

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Финансовые технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, д.э.н., проф.
_____ И.А. Баев
« ____ » _____ 2020 г.

Управление дебиторской задолженностью предприятия на примере
ООО «Политранс»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2020.121-167.ВКР

Руководитель, к.э.н., доцент
_____ М.В. Подшивалова
« ____ » _____ 2020 г.

Автор работы,
студент группы ВШЭУ – 540
_____ Н.В. Кузнецова
« ____ » _____ 2020 г.

Нормоконтролёр, ст. преподаватель
_____ Е.Ю. Куркина
« ____ » _____ 2020 г.

Челябинск 2020

АННОТАЦИЯ

Кузнецова Н.В. Управление дебиторской задолженностью предприятия на примере ООО "Политранс": Выпускная квалификационная работа. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-540, ФТ, 2020. – 92 с, 29 ил., 34 табл., библиогр. список – 36 наим., 2 прил.

Целью выпускной квалификационной работы является совершенствование дебиторской задолженности на основе финансовой отчетности и баланса ООО «Политранс».

Задачами выпускной квалификационной работы является изучить методы управления дебиторской задолженностью предприятия, проанализировать тенденцию развития рынка прицепов в Российской Федерации, представить общую характеристику и финансовый анализ организации ООО "Политранс" .В завершение предложены рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ООО "Политранс".

ABSTRACT

Kuznetsova N.V. Management of the company's receivables using the example of LLC "Politrance": Final qualification work. - Chelyabinsk: SUSU, EU-540, FT, 2020. 92 p, 29 ill., 34 tab., Bibliography. list –36 n., 2 app.

The purpose of graduation qualification work is to improve receivables on the basis of financial statements and balance sheet of LLC "Politrance".

The tasks of graduation qualification work are to study methods of management of receivables of the enterprise, to analyze the trend of development of the trailer market in the Russian Federation, to present a general characteristic and financial analysis of the organization of LLC "Politrance." In conclusion, recommendations on improvement of management of receivables of LLC "Politrance" are proposed.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	10
1.1 Дебиторская задолженность: понятие и классификация.....	10
1.2 Методы управления дебиторской задолженностью предприятия	19
1.3 Тенденции развития рынка машиностроения.....	29
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ПОЛИТРАНС»	38
2.1 Общая характеристика и финансовый анализ организации ООО «Политранс»	38
2.2 Анализ дебиторской задолженности организации ООО «Политранс»	63
2.3 Разработка рекомендаций по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ООО «Политранс» и оценка их эффективности	73
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	83
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	86
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2018 год	90
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах за январь – декабрь 2018 г.	92

ВВЕДЕНИЕ

В современных экономических условиях хозяйствующие субъекты постоянно вынуждены решать проблемы, связанные с обеспечением их конкурентоспособности. Экономический анализ играет важную роль в процессе формирования эффективной организационно-экономической стратегии предприятия.

Дебиторская задолженность является неизбежным следствием существующей системы денежных расчетов с организациями, где всегда существует разрыв между сроком платежа и моментом передачи права собственности на выполненную работу между представлением платежных документов для оплаты и временем от их фактического платежа. Продажа в кредит вызывает появление различий между бухгалтерскими (бухгалтерскими) и реальными денежными показателями продаж продукции. До момента оплаты процесс реализации с точки зрения движения денег все еще продолжается, что приводит к созданию дебиторской задолженности. До наступления срока платежа дебиторская задолженность должна финансироваться, в то же время существует постоянный риск того, что платеж будет сделан покупателем (клиентом) с задержкой или вообще не будет производиться.

Динамика дебиторской задолженности, интенсивность ее увеличения или уменьшения оказывают большое влияние на оборот капитала, вложенного в оборотные активы, и, как следствие, на финансовое состояние предприятия. В анализе, помимо баланса и приложений к нему, используются данные аналитического учета, первичной документации и расчетов.

Эффективная политика управления дебиторской задолженностью в условиях острой нехватки денежных средств, массовые неплатежи, характерные для строительной отрасли, являются одним из компонентов стабильной работы компании. При разработке политики управления дебиторской задолженностью

акцент должен делаться на расширении объема выполненных работ, оптимизации общей суммы задолженности и обеспечении ее своевременного сбора.

Все вышеперечисленное перечисляет необходимость изучения этого вопроса на примере деятельности работы ООО «Политранс».

Объект исследования – организация ООО «Политранс».

Предмет исследования – анализ финансового состояния организации ООО «Политранс».

Цель исследования – совершенствование управления дебиторской задолженностью.

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

- 1) рассмотреть понятие и классификацию дебиторской задолженности предприятия;
- 2) изучить методы управления дебиторской задолженности предприятия;
- 3) проанализировать тенденцию развития рынка машиностроения;
- 4) представить общую характеристика и финансовый анализ организации ООО «Политранс»;
- 5) предложить рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженности ООО «Политранс» и оценить эффективность.

