

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Современные образовательные технологии»

ПРОЕКТ ПРОВЕРЕН

Рецензент

ген. директора ООО «УК «Система»

_____ А.В. Грязнов

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ А.В. Прохоров

Рыночная оценка дебиторской задолженности на предприятии

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.04.01.2020.11179. ВКР

Руководитель проекта

доцент кафедры СОТ

_____ Д.В. Подшивалов

Автор проекта

студент группы ДО–390

_____ А.И. Гостева

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры СОТ

_____ Е.Н. Бородина

Челябинск 2020

АННОТАЦИЯ

Гостева А.И. Рыночная оценка дебиторской задолженности на предприятии. – Челябинск: ЮУрГУ, 2020, ДО–390, 74 с., 17 ил., 25 табл., библиогр. список – 39 наим., 3 прил., 12 л. плакатов ф. А4.

Целью выпускной квалификационной работы – проведение анализа и разработка рекомендаций по совершенствованию оценки стоимости дебиторской задолженности в организации АО «Агранова-Липецк».

Задачи выпускной квалификационной работы является:

- исследовать методику проведения анализа дебиторской задолженности;
- определить этапы формирования политики управления дебиторской задолженностью предприятия и оценки ее стоимости;
- провести анализ динамики и структуры дебиторской задолженности конкретного предприятия;
- произвести оценку качества и ликвидности дебиторской задолженности на предприятии;
- предложить мероприятия по ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности.

Объектом исследования в курсовой работе выступает Акционерное общество «Агранова-Липецк».

Предмет исследования – рыночная оценка дебиторской задолженности предприятия.

Результаты работы рекомендуется использовать при разработке учетной политики на будущий год и планировании текущей хозяйственной деятельности организации АО «Агранова-Липецк». Структура выпускной квалификационной работы определена ее целью и задачами и состоит из введения, трех разделов, заключения, библиографического списка и приложений.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ОЦЕНКИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	5
1.1 Сущность, виды и факторы, влияющие на дебиторскую задолженность	5
1.2 Методика проведения анализа дебиторской задолженностью	8
1.3 Этапы формирования политики управления дебиторской задолженностью предприятия и оценка ее рыночной стоимости	21
2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	31
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия	31
2.2 Анализ и состав дебиторской задолженности и оценка реальной ее величины	35
2.3 Рыночная оценка качества и ликвидности дебиторской задолженности	39
3 ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПО УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	54
3.1 Мероприятие, направленные на эффективное управление дебиторской задолженности	54
3.2 Расчет эффективности от предложенных мероприятий по снижению дебиторской задолженности	59
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	64
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	66
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс	69
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о финансовых результатах	71
ПРИЛОЖЕНИЕ В График платежей	72

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования заключается в том, что именно анализ состояния дебиторской задолженности, ее размер и качество оказывают существенное влияние на финансовое состояние предприятия, поэтому в процессе финансового анализа предприятию необходимо изучить задолженность, установить также их законность и сроки возникновения, выявить нормальную и неоправданную задолженность.

Целью выпускной квалификационной работы – проведение анализа и разработка рекомендаций по совершенствованию оценки стоимости дебиторской задолженности в организации АО «Агранова-Липецк».

Задачи выпускной квалификационной работы являются:

- исследовать методику проведения анализа дебиторской задолженности;
- определить этапы формирования политики управления дебиторской задолженностью предприятия и оценки ее стоимости;
- провести анализ динамики и структуры дебиторской задолженности конкретного предприятия;
- произвести оценку качества и ликвидности дебиторской задолженности на предприятии;
- предложить мероприятия по ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности.

Объектом исследования в курсовой работе выступает Акционерное общество «Агранова-Липецк». Предмет исследования – рыночная оценка дебиторской задолженности предприятия.

Для написания дипломной работы были использованы нормативные документы, также изучены работы отечественных авторов, таких как: Агафонова М.Н., Безбородова Т.И., Вислова А.В., Когденко В.Г., Кондраков Н.П., Николаева Г.А., Савицкая Г.В., Соснаукене О.И., Патров В.В., Пятов М.Л., Шеремет А.Д., Подольский В.И. и ряд других известных авторов. Так же были использованы автоматизированная справочно-правовая система «Консультант плюс», данные интернет ресурсов и статьи из специализированных журналов: «Главбух», «Аудитор». При исследовании организации поступления и реализации товаров использованы данные текущего учета и отчетности АО «Агранова-Липецк».

Результаты работы рекомендуется использовать при разработке учетной политики на будущий год и планировании текущей хозяйственной деятельности организации АО «Агранова-Липецк». Структура выпускной квалификационной работы определена ее целью и задачами и состоит из введения, трех разделов, заключения, библиографического списка и приложений.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ОЦЕНКИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

1.1 Сущность, виды и факторы, влияющие на дебиторскую задолженность

Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, причитающихся организации от юридических и физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними или отвлечение средств из оборота организации и использование их другими организациями или физическими лицами.

Дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, другие долги, нереальные для взыскания, списываются по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации и относятся соответственно на счет средств резерва сомнительных долгов либо на финансовые результаты у коммерческой организации, если в период, предшествующий отчетному, суммы этих долгов не резервировались в порядке, предусмотренном пунктом 70 настоящего Положения, или на увеличение расходов у некоммерческой организации [4].

Списание долга в убыток вследствие неплатежеспособности должника не является аннулированием задолженности. Эта задолженность должна отражаться за бухгалтерским балансом в течение пяти лет с момента списания для наблюдения за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного положения должника.

Существует множество критериев, по которым можно разделить дебиторскую задолженность на несколько видов и даже подвидов [18].

По экономическому содержанию:

- задолженность покупателей и заказчиков перед организацией за поставленную, но не оплаченную продукцию;
- задолженность по претензиям или спорным долгам при нарушении договорных обязательств и возникновении судебного дела;
- задолженность подотчетных лиц при получении средств под отчет на командировки и другие цели; (авансы выданные);
- задолженность налоговых органов предприятию при переплате в бюджет налогов и платежей и другие виды.

В зависимости от поступления оплаты.

1. Нормальная дебиторская задолженность – это задолженность за отгруженные товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил, но право собственности уже перешло к покупателю, либо поставщику (подрядчику, исполнителю) перечислен аванс за поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг).

2. Просроченная дебиторская задолженность — это задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок. Просроченная дебиторская задолженность также делится на сомнительную и безнадежную. Критерием в этой случае будет вероятность их погашения, то есть непосредственного поступления денежных средств [6].

3. Сомнительная задолженность – возникает в тех случаях, когда предприятие не уверено в ее погашении в течение оговоренного времени. Задолженность относят к сомнительной, если финансовое состояние дебитора становится неудовлетворительным. Однако вероятность получить платеж все же существует.

Сомнительной считается дебиторская задолженность организации, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями [6].

4. Безнадежная задолженность – долги, в отношении которых сложилась абсолютная уверенность в их непогашении.

В зависимости от видов объектов:

- дебиторская задолженность за товары, услуги, работы (включая не оплаченные в установленные договором сроки);
- дебиторская задолженность по векселям полученным;
- дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом (включая ввозной НДС, который уплачивается на таможне);
- дебиторская задолженность по расчетам с персоналом (сюда относятся и материально подотчетные лица);
- прочая дебиторская задолженность (например, долги филиалов, дочерних фирм, зависимых компаний, долги по взносам в уставной капитал).

Управление дебиторской задолженностью – это функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли компании за счёт эффективного использования дебиторской задолженности, как экономического инструмента. Согласно статистике, 20–25 % всех активов типичного промышленного предприятия составляет дебиторская задолженность, тогда как кредиторская задолженность – 10–15 % пассивов. Другими словами, дебиторская задолженность составляет внушительную часть активов компаний в современной экономике.

Задача управления дебиторской задолженности – ускорение платежей со стороны клиентов фирмы, снижение сомнительных долгов, в проведении эффективной политики продаж и продвижения на рынке [14].

Направления деятельности по управлению дебиторской задолженности:

- контроль за образованием и состоянием дебиторской задолженности (классификация по сроку, коэффициент оборачиваемости, доля сомнительных долгов);
- определение политики предоставления кредита кредитования (сроки погашения, порядок погашения, стандарты кредитоспособности, условия предоставления кредита);
- анализ и ранжирование клиентов (на основе кредитных историй);
- контроль расчетов с дебиторами по отсроченным и просроченным задолженности (реестр старения дебиторской задолженности);
- прогноз поступлений денежных средств от дебиторов (на основе коэффициентов инкассации);
- определение приемов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов (политика инкассации, заключение договоров, факторинг).

На величину дебиторской задолженности предприятия влияют [23]:

- общий объем продаж и доля в нем реализации на условиях последующей оплаты (с ростом объема продаж, как правило, растут и остатки дебиторской задолженности);
- условия расчетов с покупателями и заказчиками (чем более льготные условия расчетов предоставляются покупателям (увеличение сроков, снижение требований к оценке надежности дебиторов и др.), тем выше остатки дебиторской задолженности);
- политика взыскания дебиторской задолженности (чем большую активность проявляет предприятие во взыскании дебиторской задолженности, тем меньше ее остатки и тем выше качество дебиторской задолженности);
- платежная дисциплина покупателей.

Систему управления дебиторской задолженности условно можно разделить на два крупных блока: кредитную политику, позволяющую максимально эффективно использовать дебиторскую задолженность как инструмент увеличения продаж, и комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности [26].

Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих максимизировать поток денежных средств и снизить риск возникновения дебиторской задолженности, является система скидок и штрафов. Система начисления пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности, должна быть предусмотрена в договоре. Скидки предоставляются в зависимости от срока оплаты товара. К примеру, при полной предоплате предоставляется скидка в размере 3 % от стоимости товара, при частичной предоплате (более 50 % от стоимости отгруженной партии) – скидка 2 %, при оплате по факту отгрузки – скидка 1 %. При предоставлении рассрочки платежа на 7 дней скидки не предусмотрены [28].

Виды дебиторской задолженности и факторы, определяющие ее уровень.

В бухгалтерском учете под дебиторской задолженности понимаются имущественные права, представляющие собой один из объектов гражданских прав. К образованию дебиторской задолженности влечет наличие договорных отношений между контрагентами, когда момент перехода права собственности на товары (работы, услуги) и их оплата не совпадают по времени. Следовательно, дебиторская задолженность – это часть оборотного капитала организации.

Факторы, влияющие на дебиторскую задолженность [39].

1. Внешние: состояние экономики, состояние расчетов в стране, эффективность денежно-кредитной политики, уровень инфляции, сезонность выпуска продукции, емкость рынка, степень его насыщенности.

2. Внутренние: кредитная политика предприятия, виды используемых расчетов, и в частности гарантирующих платежей, состояние контроля и др.

К росту задолженности могут привести: неверное установление сроков и условий кредитов; отсутствие скидок; ошибки в оценке платежеспособности клиентов; неучтенные риски и т. д.

Проблема управления дебиторской задолженностью обострилась в последние годы в связи с замедлением платежного оборота между предприятиями. Управление задолженностью должно входить составным элементом в общую политику управления оборотными средствами предприятия и корреспондировать с другими ее элементами. Кроме того, управление задолженностью должно быть тесно связано с маркетинговой политикой предприятия [12].

Методы управления и сокращения дебиторской задолженности [37]:

- контроль состояния счетов просроченной дебиторской задолженности;
- проведение ранжирования дебиторов с целью выявления должников, на которые приходится большая доля просроченной задолженности;
- анализ задолженности по видам продукции с целью определения невыгодных товаров с точки зрения инкассации;
- оценки реальной стоимости ценных бумаг и учетов возможности ее продажи;
- работы с должниками, в том числе работы с использованием внесудебных процедур;
- контроль за состоянием и сбалансированным изменением дебиторской и кредиторской задолженности;
- диверсификация покупателей;
- оптимизация кредитной политики;
- разработка мероприятий мотивации персонала сбыта;
- стимулирование досрочной оплаты за продукцию;
- стимулирование своевременной оплаты за продукцию через введение системы поощрений и системы санкций за несвоевременную оплату и др.

Способы рефинансирования дебиторской задолженности: факторинг; учет и залог векселей; форфейтинг; иные формы ее краткосрочного финансирования [9].

При изучении состава дебиторской задолженности особое внимание уделяют анализу данных о резервах по сомнительным долгам и фактических потерях, связанных с невозвратом этой задолженности.

1.2 Методика проведения анализа дебиторской задолженностью

Ведение бухгалтерского учета в торговой организации строго регламентировано, то есть подчинено определенным правилам. Можно сказать, что существует целый свод правил, по которым ведется бухгалтерский учет. И отступление от этих правил ведет к серьезным ошибкам в бухгалтерской и налоговой отчетности.

В таблице 1 представлены основные документы нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета товарных операций в оптовой торговле.

Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации имеет четырехуровневую структуру [27].

Основным актом первого уровня является Федеральный закон от 06.12.2011 № 402–ФЗ «О бухгалтерском учете». Закон содержит четыре главы, в которых раскрываются общие методологические подходы к бухгалтерскому учету, основные требования к его ведению, прежде всего, в части составления первичной

учетной документации, учетных регистров, оценки имущества и обязательств, их инвентаризации; регламентация бухгалтерской отчетности и определена ответственность за нарушения действующего законодательства по бухгалтерскому учету [5].

Таблица 1 – Система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета товарных операций [11].

Уровни нормативного регулирования	Источник регулирования	Документы
Первый – законодательный	Парламент РФ, Президент РФ, Правительство РФ	1) Гражданский кодекс РФ. Части I и II; 2) Налоговый кодекс РФ. Части I и II; 3) Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402–ФЗ.
Второй – нормативный	Министерство финансов РФ	1) Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ от 29.07.1998 г. № 34н; 2) ПБУ 1/2008 «Учетная политика» от 06.10.2008 г. № 106н; 3) ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» от 18.09.06 г. № 115н; 4) ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» от 09.06.2001 г. № 44н; 5) ПБУ 9/99 «Доходы организации» от 06.05.1999 г. № 32н; 6) ПБУ 10/99 «Расходы организации» от 06.05.1999 г. № 33н; 7) План счетов финансово-хозяйственной деятельности и Инструкция по его применению от 31.10.2000 г. № 94н.
Третий – методический	Министерство финансов и другие органы исполнительной власти	1) Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов от 28.12.2001 г. № 119н; 2) Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств от 13.06.1995г. № 49; 3) Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат, включаемых в издержки производства и обращения, и финансовых результатов в организациях торговли и общественного питания от 20.04.1995 № 1–550 / 32–2; 4) Методические рекомендации о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации от 28.06.00 г. № 60н; 5) Методические рекомендации по учету и оформлению операций приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли от 10.07.1996 № 1–794 / 32–5.
Четвертый – организационно-распорядительные документы	Управленческий персонал организации	Приказ об утверждении учетной политики предприятия; рабочий план счетов бухгалтерского учета; график документооборота; формы внутренней отчетности

Четырехуровневую структуру имеет система нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации, согласно таблице 1.

Главным актом первого уровня является Федеральный закон от 06.12.2011 № 402–ФЗ «О бухгалтерском учете». В закон входят четыре главы, в которых раскрываются общие методологические подходы к бухгалтерскому учету, главные требования к его ведению, а именно, прежде всего, в части составления первичной учетной документации, оценки имущества и обязательств, учетных регистров, их инвентаризации; регламентация бухгалтерской отчетности и выявлена ответственность за невыполнения действующего законодательства по бухгалтерскому учету [5].

Федеральным законом, так же определены общие положения по бухгалтерскому учету, порядок учета финансово-хозяйственной деятельности. К нормативным документам 1-го уровня можно отнести Гражданский кодекс РФ. Гражданский кодекс выявляет такие понятия как «сделка», «договор купли-продажи», «цена товара», «договор поставки», «качество товара» и другое. Кроме того, в Гражданском кодексе выявлены обязанности продавца и покупателя, виды оплаты товара, порядок совершения сделок, условия поставки товара, основания изменения, порядок обмена товара и расторжения договора и тому подобное [2].

Налоговый кодекс РФ регулирует вопросы торгового товарооборота в частности порядка развития налоговых баз по налогам и сборам, в случае если налоговым законодательством разрешается многовариантность их определения, а также в части ведения налогового учета [3].

Нормативные акты второго уровня включают положения (стандарты) по бухгалтерскому учету, созданные и одобренные Министерством финансов Российской Федерации. Как писала Елина А.С.: «Учетный стандарт возможно установить, как свод главных правил, определяющих их порядок учета и оценки главного объекта или их совокупности. Учетные стандарты (в отечественном бухгалтерском учете – положения) призваны конкретизировать закон о бухгалтерском учете и отчетности» [28].

К третьему уровню необходимо отнести методические указания, разнообразные рекомендации и инструкции по определенным вопросам бухгалтерского учета. Методические указания и инструкции призваны уточнять учетные стандарты в соответствии с отраслевыми и иными особенностями [25].

К нормативным документам четвертого уровня можно выделить рабочие документы самого предприятия. Эти документы устанавливают определенные свойства организации и ведения учета на предприятии.

Целями настоящего Федерального закона являются установление единых требований к бухгалтерскому учету, в том числе бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также создание правового механизма регулирования бухгалтерского учета [28].

Бухгалтерский учет – формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

- Объектами бухгалтерского учета экономического субъекта являются [20]:
- факты хозяйственной жизни;
 - активы;
 - обязательства;
 - источники финансирования его деятельности;
 - доходы;
 - расходы;
 - иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами.

Федеральным законом установлены общие положения по бухгалтерскому учету, порядок учета финансово-хозяйственной деятельности.

К нормативным документам первого уровня также относится Гражданский кодекс РФ. Гражданский кодекс определяет такие понятия как «сделка», «договор купли-продажи», «договор поставки», «цена товара», «качество товара» и др.

К третьему уровню следует отнести методические указания, различные рекомендации и инструкции по отдельным вопросам бухгалтерского учета. Методические рекомендации и инструкции призваны конкретизировать учетные стандарты в соответствии с отраслевыми и иными особенностями [32].

К нормативным документам четвертого уровня относятся рабочие документы самого предприятия. Рабочие документы определяют особенности организации и ведения учета в организации.

Дебиторская задолженность являются естественными составляющими бухгалтерского баланса организация. Они возникают, в результате несовпадения даты появления обязательств с датой платежей по ним. На финансовое состояние организация оказывают влияние как размеры балансовых остатков дебиторской задолженности, так и период оборачиваемости каждой из них [38].

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

Таким образом, дебиторская задолженность фактически представляет собой компоненту собственных средств организация [31].

Необходимость и целесообразность контроля за состоянием и дебиторской задолженности зависят от ряда причин, как внешних, так и внутренних, отраслевой принадлежности, существующей системы расчетов, уровня организации коммерческой работы. Финансовое состояние организация связано с наличием и использованием денежных средств, характеризуется обеспеченностью собственными оборотными средствами, величиной оборачиваемости оборотных средств, платежеспособностью, поэтому анализ состояния дебиторской задолженности необходим и позволяет выявить суммы «неоправданных» средств, которые отвлечены из оборота, а это значит, что отрицательно влияют на финансовое положение организация.

Цель анализа дебиторской задолженности выявить суммы оправданной и неоправданной задолженности; изменения за анализируемый период; реальность сумм дебиторской задолженности; причины и давность образования дебиторской задолженности.

Задачи анализа дебиторской задолженности находятся в тесной взаимосвязи с экономическим содержанием понятий дебиторской задолженности.

Общими источниками информации для анализа дебиторской задолженности организация являются: приказы и распоряжения по предприятию, оправдательные документы, используемые для отражения расчетов организация с разными организациями и лицами.

Главная книга, баланс организация, данные аналитического и синтетического учета по счетам расчетов. Для анализа расчетов с поставщиками и подрядчиками используются документы, определяющие права и обязанности сторон по поставке материальных ресурсов и оказанию различных услуг предприятию, а также правильность оплаты.

При анализе расчетов с поставщиками и подрядчиками следует также использовать данные Главной книги и бухгалтерского баланса [1].

Источниками информации для анализа расчетов с покупателями и заказчиками являются первичные документы, фиксирующие переход готовой продукции из сферы производства в сферу обращения: приемо-сдаточные накладные, акты, ведомости и др.

Основными источниками информации для анализа дебиторской задолженности по расчетам с бюджетом будут являться: справки и расчеты по отдельным видам платежей, выписки учреждения банка и приложенные к ним документы о перечислениях причитающихся сумм в бюджет и во внебюджетные фонды; акты проверок, произведенных налоговыми инспекциями; бухгалтерские записи по счетам 68 «Расчеты с бюджетом», 69 «Расчеты по социальному страхованию и социальному обеспечению» [21].

При анализе прочей дебиторской задолженности используются первичные документы по возникновению задолженности и ее погашению, данные регистров синтетического и аналитического учета по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», а также Главная книга и бухгалтерский баланс.

