуемые активы.

Соблюдение вторых двух неравенств ( $A_2 \geq П_2$  и  $A_3 \geq П_3$ ) свидетельствует о перспективной ликвидности.

Соблюдение четвертого неравенства свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств.

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности организации кроме анализа ликвидности баланса требуется провести расчет относительных показателей (коэффициентов) ликвидности.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, насколько возможно будет погасить текущие обязательства, если положение станет действительно критическим, при этом исходят из предположения, что товарно-материальные запасы вообще не имеют никакой ликвидационной стоимости. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия. Нормальным считается значение коэффициента более 0,8. На предприятии высокий показатель, который свидетельствует о нерациональной структуре капитала [8].

Коэффициент текущей ликвидности – финансовый коэффициент, равный отношению текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Значения коэффициента текущей ликвидности в рассматриваемом периоде больше норматива (1-2), это может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

Коэффициент «цены» ликвидации определяет, в какой степени будут покрыты все внешние обязательства предприятия в результате его ликвидации и продажи имущества. Нормативное значение – больше 1.

Поскольку показатель выше нормы, то в случае ликвидации активов предприятия может хватить для возмещения всех обязательств. Негативным фактором является уменьшение показателя.

Таблица 6 – Расчет коэффициентов восстановления и утраты платёжеспособности

Показатель	Формула	31.12.17	31.12.18
1. Коэффициент восстановления платёжеспособности, $K_{вос}$	$(К_{тл1} + 6 (К_{тл1} - К_{тл0})/12) / 2$	-5,53	1,35
2. Коэффициент утраты платёжеспособности, $K_{утр}$	$(К_{тл1} + 3 (К_{тл1} - К_{тл0})/12) / 2$	-1,56	1,53

В 2017г. при значении  $K_{утр} < 1$  была реальная угроза у предприятия утратить платежеспособность в течение ближайших 3х месяцев. В 2018г. при значении  $K_{вос} > 1$  у предприятия появляется возможность в течение 6 месяцев восстановить свою платежеспособность.

В 2016г. величина  $K_{об.зап.сос}$  составила 0,97. За 2017г. уменьшился на 0,18. За 2018 показатель существенно уменьшился на 11%, величина показателя входит в границу интервала (0,6 – 0,8), т.е. запасы в достаточной степени финансировались за счет собственных оборотных средств. Коэффициент обеспеченности собственными средствами используется как признак несостоятельности (банкротства) организации. Следует отметить, что это достаточно жесткий критерий, свойственный только российской практике финансового анализа; На предприятии значение этого показателя выше нормы, поэтому можно сделать вывод, что банкротство данной компании не грозит.

В 2016 величина  $K_{ман}$  составляла 0,9989. В 2017г. показатель уменьшился на 0,0010. В 2018г. показатель увеличился на 0,0012%. В рассматриваемый период величина показателя превышала рекомендованного значения 0,5. Предприятие финансово зависимо, высокий риск неплатежеспособности перед кредиторами. Рост показателя в динамике, безусловно, отрицательный фактор.



В 2016г. величина Кинв составляла 0,9738. В 2017г. показатель существенно уменьшился на 0,1885 или на 18%. В 2018г. показатель уменьшился на 11 %. Как видим, требование  $0,25 < \text{Кинв} < 1$  выдержано. Поэтому, предприятие можно уверенно признать финансово-устойчивым, ведь собственные средства могут оптимально покрыть все внеоборотные активы.

В 2016г. величина Кпа составила 1,45. В 2017г. В 2017г. показатель существенно увеличился в 2 раза. В 2018г. показатель существенно уменьшился на 59%. Кпа показывает, что в 2017г. на 1 рубль собственного капитала приходилось 0,2 копейки внеоборотных активов, а в 2018г. - 0,08 копейки. При анализе заниженного индекса специалисты говорят о том, что организация финансово нестабильна, а значит, внеоборотные активы в большинстве своем покрываются за счет привлеченных средств или дополнительных инвестиций.

#### **1.4 Анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «Челябметиз»**

Финансовая устойчивость организации – это способность субъекта хозяйственной деятельности функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующая его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска.

Способность предприятия погашать обязательства в долгосрочной перспективе определяется соотношением собственных и заемных средств и их структурой.

Финансовая устойчивость предприятия служит залогом ее выживаемости и основой стабильности и характеризует такое состояние финансов, которое гарантирует ее постоянную платежеспособность [10].

Финансовая устойчивость базируется на оптимальном соотношении между отдельными видами активов организации (оборотными или внеоборотными активами с учетом их внутренней структуры) и источниками их финансирования (собственными или привлеченными средствами).

Наиболее обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов. Он

представляет собой разницу между величиной средств и величиной запасов и затрат.

Для характеристики источников формирования запасов используется несколько показателей, отражающих различные виды источников:

- наличие собственных оборотных средств (СОС);
- наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов (СДП);
- общая величина основных источников формирования запасов (ВИ).

Трем показателям наличия источников формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

1. излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств  $\Phi_{\text{сос}}$
2. излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов  $\Phi_{\text{сдп}}$
3. излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов  $\Phi_{\text{ви}}$

Вычисление трех показателей обеспеченности запасов источниками их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости.

Излишек или недостаток плановых источников средств для формирования запасов является одним из критериев оценки финансовой устойчивости предприятия, в соответствии с которым выделяют четыре ее типа:

1. абсолютная устойчивость финансового состояния  
 $S(\Phi_{\text{сос}} > 0, \Phi_{\text{сдп}} > 0, \Phi_{\text{ви}} > 0) S(1; 1; 1);$
2. нормальная устойчивость финансового состояния  
 $S(\Phi_{\text{сос}} < 0, \Phi_{\text{сдп}} > 0, \Phi_{\text{ви}} > 0) S(0; 1; 1);$
3. неустойчивое финансовое состояние  
 $S(\Phi_{\text{сос}} < 0, \Phi_{\text{сдп}} < 0, \Phi_{\text{ви}} > 0) S(0; 0; 1);$
4. кризисное финансовое состояние  
 $S(\Phi_{\text{сос}} < 0, \Phi_{\text{сдп}} < 0, \Phi_{\text{ви}} < 0) S(0; 0; 0).$

Таблица 9 – Расчёт коэффициентов капитализации ООО «Челябметиз»

Показатель	31.12.16	31.12.17	31.12.18	Изменение			
				абсолютное		относительное	
				31.12.17	31.12.18	31.12.17	31.12.18
1. Коэффициент концентрации собственного капитала, $K_{конц.ск}$	0,97	0,79	0,71	-0,18	-0,09	0,82	0,89
2. Коэффициент финансовой зависимости, $K_{фз}$	1,03	1,26	1,41	0,23	0,16	1,23	1,12
3. Коэффициент концентрации заёмного капитала, $K_{конц.зк}$	0,03	0,21	0,29	0,18	0,09	7,56	1,42
4. Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников, $K_{фнз.ки}$	0,97	0,79	0,71	-0,18	-0,09	0,82	0,89
5. Коэффициент финансовой зависимости капитализированных источников, $K_{фз.ки}$	0,97	0,79	0,71	-0,18	-0,09	0,82	0,89
6. Коэффициент финансовой устойчивости, $K_{фу}$	35,71	3,85	2,42	-31,86	-1,43	0,11	0,63
7. Коэффициент финансирования, $K_{фин}$	0,03	0,26	0,41	0,23	0,16	9,27	1,59
8. Уровень финансового левериджа, $У_{фл}$	0,97	0,79	0,71	-0,18	-0,09	0,82	0,89

В 2016г. величина  $K_{конц.ск}$  составила 0,97. В 2017г. существенно уменьшился на 0,18 или 12% и составил на конец года 0,79. В 2018г. показатель уменьшился на 11%. На начало и конец отчетного года величина показателя больше 0,5. Коэффициент показывает, что на начало отчетного года в 1 рубле валюты баланса содержится 97 копеек собственного капитала, а на конец года 71 копейки. По

данному показателю организация является финансово неустойчивой. Кфз является обратным Кконц.ск и показывает, что на начало рассматриваемого периода валюта баланса в 1,03 раза больше, чем собственный капитал, а на конец – в 1,41 раза.

На начало рассматриваемого периода величина Кконц.зк составляла 0,03. За отчетный год показатель существенно увеличился до 0,29 в 2018г. Коэффициент показывает, что на начало отчетного года в 1 рубле валюты баланса содержалось 3 копейки заемного капитала, а на конец 29 копеек.

На начало рассматриваемого периода величина Кфнз.ки составляла 0,97. За два года показатель существенно снизился до 0,71 В рассматриваемом периоде величина коэффициента попадала в интервал рекомендуемых значений (0,6 – 1,0). Коэффициент показывает, что на начало отчетного года в 1 рубле капитализированных источников содержалось 97 коп. собственного капитала, а на конец года 71 копейки. По данному показателю организация является финансово устойчивой.

В 2016г. величина Кфин составляла 35,71. За два года показатель существенно уменьшился до 2,42. В рассматриваемом периоде величина показателя не входит в границы рекомендуемых значений(0,7-1,5). По данному показателю организация является финансово неустойчивой.

В 2016г. величина Уфл составляла 0,03. За два года показатель существенно увеличился до 0,41. Уровень финансового левериджа показывает, что на начало отчетного года на 1 рубль собственного капитала приходилось 3 копейки долгосрочных обязательств, а на конец года 41 копейки. На начало и конец года риск потенциального кредитора по невозврату кредита не высок, организация может получить кредит на среднерыночных условиях.

### **1.5 Оценка финансовых результатов ООО «Челябметиз»**

Анализ финансовых результатов и рентабельности предприятия – это оценка и прогноз финансового состояния компании на основе данных её бухгалтерской

отчетности. В систему показателей финансовых результатов входят абсолютные (прибыль) и относительные (рентабельность) показатели эффективности деятельности предприятия [15].

Показатели прибыли являются важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия. Также важным показателем финансового результата деятельности предприятия являются показатели рентабельности его деятельности. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования. Проведем анализ финансовых результатов для ООО «Челябметиз», результаты представлены в таблицах ниже.