Информационная база исследования: исследования послужили научные труды и монографии по экономическому и финансовому анализу, финансовому менеджменту российских авторов Ковалева В. В., Савицкой Г. В., Стояновой О. В., Бланка И. А., Маркарьяна Э. А., Шеремета А.Д. и других, а также материалы периодической печати, а именно, таких журналов, как «Финансовый менеджмент», «Финансовый директор», «Финансы» и другие.

Основными инструментами для проведения финансового анализа организации стал анализ бухгалтерской отчетности, а также финансовые коэффициенты.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

1.1 Дебиторская задолженность: понятие и классификация

Дебиторская задолженность является важной составной частью оборотного капитала. Текущие активы этого типа имеют значительную долю в структуре баланса предприятия. По своей экономической сущности дебиторская задолженность представляет собой средства, временно изъяты из оборота предприятия в виде обязательств, и выражены в любой форме.

Объем дебиторской задолженности зависит от многих факторов: вид выпускаемой продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, принятая на предприятии системы расчетов и т. д.

Значительный вклад в развитие теоретических и практических аспектов исследования дебиторской задолженности сделали такие ученые, как И.А. Бланк, В.С. Белозерцев, Ф.Ф. Ефимова, Н.А. Власова, А.М. Герасимович, Г. Кирейцев, Л.А. Лигоненко, В. Линник, и др.

С момента возникновения понятия «дебиторская задолженность» оно тесно связывалось с товаром, деньгами. Еще в VI в. до н.э. в Древнем Риме дебитором считалась лицо, которому выдана определенная сумма денег или денежная ценность, а дебиторской задолженностью – издана сумма денег или денежный эквивалент выданной материальной ценности.

Рассмотрим с точки зрения законодательство трактовку понятия «дебиторская задолженность»:

1. Закон о Бухгалтерском учете от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ задолженность других лиц (организаций, работников, физических лиц) перед данной организацией, отражение которой в бухгалтерском учете выражено как имущество организации [26].

2. ГК РФ ч. 1 п. 1 ст. 307 имуществом право, то есть право на получение определенной суммы, товара и услуги с должника в силу возникновения соответствующих обязательств должника [25].

Под дебиторской задолженностью понимают задолженность других организаций, задолженность работников данной организации, задолженность покупателей и заказчиков за отгруженную им продукцию, задолженность подотчетных лиц, за выданные им под отчет денежные суммы и т. д.

Дебиторскую задолженность разные авторы в своих трудах определяют по-разному. При этом в научной литературе встречаются разнообразные определения дебиторской задолженности. Рассмотрим более подробно некоторые из них.

Так изучая труды авторов в области определения дебиторской задолженности условно можно выделить следующие основные направления изучения данного понятия.

Так, к первому направлению можно отнести труды тех авторов, которые, прежде всего, рассматривают понятие дебиторской задолженности с точки зрения чисто «юридического характера».

Целесообразно к такому направлению отнести труды таких авторов, как И.А. Бланк, В.В. Ковалев, В.П. Астахов.

Так И.А. Бланк в своих работах характеризует дебиторскую задолженность как «сумму задолженности в пользу предприятия, представленную финансовыми обязательствами в пользу юридических и физических лиц» [3, с. 26].

В.В. Ковалев интерпретирует понятие дебиторской задолженности следующим образом: «дебиторская задолженность – это задолженность юридических и физических лиц данному хозяйствующему субъекту» [18, с. 254].

При этом автор В.П. Астахов слово «задолженность» заменяет на более четкий и конкретный термин «обязательство», что более всего подходит к юридическому смыслу. При этом, автор дополнительно включает в определение дебиторской задолженности указание условий ее возникновения [1, с. 62].

По мнению автора, «дебиторская задолженность – это обязательства других предприятий, организаций, являющимися юридическими лицами или отдельных граждан (физических лиц) перед данным предприятием. Эти обязательства возникают в связи с предоставлением им продукции или денежных средств (в виде займов, подотчетных сумм и т.п.), выполнением работ, оказанием услуг. Таких участников по обязательствам принято называть дебиторами» [1, с. 63].

Второе направление к определению дебиторской задолженности, можно определить как «экономико-правовое». Данное направление рассматривает понятие дебиторской задолженности – как часть имущества, активов хозяйствующего субъекта.

Именно к такому направлению можно отнести труды таких авторов, как Т.Г. Вакуленко, П.С. Безруких.

По мнению Т.Г. Вакуленко «как собирательная экономико-правовая категория понятие имущества включает в себя кроме тех материальных ценностей, денежных средств, которые находятся в наличии или другими словами, реально находятся у организации, еще и те, которые принадлежат ей по праву, но находятся у других лиц. В структуре имущества организации кредитора, дебиторская задолженность, наряду с другими вовлеченными в коммерческий оборот средствами, относятся к ее активам» [7, с. 124].