Источниками информации, используемой в процессе анализа задолженности работникам организация и удержаний из нее, являются аналитические и синтетические данные по счетам 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», первичные документы по учету выработки и начислению оплат труда (табели учета использования рабочего времени, листки временной нетрудоспособности), нормативно-правовая документация, регулирующая эти операции [3].

Основными источниками информации для анализа дебиторской задолженности служат бухгалтерский баланс, приложение к бухгалтерскому балансу «Форма № 5», оборотно-сальдовые ведомости, карточки аналитического учета, данные инвентаризации, первичные документы, журналы-ордера и ведомости

синтетического учета, расчетные ведомости по начислению заработной платы работникам, действующие нормативные документы.

Для обобщенной характеристики объектов используются синтетические счета, на которых все показатели измеряются в денежном выражении.

Для более детальной характеристики объектов анализируются аналитические счета, где кроме денежного измерителя может присутствовать количественный показатель (килограммы, штуки, пары и др.) [33].

При ведении журнально-ордерной формы бухгалтерского учета, рекомендованной для большинства предприятий промышленности, торговли и сбыта, текущая информация о движении дебиторской задолженности отслеживается по данным соответствующих журналов-ордеров.

Итоги каждого месяца по данным журналов-ордеров относятся в Главную книгу.

В организациях малого бизнеса данные по дебиторской задолженности анализируются непосредственно по Книге учета хозяйственных операций.

Анализ дебиторской задолженности является важной частью финансового анализа в организации и позволяет выявлять не только показатели текущей (на данный момент времени) и перспективной платежеспособности организации, но и факторы, влияющие на их динамику, а также оценивать количественные и качественные тенденции изменения финансового состояния организации в будущем.

Согласно Закону «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402–ФЗ (ред. от 26.07.2019), в число основных задач бухгалтерского учета входит предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости [16].

Важную роль в решении этой задачи играет правильный и своевременный анализ дебиторской задолженности [24].

К непосредственным задачам анализа дебиторской задолженности относятся следующие:

- точный, полный и своевременный учет движения денежных средств и операций по их движению;
- контроль за соблюдением кассовой и платежно-расчетной дисциплины;
- определение структуры дебиторской задолженности по срокам погашения, по виду задолженности, по степени обоснованности задолженности;
- определение состава и структуры просроченной дебиторской задолженности, ее доли в общем объеме дебиторской задолженности;
- выявление структуры данных по поставщикам по неоплаченным в расчетным документам, поставщикам по просроченным векселям, поставщикам по полученному коммерческому кредиту, установление их целесообразности и законности;
- выявление объемов и структуры задолженности по векселям, по претензиям, по выданным и полученным авансам, по страхованию имущества и персонала, задолженности, возникающей вследствие расчетов с другими дебиторами,

задолженности по банковским кредитам и др. определение причин их возникновения и возможных путей устранения;

– определение правильности использования банковских ссуд;

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

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

Одним из инструментов анализа дебиторской задолженности является инвентаризация расчетов с дебиторами [8].

Оценку общего состояния дебиторской задолженности организации необходимо проводить с целью выявления удельного веса дебиторской задолженности в составе ее оборотных активов, тенденции развития и эффективности управления ею. Результаты такой оценки позволят установить, насколько состояние дебиторской задолженности организации типично для данной отрасли.

Анализ начинается с изучения объема, состава, структуры и динамики дебиторской задолженности. Удельный вес каждой статьи дебиторской задолженности рассчитывается согласно формуле

$$\frac{\text{ДЗ, всего}}{\text{часть ДЗ}} \cdot 100 \%, \quad (1)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность.

По итогам расчетов делаются выводы о влиянии на отклонение общей величины дебиторской задолженности коммерческой организации изменений сумм долгосрочной дебиторской задолженности в целом, краткосрочной дебиторской задолженности в целом и отдельных их статей, а также дается оценка изменениям структуры дебиторской задолженности, произошедшим в отчетном году [35].

Особое внимание обращается на изменение суммы и удельного веса долгосрочной дебиторской задолженности, поскольку их увеличение может быть охарактеризовано как негативное явление, так как долгосрочная дебиторская задолженность предполагает отвлечение денежных средств из оборота на продолжительное время и сопряжена, как правило, с большим риском, чем краткосрочная дебиторская задолженность.

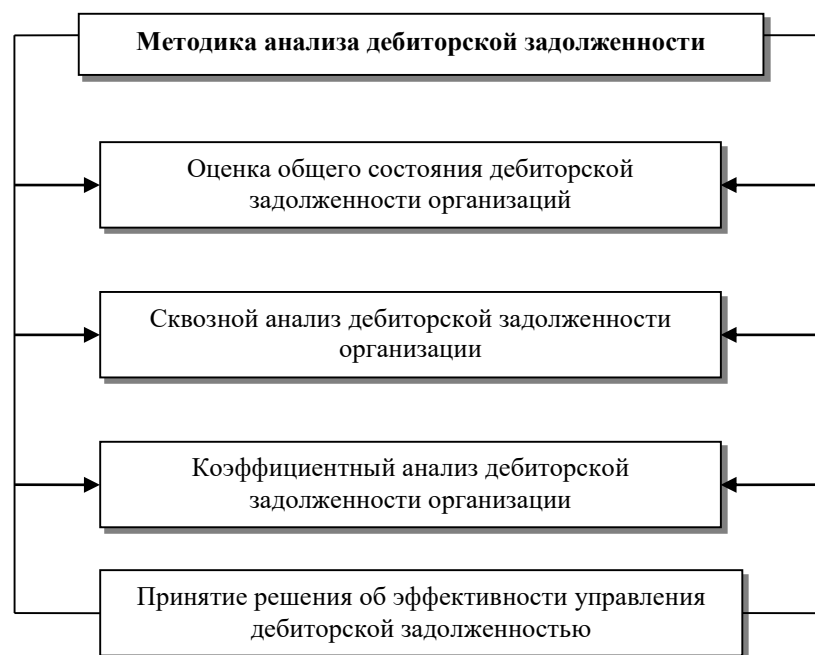


Рисунок 1 – Методологическая схема анализа дебиторской задолженности предприятия

Далее анализируем оборачиваемость дебиторской задолженности, при которой используются следующие показатели.

1. Средняя дебиторская задолженность рассчитывается по формуле

$$ДЗ_{\text{сред}} = \frac{ДЗ_{\text{нп}} + ДЗ_{\text{кп}}}{2} \cdot 100 \%, \quad (2)$$

где $ДЗ_{\text{сред}}$ – средняя дебиторская задолженность,

$ДЗ_{\text{нп}}$ – дебиторская задолженность на начало периода,

$ДЗ_{\text{кп}}$ – дебиторская задолженность на конец периода.

2. Оборачиваемость дебиторской задолженности в оборотах рассчитывается по формуле

$$ОДЗ_{\text{об}} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{ДЗ_{\text{сред}}}, \quad (3)$$

где $ОДЗ_{\text{об}}$ – оборачиваемость дебиторской задолженности в оборотах.

3. Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях рассчитывается по формуле

$$ОДЗ = \frac{360 \text{ дней}}{ДЗ_{\text{об}}}. \quad (4)$$

При проведении анализа целесообразно также рассчитать долю дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов.

Этот показатель используется для оценки качества дебиторской задолженности и ее объема. Он показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставленного предприятием. Рост его означает сокращение продаж в кредит, снижение – увеличение объема предоставленного кредита. Этот коэффициент показывает, сколько раз задолженность образуется и поступает организации за исследуемый период [7].

4. Доля дебиторской задолженности определяется отношением дебиторской задолженности к текущим активам.

$$У_{дз} = \frac{ДЗ}{Тек. активы} \cdot 100 \%, \quad (5)$$

где $У_{дз}$ – доля дебиторской задолженности,

Тек. ак. – текущие активы.

Результатом анализа является оценка экономического потенциала предприятия, позволяющая сформировать представление о деятельности предприятия, выявить изменения в составе его имущества и источниках, установить взаимосвязи различных показателей. С этой целью определяется соотношение отдельных статей актива и пассива баланса, их удельный вес в общем итоге баланса, рассчитываются суммы отклонений в структуре основных статей баланса, и дается оценка выявленным изменениям на момент проведения анализа [22].

Таким образом, анализ имущественного положения заключается в анализе структуры активов и пассивов (вертикальный), а также динамики их изменения (горизонтальный). Для его проведения необходимо знать, что входит в каждую группу активов и пассивов [28].

Таблица 2 – Составляющие, входящие в структуру актива и пассива баланса.

Актив	Пассив
$A_1 = ДС + КФВ,$ где, ДС – денежные средства, КФВ – краткосрочные финансовые вложения.	$П_1 = КЗ,$ где, КЗ – кредиторская задолженность.
$A_2 = ДЗ_{кз},$ где, $ДЗ_{кз}$ – дебиторская задолженность платежи, по которой ожидаются в течение 12 месяцев, после отчётной даты.	$П_2 = КСК + Пр_{кск},$ где, КСК – краткосрочные заёмные средства, $Пр_{кск}$ – прочие краткосрочные пассивы.
$A_3 = Запасы + НДС + ДЗ_{дс} + Пр_{та},$ где, $ДЗ_{дс}$ – дебиторская задолженность платежи, по которой ожидаются более чем 12 месяцев, после отчётной даты, $Пр_{та}$ – прочие оборотные активы.	$П_3 = ДСК + ДБП + РПП,$ где, ДСК – долгосрочные кредиты и займы, ДБП – доходы будущих периодов, РПП – резервы предстоящих расходов и платежей.
$A_4 = ВА,$ где, ВА – внеоборотные активы.	$П_4 = СК,$ где, СК – сумма собственного капитала фирмы.

Для анализа в динамике необходимо знать формулу темпа прироста

$$T_{пр} = \frac{\text{Конец периода} - \text{Начало периода}}{\text{Начало периода}} \cdot 100 \% \quad (6)$$

На данном этапе расчета необходимо также провести горизонтальный анализ «отчёта о прибылях и убытках». Где рассчитываются показатели темпа прироста (относительный показатель) и изменение в рублях (абсолютный показатель).

Анализ деловой активности позволяет охарактеризовать результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности. Он заключается в исследовании уровней и динамики показателей оборачиваемости.

Финансовое положение предприятия зависит от того на сколько быстро средства вложенные в активы превращаются в реальные деньги [10].

Обобщающими показателями оценки эффективности использования ресурсов предприятия и динамичности его развития являются ресурсоотдача и коэффициент устойчивости экономического роста.

Таблица 3– Показатели деловой активности предприятия

Показатель	Формула расчёта	Пояснение
Ресурсоотдача (коэффициент оборачиваемости авансируемого капитала)	$P_o = \frac{Q}{\bar{A}}$ где, Q-выручка за период, \bar{A} -средняя величина активов.	Характеризуется объемом реализованной продукции, приходящейся на 1 руб. средств вложенных в деятельность предприятия.
Коэффициент устойчивости экономического роста	$K_{уст.развит} = \frac{ЧП-дивиденды}{\bar{СК}}$ где, ЧП –чистая прибыль, $\bar{СК}$ – средняя величина собственного капитала.	Показывает, какими в среднем темпами может развиваться предприятие в дальнейшем, не меняя уже сложившееся отношение между различными источниками финансирования, оборачиваемостью активов, дивидендной политики т. п.
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$K_{об.ск.} = \frac{Q}{\bar{СК}}$ где, Q-выручка за период, $\bar{СК}$ – средняя величина собственного капитала.	Определяет скорость оборота собственного капитала. Слишком высокие значения данного показателя свидетельствуют о значительном превышении уровня продаж над вложенным капиталом, что, как правило, означает увеличение кредитных ресурсов. Низкий уровень коэффициента означает бездействие собственных средств.
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$K_{об}^{ДЗ} = \frac{Q}{\bar{ДЗ}}$ где, Q-выручка за период, $\bar{ДЗ}$ – средняя величина дебиторской задолженности.	Измеряет скорость оплаты дебиторской задолженности предприятия, насколько быстро предприятие получает оплату за проданные товары (выполненные работы, оказанные услуги) от своих покупателей и заказчиков.
Период оборота дебиторской задолженности	$P_{одз} = \frac{365}{K_{об}^{ДЗ}}$	Период оборота дебиторской задолженности характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемых покупателям
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$K_{об}^{КЗ} = \frac{Q}{\bar{КЗ}}$ где, Q-выручка за период, $\bar{КЗ}$ – средняя величина кредиторской задолженности.	Показывает скорость оплаты предприятием собственной задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Коэффициент показывает, сколько раз (как правило, за год) предприятие погасило среднюю величину своей кредиторской задолженности.
Период оборота кредиторской задолженности	$P_{окз} = \frac{365}{K_{об}^{КЗ}}$	Период оборота кредиторской задолженности характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемой предприятию поставщиками
Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов	$K_{об.мпз} = \frac{себ/ть\ реал.продукции}{ср.величина\ запасов}$	Отражает скорость производственного цикла предприятия, связанная с производством или реализацией продукции.
Фондоотдача	$ФО = \frac{Выручка}{ср.объем\ ОС}$	Показывает, на сколько рентабельны инвестиции в основные средства предприятия
Продолжительность операционного цикла	$ПОЦ = K_{об.мпз}(дни) + K_{об}^{ДЗ}(дни)$	Показывает сколько дней в среднем потребуется для производства, продажи и оплаты продукции предприятия.
Продолжительность финансового цикла	$ПФЦ = ПОЦ - K_{об}^{КЗ}$	Показывает то время, в течение которого денежные средства отвлечены от оборота.

Ликвидность – это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. От степени ликвидности зависит платежеспособность предприятия.

Для проведения анализа ликвидности баланса предприятия, статьи активов группируют по степени ликвидности – от наиболее быстро превращаемых в деньги к наименее. Пассивы же группируют по срочности оплаты обязательств [19].

Таблица 4 – Коэффициенты ликвидности предприятия

Коэффициенты	Формула расчёта	Нормативное значение	Пояснение
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	$K_{т.л.} = \frac{ТА}{ТО} = \frac{A_1+A_2+A_3}{П_1+П_2},$ где, ТА – текущие активы, ТО – текущие обязательства.	$K_{т.л.} \geq 2$	Показывает, какую часть текущих обязательств фирма может погасить за счёт продажи текущих активов
Коэффициент промежуточной ликвидности или быстро ликвидных активов	$K_{п.л.} = \frac{ТА-З}{ТО} = \frac{A_1+A_2}{П_1+П_2},$ где, ТА – текущие активы, ТО – текущие обязательства, З – запасы.	$K_{п.л.} \geq 0,7$	Показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена за счёт реализации быстро ликвидных активов
Коэффициент абсолютной ликвидности или чистых быстро ликвидных активов	$K_3 = \frac{ДС + КФВ}{ТО},$ где, ДС – денежные средства, КФВ – краткосрочные финансовые вложения.	$K_{а.л.} \geq 0,2$	Показывает, какую часть текущей задолженности фирма может погасить за счёт денежных средств и краткосрочных заёмных средств.

Финансовая устойчивость предприятия – это способность предприятия, финансировать свои активы за счёт постоянных, устойчивых источников [14].

Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль [18].

Доходность, т. е. прибыльность предприятия, может быть оценена при помощи как абсолютных, так и относительных показателей. Абсолютные показатели выражают прибыль, и измеряются в стоимостном выражении, т. е. в рублях. Относительные показатели характеризуют рентабельность и измеряются в процентах или в виде коэффициентов. Показатели рентабельности в гораздо меньшей мере находятся под влиянием инфляции, чем величины прибыли, поскольку они выражаются различными соотношениями прибыли и авансированных средств (капитала), либо прибыли и произведенных расходов (затрат) [36].

В хозяйственной практике применяют три основных показателя рентабельности рентабельность предприятия, собственного капитала и продукции.

Таблица 5 – Относительные показатели финансовой устойчивости

Коэффициенты	Формула расчёта	Нормативное значение	Пояснение
Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{ф.у.} = \frac{СК+ДП}{А},$ где, СК – собственный капитал, ДП – долгосрочные заемные средства, А – активы.	$K_{ф.у.} \geq 0,75$ Оптимальная величина $= 0,8-0,9$	Показывает, какая часть активов может быть приобретена за счёт постоянных (перманентных) источников финансирования.
Коэффициент соотношения заёмного и собственного капитала	$K_{з.ис.} = \frac{ЗК}{СК},$ где, ЗК – заёмный капитал, СК – собственный капитал.	$K_a < 1$ Нормальным считается соотношения 1/2	Указывает, сколько заёмных средств привлекло предприятие на один рубль вложенных в активы собственных средств.
Коэффициент автономии	$K_a = \frac{СК}{А},$ где, СК –собственный капитал, А – активы.	$K_a \geq 0,5$	Показывает долю собственных источников в финансировании активов фирмы. Чем выше доля собственных средств, тем больше возможностей у предприятия справиться с непредвиденными обстоятельствами.
Коэффициент финансовой зависимости	$K_{ф.з.} = \frac{А}{СК}.$	-	Показывает, какое количество активов приходится на 1 рубль имеющихся у фирмы активов.
Коэффициент маневренности собственного капитала	$K_{м.ск} = \frac{СОС}{СК},$ где, СОС – наличие собственных оборотных средств.	30 %–50 %	Показывает насколько мобильны собственные источники средств, фиксирует какая часть собственного капитала направляется предприятием на формирование оборотного капитала, т. е. на поддержание непрерывности производственного процесса.
Коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными источниками финансирования	$K_{об.ск} = \frac{СОС}{ТА},$ где, ТА – текущие активы.	$K > 0,1$	Показывает, какая доля текущих активов (оборотных средств) финансируется за счёт собственных средств.
Коэффициент финансовой зависимости в части формирования запасов	$K_з = \frac{СОС}{\text{Запасы}}.$	0,6–0,8	Если фактическое значение коэффициента $< 60 \%$, то недостаток обеспечения. Если коэффициент $> 80 \%$ – излишек обеспечения, который рассматривается как нерациональное использование собственных средств. При этом необходимый размер запасов в большей мере соответствует обоснованной потребности в них в те периоды, когда скорость их оборота выше.

Таблица 6 – Границы классов организаций согласно критериям оценки финансового состояния

Показатели финансового состояния	Условия снижения критерия	Границы классов согласно критериям				
		1-й класс	2-й класс	3-й класс	4-й класс	5-й класс
Коэффициент абсолютной ликвидности	За каждые 0,01 пункта снижения снимается по 0,3 балла	0,70 и более присваиваем 14 баллов	$0,69 \div 0,50$ присваиваем от 13,8 до 10 баллов	$0,49 \div 0,30$ присваиваем от 9,8 до 6 баллов	$0,29 \div 0,10$ присваиваем от 5,8 до 2 баллов	Менее 0,10 присваиваем от 1,8 до 0 баллов
Коэффициент критической оценки	За каждые 0,01 пункта снижения снимается по 0,2 балла	1 и более \rightarrow 1 баллов	$0,99 \div 0,80$ \rightarrow 10,8 \div 7 баллов	$0,79 \div 0,70$ \rightarrow 6,8 \div 5 баллов	$0,69 \div 0,60$ \rightarrow 4,8 \div 3 баллов	0,59 и менее \rightarrow от 2,8 до 0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности	За каждые 0,01 пункта снижения снимается по 0,3 балла	2 и более \rightarrow 20 баллов, $1,70 \div 2,0$ \rightarrow 19 баллов	$1,69 \div 1,50$ \rightarrow от 18,7 до 13 баллов	$1,49 \div 1,30$ \rightarrow от 12,7 до 7 баллов	$1,29 \div 1,00$ \rightarrow от 6,7 до 1 балла	0,99 и менее \rightarrow от 0,7 до 0 баллов
Доля оборотных средств в активах	***	0,5 и более \rightarrow 10 баллов	$0,49 \div 0,40$ \rightarrow от 9 до 7 баллов	$0,39 \div 0,30$ \rightarrow от 6,5 до 4 баллов	$0,29 \div 0,20$ \rightarrow от 3,5 до 1 балла	Менее 0,20 \rightarrow от 0,5 до 0 баллов
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	За каждые 0,01 пункта снижения снимается по 0,3 балла	0,5 и более \rightarrow 12,5 балла	$0,49 \div 0,40$ \rightarrow от 12,2 до 9,5 балла	$0,39 \div 0,20$ \rightarrow от 9,2 до 3,5 балла	$0,19 \div 0,10$ \rightarrow от 3,2 до 0,5 балла	Менее 0,10 \rightarrow 0,2 балла
Коэффициент капитализации	За каждые 0,01 пункта снижения снимается по 0,3 балла	Меньше 0,70 \rightarrow 17,5 балла $1,0 \div 0,7$ \rightarrow 17,1 \div 17,4 балла	$1,01 \div 1,22$ \rightarrow от 17,0 до 10,7 балла	$1,23 \div 1,44$ \rightarrow от 10,4 до 4,1 балла	$1,45 \div 1,56$ \rightarrow от 3,8 до 0,5 балла	1,57 и более \rightarrow от 0,2 до 0 баллов
Коэффициент финансовой устойчивости	За каждые 0,1 пункта снижения снимается по 1 баллу	0,80 и более \rightarrow 5 баллов	$0,79 \div 0,70$ \rightarrow 4 балла	$0,69 \div 0,60$ \rightarrow 3 балла	$0,59 \div 0,50$ \rightarrow 2 балла	0,49 и менее \rightarrow от 1 до 0 баллов
Границы классов	***	$100 \div 97,6$ балла	$93,5 \div 67,6$ балла	$64,4 \div 37$ баллов	$33,8 \div 10,8$ балла	$7,6 \div 0$ баллов

1. Рентабельность предприятия – показатель эффективности, с которой используются основные фонды.

$$R_{pf} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{активы}} \cdot 100 \% \quad (7)$$

2. Рентабельность собственного капитала – показатель чистой прибыли в сравнении с собственным капиталом организации. Это важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал. В отличие от схожего показателя «рентабельность активов», данный показатель характеризует эффективность использования не всего капитала (или активов) организации, а только той его части, которая принадлежит собственникам предприятия [34].

$$R_{pf} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\overline{\text{СК}}} \cdot 100 \% \quad (8)$$

где $\overline{\text{СК}}$ – собственный капитал.