Таблица 10 – Расчет показателей структуры и динамики общих доходов

Показатель	Абсол. вел., тыс. руб.		Доля в общих доходах, %		Изменение	
	31.12.17	31.12.18	31.12.17	31.12.18	абсолютное	относительное
1. Общие доходы всего, в т.ч.:	58 349	48 790	100	100	-9 559	84%
1.1. Выручка (за минусом НДС, акцизов)	51 101	36 440	88%	75%	-14 661	71%
1.2. Доходы от участия в других организациях						
1.3. Проценты к получению						
1.4. Прочие доходы	7 248	12 350	12%	25%	5 102	180%

За отчетный год сумма доходов составила 48790 тыс.руб. По сравнению с предыдущим годом показатель уменьшился на 9559тыс.руб. или на 17%. Наиболее значимыми статьями являются выручка и прочие доходы.

За отчетный год выручка составила 36440 тыс.руб. По сравнению с предыдущим годом показатель уменьшился на 14661 тыс.руб. или на 29%. За

отчетный год доля выручки в сумме доходов составляла 75%. По сравнению с предыдущим годом доля несущественно уменьшилась на 13%. Таким образом, за предыдущий и отчетный годы выручка была существенной и наиболее значимой частью доходов.

За отчетный год прочие доходы составили 12350 тыс.руб. По сравнению с предыдущим годом показатель существенно увеличился на 5120 тыс.руб. или на 70%. За отчетный год доля прочих доходов в сумме общих доходов составляла 25%.

Таблица 12 – Расчет показателей структуры и динамики общих расходов

Показатель	Абсол. вел., тыс. руб.		Доля в общих доходах, %		Изменение	
	31.12.17	31.12.18	31.12.17	31.12.18	абсолютное	относительное
1. Общие расходы всего, в т.ч.:	16 001	18 083			3 082	120,55%
1.1. Себестоимость продаж	14 878	18 031	99,18%	99,71%	3 163	121,19%
1.2. Коммерческие расходы						
1.3. Управленческие расходы						
1.4. Проценты к уплате						
1.5. Прочие расходы	123	52	0,82%	0,29%	-71	42,28%

За отчетный год сумма расходов составляла 18083 тыс.руб. По сравнению с предыдущим годом показатель существенно увеличился на 3082тыс.руб. или на 20,55%. Наиболее значимыми статьями расходов являются себестоимость продаж и прочие расходы.

За отчетный год себестоимость продаж составила 18031 тыс.руб.

По сравнению с предыдущим годом показатель существенно увеличился на 14878тыс.руб. или на 21,19%.

За отчетный год доля себестоимости продаж в общих расходах составляла 99,71%.

Таким образом, за отчетный год себестоимость продаж была существенной и наиболее значимой статьей общих расходов.

Таблица 13 – Расчет показателей динамики обычных видов деятельности

Показатель	31.12.17	31.12.18	Изменение	
			абсолютное	относительное
1. Выручка	51 101	36 440	-14 661	71%
2. Себестоимость продаж	14 878	18 031	3 163	121%
3. Валовая прибыль (убыток)	36 223	18 409	-18 814	51%
4. Коммерческие расходы				
5. Управленческие расходы				
6. Прибыль (убыток) от продаж	36 223	18 409	-18 814	51%

Таблица 14 – Расчет показателей динамики в прочих видов деятельности

Показатель	31.12.17	31.12.18	Изменение	
			абсолютное	относительное
1. Прочие доходы	7 248	12 350	5 102	180%
2. Прочие расходы	123	52	-71	42%
3. Прибыль (убыток) прочих видов деятельности	7 125	12 298	5 183	183%

Таблица 15 – Расчет показателей динамики финансовых результатов деятельности

Показатель	31.12.17	31.12.18	Изменение	
			абсолютное	относительное
1. Прибыль (убыток) до налогообложения	43 348	30 707	-12 641	71%
2. Текущий налог на прибыль	1 927	2 029	102	105%
3. Чистая прибыль (убыток)	41 421	28 678	-12 743	69%



За отчетный год чистая прибыль составляла 28678тыс.руб. По сравнению с предыдущим годом показатель уменьшился на 31%. Снижение чистой прибыли обусловлено снижением прибыли до налогообложения при росте налога на прибыль.

Коэффициенты рентабельности – это относительные показатели, отражающие степень доходности предприятия. Они отвечают на вопрос, получает ли компания достаточную прибыль на капитал, вложенный в данное предприятие.

Рентабельность комплексно отражает не только степень эффективности применения материальных, трудовых и финансовых ресурсов, но и использование природных богатств.

Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам, ее формирующим.

Таблица 16 – Расчет показателей рентабельности ООО «Челябметиз»

Показатель	Формулы	31.12.17	31.12.18	Изменение	
				абсолютное	относительное
1. Показатели рентабельности по доходам					
1.1. Рентабельность продаж, $R_{ПР}$	$\Phi 2(2400)/\Phi 2(2110)$	0,81	0,79	-0,02	0,97
2. Показатели рентабельности по расходам					
2.1. Рентабельность реализованной продукции (по полной себестоимости), $R_{РП}$	$\Phi 2(2400)/\Phi 2(2120)$	2,78	1,59	-1,19	0,57
2.2. Рентабельность общих расходов, $R_{ОР}$	$\Phi 2(2200)/\Phi 2(2120)$	2,43	1,02	-1,41	0,42
3. Показатели рентабельности по ресурсам					
3.1. Рентабельность совокупных активов, $R_{СА}$	$\Phi 2(2400)/\Phi 1(1700)$	0,25	0,14	-0,11	0,56
3.2. Рентабельность	$\Phi 2(2400)/\Phi 1(1300)$	0,31	0,20	-0,12	0,63

собственного капитала, $R_{СК}$					
3.3. Рентабельность перманентного капитала, $R_{ПК}$	$\Phi 2(2400)/(\Phi 1(1400)++\Phi 1(1600))$	1,21	0,48	-0,73	0,39

За отчетный год рентабельность продаж составила 79%. По сравнению с предыдущим годом показатель несущественно снизился на 2%. Рентабельность продаж показывает, что за предыдущий год в 1 рубле выручки содержалось 81 копейка прибыли от продаж, а за отчетный год – 79 копеек. Таким образом, эффективность обычных видов деятельности несущественно снизилась.

За отчетный год рентабельность реализованной продукции составила 1,59. По сравнению с предыдущим годом показатель несущественно уменьшился на 1,19. Рентабельность реализованной продукции показывает, что за предыдущий год каждый 1 рубль полной себестоимости отдавал 59 коп. прибыли от продаж, а за отчетный год – 188 коп. Таким образом, эффективность обычных видов деятельности несущественно уменьшилась.

Это можно объяснить следующими причинами: снижение цен, увеличение норм затрат, изменение структуры ассортимента продаж. Необходим анализ ценообразования, системы контроля затрат, ассортиментной политики. В нормальных (стабильных) условиях рынка динамика выручки изменяется быстрее затрат только под действием производственного леввериджа. Остальные случаи связаны или с изменением внешних и внутренних условий функционирования предприятия (инфляция, конкуренция, спрос, структура затрат), или с неэффективной системой учета и контроля на производстве.

За отчетный год рентабельность общих расходов составила 1,02. По сравнению с предыдущим годом показатель существенно уменьшился на 58%. Рентабельность общих расходов показывает, что за предыдущий год 1 рубль общих расходов отдавал 2,43руб. прибыли до налогообложения, а за отчетный год

– 1,02руб. По данному показателю эффективность всех видов деятельности уменьшилась.

За отчетный год рентабельность совокупных активов составила 0,14. По сравнению с предыдущим годом показатель существенно уменьшился на 44%. Рентабельность совокупных активов показывает, что за предыдущий год каждый 1 рубль среднегодовой стоимости активов организации отдавал 25 коп. прибыли до налогообложения, а за отчетный год – 14 коп. Таким образом, эффективность использования активов существенно снизилась.

За отчетный год рентабельность собственного капитала составила 0,2. По сравнению с предыдущим годом показатель уменьшился на 37%. Рентабельность собственного капитала показывает, что за предыдущий год на 1 рубль собственного капитала приходилось 31 коп. чистой прибыли, а за отчетный год – 20 коп. Таким образом, эффективность использования собственного капитала снизилась.

За отчетный год рентабельность постоянного капитала составила 0,48. По сравнению с предыдущим годом показатель уменьшился на 61%. Рентабельность постоянного капитала показывает, что за предыдущий год на 1 рубль постоянного капитала приходилось 121 коп. чистой прибыли, а за отчетный год – 48 коп. Таким образом, эффективность использования постоянного капитала уменьшилась.

#### Выводы по разделу один

На основе анализа аналитического баланса было выявлено, что существует тенденция преобладания оборотных активов над внеоборотными активами, собственного капитала над заёмным капиталом, что является положительными тенденциями и говорит об улучшении состояния предприятия.

В результате анализа ликвидности установлено, что предприятие находится в зоне допустимого риска ликвидности. На анализируемом предприятии нет

денежных средств для погашения наиболее срочных обязательств. Положение анализируемого предприятия крайне затруднительно, для погашения краткосрочных долгов необходимо привлекать быстрореализуемые и медленно реализуемые активы.

ООО «Челябметиз» можно уверенно признать устойчивым, ведь собственные средства могут оптимально покрыть все внеоборотные активы. И в случае кризисных явлений, оно сможет спокойно продолжать свою деятельность.

На основе анализа финансовых результатов было выявлено, что за отчетный год уровень финансовых результатов снизился. Значимой статьей дохода является выручка, значимой статьей расходов является себестоимость продаж. Уменьшение валовой прибыли связано с значительным уменьшением выручки при росте себестоимости продаж.

Судя по коэффициентам рентабельности, эффективность обычных видов деятельности несущественно снизилась. Это можно объяснить следующими причинами: снижение цен, увеличение норм затрат, изменение структуры ассортимента продаж. Эффективность использования собственного и перманентного капитала снизилась.

Таким образом, предприятию ООО «Челябметиз» рекомендуется провести комплекс мероприятий по улучшению финансового состояния. Среди них должны быть мероприятия по повышению уровня платежеспособности и инвестиционной привлекательности предприятия; улучшение финансовой устойчивости; повышение финансовых результатов предприятия, увеличение доходов и их опережающий рост над расходами.