П.С. Безруких определяет свою точку зрения на этот счет в своих трудах. Автор считает, что «по экономическому содержанию дебиторская задолженность – это входящие в состав активов организации ее имущественные требования к другим юридическим и физическим лицам, являющимися ее должниками» [2, с. 178].

Авторы следующего направления, рассматривают в литературных источниках определение дебиторской задолженности с точки зрения «экономического характера», при этом дебиторскую задолженность рассматривают как кредит, предоставляемый хозяйствующим субъектом своим кредиторам.

Рассмотрим, как интерпретирует понятие «дебиторская задолженность» М.Л. Пятов. По мнению автора: «продавец, реализуя товары на условиях их последующей оплаты с момента продажи товаров до момента оплаты их покупателем, с одной стороны, утрачивает право собственности на товары, а с другой – не располагает деньгами, составляющими цену реализуемого имущества. Величина, отражаемая в учете дебиторской задолженности фактически показывает объем средств, изъятых из оборота предприятия, при этом соответствующий объем средств находится в обороте у контрагента – должника. Отсюда задолженность покупателя фактически представляет собой объем предоставленного ему кредита» [19, с. 110].

И, наконец, к четвертому направлению, относящегося к определению дебиторской задолженности, можно определить как «бухгалтерский».

Суть данного направления заключается в том, что мнению авторов все обязательства предприятия представляют собой факт хозяйственной жизни, информация о котором должна быть определенным образом отражена в регистрах бухгалтерского учета.

Так, по определению автора В.В. Ковалева: «примерами обязательств в юридическом смысле означающих гражданское правоотношение, в силу которого одна сторона (должник) обязана совершить в пользу других (кредитора) определенное действие (передать имущество, выполнить работу и др.), а кредитор имеет право требовать от должника исполнение его обязанности в бухгалтерском учете служат дебиторская и кредиторская задолженности» [18, с. 305].

Исходя из данного направления Л.Т. Гиляровская определяет понятие дебиторская задолженность следующим способом: «дебиторская задолженность – отраженные на счетах расчета обязательства перед предприятием сторонних лиц – покупателей, работников, займополучателей бюджета» [10, с. 84].

Многие авторы в своих трудах рассматривают понятие дебиторской задолженности исходя из нескольких направлений, акцентируя дебиторскую

задолженность и как со стороны социально-правового характера, так и со стороны юридического, экономического и бухгалтерского направления.

Так, с точки зрения В.Б. Ивашкевича «дебиторская задолженность – это сумма долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними или, иными словами, отвлечения средств из оборота организации и использовании их другими организациями или физическими лицами» [14, с. 98].

А.А. Володин понятие «дебиторской задолженности» определяет следующим образом: «дебиторская задолженность – это один из видов оборотных активов предприятия; неполученная часть его выручки от продаж; отдельный вид обязательств, возникающий из договора, а также вследствие причинения вреда и иных оснований» [9, с. 247].

На наш взгляд, рассмотренные выше направления к определению различных авторов к понятию «дебиторская задолженность» являются не взаимоисключающими, а наоборот, дополняющими друг друга.

В основу понятия дебиторская задолженность разные авторы вкладывали разные сущностные характеристики, среди которых следующие:

- денежные средства в оплату – ожидаемые поступления денежных средств.

Ученые, как А.Ф. Вещунова и А.Ю. Редько к дебиторской задолженности относят только денежные средства к оплате [28, с. 193].

- долг, задолженность - долги, подлежащие возврату в определенный срок;
- сумма задолженности дебиторов на определенную дату.

Многие исследователи в понимании сущности понятия «дебиторская задолженность» ключевым словом считают «долг». Так, В.П. Завгородний определяет дебиторскую задолженность как задолженность предприятия, работников и физических лиц данному предприятию. При этом должники предприятия называются дебиторами [13, с. 405];

- требования или права – требования по оплате или права на возникновения долга.

Наиболее лаконичное определение понятия «дебиторская задолженность» предоставила Г.С. Клычова, З.З. Хамидуллин, которое сводится к пониманию дебиторской задолженности как права на получение долга «неоплаченные юридическими и физическими лицами товары (работы, услуги) и / или полученные средства с кругооборота предприятия, имеющие документальное подтверждение, которое дает право на получение долга в виде денежных средств, их эквивалентов или других активов» [17, с. 40].

Другие авторы уточняют и дополняют предыдущие исследования, закладывая в основу понятия дебиторской задолженности, прежде всего, правовой аспект – требования по оплате или права на возврат долга. Так, Л.А. Лигоненко считает, что дебиторская задолженность – это включенные в состав имущества предприятия его имущественные требования к другим лицам, что является его должниками в правоотношениях, возникающих при различных обстоятельствах.