3. Рентабельность продукции – показывает результаты текущих затрат. При помощи рентабельности продукции оценивается эффективность производства на отдельные виды изделий, а общая, балансовая рентабельность или рентабельность производства, служит показателем эффективности работы отрасли (предприятия) в целом.

$$R_{pf} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{себестоимость продукции}} \cdot 100 \% \quad (9)$$

4. Рентабельность продаж – коэффициент рентабельности, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле. Обычно рассчитывается как отношение чистой прибыли (прибыли после налогообложения) за определённый период к выраженному в денежных средствах объёму продаж за тот же период [24].

$$R_{pf} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} \cdot 100 \% \quad (10)$$

Таким образом, глубокий анализ дебиторской задолженности позволяет определить ключевые направления дальнейшего анализа хозяйственной деятельности, что приводит к оперативному поступлению информации руководству организации для принятия решения.

1.3 Этапы формирования политики управления дебиторской задолженностью предприятия и оценка ее рыночной стоимости

Управление движением дебиторской задолженности – это установление таких договорных взаимоотношений с поставщиками, которые ставят сроки и размеры платежей предприятия последним в зависимости от поступления денежных средств от покупателей. Следовательно, практически речь идет об одновременном управлении движением как дебиторской, так и кредиторской задолженности [9, с. 236].

Практическое осуществление такого управления предполагает наличие информации о реальном состоянии дебиторской и кредиторской задолженности и их оборачиваемости. Речь идет об оценке движения дебиторской и кредиторской задолженности в данном периоде. Поэтому в качестве исходных данных для такой оценки должны быть приняты долги, относящиеся именно к этому периоду [13].



Рисунок 2 – Приемы управления дебиторской задолженностью

Управление дебиторской задолженностью очень важно для предприятия так как [7, с. 276]:

- получение платежей от дебиторов является одним из основных источников поступления средств на предприятии;
- дефицит денежных средств в экономике заставил компании изменить условия продаж своей продукции, что, в свою очередь, изменило существовавшие ранее отношения с покупателями и практику получения денег и потребовало от предприятий выработки новой политики предоставления кредита и инкассации;
- неоднородное влияние инфляции на различные группы товаров усложнило координацию между политикой в области закупок и политикой продаж, что придает дополнительное значение внедрению эффективных процедур инкассации;
- учет реальных издержек или выгод от принимаемых кредитных решений может использоваться как инструмент расширения продаж и повышения оборачиваемости текущих активов [17].

Основные постановки задачи определения стоимости этого актива можно свести к четырем основным видам оценочных исследований (от простого к сложному, и по мере снижения агрегированности исследования) [12, с. 165].

I. Первый вид (способ) – это оценка дебиторской задолженности единым потоком, когда определяется рыночная стоимость актива, как части единого целого, составляющей стоимость всего бизнеса предприятия. В основе этих исследований лежит метод накопления актива в рамках затратного подхода [38].

II. Второй вид сопряжен с предварительной оценкой задолженности для реального владельца актива с целью принятия управленческого решения и целесообразности ее продажи [34].

III. Третий вид – оценка дебиторской задолженности как товара для продажи на рынке по стандарту обоснованной рыночной стоимости. Эта оценка может включать в себя задачи определения цены предложения актива на аукционах, а также определения минимальной цены реализации [39].

IV. Четвертый вид – это оценка полезности приобретения дебиторской задолженности для конкретного инвестора – заказчика настоящего исследования.

Проведенные четыре вида оценочных исследований не являются шаблонами, так как вариации и отклонения от этих «стандартных» условий встречаются на практике гораздо чаще, чем сами «стандартные» условия [31].

Таким образом, можно сделать вывод, что дебиторская задолженность – это сумма долга, причитающаяся предприятию от других юридических лиц или граждан.

Таким образом, дебиторская задолженность может возникнуть у покупателя (заказчика) в случае перечисления им предварительной оплаты согласно условиям договора. Перечисление ее с расчетного счета отражается в корреспонденции со счетом 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Он дебетуется на суммы исполнения обязательств (оплату счетов), включая авансы и предварительную оплату, в корреспонденции со счетами денежных средств и другое [21]. Отметим, что аналитический учет по счету 60 рекомендуется вести по каждому предъявленному счету. При расчетах плановыми платежами допускается ведение регистров по каждому поставщику и подрядчику. При этом построение аналитического учета должно обеспечить возможность получения необходимых данных в разрезе поставщиков по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил; поставщиков по не оплаченным в срок расчетным документам. Получивший предоплату поставщик обязан исчислить с полученной предоплаты НДС и не позднее пяти дней с даты ее получения выставить покупателю авансовый счет-фактуру (п. 3 ст. НК РФ). Покупатель после получения авансового счета-фактуры имеет право принять указанный там НДС к вычету (п. 9 ст. 172 НК РФ), запись по дебету счета 68, субсчет «Расчеты по НДС» и кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «НДС по предоплатам» [30].

Если продавец (исполнитель, подрядчик) является плательщиком НДС, он обязан в расчетных документах выделить причитающуюся к уплате сумма налога (п. 1 ст. 168 НК РФ). Моментом определения базы по НДС признается день отгрузки товаров (работ, услуг, имущественных прав) [29].

Обратите внимание: у продавца (подрядчика, исполнителя) возникает обязанность по начислению НДС и регистрации счета-фактуры в Книге продаж, вне зависимости от его желания или каких-то обстоятельств. У покупателя (заказчика) появляется право, которым он может и не воспользоваться.

Например, перечисление предоплаты и поставка товара происходят в пределах одного налогового периода. Стоит ли принимать предъявленный НДС к вычету (регистрировать полученный счет-фактуру в Книге покупок и отражать эту

операцию в регистрах бухгалтерского учета), чтобы через пары-другие недели восстанавливать его (с регистрацией этого же счета-фактуры в Книге продаж) и принимать к вычетам НДС по полученному товару (принятым работам, услугам)? Тем более что на сумме налога, подлежащего перечислению в бюджет по итогам квартала, это никоим образом не скажется. Готового ответа нет, каждый должен решить сам [1].

Предварительная оплата может быть произведена как перечислением денежных средств на расчетный счет продавца (исполнителя, подрядчика), так и неденежными средствами. Это должно быть указано в договоре или дополнительном соглашении к нему. Например, встречной поставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг и прочие [15].

Таким образом, между продавцом (подрядчиком, исполнителем) и покупателем (заказчиком) договоре целесообразно предусмотреть сроки оплаты приобретенного товара (выполненных работ, оказанных услуг). Если срок в договоре не указан (что теоретически допустимо), то оплата должна быть произведена в течении семи дней со дня предъявления расчетных документов (п. 2 ст. 314 ГК РФ). В течении указанного в договоре срока продавец (подрядчик, исполнитель) ждет поступления денежных средств на свой расчетный счет в банке. Заметим, что погашение дебиторской задолженности покупатель (заказчик) может произвести и не денежными способами (что может быть первоначально отражено как в самом договоре, так и дополнительным соглашением к нему).

Например, встречной поставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг и прочие. Кроме того, погасить свою задолженность (полностью или частично) покупатель может и перечислением определенной суммы третьему лицу (реквизиты которого должен указать продавец).

Также продавец может попросить покупателя погасить его задолженность перед бюджетом по каким-либо налогам или страховым взносам [29].

По условиям договора (или дополнительного соглашения к нему) оплату за него он должен произвести, например, выполнением работ на эту же сумму. Следовательно, получена предоплата. Авансовый счет-фактура должен быть передан заказчику (который до этого именовался «продавцом»). Получив счет-фактуру продавец (или заказчик) вправе зарегистрировать его в Книге покупок и принять указанный НДС к вычету.

Покупатель (подрядчик, исполнитель) имеет право произвести предварительную оплату перечислением денежных средств на счет третьего лица.

Авансовый счет-фактуру субподрядчик (хотя в платежном поручении будут указаны реквизиты заказчика) передает генподрядчику (с которым и заключен договор, по которому от заказчика поступили деньги). Одновременно следует отразить и полученные предоплаты от заказчика. Дополнительным соглашением к договору предварительная оплата может быть произведена и путем погашения покупателем (заказчиком) задолженности продавца (подрядчика, исполнителя) перед бюджетом по налогам, сборам, страховым взносам [8].

При оплате за третье лицо задолженности перед бюджетом в полях 60 «ИНН» и 102 «КПП» платежного поручения в налоговую инспекцию необходимо указать

данные той организации, за которую покупатель (заказчик) платит. В поле 24 «Назначение платежа» необходимо указать свои реквизиты (ИНН и КПП) и через двойную дробь («//») – реквизиты организации, за которую произведена оплата (то есть значения полей 60 и 102).

Если срок поставки товара (передачи результата работ, оказания услуг) по условиям договора еще не наступил, то никакого повода для беспокойства и каких-либо дополнительных действий нет. В тот день, когда добросовестный продавец (подрядчик или исполнитель) в полном соответствии с договором исполнит свои обязательства, покупатель (заказчик) оприходует товар (примет результат работ, услугу) записью по дебету счета 10 (20, 26, 41, 44 и другое) и кредиту счета 60. Производится запись по дебету счета 19 и кредиту счета 60. Принять НДС вычету покупатель (заказчик) имеет право, как и на дату оприходования товара (работы, услуги), так и в течение последующих трех лет. При этом вычет может быть произведен как в полном объеме, так и по частям (согласно письму Минфина России от 09.04.2015 г. № 03-07-11/20293).

Если покупатель в установленный срок не погасил (любым из перечисленных выше способом) свою задолженность, то на следующий день она переходит из срочной в просроченную. В учете она должна быть признана сомнительной [19].

После того, как сомнительная задолженность будет признана нереальной для взыскания (то есть безнадежной) (в связи с истечением срока исковой давности, банкротства либо ликвидации контрагента и прочие), она подлежит списанию.

Списание задолженности непосредственно на уменьшение результата финансовой деятельности, то есть на убытки, может значительно ухудшить показатели финансового состояния организации. Чтобы избежать резких колебаний конечного финансового результата, предусмотрено обязательное создание резерва сомнительных долгов. Он формируется по каждому конкретному сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично. Создание резерва по сомнительным долгам является не правом организации, а обязанностью (при этом для организаций, имеющих право на применение упрощенных способов введения бухгалтерского учета, включая составление упрощенной бухгалтерской отчетности, никаких исключений нет). Алгоритм расчета резерва по сомнительным долгам нормативно-правовыми актами по бухгалтерскому учету не установлен, поэтому в учетной политике должны быть закреплены методы расчета резерва, равно как и периодичность его начисления в регистрах бухгалтерского учета. Также целесообразно указать, что порядок и сроки начисления резерва по каждой конкретной задолженности определяется на основании отдельной справки-расчета, подписанной главным бухгалтером и утвержденной руководителем организации [8].

Можно разработать и единый алгоритм расчета резерва, взяв за основу, например, порядок его начисления для целей налогообложения прибыли (п. 4 ст. 266 НК РФ). Ежеквартальное начисление резерва в этом случае будет зависеть от даты возникновения просроченной задолженности [30].

При нарушении контрагентом своих обязательств (в рассматриваемой ситуации – нарушения срока оплаты полученного товара) более чем на 90 дней резерв создается на всю сумму долга. Если срок оплаты нарушен на 46–90 дней – резерв уходит 50 % просроченной задолженности. При этом также следует учесть, что для целей налогообложения прибыли не признается сомнительной (то есть не дает права на начисление резерва) дебиторская задолженность при реализации имущественных прав. Причина в норме п. 1 ст. 266 НК РФ, где указано: сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг. Про имущественные права ничего не сказано, соответственно, «дебиторка», возникающая в связи с их реализацией, не погашенная покупателем в срок, сомнительной задолженностью признана быть не может (письмо Минфина России от 09.10.14 № 03-03-06/1/50394 и другое).

Статьей 266 НК РФ предусмотрен ряд ограничений по начислению суммы резерва, признаваемой внереализационными расходами [16].

Во-первых, при наличии встречной кредиторской задолженности перед тем же контрагентом «дебиторка» подлежит уменьшению на ее сумму (п. 1 ст. 266 НК РФ). Это ограничение вступило в силу с 1 января 2018 г.

Во-вторых, величина начисленного за год резерва не может превышать 10 % дохода от реализации за этот же период (п. 4 ст. 266 НК РФ). При начислении резерва за I квартал (полугодие, 9 месяцев) его размер не может превышать большую из величин – 10 % дохода за прошлый год или 10 % дохода текущего периода.

Таким образом, сумма резерва, начисленного по сомнительной (просроченной) задолженности в регистрах бухгалтерского учета, часто может быть больше, чем для целей налогообложения прибыли. В этом случае возникает вычитаемая временная разница (п. 11 ПБУ 18/02). Она, в свою очередь, обязывает к начислению отложенного актива (п. 14 ПБУ 18/02).

Если резерв не начисляется, то есть вероятность погашения долга была высокой, либо сумма его была меньше, чем сама задолженность, то она (полностью либо в размере превышения) уменьшает финансовый результат (прибыль).

Заметим, что списание долга в убыток не является аннулированием задолженности. Она подлежит отражению за бухгалтерским балансом в течении пяти лет с момента списания. Производится записью по дебету счета 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов». В случае изменения имущественного положения должника может появиться возможность ее взыскать [29].

Для целей налогообложения прибыли задолженность признается нереальной к взысканию (безнадежной) на тех же основаниях, что и в бухгалтерском учете (п. 2 ст. 26 НК РФ). Другими словами, по истечении срока исковой давности, в случае ликвидации должника, его банкротства (при документально подтвержденной невозможности взыскать с него долги).

Нужно также обратить внимание, что начисление резерва по сомнительным долгам в регистрах бухгалтерского учета – безусловная обязанность, то для целей

налогообложения прибыли – право. Воспользоваться им или нет – решать руководству организации.

Следовательно, решение о создании резерва в обязательном порядке должно быть закреплено в учетной политике (письмо Минфина России от 25.04.2018 № 03-0306/2/28038). Если организация создает резерв, то списание безнадежного (нереального к взысканию) долга производится за его счет (п. 5 ст. 266 НК РФ). В случае нехватки зарезервированных средств остаток безнадежного долга списывается на внереализационные расходы. Также на внереализационные расходы списывается безнадежный долг, если организация решила не создавать резерв по сомнительной задолженности для целей налогообложения прибыли (подп. 2 п. 2 ст. 265 НК РФ) [14].

Обратите внимание: как и в регистрах бухгалтерского учета, при списании безнадежной задолженности не требуется обязательного подтверждения о ведении какой-либо претензионной работы (например, переписка с должником и прочие). При списании задолженности по истечении срока исковой давности достаточно документа о проведении инвентаризации и решения руководителя. При ликвидации должника (до истечения срока исковой давности) основанием для списания должна послужить выписка из ЕГРЮЛ (ЕГРИП), где будет указана дата его исключения из реестра. При банкротстве – постановление судебного пристава-исполнителя об окончании исполнительного производства (письмо Минфина России от 14.05.2018 г. № 03-03-06/1/31977).

Естественно, если организация регулярно отгружает товар фирмам – «однодневкам», которые спустя месяц-другой ликвидируются и бросаются своими хозяевами, налоговики вправе заподозрить, что продавец совершает правонарушения.

Не признать списанную «дебиторку» расходами, не уменьшающими налогооблагаемую прибыль только на том основании, что с покупателя все эти три года долг не требовался (нет деловой переписки и тому подобное) контролирующие органы, не могут [29].

Безнадежная дебиторская задолженность признается расходами в том отчетном периоде, в котором истек срок исковой давности (п. 1 ст. 272 НК РФ).

Однако не всегда организация имеет возможность (или желание) своевременно признать эту задолженность, как в регистрах бухгалтерского учета, так и для целей налогообложения прибыли, расходами. Это связано, в первую очередь, с тем, что весьма существенная сумма расходов приведет к возникновению убытков, что вызовет неодобрение собственников, которые заинтересованы в получении дивидендов по итогам года. Для налоговой инспекции убыточная декларация по налогу на прибыль может стать сигналом для проведения проверки [7].

Организации зачастую стараются придержать списание безнадежной дебиторской задолженности, выжидая тот момент, когда финансовое состояние организации и ее налогооблагаемая прибыль позволит это сделать безболезненно.

Законодательством не запрещено признавать расходы позже установленной даты при: исправлении обнаруженной ошибки; более поздним выявлении понесенных расходов. Если организация обнаружила, что срок исковой давности

дебиторской задолженности истек в прошлом году, но ее так и не списали, то речь идет о выявленной ошибке. Порядок ее исправления в регистрах бухгалтерского учета в первую очередь зависит от того, признаем ли мы ее существенной либо несущественной.

Существенной признается ошибка, если она (вне зависимости от суммы) в отдельности или в совокупности с другими ошибками за один и тот же период может повлиять на экономические решения пользователей, принимаемые ими на основе бухгалтерской отчетности, составленной за этот период (п. 3 ПБУ 22/2010).

Иными словами, все зависит не от суммы, а в первую очередь, от характера ошибки и ее влияния на финансовые показатели организации [28].

Если этот факт (обнаружение ошибки и ее исправление) повлиял, допустим, на сумму чистой прибыли, что в свою очередь, сказалось и на сумме дивидендов (или, например, изменилась сумма просроченной кредиторской задолженности, что должно повлиять на условия предоставленного кредита), то ошибку следует признать существенной. Если исправление ошибки значительно не изменило размер чистой прибыли либо другие аналогичные показатели, то ее можно считать несущественной.

При составлении бухгалтерской отчетности за текущий год (в начале года следующего) необходимо будет произвести ретроспективный пересчет соответствующих показателей в соответствующих формах [26].

Для целей налогообложения прибыли несвоевременное списание задолженности на расходы также следует признать ошибкой. Организации не дано право самостоятельного определения даты признания расходов (постановление Президиума ВАС РФ от 15.06.10 № 1574/10, письмо Минфина России от 06.04.2016 № 03-03-06/2/19410) [13].

Следует иметь в виду, что несвоевременное списание расходов в предшествующем налоговом периоде не влечет за собой образование недоимки по налогу на прибыль. Организация вправе провести перерасчет налоговой базы и суммы налога за тот период, в котором выявлены ошибки, относящиеся к прошлым периодам, если допущенные ошибки привели к излишней уплате налога (п. 1 ст. 54 НК РФ).

Минфин России считает, что исправить ошибку таким образом – уменьшить налогооблагаемую базу текущего периода на сумму расходов прошлого года – можно только в том случае, если в результате такого уменьшения организация не понесет убыток (письма от 22.07.2015 № 03-02-07/1/42067, 24.03.2017 № 03-03-06/1/17177, 16.02.2018 № 03-02-07/1/9766).

В этом случае сумма задолженности, списанная в дебет счета 91 (субсчет «Прочие расходы»), в декларации по налогу на прибыль должна быть отражена в строке 400 «Корректировка налоговой базы на выявленные ошибки (искажения), относящиеся к прошлым налоговым периодам, приведшие к излишней уплате налога» [15].

Для принятия НДС к вычету в книге покупок соответствующего налогового периода необходимо зарегистрировать (в полном размере или частично) полученный от продавца счет-фактуру. Подчеркнем: это право организации,

воспользоваться им сразу же в полном размере, перенести на «потом» или разбить на части, а то и вовсе от него отказаться – решать ей самой [34].

Зато восстановить НДС, принятый к вычету при перечислении аванса, – это уже обязанность (подп. 3 п. 3 ст. 170 НК РФ). Исполнить ее необходимо в том налоговом периоде, в котором возникло право на принятие к вычету налога по поступившему активу, то есть когда актив был принят к учету и получен счет-фактура от продавца.