## **2 АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО «ЧЕЛЯБМЕТИЗ»**

### **2.1 Теоретические аспекты анализа дебиторской задолженности**

Прежде чем проанализировать дебиторскую задолженность на предприятии «Челябметиз», необходимо дать определение дебиторской задолженности, которое может рассматриваться с нескольких сторон.

Согласно статье 128 Гражданского кодекса Российской Федерации: «К объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); нематериальные блага».

Следовательно, право на получение дебиторской задолженности является имущественным правом, а сама дебиторская задолженность является частью имущества организации.

С экономической точки зрения дебиторская задолженность – это часть оборотных активов организации.

С бухгалтерской точки зрения дебиторская задолженность – это сумма задолженности других предприятий, работников и физических лиц данной организации.

Анализ состояния расчетов организации с дебиторами играет значимую роль, поскольку увеличение или снижение дебиторской задолженности влияет на финансовое состояние предприятия. Внезапное повышение дебиторской задолженности и ее доли в текущих активах свидетельствует, с одной стороны, либо об увеличении объема продаж, либо о неплатежеспособности и банкротстве некоторых покупателей. С другой стороны, организация может уменьшить отгрузку продукции, тогда счета дебиторов сократятся [18].

Эффективная организация анализа и управление дебиторской задолженностью решает ряд важных задач, стоящих перед организацией: регулярный контроль за

состоянием задолженности; своевременное поступление полной и достоверной информации о динамике и состоянии задолженности, которая нужна для принятия управленческих решений [20].

Для проведения анализа дебиторской задолженности используются бухгалтерский баланс предприятия и приложения к нему. На основе этих данных информации анализ проводится в следующей последовательности:

1) анализ абсолютных и относительных показателей состояния, структуры и движения дебиторской задолженности.

Оценка состояния и структуры дебиторской задолженности, ее движения позволяет определить долю каждого вида дебиторской задолженности в общей доле.

2) оценка доли дебиторской задолженности каждого вида в объеме оборотных активов.

Следует отметить, что повышение доли долгосрочной дебиторской задолженности в динамике приводит к снижению уровня платежеспособности организации.

3) оценка соотношения темпов роста дебиторской задолженности ( $T_r$  (ДБЗ)) с темпами роста выручки от продаж ( $T_r$  (В)).

Значение показателя зависит от времени оплаты с момента отгрузки товара. Увеличение показателя в динамике свидетельствует о снижении уровня управления дебиторской задолженностью, о «замораживании» части выручки организации, необходимой для финансирования текущей деятельности;

4) анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

Если дебиторская задолженность намного превышает кредиторскую, появляется угроза финансового состояния предприятия. С другой стороны, превышение кредиторской задолженности над дебиторской гарантирует финансовую устойчивость предприятия.

5) Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия позволяет определить быстроту получения оплаты за проданные товары, работы, услуги от своих покупателей.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает эффективность работы с покупателями в части взыскания дебиторской задолженности, а также определяет кредитную политику предприятия.

Средний остаток дебиторской задолженности рассчитывается как сумма дебиторской задолженности покупателей по данным бухгалтерского баланса на начало и конец анализируемого периода, деленное на 2.

Чем выше коэффициент, т.е. чем быстрее покупатели погашают свою задолженность, тем лучше для организации. Тем не менее, хочется подчеркнуть, что не всегда результативная деятельность организации характеризуется высокой оборачиваемостью. При продаже в кредит, к примеру, коэффициент оборачиваемости будет весьма низким [25].

Влияние факторов на изменение оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается методом цепной подстановки, с использованием следующей факторной модели:

б) проанализировать изменение дебиторской задолженности по срокам ее образования.

С этой целью необходимо провести ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения. Наиболее распространенная классификация предусматривает следующую группировку в днях: до 1 месяца; от 1 до 3 месяцев; от 3 до 6 месяцев; от 6 до 12 месяцев; свыше года;

7) оценка доли просроченной задолженности в составе дебиторской.

Увеличение показателя в динамике свидетельствует о повышении доли просроченной задолженности в составе дебиторской, риска невозврата дебиторской задолженности и возможности образования просроченной задолженности. Поэтому предприятие должно стремиться к минимизации данного показателя.

Поскольку денежные средства за время просрочки платежа дебиторской задолженности обесцениваются, более правильно для расчета реальной суммы долгов и потерь от их невзыскания или позднего взыскания использовать формулу наращенной суммы долга:

Для целей управления дебиторской задолженностью можно провести ABC-анализ дебиторов.

ABC – анализ дебиторов – классификация дебиторской задолженности по степени важности и методам контроля, при которой все дебиторы делятся на три категории. В основе этого метода лежит закон, открытый итальянским экономистом В. Парето, который говорит, что за большинство возможных результатов отвечает относительно небольшое число причин, данный метод свою известность получил как «правило 20 на 80». Если говорить о дебиторской задолженности то этот метод можно сформулировать следующим образом: 80% суммы дебиторской задолженности может числиться за 20% должников [33].

Следуя принципам ABC, дебиторы разбиваются на три группы в зависимости от стоимостного выражения дебиторской задолженности: А – наиболее ценные, В – промежуточные, С – наименее ценные.

Группа А включает незначительное число объектов с высоким уровнем удельного веса по выбранному показателю. Группа В – среднее число объектов со средним уровнем удельного веса по выбранному показателю. Группа С – высокое число объектов с незначительной величиной удельного веса по выбранному показателю [26].

## **2.2 Анализ структуры дебиторской задолженности ООО «Челябметиз»**

Для анализа рассмотрим период 2017–2018 гг. Исходная информация, необходимая для проведения анализа дебиторской задолженности, содержится в балансе и приложениях к нему, в данных аналитического учета, первичной документации.



Дебиторская задолженность входит в состав оборотных активов организации. Сначала проанализируем, какова доля дебиторской задолженности в составе оборотных средств, для этого проанализируем структуру оборотных средств предприятия (Таблица 12).

Таблица 12 – Анализ структуры оборотных средств предприятия ООО «Челябметиз»

Виды средств	Абсолютная величина, тыс. рублей			Удельный вес %		
	2017г.	2018г.	Изменение	2017г.	2018г.	Изменение
Запасы						
Налог на добавленную стоимость						
Дебиторская задолженность, в т.ч.	162 129	205 454	53 325	91,39%	99,58%	8,19%
- долгосрочная	29 306	37 292	7 986	18,61%	18,07%	0,47%
- краткосрочная	122 823	178 172	45 339	73,79%	81,50%	7,72%
Денежные средства и денежные эквиваленты	14 328	868	-13 460	8,61%	0,42%	-8,19%
Итого оборотных средств:	176 457	206 322	39 865	100%	100%	х

Как видно из таблицы 12 наибольший удельный вес в текущих активах занимает дебиторская задолженность. На ее долю на начало 2018 года приходится 91,39%. К началу 2018 года абсолютная ее величина увеличилась, на 53325 тыс.руб.

Доля долгосрочной дебиторской задолженности увеличилась на 8,19% что является отрицательным фактом так как увеличение доли долгосрочной дебиторской задолженности в динамике может привести к снижению уровня платежеспособности организации, уменьшению ликвидности активов.

Денежные средства уменьшились на 13460тыс.руб.

Нужно отметить, что рост дебиторской задолженности объясняется расширением деятельности, а соответственно и ростом числа покупателей. Уменьшение же доли дебиторской задолженности связано с сокращением отгрузки предприятиям-должникам.

Графически структура оборотных средств на 01.01.2018 г. представлена на рисунке 3.

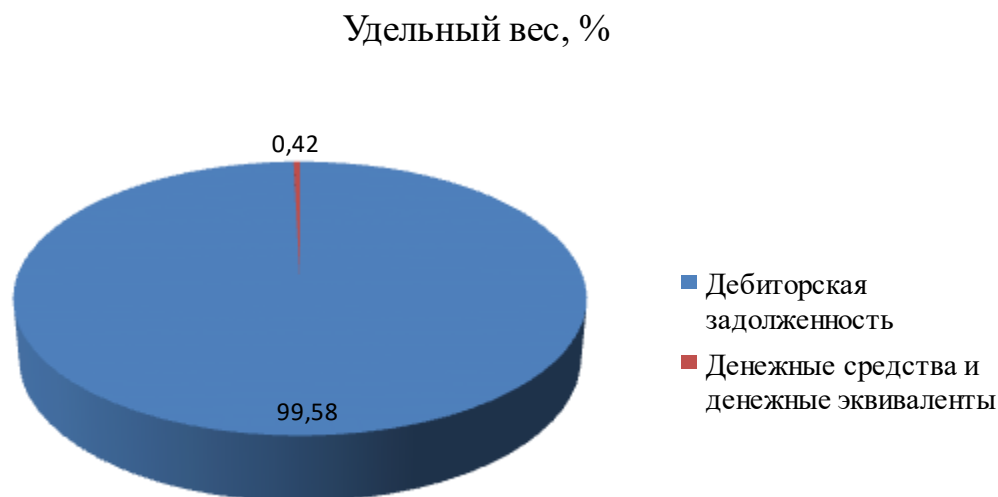


Рисунок 3 – Структура оборотных средств на 01.01.2018 г.

Далее оценим состав и структуру дебиторской задолженности за 2017-2018 годы. Данные приведены в таблице 13.

Таблица 13 - Анализ состава и структуры дебиторской задолженности, тыс. руб.

Состав дебиторской задолженности	2017г.		2018г.		Изменения	
	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%
Покупатели и заказчики	95 842	63%	131 491	64%	35 649	1%
Авансы выданные	38 032	25%	57 527	28%	19 495	3%
Прочая дебиторская задолженность	18 255	12%	17 436	8%	-1 819	-4%
Итого:	162 129	100%	205 454	100%	53 325	х

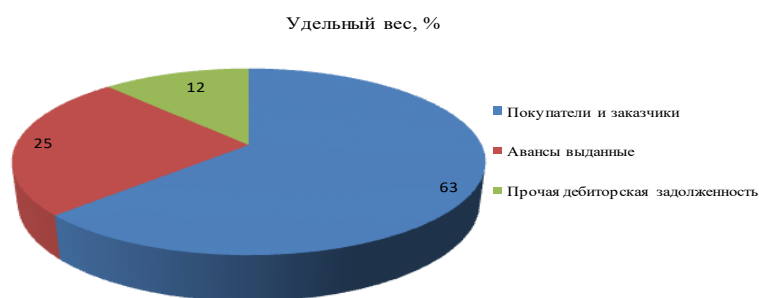


Рисунок 4 - Структура дебиторской задолженности ООО «ЧелябМетиз» за 2017г.