– оборотный актив - вложения в оборотные средства, доля оборотного капитала. В. Гетман трактует дебиторскую задолженность как часть оборотных активов предприятия, направленных на расчеты с юридическими и физическими лицами. Кермит Д. Ларсон, Уайд Джон Дж., Чиапегта Барбара [16, с. 459], Дж. К. Ван Хорн, Дж. М. Вахович [8, с. 125] объясняют дебиторскую задолженность как часть оборотных активов предприятия, направленных на расчеты с юридическими и физическими лицами. А также определяют дебиторскую задолженность как сумму, подлежащую получению от клиентов в результате реализации им товаров в кредит;

– средства в расчетах – сумма средств на стадии расчетов, на которую ожидает предприятие.

Долговые требования являются эквивалентом долга того лица, на которое возлагается исполнение долга. Как и долги, долговые требования рассматриваются учеными с точки зрения срока их выполнения. ЗВИ Боди, Роберт К. Мертон [4, с. 45], под дебиторской задолженностью понимают средства

в расчетах, то есть сумму средств на стадии расчетов, которую ожидает предприятие.

– финансовый актив - контрактное право получать денежные средства или ценные бумаги от другого предприятия. «Финансовые инструменты: признание и оценка» определяет дебиторскую задолженность как финансовый актив, который является контрактным правом получать денежные средства или ценные бумаги от другого предприятия [11, с. 26].

Кроме того влияние дебиторской задолженности, как текущей, так и долгосрочной, в значительной степени зависит от отрасли, в которой действует конкретное предприятие.

Существует несколько классификаций дебиторской задолженности (рисунки 1.1–1.9).

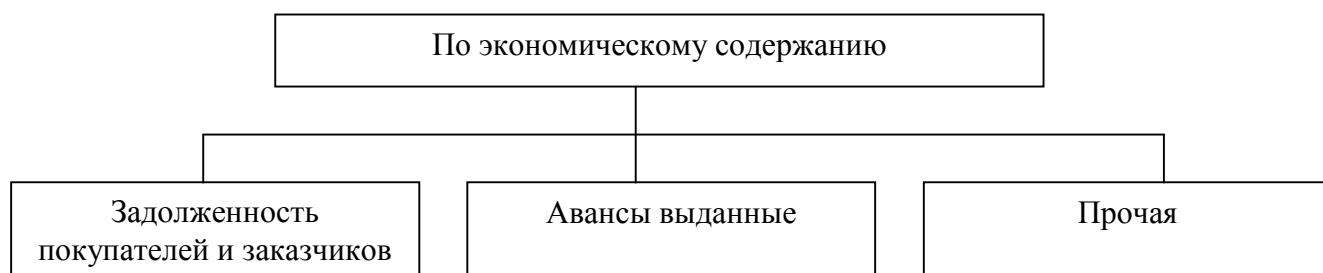


Рисунок 1.1 – Классификация дебиторской задолженности по экономическому содержанию

Управление заключается в минимизации удельного веса выданных авансов и прочей дебиторской задолженности.

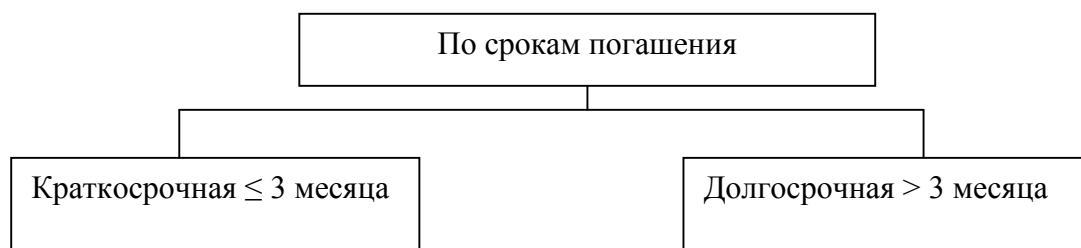


Рисунок 1.2 – Классификация дебиторской задолженности по срокам погашения

Целью является уменьшение удельного веса задолженности с большим сроком, вероятность погашения которой с увеличением срока уменьшается.

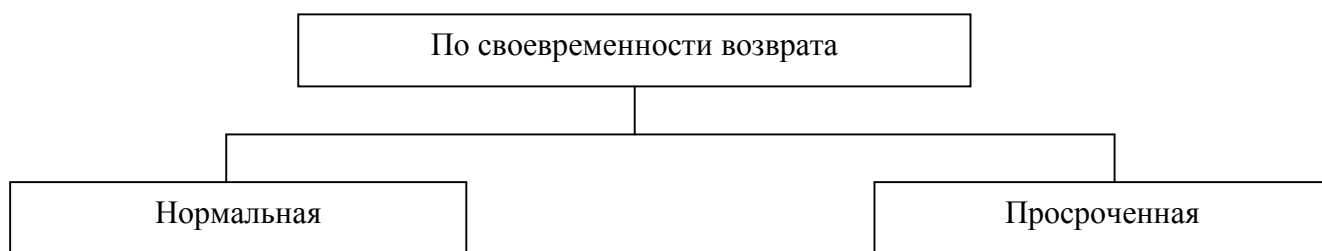


Рисунок 1.3 – Классификация дебиторской задолженности по своевременности возврата

Цель – уменьшение доли просроченной задолженности.