Перенести эту обязанность на более поздний срок либо отказаться от нее, значит понизить базу по НДС со всеми вытекающими последствиями: начислением штрафных санкций и пеней, возможной блокировкой счета и прочие.

Полученный ранее и зарегистрированный в Книге-покупок авансовый счет-фактура регистрируется в Книге продаж. Если сделка, в счет исполнения которой была перечислена предоплата, не состоялась, то продавец возвращает покупателю полученные от него средства.

Несостоявшийся покупатель и в этом случае должен восстановить принятый к вычету при перечислении аванса НДС в порядке, указанном выше.

Отметим, что возврат предоплаты может быть произведен не только перечислением средств на расчетный счет этого несостоявшегося покупателя, но и на указанный им счет другого лица. Или, например, при несостоявшейся встречной сделке «товары взамен услуг», когда вместо оказания перечисления денег.

На практике довольно часто бывает так, что получивший предоплату продавец не выполняет свои обязанности в установленный договором срок. Произведенная предварительная оплата, таким образом, приобретает статус просроченной.

В регистрах бухгалтерского учета задолженность должна быть признана сомнительной. Следовательно, по ней должен быть, начислен, в зависимости от вероятности поставки товара [25].

Алгоритм расчета резерва организация вправе выбрать сама. Подчеркнем, что в учетной политике целесообразно указать, что по каждой конкретной задолженности величина резерва определяется на основании отдельной справки-расчета, подписанной главным бухгалтером и утвержденной руководителем организации.

Для целей налогообложения, даже если начисление резерва и предусмотрено учетной политикой, эта дебиторская задолженность в расчете суммы резерва участвовать не может.

Она не связана с реализацией товаров (п. 1 ст. 266 НК РФ). Минфин России неоднократно обращал внимание.

Таким образом, при формировании резерва по такой сомнительной задолженности в регистрах бухгалтерского учета возникнет вычитаемая временная разница, что влечет начисление отложенного налогового актива.

При истечении срока исковой давности задолженность подлежит списанию за счет начисленного ранее резерва либо за счет расходов (если резерв не был начислен, или его сумма меньше самой задолженности).

Если списание расходов приведет к убытку в текущем периоде, то ошибку, вероятнее всего, следует признать существенной. В этом случае «дебиторка» списывается в дебет счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Таким образом, организация, возможно, уже и ненамеренно, не списала своевременно расходы прошлого (позапрошлого) года, то есть допустила ошибку, приведшую к переплате налога [5].

Если же долг стал безнадежным по причине банкротства покупателя, и его конкурсной массы не хватило для оплаты данной задолженности, то она признается безнадежной на дату вступления в силу судебного решения (письмо Минфина России от 08.12.2017 № 03-03-06/2/82034) [29].

Выводы по разделу 1

Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, причитающихся организации от юридических и физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними или отвлечение средств из оборота организации и использование их другими организациями или физическими лицами.

Дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, другие долги, нереальные для взыскания, списываются по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации и относятся соответственно на счет средств резерва сомнительных долгов либо на финансовые результаты у коммерческой организации, если в период, предшествующий отчетному, суммы этих долгов не резервировались в порядке, предусмотренном пунктом 70 настоящего Положения, или на увеличение расходов у некоммерческой организации.

Списание долга в убыток вследствие неплатежеспособности должника не является аннулированием задолженности. Эта задолженность должна отражаться за бухгалтерским балансом в течение пяти лет с момента списания для наблюдения за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного положения должника.

Оценку общего состояния дебиторской задолженности организации необходимо проводить с целью выявления удельного веса дебиторской задолженности в составе ее оборотных активов, тенденции развития и эффективности управления ею. Результаты такой оценки позволят установить, насколько состояние дебиторской задолженности организации типично для данной отрасли.

Проведенные четыре вида оценочных исследований не являются шаблонами, так как вариации и отклонения от этих «стандартных» условий встречаются на практике гораздо чаще, чем сами «стандартные» условия.

Таким образом, можно сделать вывод, что дебиторская задолженность – это сумма долга, причитающаяся предприятию от других юридических лиц или граждан.

2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

АО «Агронова-Липецк» работает с 06 октября 2000 года. АО «Агронова-Липецк» занимается поставками оптовой торговли удобрениями и агрохимическими продуктами.

Юридический адрес предприятия: 236022, Калининградская область, г. Калининград, улица Л. Толстого, 16а.

Также предприятие АО «Агронова-Липецк» выполняет следующие дополнительные виды деятельности:

- предоставление услуг в области растениеводства;
- деятельность агентов по оптовой торговле удобрениями и агрохимикатами;
- торговля оптовая неспециализированная;
- торговля розничная цветами и другими растениями, семенами и удобрениями в специализированных магазинах;
- деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам.

Численность работающих на предприятии составляют 70 человек, а это значит, что АО «Агронова-Липецк» относится к малым организациям.

Одной из главных задач управления является установление целей, ради достижения которых формируется, функционирует и развивается организация как целостная система.

Покупателями организации являются следующие: ПАО «Акрон», ПАО «Дорогобуж», ЗАО «ГРЯЗИАГРОНОВА», ЗАО «ЕЛЕЦАГРОНОВА», ОАО «ЗАДОНСКАГРОНОВА»

Целевая функция начинается с установки миссии предприятия, выражающей философию и смысл его существования. В ней обычно детализируется статус предприятия, декларируются принципы его работы, заявления и действительные намерения руководства, дается определение самых важных характеристик организации.

Миссия организации является целью, для которой предприятия существует, и которая должна быть выполнена в плановом периоде [24, с.42].

Миссия для предприятия АО «Агронова-Липецк» заключается в предоставлении другим предприятиям и гражданам города Калининграда и Калининградской области различного вида удобрений, в таком объеме и в такие сроки, которые соответствуют высоким профессиональным стандартам и требованиям клиентов, что позволяет обеспечивать постоянную прибыль фирмы и справедливое отношение к своим сотрудникам.

Конечной целью деятельностью организации АО «Агронова-Липецк» является ее упрочнение позиций на рынке, благодаря максимизации прибыли [6, с.164].

Цели организации формируются на основе миссии организации и тех ценностей, на которые ориентируется высшее руководство.

По планово-экономическому отделу: разработать план реализации на будущий год; составить бизнес-план по поиску дополнительных магазинов и организаций (партнеров).

По коммерческому отделу: сделать конкретные предложения о населенных пунктах, где в первую очередь необходимо создать дополнительные торговые точки и магазины, а в которых ограничиться завозом в существующие магазины; подготовить информацию для передачи образуемому подотделу по маркетингу по поставкам, клиентуре, проводившимся исследованиям.

По отделу труда и заработной платы: произвести мониторинг рабочей силы на вопрос замещения вакантных должностей в образующихся отделах. Определиться с изменившейся организационной структурой: кто, кому, и на каких основаниях должен подчиняться и с каким отделом сотрудничать.

По бухгалтерии: рассмотреть поступившие из подразделений финансовые сметы расходов и доходов по предложенным мероприятиям и вынести решения о возможности или невозможности реализации мероприятий в заданном объеме и динамике, и если нет, то указать на «белые» пятна, доходы по которым несоизмеримы с расходами на их реализацию даже в долгосрочной перспективе.

По продажам: провести дополнительные маркетинговые исследования рынка для более глубокого изучения предпочтений и потребностей покупателей в условиях стремительного развития данного сегмента рынка; разработать дополнительные программы и акции по увеличению объема продаж; захватить большую часть рынка (около 30–40 %).

В целом, экономическая ситуация в стране начинает медленно, но верно выправляться. Этому способствуют усилия президента и правительства, которые, наконец, занялись экономикой, а не политическими спорами, а также повышение деловой активности населения, адаптировавшегося к условиям рыночной экономики.

Также изменение тарифов на сырье, транспорт, энергию, повышение арендной платы – все это заставляет повышать цены на всю продукцию.

Кроме системы скидок и кредитов АО «Агронова-Липецк» предлагает самый огромный выбор различных удобрений. В состав ЗАО «Агронова» входят 12 специализированных агрохимических предприятий, которые позволяют обеспечить прямой доступ к потребителям продукции в крупнейших сельскохозяйственных регионах страны. Подразделения «Агроновы» предоставляют услуги по доставке, продаже и хранению минеральных удобрений. Суммарные емкости складских помещений сбытовой сети составляют 189 тыс. тонн.

АО «Агронова-Липецк» находится на Калининградском рынке более 18 лет, за это время фирма добилась хороших результатов: появились положительные отклики как от оптовых покупателей, так и от розничных покупателей. Кроме того, наши покупатели отмечают высокопрофессиональную работу продавцов-консультантов, доброжелательный настрой обслуживающего персонала, качественную сервисную поддержку уже после покупки. Это свидетельствует о хорошем отношении общества как к бизнесу в целом, так и к фирме в частности.

Ближайшие конкуренты для предприятия АО «Агранова-Липецк», является ООО «АГРОМАСТЕР ТРЕЙД» (Краснодарский край), ООО «ТАНДЕМ» (Ставропольский край), ООО «ЕВРОПЛАСТИК РУС» (Московская область), ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «КУБАНЬ-АГРОХИМИЯ» (Краснодарский край).

Все организации предлагают потребителю практически идентичный товар, поэтому слабые места следует искать в качестве обслуживания, месте расположения конкурентов, уровне цен., предлагаемом выборе, продукции в наличии и т. д. Словом, попытаться превратить их «минусы» в свои «плюсы».

Можно сказать, что организации следует обращать особое внимание на следующие направления: качество обслуживания, дополнительные услуги (сервис-центр), наличие товара, престижность.

Наибольшее возможности во внешней среде наблюдаются у технологического, рыночного и социального факторов. Наибольшая угроза наблюдается со стороны конкурентов. То есть у организации есть все шансы захватить рынок в том процентном исчислении, на который фирма рассчитывает, так как ситуация явно к этому располагает, более наглядно можно увидеть в таблице 7.

Таблица 7 – Анализ полученных результатов

Факторы	1-5	Мера влияния										Итого			
		Угрозы					Возможности								
		-50	-40	-30	-20	-10	+10	+20	+30	+40	+50				
Внешняя среда	Экономический	4					•								-40
	Рыночный	3											•		+120
	Политический	2					•								-20
	Правовой	1						•							+10
	Технологический	5											•		+250
	Социальный	3											•		+120
	Природный	1							•						10
Конкурентный	5				•										-100
Внутренняя среда	Маркетинг	2										•			+60
	Производство	3					•								-30
	Финансы	3						•							+30
	Человеческие ресурсы	2										•			+60
	Культура организации	2								•					+40

Составить представление о данной организации поможет таблица 8, в которой представлены характерные показатели за 2017 г. и 2018 г.

Таблица 8 – Динамика изменения основных экономических показателей организации

Показатели	Прошлый 2018 год	Отчетный 2017 год	Отклонение (+,-)	Темп изменения, %
Выручка	106 969	99 017	7952	8
Себестоимость продаж	69 744	70 203	-459	-0,6
Валовая прибыль	37 225	28 814	8411	29
Коммерческие расходы	1562	594	968	162
Прибыль продаж	34 561	28 022	6539	23
Управленческие расходы	1102	198	904	456
Прибыль (убыток) до налогообложения	34 636	25 348	9288	37
Чистая прибыль (убыток)	27 709	20 278	7431	37
Рентабельность продаж	26	20	6	30

Анализируя экономические показатели видно, что они имеют тенденцию к увеличению при этом себестоимость снизилась на 459 000 руб., а темп изменения составила 0,6 % – это положительно в работе организации. Более наглядно видно на рисунке 3.

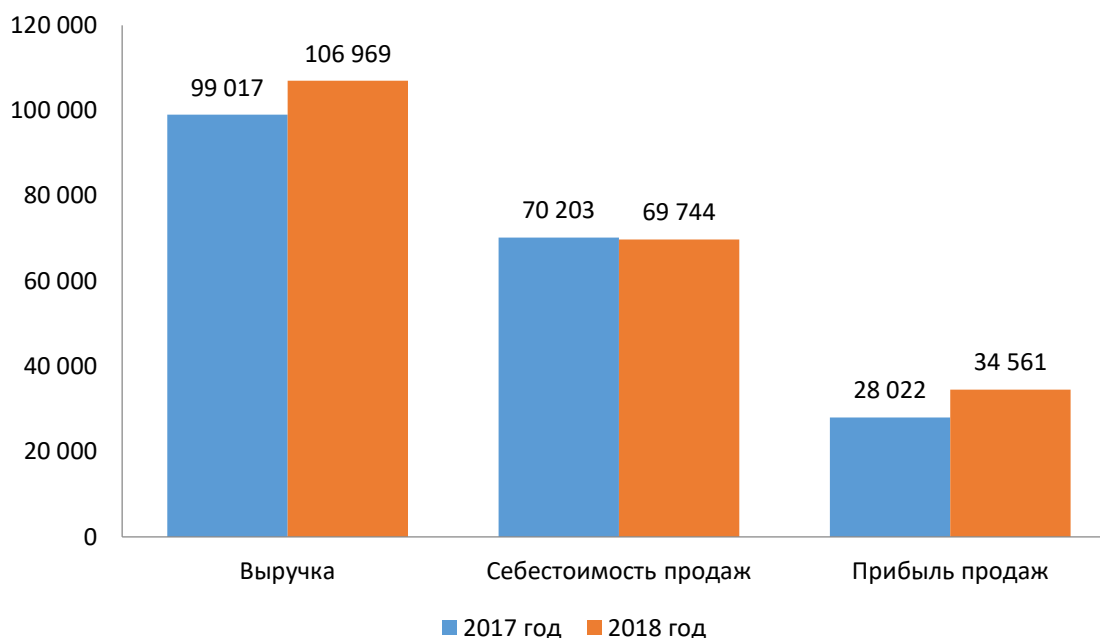


Рисунок 3 – Экономические показатели 2017–2018 гг.

Валовая прибыль увеличилась на 8411 тыс. руб., темп изменения – 29 %. Независимости от того что коммерческие расходы увеличились на 968 тыс. руб., а управленческие расходы также увеличились на 904 000 руб., прибыль от продаж также увеличилась на 6 539 000 руб., темп прироста составила – 23 %. Прибыль до налогообложения также увеличилась на 37 %, в итоге рентабельность продаж увеличилась на 30 %, что является положительным в работе организации.

2.2 Анализ и состав дебиторской задолженности и оценка реальной ее величины

Очень часто, что дебиторская задолженность возникает из-за халатного несоблюдения покупателями условий заключенных договоров, поэтому изучая анализ возникновения данной задолженности необходимо в первую очередь начать анализировать договорные работы организации [17, с. 120].

При подписании договора у АО «Агранова-Липецк» могут возникнуть возражения по тем условиям, который выдвигает покупатель, и тем самым составляется протокол разногласий, который направляется покупателю в двух экземплярах.

Далее, покупатель обязан в 10-ти дневной срок рассмотреть данный протокол и внести в него принятые предложения, а спорные вопросы передать на рассмотрение юристу, уведомив об этом предприятие АО «Агранова-Липецк». Такой официальный договор является документом, который определяет права и обязанности сторон по поставкам всех товаров и особенно важен при установлении прямых длительных связей.

При поступлении информации об отгрузке в специальной карточке учета ставится отметка с указанием даты отгрузки, номера документа и количества товаров. После того, когда поступит товар покупателю и после его приемки на склад, на основании полученного приходного ордера в карточке делается соответствующая отметка. Карточки учета выполнения таких договоров поставки постоянно проверяются. Анализ заключения хозяйственных договоров организации АО «Агранова-Липецк» с дебиторами наглядно показано в таблице 9.

Таблица 9 – Анализ заключения договоров АО «Агранова-Липецк» с дебиторами за 2016–2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсол. отклон. 2018 к 2017 г
Заключено	200	210	230	+20
Не заключено	90	100	50	-50
На оформлении	100	110	115	+5
Зарегистрировано договоров, всего	390	420	395	-25

Проведенный анализ заключения договоров АО «Агранова-Липецк» с дебиторами (покупателями) за 2016–2018 гг. показывает, что в 2018 году всего регистрацию прошли 395 договоров, что на 25 меньше по сравнению с предыдущим годом. Количество договоров, которые не были заключены в 2018 году, снизилось на 50, на оформление договоров стало больше на 5 штук. При этом наблюдается увеличение заключенных договоров – на 20 в сравнении с 2017 г.

Таблица 10 – Анализ состава и движения дебиторской задолженности за 2016 – 2017 гг.

Показатели	Движение средств								Темп роста, %
	Остаток на 31 декабря 2016, тыс. руб.	Уд. вес, %	Возникло, тыс. руб.	Уд. вес, %	Погашено, тыс. руб.	Уд. вес, %	Остаток на 31 декабря 2017, тыс. руб.	Уд. вес, %	
1. Дебиторская задолженность – всего	74 178	100	8917	100	11 642	100	71 453	100	-3,7
1.1 Краткосрочная, в том числе:	68 952	93	7617	85	9783	84	66 786	93	-3,1
до 1 месяца	7454	11	2600	34	1304	14	8750	13	17
от 1 до 3 месяцев	10 256	15	2456	32	212	2	12 500	19	21,9
свыше 3 месяцев	51 242	74	2561	34	8267	84	45 536	68	-11,1
1.2 Долгосрочная задолженность платежи которой, более чем через 12 месяцев	5226	7	1300	15	1859	16	4667	7	-10,7

В целях наибольшей эффективности договорной работы рабочие АО «Агранова-Липецк», при заключении договоров, обязаны строго соблюдать так называемое «Положение о договорной работе»; также устанавливать персональную ответственность специалистов при выборе покупателей и за выполнением покупателями договорных обязательств и предоставлять производственными отделами квартальную отчетность о выполнении заявок и договорных обязательств покупателями. Анализ дебиторской задолженности организации АО «Агранова-Липецк» был рассмотрен по данным второго раздела актива Бухгалтерского баланса (Приложение 1) и Отчета о финансовых результатах (Приложение 2). Для целей анализа дебиторской задолженности организации АО «Агранова-Липецк» за 2016–2018 гг. составлены таблицы 10, 11.

Таблица 11 – Анализ состава и движения дебиторской задолженности за 2017 2018 гг.

Показатели	Движение средств								Темп роста, %
	Остаток на 31 декабря 2017, тыс. руб.	Уд. вес, %	Возникло, тыс. руб.	Уд. вес, %	Погашено, тыс. руб.	Уд. вес, %	Остаток на 31 декабря 2018, тыс. руб.	Уд. вес, %	
1. Дебиторская задолженность – всего	71 453	100	41 584	100	38 859	100	74 178	100	3,8
1.1 Краткосрочная, в том числе:	66 786	93,5	27 949	67,2	36 714	94,5	58 021	78,2	-13,1
до 1 месяца	8750	12,3	8456	20,3	5458	14,0	11 748	15,8	34,3
от 1 до 3 месяцев	12 500	17,5	9741	23,4	13 791	35,6	8450	11,4	-32,4
свыше 3 месяцев	45 536	63,7	9752	23,5	17 465	44,9	37 823	51,0	-16,9
1.2 Долгосрочная задолженность платежей которой, более чем через 12 месяцев	4667	6,5	13 635	32,8	2145	5,5	16 157	21,8	246,2

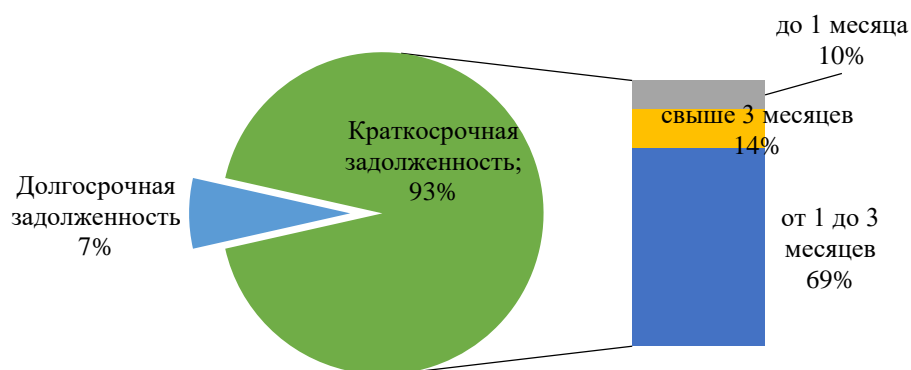


Рисунок 4 – Структура дебиторской задолженности за 2016 год

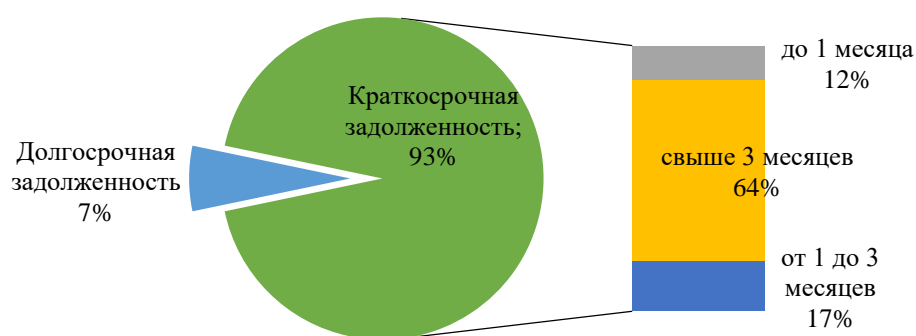


Рисунок 5 – Структура дебиторской задолженности за 2017 год

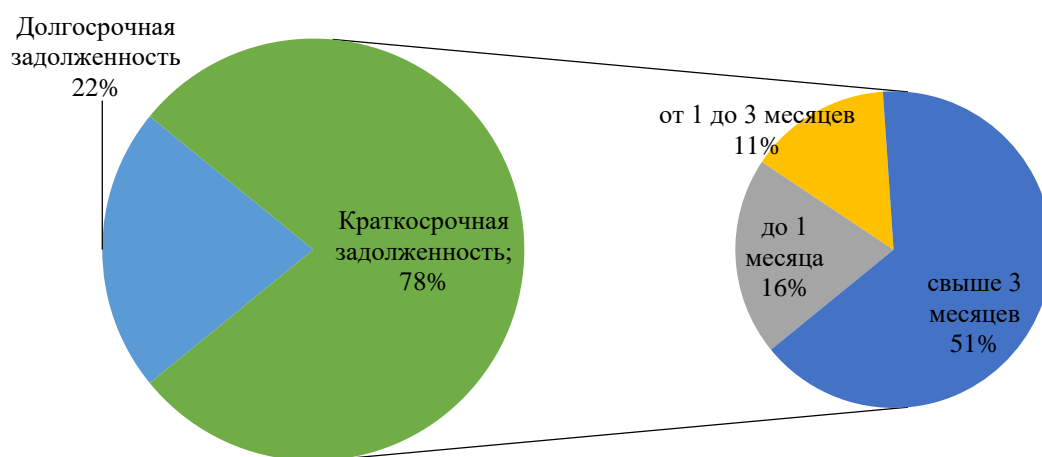


Рисунок 6 – Структура дебиторской задолженности за 2018 год

Анализируя дебиторскую задолженность за 2016 год, видно, что наибольший удельный вес занимает краткосрочная дебиторская задолженность (93 %), а долгосрочная дебиторская задолженность составит – 7 %.