Проанализировав данные таблицы 13 можно сделать выводы, что в структуре дебиторской задолженности существенных изменений не произошло.

Наибольший удельный вес в дебиторской задолженности составляет задолженность покупателей и заказчиков. За рассматриваемый период эта доля увеличилась с 63 % до 64 %.

Удельный вес авансов выданных, также, увеличился на конец отчетного периода с 25 % до 28 %.

Удельный вес прочей дебиторской задолженности снизился на 4%.

Графически структура дебиторской задолженности за 2018г. представлена на рисунке 5.

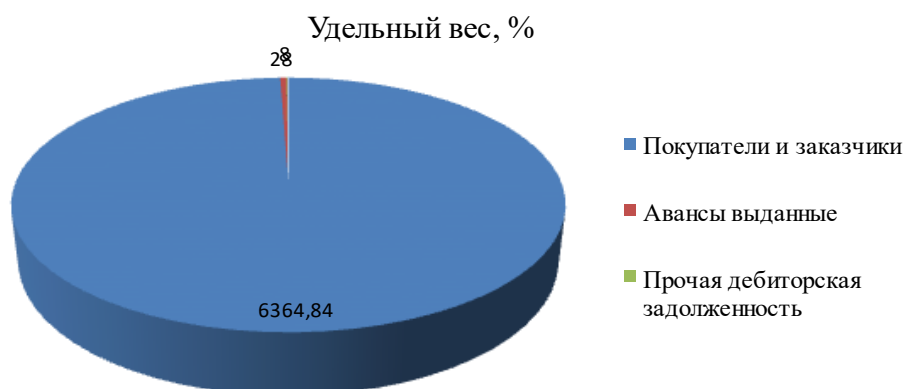


Рисунок 5 - Структура дебиторской задолженности ООО «ЧелябМетиз» за 2018г.

Наибольший удельный вес в структуре дебиторской задолженности составляет задолженность покупателей. Основные дебиторы-покупатели ООО «ЧелябМетиз» приведены в таблице 14.

Таблица 14 - Задолженность покупателей и заказчиков ООО «ЧелябМетиз»

Организация	Сумма задолженности, тыс. руб.		Изменения, тыс. руб.
	2017г.	2018г.	
ООО «Омега»	17 382	17 382	0
ООО «ПлазМаш»		18 752	18 752
ООО «Крепеж»		26 995	26 995
ООО «Метизный ряд»	11 330	5 747	-5 583

Окончание таблицы 14

Организация	Сумма задолженности, тыс. руб.		Изменения, тыс. руб.
	2017г.	2018г.	
ООО «СМУ-27»	13 734	871	-12 863
ОАО «КАВЗ»	21 287	5 177	-17 120
ООО «ПромЭнерго»	20 993	1 625	-19 368
ОАО «Квадро»		26 182	26 182
ООО «ЭкспрессАвто»		19 970	19 970
ИП Иванов С.Ю.	6 475		-6 475
Прочие	5 641	9 800	4 169
Итого	95 842	131 491	35 649

Из таблицы 14 следует, что задолженность основных дебиторов увеличилась на 35649тыс. руб. Наибольшая дебиторская задолженность наблюдается у ООО «Крепеж» и составляет 26995 тыс. руб.

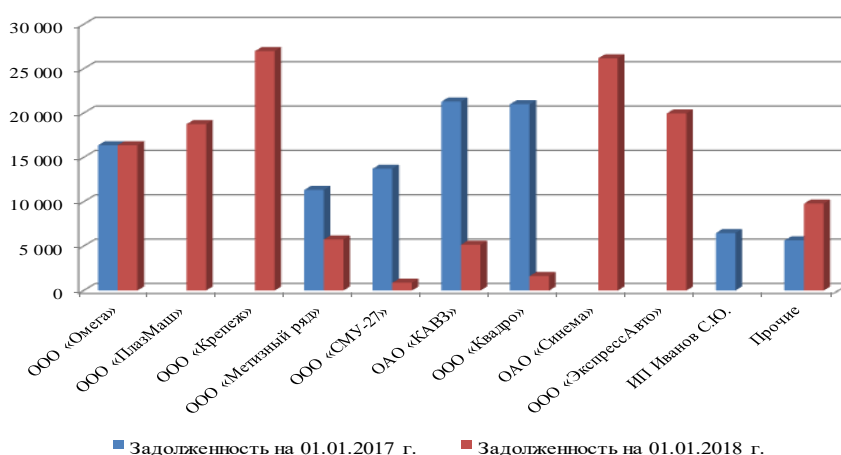


Рисунок 6 - Задолженность покупателей на 01.01.2018 и на 01.01.2018 год

В рассматриваемый период возросла дебиторская задолженность у ООО «Плазмаш» на 18752 тыс. руб., у ОАО «Квадро» на 26182 тыс. руб., у ООО «ЭкспрессАвто» на 19970 тыс. рублей. Возникновение дебиторской задолженности объясняется тем, что товар уже отпущен, а срок оплаты еще не наступил.

Уменьшение дебиторской задолженности наблюдается у ООО «Метизный ряд» на 5583 тыс. руб., у ООО «СМУ-27» на 12863 тыс. руб., ОАО «КАВЗ» на 17120 тыс. рублей, ООО «ПромЭнерго» на 19368 тыс. руб. Полностью погасил свою задолженность перед ООО «Челябметиз» ИП Иванов С.Ю.

ООО «Омега» не погашает свою задолженность в течении года, т.е. задолженность переходит в категорию сомнительной.

На финансовое положение предприятия влияет не само наличие дебиторской задолженности, а её размер, движение и форма, то есть то, чем вызвана эта задолженность. Возникновение дебиторской задолженности представляет собой объективный процесс в хозяйственной деятельности при системе безналичных расчетов, так же как и появление дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность не всегда образуется в результате нарушения порядка расчетов и не всегда ухудшает финансовое положение.

Далее оценим соотношения темпов роста дебиторской задолженности (с темпами роста выручки от продаж и кредиторской задолженности).

Таблица 16 - Анализ роста дебиторской задолженности

Показатели	2017г.	2018г.	Темп роста
Выручка от продаж	51 101	36 440	0,71
Дебиторская задолженность	162 129	205 454	1,35
Кредиторская задолженность	34 347	60 294	1,76

Из таблицы 16 видно, что темп роста дебиторской задолженности превышает темп роста выручки от продаж. Это свидетельствует о снижении

уровня управления дебиторской задолженностью, о «замораживании» части выручки, необходимой для финансирования текущей деятельности.

### 2.3 Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности представлен в таблице 17. Данные о сомнительной дебиторской задолженности взяты из справки бухгалтерии о состоянии активов.

Таблица 17 - Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатели		2017г.	2018г.	Изменение
1	Выручка от продаж, тыс. руб.	51 101	36 440	-14 661
2	Средняя дебиторская задолженность, тыс. руб.	122 760	188 722	55 962
3	в т.ч. просроченная дебиторская задолженность, тыс.руб.	25 339	29 882	4 543
4	Общая величина текущих активов, тыс. руб.	176 726	206 444	39 718
5	Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз (стр.1 / стр.2)	0,42	0,20	-0,22
6	Период погашения дебиторской задолженности, дни (365 / стр. 4)	0,0022	0,0018	-0,0004
7	Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %	73,63%	86,57%	12,94%
8	Доля просроченной дебиторской задолженности в общем объеме задолженности, %	20,64%	17,72%	-3,92%

Рассмотрим влияние факторов на изменение оборачиваемости дебиторской задолженности в 2011 году с использованием формулы 6.

Рассчитаем влияние средней дебиторской задолженности на период погашения:

$$(188722 \times 365 / 36440) - (122760 \times 365 / 36440) = 561 \text{ дн.}$$

Рассчитаем влияние выпуска продукции на период погашения дебиторской задолженности

$$(122760 \times 365 / 36440) - (122760 \times 365 / 51101) = 353 \text{ дн.}$$

Совокупное влияние факторов:

$$561 + 353 = 914 \text{ дня}$$

Таким образом, средняя величина дебиторской задолженности в 2018 году по сравнению с 2017 годом увеличилась на 55962 тыс. руб. и составила 188722 тыс. руб.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности уменьшился с 0,42 до 0,20 раз, то есть количество оборотов снизилось на 0,22, что неблагоприятно сказывается на оборотных средствах организации.

Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов увеличилась на 12,94%, то есть увеличилась иммобилизация – отвлечение из хозяйственного оборота оборотных средств организации.

Период погашения дебиторской задолженности практически не изменился.

Отрицательным фактором является наличие просроченной дебиторской задолженности.

## **2.4 Анализ возрастной структуры дебиторской задолженности ООО «Челябметиз»**

Для оценки качества дебиторской задолженности составим сводную таблицу, в которой дебиторская задолженность классифицируется по срокам образования.

Таблица 18 - Анализ состава и давности образования дебиторской задолженности ООО «Челябметиз» за 2018 г.