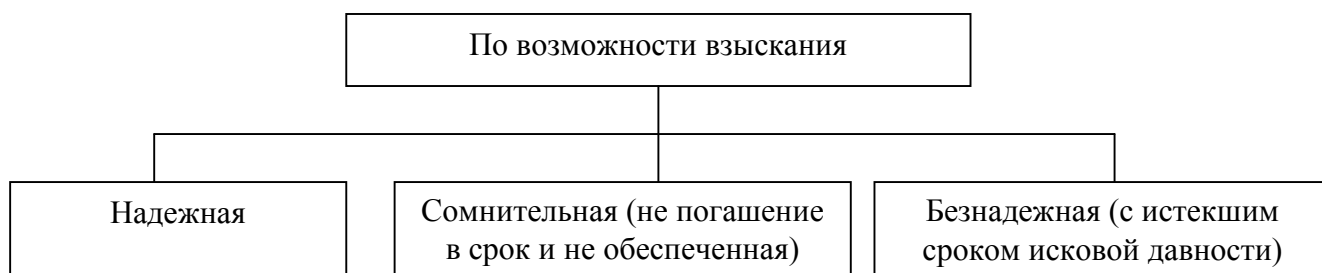


Рисунок 1.4 – Классификация дебиторской задолженности по возможности взыскания

Заключается в минимизации сомнительной и безнадежной задолженности.

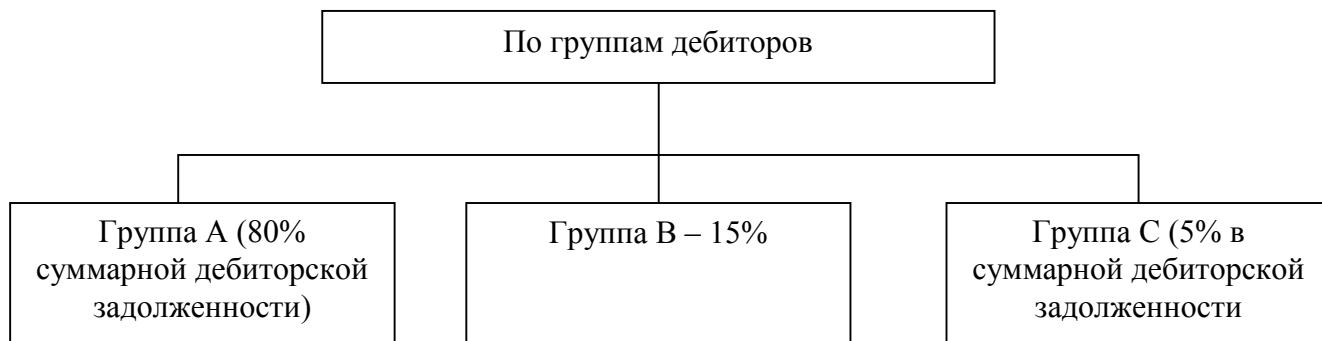


Рисунок 1.5 – Классификация дебиторской задолженности по группам дебиторов

Классификация по группам дебиторов проводится с целью выявления задолженности, подлежащей постоянному контролю (группа А), и задолженности, подлежащей контролю с меньшей периодичностью.

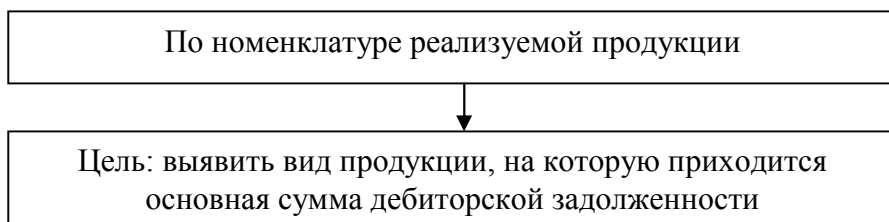


Рисунок 1.6 – Классификация дебиторской задолженности по номенклатуре реализуемой продукции

Помимо представленной выше классификации существует группирование дебиторской задолженности в разрезе зарубежных стран [15, с. 67].