Анализируя дебиторскую задолженность за 2017 год, как и за 2016 год, видно, что наибольший удельный вес занимает краткосрочная дебиторская задолженность (93,5 %), а долгосрочная дебиторская задолженность составит – 6,5 %. На конец отчетного периода краткосрочная дебиторская задолженность снизилась до 78,2 %, а долгосрочная дебиторская задолженность повысилась до 21,8 %. Проведем анализ состояния дебиторов по срокам состояния, за 2018 год.

Таблица 12 – Анализ состояния дебиторской задолженности по срокам образования за 2018 год

Показатели	Всего к. г. тыс. руб.	В том числе по срокам образования				
		До 1 мес.	От 1 до 3 мес.	От 3 до 6 мес.	От 6 до 12 мес.	Свыше 12 мес.
1. Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков	50 512	4512	3450	5024	23 401	14 125
2. Задолженность поставщиков и подрядчиков	10 580	4987	465	799	3854	475
3. Прочие дебиторы	13 086	2249	4535	2000	2745	1557
4. Всего дебиторская задолженность	74 178	11 748	8450	7823	30 000	16 157
5. В % к общей сумме дебиторской задолженности	100	16,0	11,0	11,0	40,0	22,0

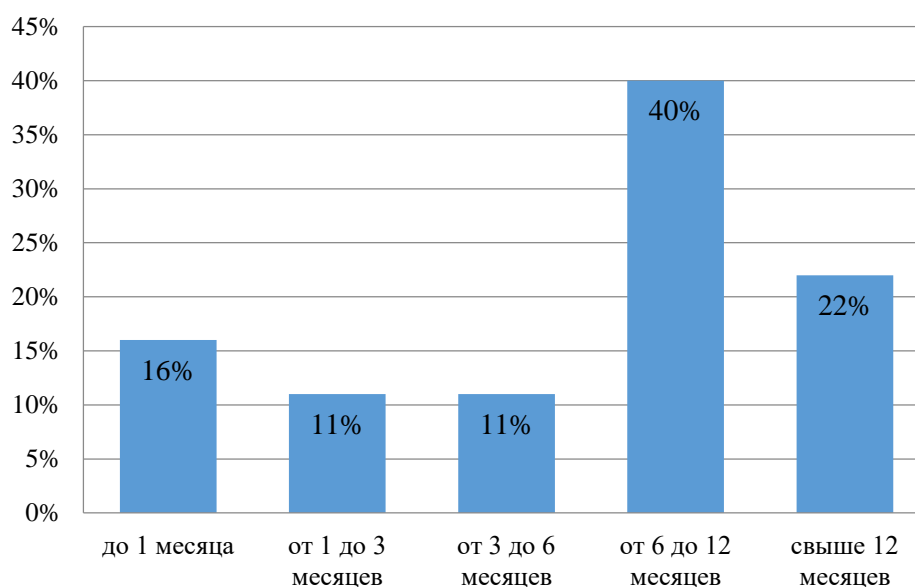


Рисунок 7 – Удельный вес дебиторской задолженности по срокам оборачиваемости в общей структуре за 2018 год

Анализируя дебиторскую задолженность по срокам образования видно, что до 1 месяца она составила 16 %, от 1 до 6 месяца – 11 %, от 6 до 12 месяцев – 40 %, свыше 12 месяцев – 22 %.

По графику видно, что наибольший удельный вес занимает задолженность от 6 до 12 месяцев и выше.

Таблица 13 – Перечень организаций дебиторов, имеющих наибольшую задолженность

Дебиторская задолженность	Сумма, тыс. руб.	В том числе				
		до 1 мес.	от 1 до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	от 6 до 12 мес.	свыше года
ПАО «Дорогобуж»	13 892	1250	150	2478	9874	140
ЗАО «ГРЯЗИАГРОНОВА»	15 376	5478	469	7478	1405	546
ПАО «Акрон»	10 355	1000	2000	3645	155	3555
ЗАО «ЕЛЕЦАГРОНОВА»	17 563	4317	2619	1871	5547	3209
Итого	57 186	12 045	5238	15 472	16 981	7450

Согласно инвентаризованной описи выбраны организация со сроком образования задолженности от 1 месяца и выше года. На рисунке 8 показаны организации, имеющие наибольшую задолженность.

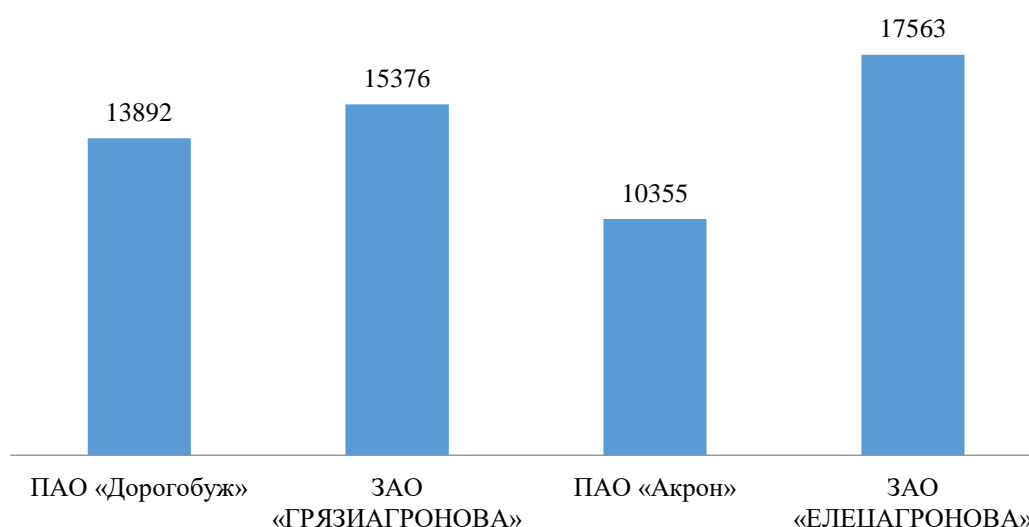


Рисунок 8 – Перечень организации, имеющие наибольшую задолженность

При этом, видно, что, наибольшая задолженность до 1 месяца можно отнести ЗАО «ГРЯЗИАГРОНОВА», от 1 до 3 месяцев – ПАО «Акрон», от 3 до 6 месяцев – ЗАО «ГРЯЗИАГРОНОВА», от 6 до 12 месяцев – ПАО «Дорогобуж», а свыше года – ПАО «Акрон». В итоге видно, что к наибольшей сумме задолженности можно отнести ЗАО «ЕЛЕЦАГРОНОВА», наименьшая сумма приходится на организации ПАО «Акрон».

2.3 Рыночная оценка качества и ликвидности дебиторской задолженности

Ознакомившись с составом и структурой дебиторской задолженности организации АО «Агранова-Липецк» нужно рассмотреть оценку ее реальной стоимости и влияния на финансовые результаты. Определенный показатель качества дебиторов определяет каждую вероятность получения задолженности в полной сумме. Непосредственно это все зависит от срока образования задолженности. Практика показывает, что чем больше срок дебиторской задолженности, тем ниже вероятность ее получения. В бухгалтерском балансе

активы и обязательства должны представляться с подразделением в зависимости от срока обращения (погашения) на краткосрочные и долгосрочные. Активы и обязательства представляются как краткосрочные, если срок обращения (погашения) по ним не более 12 месяцев после отчетной даты или продолжительности операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Все остальные активы и обязательства представляются как долгосрочные.

Проведем анализ структуры активов и пассивов организации АО «АГРАНОВА-ЛИПЕЦК» за 2017 и 2018 гг. в таблице 14.

А1 должен быть больше П1, а на предприятии, видно, что абсолютно ликвидные активы почти в несколько раз меньше срочных обязательств, это говорит, о том, что денежные средства не покрывают срочные обязательства.

А2 должен быть больше П2. В данном случае, видим, что на конец года ситуация улучшилась и соответствует нормативу. Поэтому, предприятие сможет покрыть краткосрочные кредиты дебиторской задолженности, если дебиторы будут исправно платить.

Таблица 14 – Анализ структуры активов и пассивов предприятия АО «АГРАНОВА - ЛИПЕЦК» 2017 и 2018 гг.

АКТИВ	Н.г	К.г	ПАССИВ	Н.г	К.г	Платежный излишек или недостаток	
А1	1662	1887	П1	35 765	58 214		
А2	71 453	74 178	П2				
А3	7237	27 033	П3	-	-		
А4	4121	8901	П4	45 304	45 270		
Итого	84 473	111 999		84 473	111 999		

А3 должно быть больше П2. По таблице видно, что медленно реализуемые активы (запасы) достаточно легко могут покрыть долгосрочные кредиты на конец года.

А4 должно быть меньше П4, по таблице, видим, что собственного капитала достаточно покрыть трудно реализуемые активы.

Таким образом, можно сделать вывод, что нарушена ликвидность предприятия. Не полностью показатели в таблице соответствуют нормативам.

Проведем анализ деловой активности предприятия АО «Агранова-Липецк» –2018 гг. в таблице 15, опираясь на теоретический материал в таблице 3.

Анализируя деловую активность предприятия АО «Агранова-Липецк» за 2016 – изменения составил 12,5 %, что является положительным для предприятия. Также коэффициент оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности на 17 дней, а период оборота кредиторской задолженности уменьшился на 24 дней, что является благоприятным в работе предприятия, чем меньше дней, тем быстрее оборачивается дебиторская и кредиторская задолженность. Продолжительность

Постоянные пассивы П4	58 243	45 304	45 270
– капитал и резервы	58 243	45 304	45 270

Далее, проанализируем платежеспособность предприятия в таблице 18.

Таблица 18 – Коэффициенты платежеспособности

Показатели	Норматив	2016 год	2017 год	2018 год	Изменение 2017 к 2016 г.	Изменение 8 к 2017 г.
Кобщ. пл.	>					
Ктл	>1,5 опт 2,0–3,0					
Кбл	>0,7–0,8					
Кал	>					
Км	>					
Ксос						
Квосс (утр)						

Таким образом, по таблице видно, что коэффициент общей платежеспособности показывает за прошлый период все обязательства, покрываются активами, а вот за отчетный период они увеличились на 0,05.

Коэффициент текущей ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности и показывает, что и за прошлый период, и за отчетный соответствует нормативу и таким образом предприятие является ликвидной.

Коэффициент покрытия оборотных активов, находится в группе со средним неустойчивым положением, где собственного капитала не хватает на покрытие оборотных активов. В итоге, коэффициент восстановления показан, что предприятие в течение пяти месяцев может потерять свою платежеспособность, если предприятие не платежеспособная, то оно и не кредитоспособная. Показатели ликвидности предприятия и относительный показатель финансовой устойчивости показаны на рисунках 9, 10.

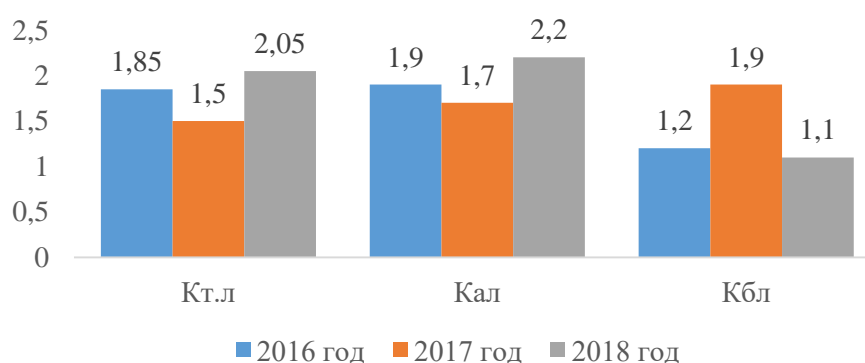


Рисунок 9 – Показатель ликвидности предприятия

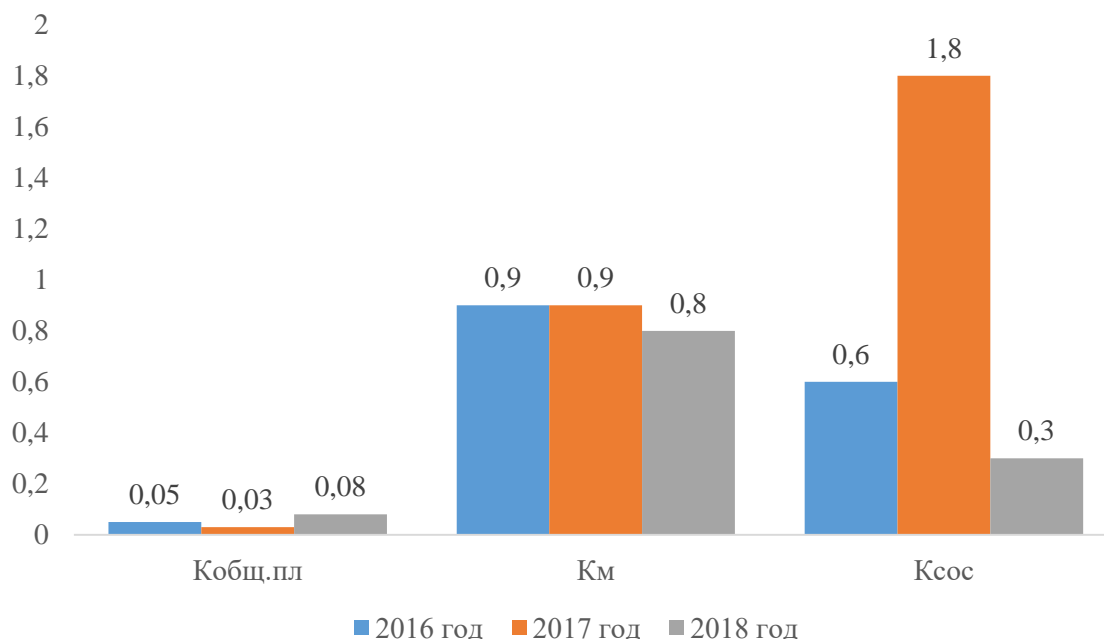


Рисунок 10 – Показатель финансовой устойчивости

Таблица 19 – Анализ по бальной системе

Показатели	Прошлый	Баллы	Отчетный	Баллы
Кал				
Кбл				
Ктл				
Ксос				
Кфн				
Кфу				
Итого				

Расчетные данные:

$$\phi \quad K_{\phi n18} = \frac{45\,270}{111\,999} = 0,4$$

$$\phi \quad SKBB = 45\,30484\,473 = 0,54$$

$$\phi \quad K_{\phi y17} = 0,54$$

$$y \quad K_{\phi y18} = 0,4$$

В таблице видно, что предприятия имеет не устойчивое положение, находится по третьему классу. Таким образом, организация с плохим финансовым состоянием. Финансовые показатели таких компаний в целом находятся очень близко к оптимальным, но по отдельным коэффициентам допущено некоторое отставание. У этих предприятий, как правило, неоптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования в пользу заемного капитала.

Причем наблюдается опережающий прирост кредиторской задолженности по сравнению с приростом других заемных источников, а также по сравнению с приростом дебиторской задолженности. Это обычно рентабельные организации.

Проанализируем показатель рентабельности предприятия АО «Агранова – Липецк» за 2017 и 2018 гг. в таблице 20, опираясь на теоретическую часть формул 7–10.

Таблица 20 – Показатели рентабельности предприятия АО «Агранова – Липецк» за 2017 и 2018 гг.

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год	Изменение, 2017 к 2016 гг	Изменение, 2018 к 2017 гг
Рентабельность предприятия	$R_{\text{п}} = \frac{19\,370}{120\,812} \cdot 100\% = 16$	$R_{\text{п}} = \frac{20\,278}{84\,473} \cdot 100\% = 24$	$= \frac{27\,709}{69\,744} \cdot 100\% = 25$		
Рентабельность собственного капитала	$R_{\text{ск}} = \frac{19\,370}{51\,774} \cdot 100\% = 37$	$R_{\text{ск}} = \frac{20\,278}{46\,703} \cdot 100\% = 43$	$R_{\text{ск}} = \frac{27\,709}{45\,287} \cdot 100\% = 61$		
Рентабельность продукции	$R_{\text{продаж}} = \frac{19\,370}{72\,500} \cdot 100\% = 27$	$R_{\text{продаж}} = \frac{20\,278}{70\,203} \cdot 100\% = 29$	$R_{\text{продаж}} = \frac{27\,709}{69\,744} \cdot 100\% = 40$		
Рентабельность продаж	$R_{\text{пр}} = \frac{19\,370}{88\,950} \cdot 100\% = 22$	$R_{\text{пр}} = \frac{20\,278}{99\,017} \cdot 100\% = 20$	$R_{\text{пр}} = \frac{27\,709}{106\,969} \cdot 100\% = 26$		

Анализируя показатели рентабельности предприятия, можно сделать вывод, что рентабельность предприятия на 2018 год увеличилась на 1 %; рентабельность собственного капитала, на 2018 год увеличилась на 18 %; рентабельность продукции и продаж на 2018 год увеличилась на 11 % и 6 %. Таким образом, предприятия АО «Агранова-Липецк» рентабельна, так как имеет высокие значения. Показатели рентабельности более наглядно показаны на рисунке 10.

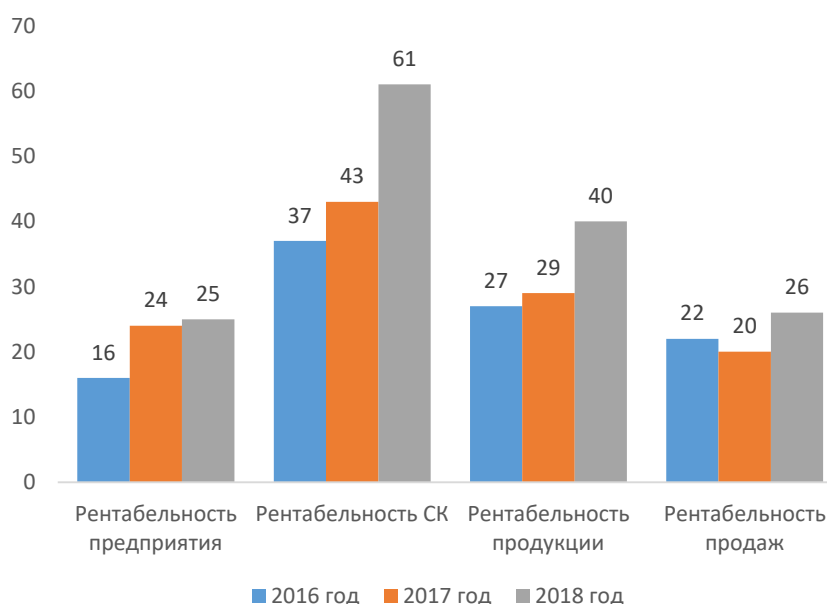


Рисунок 11 – Показатели рентабельности предприятия АО «Агранова-Липецк»

Главным изучением качества и ликвидности дебиторской задолженности, является как общие тенденции расчетной дисциплины, так и конкретных покупателей, наиболее часто попадающих в число ненадежных плательщиков. Для анализа качества и ликвидности дебиторов в организации АО «Агранова-Липецк» необходимо рассчитать следующие финансовые коэффициенты в таблице 21.