Организация	Сумма, тыс. руб.	В том числе				
		До 1 месяца	От 1 до 3 месяцев	От 3 до 6 месяцев	От 6 до 12 месяцев	Свыше года

Задолженность покупателей и заказчиков, в том числе:	131 491	35 690	47 972	13 489	6 786	27 554
ООО «Омега»	17 382		17 382			
ООО «ПлазМаш»	18 752					18 752
ООО «Крепеж»	26 995	13 794	13 201			
ООО «Метизный ряд»	5 747				5 747	
ООО «СМУ-27»	871				871	
ОАО «КАВЗ»	5 177					5 177
ООО «ПромЭнерго»	1 625					1 625
ОАО «Квадро»	26 182		14 201	11 981		
ООО «ЭкспрессАвто»	19 970	19 970				
Прочие	9 800	1 926	4 188	1 508	178	2 010
Задолженность по авансам выданным	57 527	12 345	44 171	1 021		
ООО «Холдинг»	22 890		22 890			

Окончание таблицы 18

Организация	Сумма, тыс. руб.	В том числе				
		До 1 месяца	От 1 до 3 месяцев	От 3 до 6 месяцев	От 6 до 12 месяцев	Свыше года
ООО «Контур»	12 345	12 345				
ООО «Кондор»	9 259		9 259			
ООО «Ресурс»	13 033		12 012	1 021		
Прочая	17 436	4 526	1 140	938	1 875	7 957
С бюджетом	8 321	235	470	705	1 222	5 689
Прочие дебиторы	8 116	4 291	670	233	653	2 268
Итого	197 133	52 326	92 803	14 743	7 439	29 822
Удельный вес в общей сумме	100%	27%	47%	7%	4%	16%

Анализ возрастной структуры дебиторской задолженности ООО «Челябметиз» дает четкую картину состояния расчетов в рассматриваемый период с дебиторами и позволяет выявить просроченную задолженность. Задолженность, которая более года относится к просроченной или сомнительной дебиторской задолженности. На конец 2018 года просроченная дебиторская задолженность составляет 29822 тыс. руб. от всей суммы дебиторской задолженности или 16%



Наличие просроченной задолженности у ООО «Челябметиз» создает финансовые затруднения, так как предприятие будет чувствовать недостаток финансовых активов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и т.д. Отвлечение денежных средств из оборота на 6 месяцев и свыше года снижает также и деловую активность предприятия, т.к. оборачиваемость активов снижается.

#### Выводы по разделу два

Чтобы понизить риск финансовых потерь необходим контроль и анализ дебиторской задолженности. Анализ включает расчет абсолютных и относительных показателей состояния, структуры и движения дебиторской задолженности, оценку доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, оценку соотношения дебиторской задолженности с результатом основной деятельности (выручкой от продаж), оценку доли сомнительной задолженности в составе дебиторской, анализ изменения дебиторской задолженности по срокам ее образования. Проведение анализа помогает выбрать стратегию управления дебиторской задолженностью.

Эффективная организация анализа и управление дебиторской задолженностью решает ряд важных задач, стоящих перед организацией: регулярный контроль за состоянием задолженности; своевременное поступление полной и достоверной информации о динамике и состоянии задолженности, которая нужна для принятия управленческих решений.

При анализе структуры дебиторской задолженности ООО «Челябметиз» можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в текущих активах занимает дебиторская задолженность. На ее долю на начало 2018 года приходится 91,39%. К началу 2018 года абсолютная ее величина увеличилась, на 53325 тыс.руб.

Доля долгосрочной дебиторской задолженности увеличилась на 8,19% что является отрицательным фактом так как увеличение доли долгосрочной

дебиторской задолженности в динамике может привести к снижению уровня платежеспособности организации, уменьшению ликвидности активов. Денежные средства уменьшились на 13460 тыс.руб. Нужно отметить, что рост дебиторской задолженности объясняется расширением деятельности, а соответственно и ростом числа покупателей. Уменьшение же доли дебиторской задолженности связано с сокращением отгрузки предприятиям-должникам.

В ходе расчетов выявлено, что большую долю задолженности клиентов ООО «Челябметиз» в 2018 г. в составе дебиторской задолженности составляет задолженность от 1 до 3 месяцев (47%) и задолженность до одного месяца (27%).

### 3 УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «ЧЕЛЯБМЕТИЗ»

#### 3.1 Отечественный и зарубежный опыт управления дебиторской задолженностью

Сталкиваясь с вопросом ненадёжности и неплатежеспособности своих клиентов, у многих отечественных предприятий возникают серьезные проблемы. Из-за роста дебиторской задолженности появляется дефицит оборотных средств, а это грозит платежеспособности самой организации.

Этот вопрос актуален не только для российских организаций, но и для многих иностранных государств. Дело в том, что зарубежные страны обладают проверенными не раз методами управления дебиторской задолженностью. В то время как российские организации нерационально планируют нужную величину оборотных средств, в том числе и дебиторской задолженности, неэффективно их используют. По этим причинам и прослеживается необходимость грамотного управления дебиторской задолженностью [48].

Деятельность по управлению дебиторской задолженностью – главный фактор в деятельности любой организации. В зависимости от сферы деятельности

предприятия и личных качеств вышестоящего руководства необходимо реализовать тот или иной подход по управлению дебиторской задолженностью на предприятии.

Российские экономисты определяют четыре основных этапа работы по управлению дебиторской задолженностью:

- планирование размера дебиторской задолженности по предприятию в целом;
- управление кредитными лимитами покупателей;
- контроль дебиторской задолженности;
- мотивация сотрудников [41].

Рассмотрим каждый этап по отдельности.

1. Прогнозирование и планирование величины дебиторской задолженности. В период планирования величины дебиторской задолженности, нужно учитывать параметры, которые характеризуют целый ряд внешних факторов, которые повлияют на итоговый результат управления.

2. Контроль величины дебиторской задолженности. Руководству необходимо провести сравнение фактических показателей с плановыми.

3. Анализ структуры, динамики и качества дебиторской задолженности. Проанализировать данные, влияние которых привело к отклонению фактических показателей состояния задолженности от плановых параметров.

4. Разработка оптимального решения. С помощью собранной информации на стадии анализа, необходимо сформировать несколько вероятных решений, влияющих на спасение организации. На основе этой информации, можно выявить причины, которые влияют на увеличение задолженности. Устранение данных причин приводит к разработке альтернативных решений, а впоследствии к оптимальному решению.

5. Реализация оптимального решения. На данном этапе определяются средства и порядок реализации принятого решения [45].

Управление дебиторской задолженностью рассматривается как отдельно взятая функция финансового менеджмента.

Основные задачи процесса управления дебиторской задолженностью:

- комплексная проверка дебитора на начальном этапе;
- юридическое сопровождение сделок;
- финансирование дебиторской задолженности;
- учет, контроль, оценка эффективности дебиторской задолженности;
- взыскание просроченного долга;
- претензионная работа с недисциплинированными дебиторами [46].

Также существует методика, включающая следующие этапы проведения политики управления дебиторской задолженностью:

1. Распределение задолженности. В установленном сроке предприятию необходимо рассмотреть дебиторскую задолженность.
2. Формирование в компании определенных правил дебиторской задолженности. Необходимо установить одну и ту же информацию о состоянии дебиторской задолженности от руководства до подчиненных.
3. Установить лимит дебиторской задолженности для данной организации.
4. Формирование рационального срока оборачиваемости дебиторской задолженности. В первую очередь рассчитывается фактический срок оборачиваемости дебиторской задолженности, далее период ее погашения, и, наконец, находится срок погашения дебиторской задолженности.
5. Создание клиентской базы с учетом оценки платежеспособности, срока деятельности, финансовой устойчивости и добросовестности организации с помощью формальных и неформальных методов.
6. Разработка системы условий кредитований клиентов, в том числе штрафов в случае просрочки платежа.
7. Создание комплекса процедур инкассации дебиторской задолженности, в том числе связанных с взысканием просроченной дебиторской задолженности. В этом случае рассматриваются сроки и фирмы предварительного и последующего напоминаний покупателям о дате платежей, о возможностях и условиях пролонгирования долга по данному кредиту.

8. Проведение контроля над образованием и ростом дебиторской задолженности. В условиях содействия данный вопрос решает персонал организации.

Безусловно, контрагенты сталкиваются с невозможностью погашения дебиторской задолженностью, в таком случае появляется угроза для финансового состояния компании-кредитора. В особых случаях, возможно, и наступление банкротства, то есть полное прекращение деятельности предприятия.

Для подобных ситуаций выработаны методы минимизации рисков. Одним из таких методов является страхование дебиторской задолженности. Страховая компания обязуется произвести выплату по долгам клиента в случае его неплатежеспособности. Если организация готова принять на себя подобный способ обороны, то ему необходимо определить ожидаемые средние потери безнадежного долга. Данный способ страхования стремительно применяется и развивается в Европе, но в Российской Федерации еще не применим.

Кроме того крупные предприятия, занимающие высокую долю на рынке применяют личное поручительство владельцев компании-дебитора. Тем не менее в таком методе есть вероятность большого расстояния между поставщиком и покупателем, вследствие чего оформление договора становится долгим процессом.

Ранее многие организации применяли вексельную схему, однако в настоящий момент данный способ утратил свою силу. К сожалению, часто выданный вексель не подкрепляли обязательством, которое могло пойти в будущий финансовый оборот; выдать подобную ценную бумагу предоставлялось компании только с безупречной репутацией [37].

### **3.2 ABC–анализ как эффективная форма управления дебиторской задолженностью ООО «Челябметиз»**

Для эффективного управления дебиторской задолженностью на ОАО

«Челябметиз» рекомендуется использовать метод ABC-анализа, с помощью которого финансовые отделы предприятия смогут анализировать всех дебиторов по разным критериям.

Очень важным критерием в управлении дебиторской задолженности является рассмотрение ее классификации. Для этого исследуется классификация дебиторской задолженности в зависимости от целевых групп дебиторов. При этом подразделении используется метод ABC-анализа. Его связывают с именем итальянского экономиста и социолога Вильфредо Парето [31].

Проведем ABC-анализ дебиторской задолженности.

Распределение клиентов по группам осуществим по следующему алгоритму: рассчитывается доля товарооборота по каждому клиенту в общей сумме товарооборота всех покупателей, а затем клиенты распределяются по группам А, В, С в порядке убывания их доли в совокупном товарообороте. В группу А включаются клиенты, приносящие основную часть выручки - 70-80% от объема продаж; в группу В - клиенты, на которых приходится 10-20% товарооборота предприятия и закупки которых невелики, но стабильны; в группу С попадают остальные клиенты. Исходные данные для анализа представлены в таблице 18.