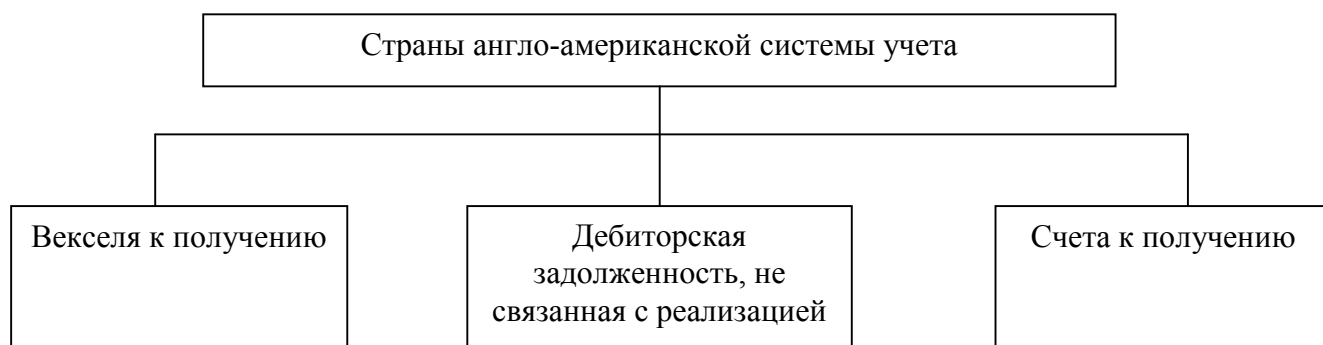


Рисунок 1.7 – Классификация дебиторской задолженности в странах англо-американской системы учета

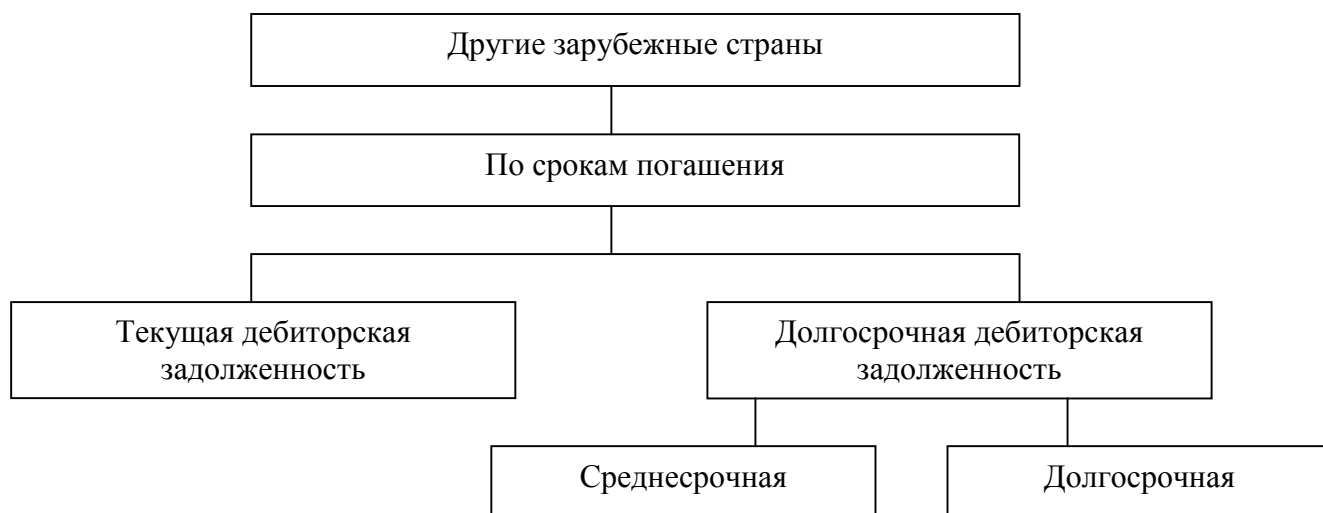


Рисунок 1.8 – Классификация дебиторской задолженности в других зарубежных странах

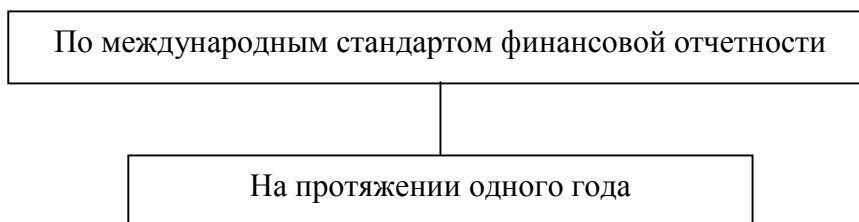


Рисунок 1.9 – Классификация дебиторской задолженности по международным стандартам финансовой отчетности

Из изложенного выше описания классификации дебиторской задолженности очевидно, насколько разнохарактерными являются звенья, составляющие и содержание. Следовательно, управление дебиторской задолженности нуждается в разработке такого механизма, который будет грамотно объединять в себе все компоненты ее классификации.

1.2 Методы управления дебиторской задолженностью предприятия

Управление дебиторской задолженностью – одна из функций руководителя предприятия. И если руководитель предприятия не справляется с этой функцией, то этим должны заняться учредители. Но мало кто вообще понимает, что и как с этим нужно делать.

Суть отношений и работы с дебиторской задолженностью уже во многом заложена ее концепцией. В литературе у разных авторов она определяется как:

1. Сумма задолженности перед предприятием и возникшая в результате хозяйственной деятельности. Часть оборотных средств предприятия; из-за компании, но еще не получил средства. Эта формулировка сразу напоминает нам о проблеме проблемы и аспекте задолженности. Это именно то, что, по сути, можно получить без прикрас и маркетинговых объяснений [12, с. 56].