Таблица 21 – Анализ качества и ликвидности дебиторской задолженности АО «Агранова-Липецк» за 2016–2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение (+,-), 2017 к 2016 гг.	Изменение (+,-), 2018 к 2017 гг.
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	65 700	71 453	74 178	+5753	+2725
Выручка от продаж	88 950	99 017	106 969	+73717	+7952
Себестоимость продаж	72 500	70 203	69 744	-2297	-459
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в кол. об.	1,38	1,44	1,47	+0,06	+0,03
Период погашения дебиторской задолженности в днях	261	250	245	-11	-5
Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %	57	89	72	+32	-17
Коэффициент оборачиваемости с учетом выручки	0,77	1,39	1,44	+0,62	+0,05
Коэффициент оборачиваемости с учетом себестоимости	0,63	0,98	0,94	+0,35	-0,04

Расчетные данные [31]:

1) Расчет средней дебиторской задолженности за 2016, 2017, 2018 года. Для расчета воспользуемся формулой 2.

$$ДЗ_{ср2016} = \frac{65\,700 + 63\,523}{2} = 64\,611,5 \text{ (тыс. руб.)},$$

$$ДЗ_{ср2017} = \frac{65\,700 + 71\,453}{2} = 68\,576,5 \text{ (тыс. руб.)},$$

$$ДЗ_{ср2018} = \frac{71\,453 + 74\,178}{2} = 72\,815,5 \text{ (тыс. руб.)}.$$

2) Расчет оборачиваемости дебиторской задолженности за 2016, 2017, 2018 года. Для расчета воспользуемся формулой 3.

$$Об.ДЗ_{2016} = \frac{88\,950}{64\,611,5} = 1,38 \text{ (в количестве оборотов)},$$

$$Об.ДЗ_{2017} = \frac{99\,017}{68\,576,5} = 1,44 \text{ (в количестве оборотов)},$$

$$Об.ДЗ_{2018} = \frac{106\,969}{72\,815,5} = 1,47 \text{ (в количестве оборотов)}.$$

3) Расчет периода дебиторской задолженности за 2016, 2017, 2018 года.

$$П.ДЗ_{2016} = \frac{360}{1,38} = 261 \text{ (дней)},$$

$$П.ДЗ_{2017} = \frac{360}{1,44} = 250 \text{ (дней)},$$

$$П.ДЗ_{2018} = \frac{360}{1,47} = 245 \text{ (дней)}.$$

4) Расчет доли дебиторской задолженности за 2016, 2017, 2018 года. Воспользуемся формулой 5.

$$Д.ДЗ_{2016} = \frac{65\,700}{115\,923} \cdot 100\% = 57\% ,$$

$$Д.ДЗ_{2017} = \frac{71\,453}{80\,352} \cdot 100\% = 89\% ,$$

$$Д.ДЗ_{2018} = \frac{74\,178}{103\,095} \cdot 100\% = 72\% .$$

5) Расчет коэффициента оборачиваемости за 2016, 2017, 2018 года с учетом выручки.

$$К.об.с\ уч.В_{2016} = \frac{88\,950}{115\,923} = 0,77$$

$$К.об.с\ уч.В_{2017} = \frac{99\,017}{71\,453} = 1,39,$$

$$К.об.с\ уч.В_{2018} = \frac{106\,969}{74\,178} = 1,44.$$

6) Расчет коэффициента оборачиваемости за 2016, 2017, 2018 года с учетом себестоимости.

$$К.об.с\ уч.С_{2016} = \frac{72\,500}{115\,923} = 0,63,$$

$$К.об.с\ уч.С_{2017} = \frac{70\,203}{71\,453} = 0,98,$$

$$К.об.с\ уч.С_{2018} = \frac{69\,744}{74\,178} = 0,94.$$

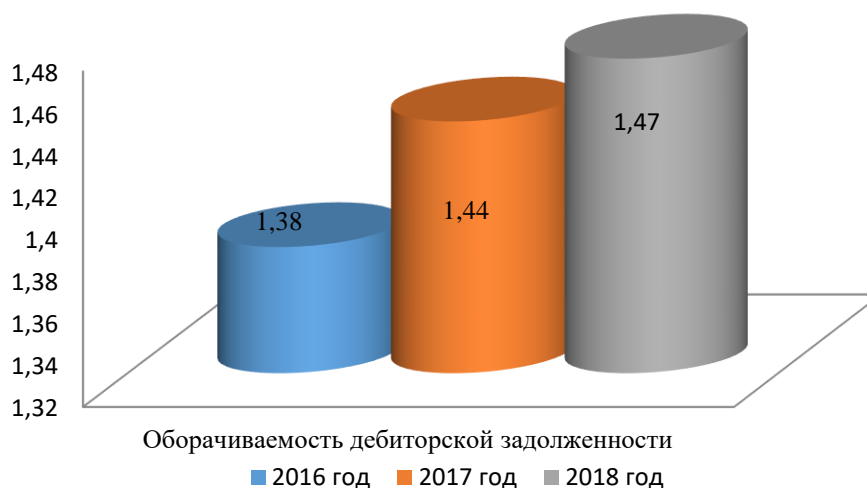


Рисунок 12 – Оборачиваемость дебиторской задолженности в количество оборотов за 2016–2018 гг.

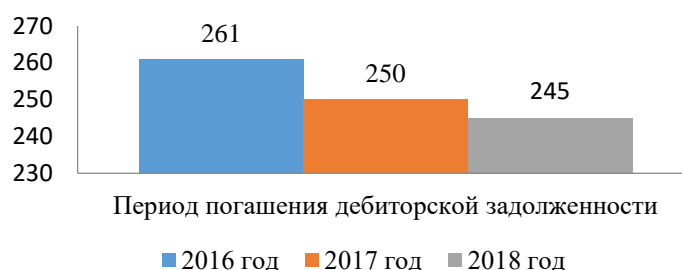


Рисунок 13 – Период погашения дебиторской задолженности в днях за 2016–2018 гг.

Расчетные показатели определяют, что, состояние расчетов с дебиторами по сравнению с прошлым годом имеют тенденцию к повышению. Оборачиваемость

дебиторской задолженности увеличивается на 0,03 оборота при этом период погашения дебиторской задолженности в днях уменьшился на 5 дней, это положительно в работе организация. Однако, в динамике доля задолженности в общем объеме текущих активов уменьшилась на 17 %, что тоже является положительным для организация и влияет на увеличения оборачиваемости с учетом выручки на 0,05.

Дебиторская задолженность на предприятии – это неминуемое явление настоящей действительности, которое обусловлено наличием временного периода между моментом перехода права собственности на товар, фактическим оказанием услуг, выполнением работ, и оплатой по ним. Дебиторская задолженность присуща практически каждому функционирующему предприятию. Дебиторская задолженность может быть срочной (срок оплаты, по которой еще не наступил) и просроченной (срок оплаты, по которой наступил). Поэтому наличие дебиторской задолженности на предприятии не всегда является негативным показателем для контрагентов. Особое внимание стоит обратить на просроченную дебиторскую задолженность, которая делится на сомнительную и безнадежную.

Согласно пункту 1 статьи 266 Налогового кодекса Российской Федерации сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией.

Руководствуясь пунктом 70 Приказа Минфина России от 29.07.1998 № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» сомнительной считается дебиторская задолженность организации, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями.

Под безнадежной задолженностью понимается долги, нереальные ко взысканию, то есть те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации, долги, невозможность взыскания которых подтверждена постановлением судебного пристава-исполнителя об окончании исполнительного производства (пункт 2 статьи 266 Налогового кодекса Российской Федерации).

Информация о дебиторской задолженности хозяйствующего субъекта является важной для руководителей компании, работников предприятия, контрагентов, надзорных органов и прочих внешних пользователей. Источником информации о дебиторской задолженности на предприятии является строка 1230 «Дебиторская задолженность» бухгалтерского баланса. Руководствуясь частью 1 статьи 13 Федерального закона от 06.12.2011 № 402–ФЗ «О бухгалтерском учете», следует, что бухгалтерская (финансовая) отчетность должна давать достоверное

представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений.

Для отражения в финансовой отчетности достоверных показателей дебиторской задолженности необходимо создавать резерв по сомнительной задолженности, который является обязательным способом управления дебиторской задолженностью в рамках бухгалтерского учета, что закреплено в пункте 70 Приказа Минфина России от 29.07.1998 № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации». Однако, порядок создания резерва должен быть разработан самой организацией с учетом специфики ее деятельности. Так, представляется неэффективным создавать резерв по сомнительной дебиторской задолженности в рамках бухгалтерского учета по аналогии с частью 4 статьи 266 Налогового кодекса Российской Федерации, ввиду того, что каждое предприятие уникальное, и, например, при рассмотрении предприятия в сфере оказания жилищно-коммунальных услуг потребителям, следует, что законодатель в статье 155 Жилищного кодекса Российской Федерации предоставляет легитимную отсрочку платежа потребителям жилищно-коммунальных услуг на 30 дней с момента конечной даты платежа. Таким образом, стандартизированный механизм создания резервов по сомнительной задолженности управляющим компаниям, оказывающим жилищно-коммунальные услуги потребителям, не подходит.

Наиболее явно отражающим действительность способом создания резервов по сомнительной задолженности на предприятии является метод экспертных оценок, то есть, когда лица, обладающие специальными познаниями и навыками, определяют реальную рыночную стоимость дебиторской задолженности на предприятии на дату оценки.

Однако, проблематика рассматриваемого вопроса заключается в том, что отсутствует единая, рекомендованная методика по определению рыночной оценки дебиторской задолженности на предприятии, которая бы давала наиболее реалистичные показатели. От точности показателей экспертных оценок рыночной стоимости просроченной дебиторской задолженности на предприятии зависит величина резерва по сомнительным долгам, и как следствие показатель «дебиторской задолженности» в отчетности и качество самой отчетности.

Так, безусловно точным будет являться сравнительный метод оценки дебиторской задолженности предприятия при наличии данных рынка долгов аналогичных предприятий. Учитывая, что указанная ситуация является абсолютно идеальной и практически не встречается на практике, предлагается ее не рассматривать.

Учеными выделяются следующие методики оценок рыночной стоимости дебиторской задолженности при отсутствии данных рынка долгов.

Коэффициентная методика – представляет собой совокупность различных вариантов расчета в основу которых положена балансовая стоимость дебиторской задолженности и коэффициент обесценения. Разновидности указанной методики

разработаны такими учеными как Прудников В.И., Зимин В.С. и прочие. Недостатком данной методики является отсутствие достаточной связи между характеристиками конкретной дебиторской задолженности и состоянием рынка.

Методика финансовой академии – основана на умножение номинальной стоимости дебиторской задолженности на совокупность коэффициентов, характеризующих обесценение задолженности из-за действий различных факторов: финансового состояния дебитора, обеспечения задолженности, влияние деловой репутации дебитора, временной характеристики задолженности и прочих факторов. Приверженцами данной методики являются Федотова М., Малышева О, Раева И. Недостатком рассматриваемой методики является отсутствие полноценного методического обоснования структуры факторов, которые оказывают влияние на стоимость дебиторской задолженности, а также коэффициентов и их удельного веса в общей структуре.

Методика Юдинцева С.П. имеет своей особенностью сценарный прогноз и предназначена для ситуаций, когда лицо, имеющее дебиторскую задолженность не определилось в своих намерениях по способу взыскания указанной задолженности (через суд, дальнейшая переуступка прав требования, инициирование конкурсного производства и прочее). Недостатком указанной методики является достаточно схематичное описание используемых оценочных процедур, простое дисконтирование без обоснования величины ставки дисконта.

Весьма интересной в силу выше изложенного видится позиция Барамзина К.Н. по доработке коэффициентной методики. Ученый выделяет два основных фактора, влияющих на конечную рыночную стоимость дебиторской задолженности: фактор времени (ключевой) – дебиторская задолженность является активом с убывающей полезностью, чем дальше от образования отстоит предполагаемая дата погашения задолженности, тем меньше ее стоимость (если дата погашения задолженности еще не наступила – коэффициент 1; если истекло 3 года с даты образования дебиторской задолженности – коэффициент 0); фактор платежеспособности должника (рассчитывается на основании финансового анализа результатов деятельности предприятия-должника). Таким образом, на конечную стоимость дебиторской задолженности на определенную дату влияют одновременно два показателя: дисконтированная стоимость долгового обязательства (зависит от фактора времени) и вероятность возврата долга (зависит от фактора платежеспособности должника).

Также в рамках своей методики Барамзин К.Н. предлагает при определении дисконтированной стоимости долгового обязательства определять разные ставки для периодов «старения» (период от даты возникновения дебиторской задолженности и даты оценки, применяется затратный подход) и «ожидания дохода» (период от даты оценки до даты возврата долга, применяется доходный подход). Логика указанного подхода заключается в том, что чем «старее» дебиторская задолженность, тем меньше вероятность ее реализации на рынке и тем меньше вес доходного подхода в итоговой стоимости.

Между тем, указанная теория несмотря на ее логическую проработку и учет стратегических факторов, влияющих на реальную рыночную стоимость

дебиторской задолженности, является весьма математически сложной к реализации, трудо- и энергозатратной при фактическом внедрении для определения объема отчислений в резервы по сомнительной задолженности. Однако на предприятиях, имеющих небольшой объем контрагентов, она рекомендуется к применению для обоснования величины резервов по сомнительной задолженности в рамках ведения бухгалтерского учета.

По результатам исследования следует прийти к выводу, что бухгалтер на предприятии в целях соблюдения действующего законодательства, во-первых, обязан предоставлять внешним пользователям достоверные показатели бухгалтерской отчетности, во-вторых, обязан создавать резервы по сомнительной задолженности при наличии таковой на предприятии. Определение отчислений в резерв по сомнительным долгам, приводящих к отражению рыночной стоимости дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности на предприятии является основной задачей бухгалтера в целях соблюдения действующего законодательства. При построении механизма резервирования сомнительной задолженности в рамках бухгалтерского учета рекомендуется при определении реальной рыночной стоимости дебиторской задолженности на дату определения величины резерва учитывать факторы времени и платежеспособности должника, применять разные ставки дисконтирования к периодам «старения» и «ожидания дохода» долгового обязательства.

Для получения полной картины рыночной оценки дебиторской задолженности необходимо проанализировать долю сомнительной дебиторской задолженности в текущих активах, которая будет определяться отношением сомнительной дебиторской задолженности к текущим активам. Наглядно можно увидеть в таблице 22.

Таблица 22 – Доля сомнительной дебиторской задолженности в текущих активах организации АО «Агранова-Липецк» за 2017–2018 гг.

Анализируемый период	Сомнительная дебиторская задолженность	Текущие активы	Доля (%)
I кв. 2017 г.	4532	78 520	5,8
II кв. 2017 г.	4800	79 231	6,0
III кв. 2017 г.	5100	80 150	6,4
IV кв. 2017 г.	5402	80 352	6,7
I кв. 2018 г.	5430	92 500	5,9
II кв. 2018 г.	5600	95 623	5,8
III кв. 2018 г.	5750	101 250	5,7
IV кв. 2018 г.	5805	103 095	5,6

Таким образом из таблицы 22 видно, что доля сомнительной задолженности к текущим активам изменяется постепенно, видны небольшие скачки, то увеличение II квартал 2017 г. – 6 %, III квартал 2017 год – 6,4 %, IV квартал 2017 года соответственно 6,7 %, то уменьшение доли II квартал 2018 г. – 5,8 %, III квартал 2018 год – 5,7 %, IV квартал 2018 года соответственно 5,6 %, что свидетельствует об относительно стабильной ликвидности дебиторской задолженности

организации АО «Агранова-Липецк». Более наглядную динамику сомнительной задолженности в текущих активах можно увидеть на рисунке 14.

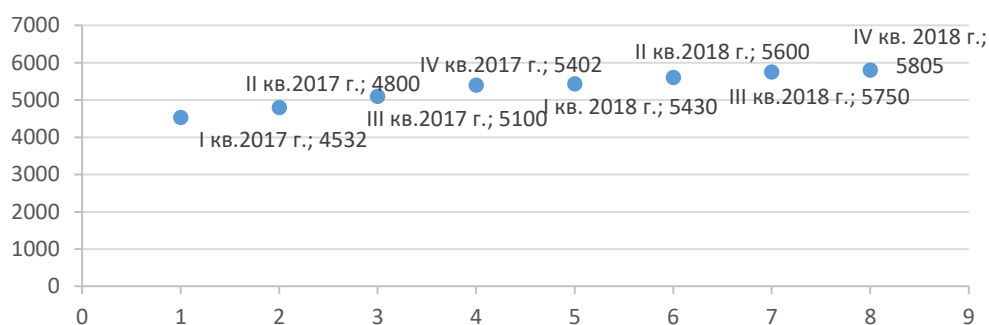


Рисунок 14 – Динамика сомнительной дебиторской задолженности в текущих активах организации АО «Агранова-Липецк» за 2017–2018 гг.

Таким образом, приведенные данные свидетельствуют о некотором улучшении ситуации в отношении дебиторской задолженности предприятия, однако все же необходимо изучить причины столь большой продолжительности периода нахождения средств в дебиторской задолженности (неэффективная система расчетов, финансовые затруднения у покупателей, длительный цикл банковского документооборота и т. д.). В целом можно сказать, что организация АО «Агранова-Липецк» должно быть заинтересовано в сокращении сроков своих погашения платежей.

Выводы по разделу 2

Анализируя экономические показатели видно, что они имеют тенденцию к увеличению при этом себестоимость снизилась на 459 тыс. руб., а темп изменения составила 0,6 % – это положительно в работе организация.

Валовая прибыль увеличилась на 8411 тыс. руб., темп изменения – 29 %. Независимости от того что коммерческие расходы увеличились на 968 тыс. руб., а управленческие расходы также увеличились на 904 тыс. руб., прибыль от продаж также увеличилась на 6539 тыс. руб., темп прироста составила – 23 %. Прибыль до налогообложения также увеличилась на 37 %, в итоге рентабельность продаж увеличилась на 14 %, что является положительным в работе организация.

Проведенный анализ заключения договоров АО «Агранова-Липецк» с дебиторами (покупателями) за 2017–2018 гг. показывает, что в 2018 году всего регистрацию прошли 395 договоров, что на 25 меньше по сравнению с предыдущим годом. Количество договоров, которые не были заключены в 2018 году, снизилось на 50, на оформление договоров стало больше на 5 штук. При этом наблюдается увеличение заключенных договоров – на 20 в сравнении с 2017 г. Анализируя дебиторскую задолженность за 2017 год, видно, что наибольший удельный вес занимает краткосрочная дебиторская задолженность (93,5 %), а долгосрочная дебиторская задолженность составит – 6,5 %. На конец отчетного периода краткосрочная дебиторская задолженность снизилась до 78,2 %, а

долгосрочная дебиторская задолженность повысилась до 21,8 %. Проведем анализ состояния дебиторов по срокам состояния, за 2018 год.

Анализируя дебиторскую задолженность по срокам образования видно, что до 1 месяца она составила 16 %, от 1 до 6 месяца – 11 %, от 6 до 12 месяцев – 40 %, свыше 12 месяцев – 22 %. Наибольшая задолженность до 1 месяца можно отнести ЗАО «ГРЯЗИАГРОНОВА», от 1 до 3 месяцев – ПАО «Акрон», от 3 до 6 месяцев – ЗАО «ГРЯЗИАГРОНОВА», от 6 до 12 месяцев – ПАО «Дорогобуж», а свыше года – ПАО «Акрон». В итоге видно, что к наибольшей сумме задолженности можно отнести ЗАО «ЕЛЕЦАГРОНОВА», наименьшая сумма приходится на организации ПАО «Акрон».

Анализируя состояние расчетов с дебиторами по сравнению с прошлым годом имеют тенденцию к повышению. Оборачиваемость дебиторской задолженности увеличивается на 0,03 оборота при этом период погашения дебиторской задолженности в днях уменьшился на 5 дней, это положительно в работе организация. Однако, в динамике доля задолженности в общем объеме текущих активов уменьшилась на 17 %, что тоже является положительным для организация и влияет на увеличения оборачиваемости с учетом выручки на 0,05.