Таблица 18 - Товарооборот ООО «Челябметиз»

	Клиент	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Объем продаж за 2018 год, тыс. руб.	Удельный вес в общей выручке за 2018г.
1	ООО «Омега»	17 382	8 925	24,49%
2	ООО «ПлазМаш»	18 752	3 218	8,83%
3	ООО «Крепеж»	26 995	1 856	5,09%
4	ООО «Метизный ряд»	5 747	332	0,91%
5	ООО «СМУ-27»	871	2 078	5,70%
6	ОАО «КАВЗ»	5 177	500	1,37%
7	ООО «ПромЭнерго»	1 625	222	0,61%
8	ОАО «Квадро»	26 182	10 061	27,61%
9	ООО «ЭкспрессАвто»	19 970	7 990	21,93%
10	Прочие	9 800	1 259	3,46%

Итого	131 491	36 440	100%
-------	---------	--------	------

Таким образом, клиенты группы А обеспечивают 74,03% общего товарооборота организации и их доля в дебиторской задолженности составляет 47,56%. Покупателям этой группы довольно эффективно предоставление товарного кредита, так как их доля в товарообороте превышает долю в совокупной дебиторской задолженности, чего нельзя сказать об оставшихся двух группах.

Таблица 18 – Результаты ABC-анализа дебиторской задолженности организации ООО «Челябметиз» за 2018 г.

Распределение клиентов	Объем продаж, тыс. руб.	Доля в объеме продаж, %	Клиенты	Доля в дебиторской задолженности, %
Группа А	26 976	74,03%	1, 8, 9	47,56%
Группа В	7 161	19,62%	2,3,5	35,45%
Группа С	2 313	6,35%	4,6,7,10	17,99%
Итого	36 440	100%		100%

Подобное разделение клиентов на группы может быть использовано как ориентир для взаиморасчетов с ними, для принятия решений по дифференциации предоставляемых клиентам скидок, по максимальным объемам кредита, проценту необходимой предоплаты и т.д.

### **3.3 Рекомендации по повышению эффективности управления дебиторской задолженности на предприятии ООО «Челябметиз»**

Цель управления дебиторской задолженностью – обеспечение наиболее эффективной реализации экономических решений в процессе деятельности предприятия. Политика управления дебиторской задолженностью – это часть общей финансовой политики предприятия, направленная на расширение объема реализации продукции и заключающаяся в оптимизации общего объема размера

дебиторской задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации [43].

В ООО «Челябметиз» с целью увеличения притока денежных средств следует разрабатывать широкое разнообразие моделей договоров с гибкими условиями оплаты и гибким ценообразованием. Существуют разные варианты: от предоплаты или частичной оплаты до передачи на реализацию и банковской гарантии.

Для достижения поставленной цели необходимо руководствоваться следующими принципами:

- недопустимо аккумулировать большую величину дебиторской задолженности, чем может позволить собственный капитал;
- необходимо прогнозировать и планировать последствия роста дебиторской задолженности;
- недопустим неоправданный рост дебиторской задолженности.

Для достижения высокой эффективности в управлении дебиторской задолженностью в ходе анализа ее проявления необходимо принимать не только ту информацию, которая прямо влияет на результаты, но и ту, которая имеет косвенное влияние на организацию.

Существует имитационная модель управления дебиторской задолженностью для решения практических задач, в целях ее эффективного управления. Данная модель, заключается проверке гипотезы о реальном изменении дебиторской задолженности предприятия, в экспериментальной обработке существующих методов управления задолженностью, оперативном управлении производственными процессами, выработке управленческих решений в реальном времени [31].

Данные этапы управления задолженностью предусмотрены при построении модели и отражены в ее структуре. Далее каждый из этапов раскрыт наиболее подробно.

Первый этап управления дебиторской задолженностью – это анализ задолженности и прогнозирование ее возврата. На данном этапе производится



сверка расчетов с контрагентами, выявляется фактическая величина задолженности и устраняются разногласия. На данном этапе также возможно спрогнозировать изменение прибыли в результате уменьшения дебиторской задолженности.

Второй этап - создание на предприятии четких правил работы с дебиторской задолженностью. Данные правила и цели разрабатываются для установления единого движения информации о состоянии дебиторской задолженности от руководства до подчиненных, для подразделений и отделов в целях их эффективного взаимодействия. В юридической службе предприятия собирается вся информация о проблемных долгах для их взыскания.

Третий этап – установление лимита дебиторской задолженности, приемлемого для данного предприятия.

Четвертый этап – установление оптимального срока оборачиваемости дебиторской задолженности.

Пятый этап – разработка клиентской базы с учетом оценки платежеспособности, срока деятельности, финансовой устойчивости и добросовестности организации.

Один из способов подразделения контрагентов – это ранжирование клиентов по значению кредитных рейтингов, в соответствии с предложенной для финансовой деятельности ОАО «Челябметиз» в таблице 14.

Таблица 14 – Значение кредитных рейтингов

Платежная дисциплина		Объем поставок	
Просрочка оплаты, дней	Рейтинг	Сумма реализации за год, руб	Рейтинг
Больше 90	E	Больше 1 млн.	E
Меньше 90	D	Больше 7 млн.	D
Меньше 60	C	Больше 10 млн.	C
Меньше 30	B	Больше 50 млн.	B
0	A	Больше 100 млн.	A

Платежная дисциплина и объем продаж (в денежном выражении) в предшествующие периоды – это наиболее важные характеристики

кредитоспособности покупателя. Данные характеристики клиентов наиболее полно отражают возникающие деловые отношения, а также позволяют определить финансовую дисциплинированность контрагента, его важность с точки зрения объема поставок продукции.

Для начала контрагенты ранжируются по платежной дисциплине. Получившие рейтинг «D» и «E» к подразделению по объему продаж не допускаются, соответственно и договора с ними заключаются на условиях, рассматриваемых руководством предприятия индивидуально для каждого клиента. Для контрагентов, получивших рейтинги «A», «B» и «C», рекомендованы следующие условия работы:

- рейтинг «A»: предоставление отсрочки платежа без использования санкций со стороны предприятия;
- рейтинг «B»: обязательное описание в договорах системы пеней и штрафов и их строгое исполнение;
- рейтинг «C»: работа с таким клиентом только при условии наличия залога.

На основании данного разделения определяется максимально допустимый объем товарного кредита и цены на реализуемую продукцию. Например, для клиента с рейтингом объема поставок «A» размер товарного кредита не должен превышать 100 млн. руб. в год, а цена реализации устанавливается на 10% ниже базовой, для рейтинга «B» кредитный лимит не больше 50 млн. руб. в год, а цена – на 5% ниже базовой. Данное ранжирование очень удобно в реальной деятельности для принятия оперативных решений.

Один из главных критериев подбора клиентов – это оценка платежеспособности и финансовой устойчивости контрагентов. Данную оценку дает финансовый отдел ООО «Челябметиз» на основе данных бухгалтерского учета клиента, а также на основе рекомендационных характеристик других предприятий и банков.

Шестой этап – установить систему кредитования клиентов.

При формировании системы кредитных условий, вырабатывая политику

кредитования покупателей своей продукции, ООО «Челябметиз» должно определиться со следующими вопросами:

- срок предоставления кредита – обычно на предприятиях предоставляются кредиты дебиторам по условиям оплаты, а также по условиям периода кредита;

- стандарты кредитоспособности – организация должна определить насколько кредитоспособен и надежен покупатель, в период заключения с ним договора поставки продукции, для этого данному предприятию следует воспользоваться 5 этапом данной методики;

- система создания резерва по сомнительным долгам – при заключении договоров организация, безусловно, надеется на своевременное поступление платежей, но не исключены варианты появления просроченной дебиторской задолженности и полной неспособности покупателя рассчитаться по своим обязательствам. Именно поэтому предприятия чаще всего создают резервы по сомнительным долгам, которые позволяют формировать источники для покрытия возникающих убытков. Данные этого резерва должны быть под пристальным вниманием специалистов и подвергаться регулярному анализу.

- система сбора платежей – этот раздел подразумевает разработку процедуры взаимодействия с дебиторами, данная процедура охарактеризована в 7 этапе данной методики специально для ОАО «Челябметиз».

- система предоставляемых скидок – огромный эффект имеет метод поощрения, который подразумевает предоставление покупателям опциона на получение скидки с отпускной цены [43].

Предоставление скидок не только стимулирует увеличение продаж, но также и сокращает сроки отвлечения денежных средств в расчетах с покупателями. Эффективная ее реализация поставщиком позволяет не только сократить товарные запасы на складах, но и существенно сократить дебиторскую задолженность.

Данная система скидок зависит от сроков оплаты заказа, а также от его объема. В данном случае объем измеряется в ячейках, а срок оплаты установлен в

договоре каждого дебитора индивидуально.

Для того, чтобы не допустить увеличение просроченной дебиторской задолженности необходимо в договоры с клиентами включать пункты, предусматривающие возложение на дебитора дополнительных обременений в виде штрафных санкций в случае нарушения условий договоров (невыполнение работ в срок по перечисленному авансу, просрочка платежа).

Наиболее применимыми в настоящее время являются следующие виды неустоек: штрафная, альтернативная, договорная. При штрафной неустойке кредитор вправе требовать возмещения в полном объеме причиненных убытков и, сверх того, уплаты неустойки. Альтернативная неустойка предусматривает право потерпевшей стороны взыскать либо неустойку, либо убытки. Наконец, договорная неустойка устанавливается в тексте договора соглашением сторон.

При применении предприятием штрафов и неустоек большое значение имеет разработка шкалы штрафных санкций, которая будет регламентировать возможность их применения в каждом конкретном случае. Один из вариантов разработки такой шкалы является установка определенных размеров штрафов для контрагентов, проранжированных в соответствии со значением кредитных рейтингов [35].

Величина штрафов для каждой группы будет зависеть от количества дней, на которую производится задержка платежа, в соответствии со шкалой штрафных санкций, представленной в таблице 16.

Данная шкала штрафных санкций устанавливает фиксированную величину штрафов для каждого клиента в зависимости от просрочки платежа.