2. Возникновение дебиторской задолженности – результат развития кредитной системы и, в частности, ее первоначальной формы – коммерческого займа или отсрочки платной поставки товаров и оказания платных услуг. Но эта версия уже показывает другую сторону дебиторской задолженности. Для клиента это важнее, а для нас – прекрасный язык, который вносит более позитивный контекст в

обсуждение этого вопроса и работы с ним во взаимодействии с клиентом [6, с. 84].

3. Дебиторская задолженность – это требования компании по отношению к другим компаниям, организациям или клиентам по получению денег, доставке товаров или оказанию услуг. Здесь речь идет о самой значимой части процесса, которая подразумевает всю последовательность событий для получения задолженности компании [5, с. 128].

Согласно стандартам бухгалтерского учета дебиторская задолженность представляет собой сумму задолженности должников перед предприятием на определенную дату. Должниками могут быть как юридические, так и физические лица, которые должны предприятию денежные средства, их эквиваленты или другие активы. Согласно бухгалтерскому учету, можно определить сумму на любую дату, но обычно эта сумма определяется на отчетную дату.

Главная задача управления дебиторской задолженностью – установление с покупателями таких договорных отношений, которые обеспечивают полное и своевременное поступление средств для осуществления платежей кредиторам.

Дебиторская задолженность может рассматриваться в трех смыслах: во-первых, как средство погашения долга, и, во-вторых, как часть продуктов, проданных клиентам, но еще не оплаченных, и, в-третьих, как один из элементов текущих активов, финансируемых за счет собственных или заемные средства.

Оборотный капитал компании состоит из следующих компонентов:

- наличными;
- дебиторская задолженность;
- инвентарь;
- работа в процессе;
- расходы будущих периодов.

Поэтому дебиторская задолженность является частью оборотных средств организации.

Условием обеспечения финансовой устойчивости организации является превышение дебиторской задолженности над кредиторской. Другими словами, дебиторская задолженность может быть определена как текущий актив предприятия, возникающий в его маркетинговой деятельности и характеризующий отношение контрагентов к оплате, на стоимость полученных товаров (работ, услуг). Одной из основных задач бухгалтерского учета является формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном состоянии. В бухгалтерском учете дебиторская задолженность, как правило, понимается как право собственности, являющееся одним из объектов гражданских прав.

Право организации на получение определенной суммы денег, товаров или услуг от должника является имущественным правом, а имущественные права являются одним из видов имущества, поэтому дебиторская задолженность является частью имущества организации.

Дебиторская задолженность возникает, когда организация выполняет финансовые и деловые операции, связанные с движением запасов, денежных средств или определенных обязательств. Кроме того, дебиторская задолженность возникает при учете суммы задолженности по взносам учредителей и участников, а также по суммам к получению в рамках финансирования различных мероприятий.

Под дебиторской задолженностью понимается сумма задолженностей, принадлежащих организации со стороны других фирм, предприятий, компаний, а также граждан, являющихся их дебиторами, что соответствует как международным, так и российским стандартам бухгалтерского учёта [29].

Дебиторская задолженность появляется в случае, если услуга (или товар) проданы, а денежные средства не получены. В зависимости от сроков погашения, дебиторская задолженность делится виды:

- долгосрочная – погашаемая более чем через 12 месяцев после отчетной даты;

– краткосрочная – погашаемая в течение 12 месяцев после отчетной даты.

Управление дебиторской задолженностью заключается в проведении анализа сравнения величин дебиторской и кредиторской задолженностей. В финансовом положении предприятия крайне необходимо, чтобы кредиторская задолженность превышала дебиторскую задолженность. Также, управление дебиторской задолженностью – это создание резервов по сомнительным долгам и анализ непогашенных платежей дебиторами. На рисунке 1.10 представлена классификация дебиторской задолженности по контрагентам.