По результатам исследования следует прийти к выводу, что бухгалтер на предприятии в целях соблюдения действующего законодательства, во-первых, обязан предоставлять внешним пользователям достоверные показатели бухгалтерской отчетности, во-вторых, обязан создавать резервы по сомнительной задолженности при наличии таковой на предприятии. Определение отчислений в резерв по сомнительным долгам, приводящих к отражению рыночной стоимости дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности на предприятии является основной задачей бухгалтера в целях соблюдения действующего законодательства. При построении механизма резервирования сомнительной задолженности в рамках бухгалтерского учета рекомендуется при определении реальной рыночной стоимости дебиторской задолженности на дату определения величины резерва учитывать факторы времени и платежеспособности должника, применять разные ставки дисконтирования к периодам «старения» и «ожидания дохода» долгового обязательства. Таким образом видно, что доля сомнительной задолженности к текущим активам изменяется постепенно, видны небольшие скачки, то увеличение II квартал 2017 г. – 6 %, III квартал 2017 год – 6,4 %, IV квартал 2017 года соответственно 6,7 %, то уменьшение доли II квартал 2018 г. – 5,8 %, III квартал 2018 год – 5,7 %, IV квартал 2018 года соответственно 5,6 %, что свидетельствует об относительно стабильной ликвидности дебиторской задолженности организации АО «Агранова-Липецк».

3 ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПО УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

3.1 Мероприятия, направленные на эффективное управление дебиторской задолженности

В условиях рыночных отношений, которые на сегодняшний день являются более актуальными на конкурентном рынке, предприятия просто обязаны стремиться к динамичному, эффективному и рациональному развитию. А это абсолютно невозможно без эффективного управления расчётными операциями, которые возникают в процессе деятельности у субъектов хозяйствования, которые осуществляют расчётные операции с покупателями, заказчиками, подрядчиками, поставщиками материальных ценностей.

Исходя из исследований в работе мы пришли к выводу, что деловая активность предприятий более чувствительна к постоянно меняющимся условиям хозяйствования и факторов их определяющих.

Как правило, макроэкономические факторы оказывают в большей степени базовую степень влияния на деловую активность предприятия, а именно под воздействием данных факторов, как правило, может создаваться либо благоприятный климат для ведения бизнеса, либо наоборот, создавать предпосылки к сокращению, или даже к прекращению деловой активности предприятия.

В процессе исследования в работе изучена организация ведения учёта фактов хозяйственной деятельности предприятия, определено, что бухгалтерский учёт предприятие осуществляет согласно, действующего законодательства, регулирующего ведение хозяйственных операций на счетах учёта.

Предприятие действует на основании утвержденного устава, а также весь документооборот строится на разработанной и утверждённой учётной политикой предприятия.

Рабочий план счетов бухгалтерского учёта содержит синтетические и аналитические счета для отражения фактов хозяйственных операций, необходимые для ведения бухгалтерского учёта в соответствии с требованиями своевременности и полноты учёта и отчётности. Организация расчётов на предприятии осуществляется в форме наличных и безналичных расчётов.

Главным определяющим фактором при этом является применять субъектам хозяйствования более эффективные методы и механизмы в процессе управления расчётными операциями, которые возникают между контрагентами в процессе ведения деятельности. Следует отметить, что довольно высокую ценность представляют внутренние факторы, которые формируются внутри субъекта хозяйствования и являются подконтрольными руководством предприятия.

Поэтому в процессе исследования в выпускной квалификационной работе в большей степени нами уделено внимание именно тому, как при помощи

воздействия внутренних факторов можно повлиять на улучшение управления расчётными операциями на исследуемом предприятии АО «Агранова-Липецк».

Анализируя финансово-хозяйственную деятельность предприятия, было выявлено, что показатели деловой активности предприятия в динамике за период 2017–2018 года повышаются. На данный фактор повлиял показатель себестоимости, который уменьшился на конец отчётного периода 2018 года и не обладает ликвидностью и платежеспособностью.

Можно выделить следующие проблемы, которые были выявлены нами в процессе проведения исследования деятельности предприятия АО «Агранова-Липецк»:

- 1) предприятие находится на грани статуса платежеспособности, в результате у предприятия проблемы с платежеспособностью по выполнению своих краткосрочных обязательств;
- 2) показатель дебиторской задолженности увеличивается на сумму 2725 тыс. руб., темп увеличения показателя 3,8 %, значение показателя на конец отчётного периода 2018 года составило 74 178 тыс. руб.;
- 3) кредиторская задолженность предприятия увеличивается на сумму 22 449 тыс. руб., темп увеличения показателя 62,7 %, значение показателя на конец отчётного периода 2018 года составило 58 214 тыс. руб.;
- 4) оборачиваемость расчётных операций дебиторов увеличились на 0,03 оборота;
- 5) скорость погашения долга дебиторами снизилась на 5 дня, при этом доля погашения дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов на предприятии АО «Агранова-Липецк» снизилась на 17 %;
- 6) коэффициент оборачиваемости с учетом выручки увеличилась на 0,05, а коэффициент оборачиваемости с учетом себестоимости уменьшилась 0,04.

Исходя из данных недостатков, выявленных по результатам анализа, считаем необходимым предложить мероприятия, направленные на более эффективное управление расчётными операциями на предприятии. Наше внимание будет уделено именно решению этой проблемы.

Предложим мероприятия по более эффективному управлению расчётными операциями на предприятии.

Не секрет, что успех в конкурентной борьбе может быть достигнут за счёт того, каким образом на предприятии будет построена система управления расчётами.

Фактором, влияющим на деловую активность предприятия является эффективное управление дебиторской задолженностью предприятия.

В современных условиях хозяйствования одним из важнейших факторов, обеспечивающих стабильную финансовую устойчивость предприятия является чёткая организация расчётов с партнёрами по бизнесу.

Отсутствие должного внимания к образованию задолженности покупателей и заказчиков может привести к недостатку средств для погашения своей задолженности, в виде долгосрочных и краткосрочных обязательств не только перед сотрудниками предприятия, его учредителями, поставщиками и подрядчиками, но и перед государственными бюджетными и внебюджетными фондами.

Управление дебиторской задолженностью является частью общей политики предприятия по выбору оптимальных условий реализации продукции покупателям предприятия АО «Агранова-Липецк» на определённый период времени, оптимизации общей суммы дебиторской задолженности по предприятию, обеспечения своевременной инкассации для достижения более высокого уровня финансовой устойчивости и деловой активности предприятия.

Управление дебиторской задолженностью предприятия предполагает решение таких задач руководству предприятия как разработка современных методик по оценке степени рисков неплатежей, установление определённых стандартов в работе с дебиторами, разработка более детальных графиков погашения дебиторской задолженности, системы поощрения и санкций для отдельных дебиторов и т. д.

Поэтому по управлению дебиторской задолженностью на предприятии следует предложить:

- структурировать дебиторскую задолженность по срокам возникновения и по перечню дебиторов;
- определить принципы кредитной политики по отношению к дебиторам предприятия;
- разработать систему предоставления кредитов и скидок;
- применять современные формы рефинансирования дебиторской задолженности;
- проводить работу с покупателями, информируя их о наступлении срока оплаты платежа.

Таким образом, эффективное управление расчётными операциями на предприятии – это, прежде всего, результативность его работы сравнительно с тем, в какой степени происходит его величина авансирования ресурсного потенциала предприятия в производственно-хозяйственный процесс, в какой степени потребляется в этом процессе, и какую от этого предприятие получает отдачу. В финансовом аспекте деловая активность проявляется в первую очередь в скорости оборота его средств. Для того чтобы показатели деловой активности предприятия улучшить проведём ряд расчётных мероприятий в рамках рекомендаций.

Для расчета эффективности по уменьшению задолженностей для предприятия АО «Агранова-Липецк», создаются следующие мероприятия.

Мероприятие 1. В качестве совершенствования организации бухгалтерского учёта предлагаем руководству предприятия разработать график документооборота, в котором усилить контроль и ответственность за выполнением расчётных операций на предприятии.

Как известно, все финансово-хозяйственные операции, проводимые бухгалтерской службой предприятия, оформляются оправдательными документами. Они служат первичными учётными документами, на основании которых ведётся бухгалтерский учёт на предприятии АО «Агранова-Липецк».

Если первичный документ отсутствует, у бухгалтера нет оснований для отражения хозяйственной операции в бухгалтерском учёте, ни признавать расходы при расчёте налога на прибыль.

График документооборота позволит улучшить работу бухгалтерии, ускорить обработку входящих и исходящих платёжных документов, а так же облегчить работу служб, тесно связанных как с самой бухгалтерской службой, так и с движением этих документов.

Работу по составлению графика документооборота организует главный бухгалтер. В графике за работниками закрепляется обязанность составлять документы. Каждому исполнителю вручается выписка из графика, в которой перечисляются документы, относящиеся к сфере деятельности исполнителя, и сроки их представления.

Таким образом, в графике документооборота необходимо предусмотреть:

- наименование входящего и исходящего документа;
- количество составленных экземпляров;
- ответственное лицо, оформляющее, проверяющее и обрабатывающее документ;
- сроки оформления и предоставления определённого документа в бухгалтерию;
- другие параметры, необходимые для рационального документооборота предприятия с учётом отдельных примечаний.

При составлении графика документооборота необходимо определить схему движения документов, составляемых на предприятии. При этом должна содержаться следующая информация:

- проверка правильности оформления документа;
- проверка визирования документа ответственными и должностными лицами;
- дата регистрации входящего и исходящего документа;
- отметка об исполнении документа ответственным или должностным лицом;
- отправка документа сторонней организации, подготовка копии документа для хранения;
- текущее хранение документа;
- передача документа в архив предприятия;
- уничтожение документа.

Контроль за соблюдением исполнителями графика документооборота по предприятию осуществляет главный бухгалтер.

Таким образом, предложенное мероприятие снизит объём работы бухгалтерии, позволит качественнее проверять оформление документов, ответственным лицам более быстро регистрировать и исполнять входящие и исходящие документы, даст возможность хранить все исполненные документы в одной унифицированной для этого предприятия форме.

В данной работе мы также предлагаем следующие мероприятия:

- провести зачёт взаимных требований по погашению обязательств;
- разработать оперативно-платёжный календарь по погашению обязательств дебиторов;
- включить на предприятии факторинг.

Мероприятие 2. Погашение дебиторской и кредиторской задолженности путём зачёта взаимных требований.

АО «Агранова-Липецк» отгрузило удобрения организации ПАО «Дорогобуж», сумма по счетам учёта за отгруженную продукцию составила на сумму 733 тыс. руб. при этом ПАО «Дорогобуж» предоставило услуги по ремонту дорогостоящего оборудования на предприятии АО «Агранова-Липецк» на сумму 800 тыс. руб. В результате взаимозачета сумма дебиторской задолженности и кредиторской задолженности снизится на 733 тыс. руб.

Мероприятие 3. Разработать оперативно-платёжный календарь.

В процессе анализа нами было выявлено, что дебиторская и кредиторская задолженность в динамике у предприятия увеличивается, а скорость их оборачиваемости за отчётный период снижается.

Проведём инвентаризацию расчётов по образованию дебиторской задолженности на предприятии, и примем решение о механизме управления с данными контрагентами

Представим данные результаты инвентаризации, согласно инвентаризационным ведомостям по итогам отчётного налогового периода за 2018 год (таблица 23).

Таблица 23 – Инвентаризация расчётов

Покупатель	Просроченная задолженность, тыс. руб.				Итого, тыс. руб.
	До 1 мес.	От 1 до 3 мес.	От 3 до 6 мес.	От 6 до 12 мес.	
ПАО «Дорогобуж»	-	520	2005	3000	5525
ЗАО «ГРЯЗИАГРОНОВА»	200	200	-	-	400
ПАО «Акрон»	600	615	-	185	1400

По результатам инвентаризации расчётов за отчётный 2018 год можно сделать вывод, что просроченная дебиторская задолженность на конец отчётного года составила на сумму 7325 тыс. руб.

В качестве снижения дебиторской задолженности предлагаем разработать для покупателей условия погашения задолженности.

Составим оперативно-платёжный календарь по погашению дебиторской задолженности покупателей (таблица 24) В приложение В наглядно можно посмотреть один из графиков платежей ПАО «Дорогобуж».

Таблица 24 – Оперативно-платежный календарь погашения долгов дебиторов

Покупатели	Сумма долга, тыс. руб.				Итого, тыс. руб.
	до 1 мес.	от 1 до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	от 6 до 12 мес.	
	30 %	40 %	50 %	60 %	
ПАО «Дорогобуж»	-	208	1002,5	1800	3010,5
ЗАО «ГРЯЗИАГРОНОВА»	60	80	-	-	140,0
ПАО «Акрон»	180	246	-	111	537,0
Итого	240	534	1002,5	1911	3687,5

Таким образом, по данным расчётам можно сделать вывод, что при выполнении обязательств дебиторов по погашению долговых обязательств у предприятия АО «Агранова-Липецк» сумма высвободившего долга составит на сумму

3687,5 тыс. руб. Если условия, предъявленные предприятием АО «Агранова-Липецк» не будут выполняться, следует пересмотреть условия поставки продукции, увеличив суммы предоплаты при заключении договоров, процентов пени за просрочку платежа и т. д. Из суммы долга, высвободившейся из оборота следует направить 60 % на погашение кредиторской задолженности в сумме 2652,3 тыс. руб.

Мероприятия 4. Факторинг предприятия.

Факторинг – это комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа.

Организация АО «Агранова-Липецк» отгрузила товар в виде удобрения своему покупателю ПАО «Дорогобуж» 1 февраля на сумму 5 200 тыс. рублей. Банк, который занимается факторингом обеспечивает 80 процентов от суммы договора. Ставка факторинга 20 % годовых, комиссия за обработку счетов-фактуры взимается в размере 100 рублей за один документ. Отсрочка платежа 90 дней. Дебитор погасил свой долг 25 февраля. Банк передал организации АО «Агранова-Липецк» денежные средства после проверки документов: $5200 \text{ тыс. рублей} \cdot 0,8 = 4160 \text{ тыс. рублей}$. Комиссионное вознаграждение за пользование средствами факторинга составит: $\frac{(5200 \cdot 0,8 \cdot 0,20)}{365 \cdot 24} = 54 \text{ тыс. рублей}$. Итоговая переплата составит: $54\ 000 + 100 = 54\ 100 \text{ рублей}$.

3.2 Расчет эффективности от предложенных мероприятий по снижению дебиторской задолженности

Методы финансовой математики позволяют оценщику получить текущую стоимость дебиторской задолженности на момент оценки процедурой дисконтирования номинальной стоимости дебиторской задолженности с периода ее образования, т. е. с учетом косвенных потерь предприятия кредитора. Ставка дисконтирования для расчета текущей стоимости «старения» дебиторской задолженности устанавливается для каждого долга индивидуально в зависимости от времени образования долга. Общая ставка дисконтирования определяется по формуле Фишера.

$$R_{zn} = R_p + I + R_p \cdot I, \quad (7)$$

где R_{zn} – номинальная ставка (с учетом инфляции);

R_p – реальная ставка (без учета инфляции) – в качестве реальной ставки принимается ставка банка по кредитам.

Информация о выборе и обосновании ставки должна быть предоставлена оценщику. Принимается месячная ставка в процентах или долях единицы.

I – уровень инфляции в процентах или долях единицы.

Проведем, расчет рыночной стоимости дебиторской задолженности с использованием затратного подхода

Дата оценки – 01.01.2017. Период образования задолженности – 31.03.2016. Номинальная стоимость дебиторской задолженности – 7485 рублей.

Шаги расчета: 1) определяется период с момента образования дебиторской задолженности (21 месяц) поквартально (2, 3, 4 кварталы 2017 года, все кварталы 2018 года);

Определяется среднемесячный темп инфляции за прошедший период. Так как оцениваемая дебиторская задолженность образована в различные сроки, для расчета потерь кредитора с использованием затратного подхода нами использовался индекс ИРИП2 – официальный индекс дефлятор, применяемый для индексации стоимости основных фондов и иного имущества предприятий при их реализации в целях определения налогооблагаемой прибыли, установленный постановлением Правительства Российской Федерации от 21.03.1996 № 315 (публикуется ежеквартально Госкомстатом России в официальных изданиях 20 числа месяца, следующего за отчетным кварталом). Индекс рассчитывается по сравнению с концом предшествующего квартала. Индекс на период образования задолженности принимается равным 1. Для нашей организации АО «Агранова-Липецк» индекс ИРИП (в долях единицы) составил: Общий индекс за весь период определяется перемножением индексов: $1,065 \cdot 1,078 \cdot 1,081 \cdot 1,094 = 1,36$.

Среднемесячный темп инфляции за прошедший период составил: $\frac{1,36-1}{21}$ месяц = 0,017 034 = 1,7034 %. Можно рассчитывать степенной показатель инфляции.

Для учета косвенных потерь от неполучения процентов за использование дебиторами средств предприятия «АВС» в размере процентов по альтернативным инвестициям – банковских кредитов по ссудам – плата за пользование кредитом принята в размере 24 процентов годовых – процент, установленный Сбергательным банком Российской Федерации (Сбербанк России) для коммерческих кредитов на 01.01.2001. Месячная ставка процента составит: $\frac{24 \%}{12 \text{ месяцев}} = 2 \%$ в месяц.

Далее рассчитывается ставка дисконтирования по формуле Фишера.

$$R_{зп} = 2 \% + 1,7034 \% + 2 \% \cdot 1,7034 \% = 3,7375 \% \text{ в месяц}$$

Определим фактор текущей стоимости по формуле.

$$\frac{1}{(1 + R_{зп}) \cdot n} = \frac{1}{(1 + 3,7375 \%) \cdot 21} = 0,46 275.$$

Балансовая (номинальная) стоимость дебиторской задолженности дисконтируется (умножается) на фактор текущей стоимости. Определяется рыночная стоимость дебиторской задолженности с использованием затратного подхода: $74 178 \cdot 0,46 275 = 34 326$ тыс. рублей или 46,3 % от балансовой (номинальной) стоимости.

В соответствии от предложенных мероприятий в таблице 25 покажем, сводный расчет за 2016–2018 гг. и после проведения мероприятия.

Таблица 25 – Сводная таблица от предложенных мероприятий

Показатель,	До внедрения мероприятий			После проведения мероприятия	Отклонение (-,+)	Темп прироста (%)
	2016 год	2017 год	2018 год			
Выручка, (тыс. руб.)	88 950	99 017	106 969	106 969	-	-
Дебиторская задолженность, (тыс. руб.)	65 700	71 453	74 178	69 703,4	-4 474,6	-6
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	1,38	1,44	1,47	1,5	0,03	2
Период оборачиваемости дебиторской задолженности (дней)	261	250	245	240	-5	2

Расчетные данные:

Коэффициент оборачиваемости

$$\text{Коб. д. з. после провед. меропр.} = \frac{106\,969}{69\,703,4} = 1,5 \text{ (в количестве оборотов)}$$

Период оборачиваемости

$$\text{Поб. Д. З. после провед. меропр.} = \frac{360}{1,5} = 240 \text{ (дней)}$$

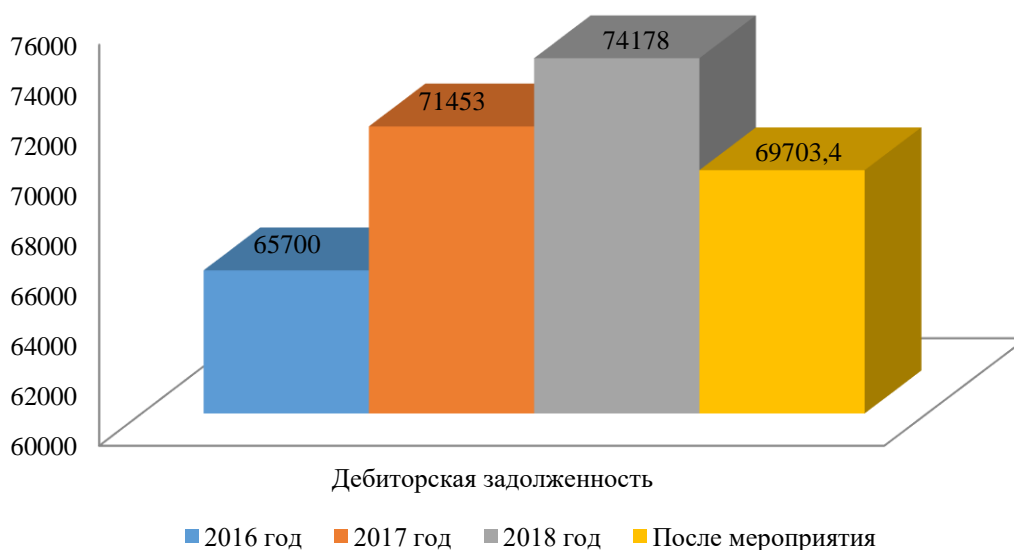


Рисунок 15 – Дебиторская задолженность от предложенных мероприятий



Рисунок 16 – Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности от предложенных мероприятий в количестве оборотов

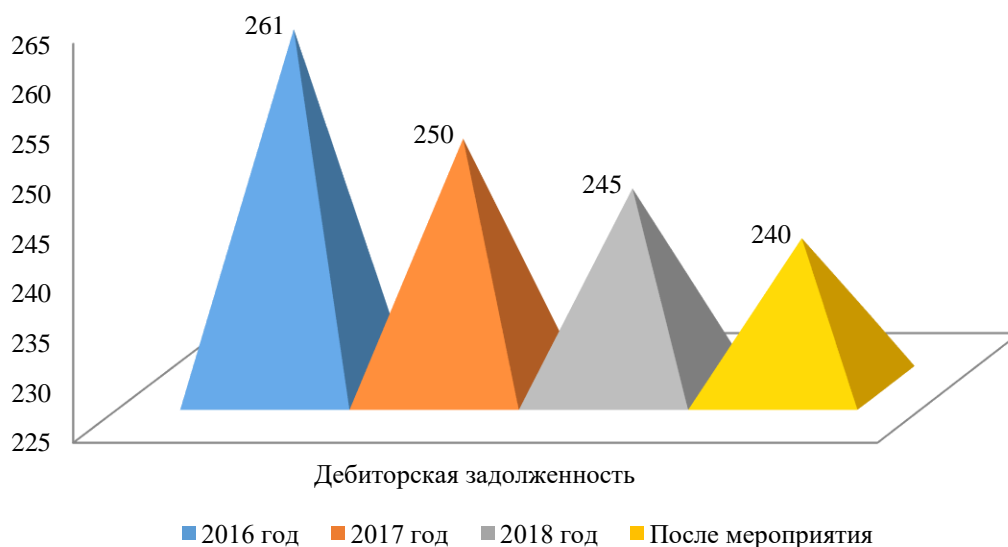


Рисунок 17 – Период дебиторской задолженности от предложенных мероприятий в днях

Таким образом, видно, что, от предложенных мероприятий, дебиторская задолженность уменьшилась 4474,6 тыс. руб., что является благоприятным эффектом в организации АО «Агранова-Липецк». Благодаря уменьшению задолженности, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился на 2 %. Период оборачиваемости, дебиторской задолженности уменьшился на 2 %. Следовательно, можно сделать вывод, что от предложенных мероприятий улучшилась эффективность качества в организации АО «Агранова-

Липецк», тем самым улучшится и платежеспособность, и кредитоспособность организации.