Таблица 16 – Шкала штрафных санкций

Группа	0 дн.	0-30 дн.	30-60 дн.	60-90 дн.	Свыше 90 дн.
A	0	0	0	0	0
B	0	0,01	0,02	0,03	0,04
C	0	0,02	0,03	0,04	0,05
D	0	0,03	0,04	0,05	0,06
E	индивидуально	индивидуально	индивидуально	индивидуально	индивидуально

Штраф начисляется в процентах от просроченной суммы за каждый день просрочки платежа (то есть, по условиям договора, если клиент, отнесенный к группе «С», производит задержку платежа на срок от 30 до 60 дней, он обязан уплатить неустойку в сумме 0,03% от просроченной суммы). После того, как проведено ранжирование дебиторской задолженности по дате образования и величине, необходимо в соответствии с методикой начисления штрафных санкций произвести начисление штрафов на задолженность клиентов по тем договорам, по которым произведена задержка выполнения работ или оплаты.

Для ООО «Челябметиз» предлагается методика применения штрафных санкций, регламентирующая порядок шагов, при работе с клиентами.

Шаг №1. Перед тем, как заключить договор с клиентом, предприятию необходимо провести комплекс мероприятий, которые установят платежеспособность и надежность потенциального контрагента.

Шаг №2. На основании данных о надежности клиента, этому контрагенту присваивается кредитный рейтинг от А до Е (рейтинг А присваивается наиболее надежным, Е – наименее надежным).

Шаг №3. В текст договора, в зависимости от присвоенного клиенту кредитного рейтинга, включается пункт о применении штрафных санкций в случае задержки выполнения работ, поставки товаров. Размер штрафов определяется в соответствии со шкалой штрафных санкций, приведенной в таблице 16. Таким образом, к примеру, для клиента с кредитным рейтингом «С», в тексте договора предусматриваются штрафы при задержке платежа или выполнении работ, поставки товаров следующим образом:

– при задержке от 0 до 30 дней – 0,02% от просроченной суммы за каждый день просрочки;

– при задержке от 30 до 60 дней – 0,03% от просроченной суммы за каждый день просрочки;

– при задержке от 60 до 90 дней – 0,04% от просроченной суммы за каждый день просрочки;

– при задержке свыше 90 дней – 0,05% от просроченной суммы за каждый день просрочки.

Шаг №4. Мониторинг существующей дебиторской задолженности на предмет нарушения сроков исполнения обязательств, в процессе текущей работы с контрагентами.

Шаг №5. В случае выявления задержки платежа на просроченную сумму производится расчет штрафных санкций. Таким образом, например, в случае если клиент с кредитным рейтингом «С» производит задержку поставки предпочтительного товара, суммой 1500000 рублей на срок 30 дней, размер штрафов рассчитывается следующим образом:

$$1500000 * 0,02\% * 30 = 9000 \text{ рублей.}$$

Шаг №6. Осуществляется уведомление контрагента о начислении штрафных санкций. В случае дальнейшего нарушения условий договора по истечении 60 дней производится пересчет штрафов, в соответствии со шкалой штрафных санкций.

Шаг №7. Производится повторное уведомление клиента о начислении штрафных санкций. В случае дальнейшего нарушения условий договора по истечении 90 дней производится пересчет штрафов, в соответствии со шкалой штрафных санкций. То есть, например, если тот же клиент с кредитным рейтингом «С» производит задержку поставки предоплаченного товара, суммой 1500000 рублей на срок 90 дней, размер штрафов пересчитывается следующим образом:  $1500000 * 0,04\% * 90 = 54000$  рублей.

Аналогичным образом производится пересчет штрафов по истечении 90 дней.

Шаг №8. Клиенту отправляется претензия, проводится комплекс мероприятий, направленных на предарбитражное урегулирование ситуации. В случае отказа дебитора погасить образовавшуюся задолженность направляется иск в Арбитражный суд о взыскании начисленных штрафных санкций и суммы основного долга.

Кроме указанных штрафных санкций приказом администрации предприятия необходимо ввести персональную ответственность должностных лиц, которые заключили договор с «ненадежными» клиентами, что повлекло за собой возникновение просроченной или безнадежной для взыскания задолженности. Для этого целесообразно закрепить ответственность сотрудников предприятия в регламенте управления дебиторской задолженностью.

Данное регламентирование функций служб и отделов предприятия позволит конкретизировать действия, осуществляемые ими в целях снижения дебиторской задолженности, а также установить персональную ответственность за необоснованный рост задолженности [42].

Седьмой этап управления дебиторской задолженности – взыскание дебиторской задолженности. На основе проведенного анализа дебиторской задолженности на первом этапе, всю задолженность можно разделить на непросроченную, просроченную и отсроченную в зависимости от даты образования.

Для просроченной задолженности, в соответствии с установленной шкалой штрафных санкций рассчитывается размер штрафа и определяется окончательная сумма задолженности.

Основными формами, обеспечивающими использование на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности, используемые в настоящее время, являются:

– факторинг – финансовая операция, которая характеризуется уступкой предприятием-продавцом на возмездной основе права получения денежных средств по платежным документам за поставленную продукцию в пользу банка или специализированной компании (фактор-фирма), которые принимают на себя все кредитные риски по инкассации долга. Воспользовавшись факторингом, поставщик получает большую часть суммы (60-90%) за поставленную продукцию от банка сразу же после отгрузки товара. Оставшаяся часть суммы остается на счет банка для покрытия риска неоплаты. Данная операция достаточно дорогая

для предприятия и нецелесообразная [44].

На ООО «Челябметиз» использование факторинга, как главного инструмента управления дебиторской задолженности, является нецелесообразным, так как дебиторская задолженность является краткосрочной и ее возврат предполагается в течение 12 месяцев.

В зависимости от того, в какую категорию попала задолженность конкретного должника, к разработке, в соответствии с рисунком 8, принимается одна из трех стратегий – стратегия учета, стратегия взыскания и стратегия наблюдения за возможностью взыскания [27].

Стратегия учета проводится по отношению к непросроченной задолженности и не требует активных действий по взысканию. В этой ситуации величина задолженности с учетом просрочки платежа не отличается от первоначальной задолженности.

Стратегия взыскания проводится по отношению к просроченной дебиторской задолженности и требует более активных действий по ее взысканию. На этой стадии главная задача заключается в сведении к минимуму разницы между величиной дебиторской задолженности с учетом просрочки платежа и первоначальной величиной задолженности, то есть сокращения срока просрочки платежа.

Стратегия наблюдения за возможностью взыскания проводится по отношению к отсроченной дебиторской задолженности и не требует иных действий, помимо наблюдения за финансовым состоянием партнера с целью взыскания суммы долга [27].

Если к разработке принята стратегия учета, то необходимо использовать самые комфортные для предприятия способы расчетов, а именно взыскание задолженности денежными средствами, проведение зачетных схем или уступка долга третьим лицам на основании договоров цессии или факторинга. В том случае, если разрабатывается стратегия взыскания, а задолженность является просроченной, помимо «комфортных» способов расчетов, необходимо



использовать менее предпочтительные, но нужные способы расчетов, как обмен долга на акции дебитора, оформление задолженности векселем, подписание соглашения об отступном, а в случае неудачного исхода перечисленных методов – обращение в Арбитражный суд.

Восьмой этап – обеспечение контроля над образованием и ростом дебиторской задолженности.

По итогам предложенных методов (применение кредитных рейтингов, клиентская карта дебитора, система скидок, штрафные санкции, регламент управления дебиторской задолженностью, стратегии взыскания дебиторской задолженности, график погашения дебиторской задолженности), эффективность управления дебиторской задолженностью увеличится.

### Выводу по разделу три

Управление дебиторской задолженностью актуально не только для российских организаций, но и для многих иностранных государств. Дело в том, что зарубежные страны обладают проверенными и эффективными методами управления дебиторской задолженностью. В то время как российские организации нерационально планируют нужную величину оборотных средств, в том числе и дебиторской задолженности, неэффективно их используют. По этим причинам и прослеживается необходимость грамотного управления дебиторской задолженностью.

Деятельность по управлению дебиторской задолженностью – главный фактор в деятельности любой организации. В зависимости от сферы деятельности предприятия и личных качеств вышестоящего руководства необходимо реализовать тот или иной подход по управлению дебиторской задолженностью на предприятии.

Российские экономисты определяют четыре основных этапа работы по управлению дебиторской задолженностью:

- планирование размера дебиторской задолженности по предприятию в целом;
- управление кредитными лимитами покупателей;
- контроль дебиторской задолженности;
- мотивация сотрудников.

В ходе ABC – анализа было выявлено, что клиенты группы А обеспечивают 74,03% общего товарооборота организации и их доля в дебиторской задолженности составляет 47,56%. Покупателям этой группы довольно эффективно предоставление товарного кредита, так как их доля в товарообороте превышает долю в совокупной дебиторской задолженности, чего нельзя сказать об оставшихся двух группах.

Подобное разделение клиентов на группы может быть использовано как ориентир для взаиморасчетов с ними, для принятия решений по дифференциации предоставляемых клиентам скидок, по максимальным объемам кредита, проценту необходимой предоплаты и т.д.

Рассмотрев мероприятия по улучшению эффективности дебиторской задолженности, на предприятии ООО «Челябметиз» необходимо провести систему скидок, штрафные санкции, применить кредитные рейтинги, а также стратегии взыскания дебиторской задолженности, что позволит увеличить эффективность управления дебиторской задолженности.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В заключение выпускной квалификационной работы, можно сделать вывод о том, что анализ дебиторской задолженности предприятия включает исследование динамики, структуры и оборачиваемости дебиторской задолженности.

Исходя из актуальности проблемы управления дебиторской задолженности предприятия, была поставлена цель: дать рекомендации по эффективному управлению дебиторской задолженностью на ООО «Челябметиз».

В процессе решения этой цели и конкретных задач, были изучены состав и специфика анализа дебиторской задолженности выявлены факторы, влияющие на изменение дебиторской задолженности предприятия, проведен анализ оборачиваемости дебиторской задолженности, в соответствии с этим разработаны мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия.

В работе был проведен анализ финансового состояния ООО «Челябметиз». На основе анализа аналитического баланса было выявлено, что существует тенденция преобладания оборотных активов над внеоборотными активами, собственного капитала над заёмным капиталом, что является положительными тенденциями и говорит об улучшении состояния предприятия.

Предприятие ООО «Челябметиз» можно уверенно признать устойчивым, ведь собственные средства могут оптимально покрыть все внеоборотные активы. И в случае кризисных явлений, оно сможет спокойно продолжать свою деятельность.

При анализе структуры дебиторской задолженности ООО «Челябметиз» можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в текущих активах занимает дебиторская задолженность. На ее долю на начало 2018 года приходится 91,39%. К началу 2018 года абсолютная ее величина увеличилась, на 53325 тыс.руб.

Доля долгосрочной дебиторской задолженности увеличилась на 8,19% что является отрицательным фактом так как увеличение доли долгосрочной дебиторской задолженности в динамике может привести к снижению уровня платежеспособности организации, уменьшению ликвидности активов. Денежные средства уменьшились на 13460 тыс.руб. Нужно отметить, что рост дебиторской задолженности объясняется расширением деятельности, а соответственно и

ростом числа покупателей. Уменьшение же доли дебиторской задолженности связано с сокращением отгрузки предприятиям-должникам.

В ходе расчетов выявлено, что большую долю задолженности клиентов ООО «Челябметиз» в 2018 г. в составе дебиторской задолженности составляет задолженность от 1 до 3 месяцев (47%) и задолженность до одного месяца (27%).

В ходе работы предложен комплекс мероприятий по улучшению эффективности дебиторской задолженности на предприятии ООО «Челябметиз». Необходимо провести систему скидок, штрафные санкции, применить кредитные рейтинги, а также стратегии взыскания дебиторской задолженности, что позволит увеличить эффективность управления дебиторской задолженности.

Задачи выпускной квалификационной работы решены.

Поставленные цели достигнуты.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Зайончик, Л.Л. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Л.Л. Зайончик – Челябинск: Издательский центр Южно-Уральского государственного университета, 2014. – 148 с.
- 2 Зайончик, Л.Л. Бухгалтерский учет и анализ: лекции / Л.Л. Зайончик – Челябинск: Южно-Уральский государственный университет, 2018. – 20 с.
- 3 Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия: учебное пособие / А.И. Ковалев – Москва: Центр экономики и маркетинга. 2014. – 256 с.
- 4 Любушин, Н.П. Финансовая и экономическая деятельность предприятия: справочное пособие / Н.П. Любушин – Москва: Юнити, 2012. – 224 с.
- 5 Литвинов, Д.В., Анализ финансового состояния предприятия: справочное пособие / Д.В. Литвинов – Москва: Центр экономики и маркетинга, 2015. – 104 с
- 6 Аристархова, М.К. Вопросы экономических наук / М.К. Аристархова, Ш.Н. Валиев. – М.: Спутник +, №3 (19), 2014. – 49 с.
- 7 Аристархова, М.К. Современные аспекты экономики / М.К. Аристархова, Ш.Н. Валиев. – М.: Спутник +, №7 (100), 2015. – 89 с.
- 8 Асеев, Д.В. Новые технологии работы с дебиторской задолженностью / Д.В. Асеев. – Налоговая политика и практика, №8 (92), 2012. – 78 с.
- 9 Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: учеб. пособие / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 255с.
- 10 Баркова, Т.А. Управленческие аспекты анализа финансовых результатов на основе бухгалтерской отчетности организации. / Управленческий учет, 2013. – 303с.
- 11 Батурина, Н.А. Аналитическое обоснование реальной величины дебиторской задолженности / Н.А. Батурина, №9, 2012. – с. 29.
- 12 Бахрушева, М.А. Анализ финансовой отчетности: учебник / под ред. М.А. Бахрушевой. – М.: Вузовский учебник, 2014. – 367с.
- 13 Бернштейн, Л.А. Анализ финансовой отчетности. / Л.А. Бернштейн – М.: Финансы и статистика, 2013. – 622с.

- 14 Бочкова, Е.М. Контроль над дебиторской задолженностью: средства и последние методики / Е.М. Бочкова – Консультант, №7, 2011. – с. 74.
- 15 Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебник / И.А. Бланк. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 656с.
- 16 Военчер, Д.Г. Долги: эффективное взыскание / Д.Г. Военчер – М.: Право и закон, 2011. – 291 с.
- 17 Гаджиев, Н.Г. Анализ дебиторской задолженности как инструмент эффективности аудита / Н.Г. Гаджиев, А.М. Казакаева – Все для бухгалтера, №6, 2012. – 49 с.
- 18 Глазунов, М.И. Системы алгоритмов определения величины собственных оборотных средств / М.И. Глазунов – Экономический анализ: теория и практика, №34, 2013. – 45 с.
- 19 Горбулин, В.Д. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета: учебник / В.Д. Горублина, О.Н. Фокина. – М.: ГроссМедиа Ферлаг: РОСБУХ, 2013. – 127с.
- 20 Горох, Н.А. Анализ активов баланса / Н.А. Горох – Российский бухгалтер, №4, 2012. – 58 с.
- 21 Горшкова, Н.В. Оценка состояния дебиторской и кредиторской задолженности в агропродовольственных холдингах / Н.В. Горшкова, О.В. Хмелева – Международный бухгалтерский учет, №22, 2012. – 85 с.
- 22 Дмитриева, Е.А. Кредитная политика предприятия как основа управления дебиторской задолженностью / Е. Дмитриева – Консультант, №7, 2013. – 65 с.
- 23 Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник для подготовки магистров / О.В. Ефимова – М.: Омега-Л, 2012. – 351 с.
- 24 Зарубинский, В.М. Управление дебиторской задолженностью / В.М. Зарубинский – М.: Омега-Л, 2012. – 145 с.
- 25 Ивашкевич, В.Б. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности / В.Б. Ивашкевич – М.: Бухгалтерский учет, 2013. – 189 с.

- 26 Ирхина, Е.П. «Плохая» дебиторка / Е.П. Ирхина – М.: Омега-Л, №7, 2013.
- 27 Климов, Н.В. Аналитические исследования в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации / Н.В. Климов – Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, №5, 2012. – 34 с.
- 28 Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 767 с.
- 29 Кришталева, Т.И. Внутренний контроль расчетов с поставщиками и подрядчиками / Т.И. Кришталева – Бухгалтерский учет в издательства и полиграфии, №5, 2011. – 75 с.
- 30 Крылов, С.И. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженностей по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности / С.И. Крылов – Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, №4, 2012. – 79 с.
- 31 Максютлов, А.А. Экономический анализ / А.А. Максютлов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 543 с.
- 32 Малафеева, М.В. Методика комплексной оценки покупателей-дебиторов / М.В. Малафеева, О.Е. Стулова – Экономический анализ: теория и практика, №8, 2012. – 49 с.
- 33 Малка, Е.В. Внутренний контроль дебиторской задолженности коммерческой организации: теория и практика / Е.В. Малка – Международный бухгалтерский учет, №6, 2011. – 46 с.
- 34 Медведев, А.Н. Хозяйственные договоры и сделки: бухгалтерский и налоговый учет / А.Н. Медведев. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 504 с.
- 35 Мельникова, Л.А. Учет и анализ дебиторской задолженности / Л.А. Мельникова, Ю.В. Рубцова – Современный бухучет, №5, 2013. – 136 с.
- 36 Некоммерческое объединение партнеров и единомышленников «Росптицесоюз» [Электронный ресурс] // <http://www.rps.ru/>, 2016.
- 37 Опарина, Н.И. Управление оборотным капиталом и анализ оборачиваемости предприятия / Н.И. Опарина – Банковское кредитование, №2, 2012. – 96 с.
- 38 Палий, В.Ф. Финансовый учет: учебное пособие / В.Ф. Палий, В.В. Палий – М.:

ФБК-Пресс, 2013. – 136 с.

39 Парушина, Н.В. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности / Н.В. Парушина – Бухгалтерский учет, №4, 2012. – 112 с.

40 Пашкина, И.Н., Работа с дебиторской задолженностью: практическое пособие. / И.Н. Пашкина – М.: Омега-Л, 2012. – с. 157.

41 Петров, А.М. Из истории экономической мысли и народного хозяйства [Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики, N1 (21), 2012. / Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/>

42 Родина, Л.И. Этапы развития бухгалтерского учета: уч. пос. / Л.И. Родина, Л.В. Пархоменко – Челябинск, 2014 – 15 с.

43 Рубцова, Е.А., Антикризисные меры: управление дебиторской задолженностью / Е.А. Рубцова, Л.П. Фомичева – Налоговый вестник. – №6, 2012. – 36 с.

44 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 536 с.

45 Соколова, Н.А. Анализ и управление дебиторской задолженностью в условиях финансового кризиса // Главный бухгалтер. – №6, 2011.

46 Стражев, В.И. Анализ хозяйственной деятельности в производстве: уч. Пособие. / В.И. Стражев – Минск: Выш. шк.. – 2012. – 527 с.

47 Сериков, И.А. Учет и анализ дебиторской задолженности / И.А. Сериков – Современный бухучет, №5, 2013. – 136 с.

48 Толмачева, О.М. Теоретические и методологические основы формирования дебиторской и кредиторской задолженности современного российского предприятия / О.М. Толмачев // Промышленная политика в Российской Федерации. – №8, 2012.– 136 с.



## ПРИЛОЖЕНИЯ

### ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс

Наименование показателя	Код	На 31 января 2018г.	На 31 декабря 2017г.	На 31 декабря 2016г.
<b>АКТИВ</b>				
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	1110			
Основные средства	1150	16	37	71
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170	106	232	25
Отложенные налоговые активы	1180			
Прочие внеоборотные активы	1190			
Итого по разделу I	1100	122	269	96
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	1210			
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	205 454	152 129	93 390
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	868	14 328	19
Прочие оборотные активы	1260			
Итого по разделу II	1200	206 322	166 457	93 409
<b>БАЛАНС</b>	1600	<b>206 444</b>	<b>166 726</b>	<b>93 505</b>
<b>ПАССИВ</b>				
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	90 000	90 000	90 000
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370			
Итого по разделу III	1300	146 150	132 379	90 958
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1510			
Кредиторская задолженность	1520	60 294	34 347	2 547
Итого по разделу V	1500	60 294	34 347	2 547
<b>БАЛАНС</b>	1700	<b>206 444</b>	<b>166 726</b>	<b>93 505</b>