Выводы по разделу 3

Таким образом, по данным расчётам можно сделать вывод, что при выполнении обязательств дебиторов по погашению долговых обязательств у предприятия АО «Агранова-Липецк» сумма высвободившего долга составит на сумму 3687,5 тыс. руб. Если условия, предъявленные предприятием АО «Агранова-Липецк» не будут выполняться, следует пересмотреть условия поставки продукции, увеличив суммы предоплаты при заключении договоров, процентов пени за просрочку платежа и т. д. Из суммы долга, высвободившейся из оборота следует направить 60 % на погашение кредиторской задолженности в сумме 2652,3 тыс. руб.

От предложенных мероприятий, дебиторская задолженность уменьшилась 4474,6 тыс. руб., что является благоприятным эффектом в организации АО «Агранова-Липецк». Благодаря уменьшению задолженности, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился на 2 %. Период оборачиваемости, дебиторской задолженности уменьшился на 2 %. Следовательно, можно сделать вывод, что от предложенных мероприятий улучшилась эффективность качества в организации АО «Агранова-Липецк», тем самым улучшится и платежеспособность, и кредитоспособность организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, причитающихся организации от юридических и физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними или отвлечение средств из оборота организации и использование их другими организациями или физическими лицами. Управление дебиторской задолженностью – это функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли компании за счёт эффективного использования дебиторской задолженности, как экономического инструмента.

Анализируя экономические показатели видно, что они имеют тенденцию к увеличению при этом себестоимость снизилась на 459 тыс. руб., а темп изменения составила 0,6 % – это положительно в работе организации.

Валовая прибыль увеличилась на 8411 тыс. руб., темп изменения – 29 %. Независимости от того что коммерческие расходы увеличились на 968 тыс. руб., а управленческие расходы также увеличились на 904 тыс. руб., прибыль от продаж также увеличилась на 6539 тыс. руб., темп прироста составила – 23 %. Прибыль до налогообложения также увеличилась на 37 %, в итоге рентабельность продаж увеличилась на 14 %, что является положительным в работе организации.

Проведенный анализ заключения договоров АО «Агранова-Липецк» с дебиторами (покупателями) за 2017-2018 гг. показывает, что в 2018 году всего регистрацию прошли 395 договоров, что на 25 меньше по сравнению с предыдущим годом. Количество договоров, которые не были заключены в 2018 году, снизилось на 50, на оформление договоров стало больше на 5 штук. При этом наблюдается увеличение заключенных договоров – на 20 в сравнении с 2017 г. Анализируя дебиторскую задолженность за 2017 год, видно, что наибольший удельный вес занимает краткосрочная дебиторская задолженность (93,5 %), а долгосрочная дебиторская задолженность составит – 6,5 %. На конец отчетного периода краткосрочная дебиторская задолженность снизилась до 78,2 %, а долгосрочная дебиторская задолженность повысилась до 21,8 %. Проведем анализ состояния дебиторов по срокам состояния, за 2018 год.

Анализируя дебиторскую задолженность по срокам образования видно, что до 1 месяца она составила 16 %, от 1 до 6 месяца – 11 %, от 6 до 12 месяцев – 40 %, свыше 12 месяцев – 22 %. Наибольшая задолженность до 1 месяца можно отнести ЗАО «ГРЯЗИАГРОНОВА», от 1 до 3 месяцев – ПАО «Акрон», от 3 до 6 месяцев – ЗАО «ГРЯЗИАГРОНОВА», от 6 до 12 месяцев – ПАО «Дорогобуж», а свыше года – ПАО «Акрон». В итоге видно, что к наибольшей сумме задолженности можно отнести ЗАО «ЕЛЕЦАГРОНОВА», наименьшая сумма приходится на организации ПАО «Акрон».

Анализируя состояние расчетов с дебиторами по сравнению с прошлым годом имеют тенденцию к повышению. Оборачиваемость дебиторской задолженности увеличивается на 0,03 оборота при этом период погашения дебиторской задолженности в днях уменьшился на 5 дней, это положительно в работе организации. Однако, в динамике доля задолженности в общем объеме текущих

активов уменьшилась на 17 %, что тоже является положительным для организации и влияет на увеличения оборачиваемости с учетом выручки на 0,05.

По результатам исследования следует прийти к выводу, что бухгалтер на предприятии в целях соблюдения действующего законодательства, во-первых, обязан предоставлять внешним пользователям достоверные показатели бухгалтерской отчетности, во-вторых, обязан создавать резервы по сомнительной задолженности при наличии таковой на предприятии. Определение отчислений в резерв по сомнительным долгам, приводящих к отражению рыночной стоимости дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности на предприятии является основной задачей бухгалтера в целях соблюдения действующего законодательства. При построении механизма резервирования сомнительной задолженности в рамках бухгалтерского учета рекомендуется при определении реальной рыночной стоимости дебиторской задолженности на дату определения величины резерва учитывать факторы времени и платежеспособности должника, применять разные ставки дисконтирования к периодам «старения» и «ожидания дохода» долгового обязательства. Таким образом видно, что доля сомнительной задолженности к текущим активам изменяется постепенно, видны небольшие скачки, то увеличение II квартал 2017 г. – 6 %, III квартал 2017 год – 6,4 %, IV квартал 2017 года соответственно 6,7 %, то уменьшение доли II квартал 2018 г. – 5,8 %, III квартал 2018 год – 5,7 %, IV квартал 2018 года соответственно 5,6 %, что свидетельствует об относительно стабильной ликвидности дебиторской задолженности организации АО «Агранова-Липецк».

Таким образом, по данным расчётам можно сделать вывод, что при выполнении обязательств дебиторов по погашению долговых обязательств у предприятия АО «Агранова-Липецк» сумма высвободившего долга составит на сумму 3687,5 тыс. руб. Если условия, предъявленные предприятием АО «Агранова-Липецк» не будут выполняться, следует пересмотреть условия поставки продукции, увеличив суммы предоплаты при заключении договоров, процентов пени за просрочку платежа и т. д. Из суммы долга, высвободившейся из оборота следует направить 60 % на погашение кредиторской задолженности в сумме 2652,3 тыс. руб.

От предложенных мероприятий, дебиторская задолженность уменьшилась 4474,6 тыс. руб., что является благоприятным эффектом в организации АО «Агранова-Липецк». Благодаря уменьшению задолженности, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился на 2 %. Период оборачиваемости, дебиторской задолженности уменьшился на 2 %. Следовательно, можно сделать вывод, что от предложенных мероприятий улучшилась эффективность качества в организации АО «Агранова-Липецк», тем самым улучшится и платежеспособность, и кредитоспособность организации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс Российской Федерации – часть первая от 31 июля 1998 г. № 146–ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117–ФЗ (в ред. от 28.06.2013 № 198–ФЗ). – СПС «Консультант Плюс».
2. Гражданский кодекс Российской Федерации часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51–ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. № 14–ФЗ и часть третья от 26 ноября 2001 г. № 46–ФЗ (в ред. от 21.07.2014 № 224–ФЗ). – СПС «Консультант Плюс».
3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). Утверждено приказом Минфина РФ от 06.07.99 № 43н (в ред. от 08.11.2010 № 142н). – СПС «Консультант Плюс».
4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ. Утверждено приказом Минфина РФ от 29.07.98 г. № 34н. – СПС «Консультант Плюс».
5. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия АО «Агранова-Липецк» за 2016–2018 гг. – <https://acron.ru/the-geography-of-business/agronova/>.
6. Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – Изд-во Инфра-М, 2019. – 215 с.
7. Артеменко, В.Г. Финансовый анализ. / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. – М.: ДИС, 2018. – 215 с.
8. Балабанов, И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. // И.Т. Балабанов – М.: Финансы и статистика, 2017. – 287 с.
9. Барамзин, К.Н. Методические особенности определения стоимости права требования дебиторской задолженности при отсутствии данных рынка долгов. Экономический научный журнал «Оценка инвестиций». // К.Н. Барамзин. – М. – 2016. – 155 с.
10. Барков, А.Ю. Организация проведения финансового анализа предприятия. Издание перераб. и доп. // А.Ю. Барков – М.: Информационно-издательский дом «Филинь». 2018. – 310 с.
11. Вахрушина, М.А. Анализ финансовой отчетности: учебник / под общ. ред. М.А. Вахрушиной. – ИНФРА-М, 2016. – 431 с.
12. Герасимова, Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Е.Б. Герасимова, М.В. Мельник – М.: Изд-во Форум, 2019. – 285 с.
13. Горшкова, Н.В. Оценка состояния дебиторской и кредиторской задолженности. // Н.В. Горшкова, О.В. Хмелева. – Москва. – 2018. – 136 с.
14. Дербичева, А.А. Актуализация функциональной роли дебиторской задолженности в достижении устойчивого финансового положения организации / А.А. Дербичева, Е.Л. Белова – М: Издательство – 2019. – 214 с.

- 15.Дербичева, А.А. Анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности и направления их оптимизации / А.А. Дербичева – Калужский экономический вестник. – 2017. – 241 с.
- 16.Донцова, Л.В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и сервис. – 2019. – 160 с.
- 17.Дружиловская, Э.С. Совершенствование правил оценки дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерском учете / Э.С. Дружиловская – Бухгалтер и закон. – 2017. – 235 с.
- 18.Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика. – 2018. – 280 с.
- 19.Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебное пособие / Н.П. Кондраков – М.: ИНФРА-М. – 2016. – 487 с.
- 20.Макарова, О.В. Направления внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности / О.В. Макарова – М.: ИНФРА-М. – 2017. – 566 с.
- 21.Малахова, Д.Е. Современные методики оценки дебиторской задолженности в организациях. Молодой ученый. / Д.Е. Малахова. – 2018. – С. 251–254. – <https://moluch.ru/archive/237/54976/> (дата обращения: 25.08.2019).
- 22.Методика Финансовой академии // сайт ООО «Инновации Бизнес Консалтинг». – <http://www.inbico.ru/metodologiya/42-debitorskayazadolgenno-st/82-2010-11-01-20-35-10.html> (дата обращения 25.08.2019 г.).
- 23.Мокий, М.С. Экономика предприятия: учеб. пособие / под ред. проф. М.Г. Лапуста. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 405 с.
- 24.Национальная коллегия оценщиков. Методика оценки дебиторской задолженности // сайт ООО «Инновации Бизнес Консалтинг». – <http://www.inbico.ru/metodologiya/42-debitorskayazadolgennost/81-metodikaocenkidebitorskoizadolgennostinko.htm> (дата обращения 25.08.2019 г.).
- 25.Панков, Д.А. Современные методы анализа финансового положения. // Д.А. Панков – М. – 2017. – 211 с.
- 26.Подгайнова, К.С. Ключевые аспекты анализа дебиторской и кредиторской задолженности: механизм и оценка результатов / К.С. Подгайнова – Синергия Наук. – 2018. – 251 с.
- 27.Попова, Д.Н. Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками / Д.Н. Попова – Молодежь и наука. – 2017. – 242 с.
- 28.Русак, Н.А. Экономический анализ деятельности предприятий. / Н.А. Русак – М.: Изд. «ЛОТОС», 2018. – 330 с.
- 29.Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. / Г.В. Савицкая – М. – 2016. – 290 с.
- 30.Степанова, Ю.Н. Управление дебиторской задолженностью / Ю.Н. Степанова – Международный студенческий научный вестник. – 2018. – 252 с.

- 31.Топузова, А.Н. Оценка состояния дебиторской и кредиторской задолженности / А.Н. Топузова – Научно-аналитический экономический журнал. – 2017. 562 с.
- 32.Тычинина, Н.А. Учетно-аналитическое обеспечение управления дебиторской и кредиторской задолженностью как фактор устойчивого развития организации / Н.А. Тычинина – Теория и практика современной науки. – 2019. – 156 с.
- 33.Фархутдинова, Д.В. Развитие системы финансового контроля дебиторской и кредиторской задолженности коммерческой организации / Д.В. Фархутдинова – Синергия Наук. – 2017. – 251 с.
- 34.Хапилина, С.И. Пути повышения платежеспособности предприятия на основе факторного анализа оборачиваемости кредиторской задолженности / С.И. Хапилина – Международный студенческий научный вестник. – 2017. – 251 с.
- 35.Шекшня, С.В. Управление финансовыми ресурсами: учебно-практическое пособие. / С.В. Шекшня – М.: Интел-синтез. 2016. – 175 с.
- 36.Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа. / А.Д. Шеремет, Р.С.Сайфулин – М.: ИНФРА-М, 2015. – 201 с.
- 37.Экономика предприятия: учебник / под ред. И.П. Николаевой. – М.: «Проспект», 2017. – 196 с.
- 38.Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. проф. Е.М. Купрякова. – М. – 2018. – 187 с.
- 39.Юшкевич, Ю.П. Контроль и ревизия расчетов с поставщиками и подрядчиками / Ю.П. Юшкевич – Вестник современных исследований. – 2017. 264 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А
Бухгалтерский баланс

		на 31 декабря 2018 г.		
		Коды		
		0710001		
Форма по ОКУД		31	12	2018
Дата (число, месяц, год)		31 12 2018		
Предприятие «Акционерное общество «Агранова-Липецк»		по ОКПО 54582955		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН 4811005511		
Вид экономической деятельности Торговля оптовая удобрениями и агрохимическими продуктами		по ОКВЭД 46.75.1		
Организационно-правовая форма/форма собственности Акционерное общество/частная собственность				
Местонахождение (адрес): РФ, 236022, Калининградская область, г. Калининград, ул. Лев Толстого, д. 16а		По ОКOPФ/OKФC 12267 16		
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ 384		
Пояснения	Наименование показателя	на 31 декабря 2018 г.		на 31 декабря 2016 г.
		тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	-	-	-
	Материальные поисковые активы	-	-	-
	Основные средства	8 901	4 121	4 889
	Финансовые вложения	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	8 901	4 121	4 889
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	27 030	7 237	42 854
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	-	-
	Дебиторская задолженность	74 178	71 453	65 700
	В том числе:			
	Расчеты с покупателями и заказчиками	50 448	49 450	35 000
	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	6 921	6 500	5 600
	Расчеты с подотчетными лицами	11 004	10 101	19 500
	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	5 805	5 402	5 600
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1 887	1 662	7 369
	Прочие оборотные активы			
	Итого по разделу II	103 095	80 352	115 923
	БАЛАНС	111 999	84 473	120 812

Рисунок А.1 – Бухгалтерский баланс

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31 декабря 20 18 г. ³	На 31 декабря 20 17 г. ⁴	На 31 декабря 20 16 г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁴			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	5 605	5 605	5 605
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(-)	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	4 427	4 427	3 364
	Резервный капитал	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	35 538	35 572	39 033
	Итого по разделу III	45 270	45 304	48 102
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	-	-	10 141
	Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу IV	-	-	10 141
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	8 515	3 404	4 259
	Кредиторская задолженность	58 214	35 765	61 310
	В том числе:			
	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	34 813	16 574	10 850
	Расчеты с покупателями и заказчиками	3 643	1 584	15 200
	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	2 007	1 677	1 540
	Расчеты с персоналом по оплате труда	5 417	1 942	5 500
	Расчеты с подотчётными лицами	4 100	5 100	10 715
	Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	3 949	5 001	9 385
	Задолженность перед бюджетом	1 330	1 584	3 500
	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	2 955	2 303	4 620
	Доходы будущих периодов	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу V	66 729	39 169	62 569
	БАЛАНС	111 999	84 473	120 812

Руководитель _____ Маловатер А. Б.
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 31 ” декабря 20 18 г.

Рисунок А.2 – Бухгалтерский баланс

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
Отчет о финансовых результатах

" 31 " <u>Январь-декабрь</u> 20 <u>18</u> г.		Коды		
		0710002		
		31	12	2018
		54582955		
		4811005511		
		46.75.1		
		12267	16	
		384		
Предприятие	Акционерное общество «Агравона-Липецк»	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	
Идентификационный номер налогоплательщика			по ОКПО	
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая удобрениями и агрохимическими продуктами		ИНН	
Организационно-правовая форма/форма собственности	Акционерное общество / частная собственность		по ОКФСД	
Местонахождение (адрес): РФ, 236022, Калининградская обл., г. Калининград, ул. Л. Толстого, д. 16а			по ОКОНФ/ОКФС	
Единица измерения: <u>тыс. руб.</u>			по ОКЕИ	
Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За <u>Январь-Декабрь</u> 20 <u>18</u> г. ³	За <u>Январь-Декабрь</u> 20 <u>17</u> г. ⁴	
	Выручка ³	106 969	99 017	
	Себестоимость продаж	(69 744)	(70 203)	
	Валовая прибыль (убыток)	37 225	28 814	
	Коммерческие расходы	(1 562)	(594)	
	Управленческие расходы	(1 102)	(198)	
	Прибыль (убыток) от продаж	34 561	28 022	
	Доходы от участия в других организациях	-	-	
	Проценты к получению	-	-	
	Проценты к уплате	(-)	(-)	
	Прочие доходы	5 675	2 625	
	Прочие расходы	(5 600)	(5 299)	
	Прибыль (убыток) до налогообложения	34 636	25 348	
	Текущий налог на прибыль	(6 927)	(5 070)	
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-	
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-	
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-	
	Прочее	-	-	
	Чистая прибыль (убыток)	27 709	20 278	
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-	
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-	
	Совокупный финансовый результат периода ⁴	42925	25760	
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	-	-	
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	-	-	

Руководитель _____ Маловатер А. Б.
(подпись) (расшифровка подписи)

" 31 " декабря 20 18 г.

Рисунок Б.1 – Отчет о финансовых результатах

ПРИЛОЖЕНИЕ В

График платежей по договору поставки № 254-ОП от 18.08.2019 г.

Общая сумма по договору 200 000 (двести тысяч рублей), в том числе НДС 36 000,00 рублей.

Окончательный срок оплаты: 15.01.2020 г.

Дата платежа	Сумма (в рублях, в том числе НДС)	Остаток
15.09.2019 г.	40000,00	160000,00
15.10.2019 г.	40000,00	120000,00
15.11.2019 г.	40000,00	80000,00
15.12.2019 г.	40000,00	40000,00
15.01.2020 г.	40000,00	00,00

Поставщик: Покупатель:

ООО «Агранова-Липецк» ПАО «Дорогобуж»

Директор: Маловатер Маловатер А.Б. Директор: Куницкий Куницкий В.Я.

Рисунок В.1 – График платежей