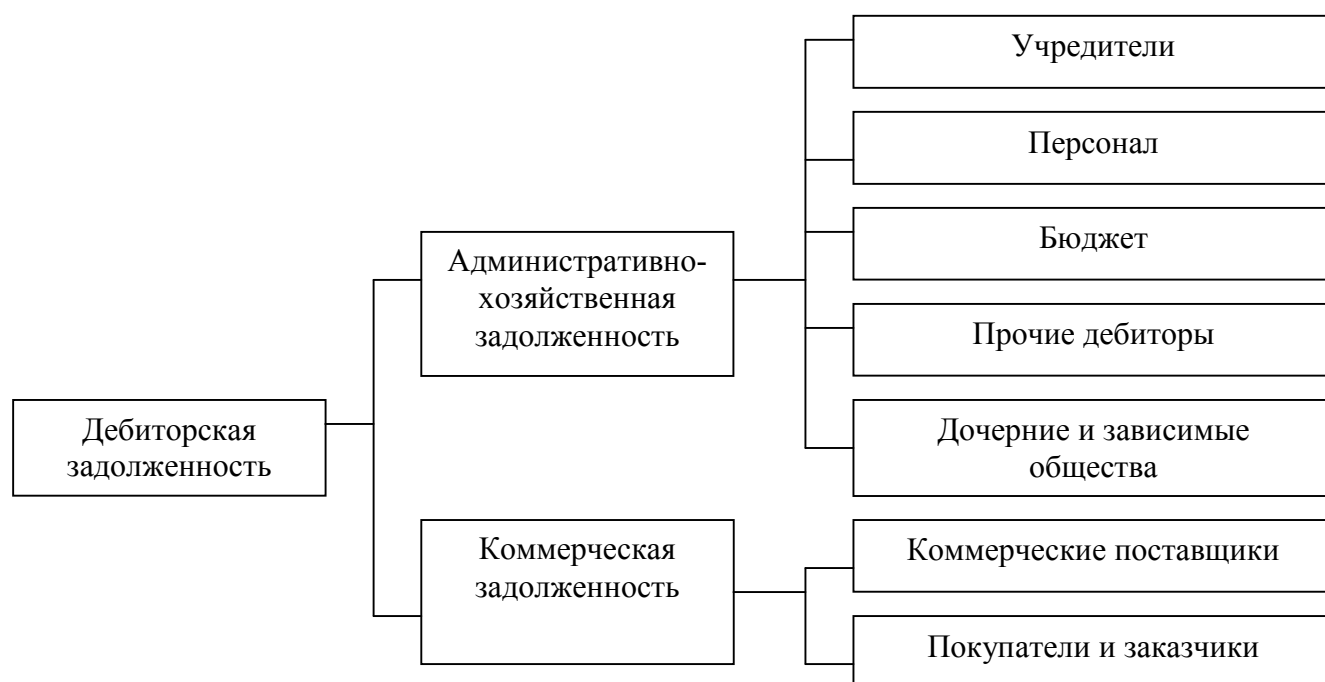


Рисунок 1.10 – Виды дебиторской задолженности по контрагентам

С 2011 года организации обязуются применять ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» [27], устанавливающее порядок отражения в бухгалтерском учете и отчетности организаций оценочных обязательств. В соответствии с данным Приказом Минфина РФ, предприятия обязаны создавать в бухгалтерском учете резерв по сомнительным долгам, который является оценочным значением. Резерв должен создаваться при наличии не только дебиторской задолженности за поставленные товары и материалы, но и под выданные займы и авансы, и прочие виды дебиторской задолженности. Если организация отказывается создать резерв по

некоторым задолженностям в бухгалтерском учете, это может быть сочтено, как грубое нарушение правил учета доходов и расходов.

Дебиторская задолженность образовывается под влиянием различных факторов. Для того, чтобы управлять дебиторской задолженностью предприятию требуется проводить анализ информации о дебиторах и их платежах, иметь обновленные данные о предоставленных, но неоплаченных на данный момент времени счетах, отслеживать крайние сроки неоплаченных платежей по каждому из счетов; прослеживать кредитную историю покупателя/потребителя, поэтому главным элементом исследования и управления дебиторской задолженностью является ее анализ.

На сегодняшний день, вызванное замедление платежного оборота возрастанием дебиторской задолженности на предприятиях, негативно характеризует экономическое развитие страны. Поэтому, предприятию нужна оптимизация дебиторской задолженности и обеспечение своевременной инкассации долга, чтобы эффективно управлять дебиторской задолженностью.

В настоящее время имеется около десятка различных методик оценки дебиторской задолженности, которые могут быть применены оценщиками при определении рыночной стоимости.

В основном при оценке стоимости дебиторской задолженности используется механизм дисконтирования. Основное различие имеющихся методик оценки заключается в способе определения ставки и периода дисконтирования.

В методике М. В. Круглова при стопроцентной вероятности погашения долга ставка дисконтирования соответствует безрисковой ставке, которую можно определить на основе ставки по кривой бескупонной доходности. Ю. В. Козырь использует в своей методике дифференцированный подход к определению номинальной стоимости суммы дебиторской задолженности. Так, например, для сомнительной задолженности ставку дисконтирования определять на основе премии за различные риски и безрисковой ставки, а для текущей дебиторской

задолженности – на основе средней процентной ставки по депозитам и по кредитам [3, с. 58].

Следовательно, можно сделать вывод о неоднозначности подходов к определению ставки и периода дисконтирования дебиторской задолженности, что является проблемой оценки стоимости дебиторской задолженности организаций.

Общепринятая формула оценки рыночной стоимости дебиторской задолженности имеет следующий вид:

$$D = \frac{N}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

где N – номинальная стоимость дебиторской задолженности;

r – ставка дисконта;

t – прогнозируемый срок поступления платежа.

Исходя из этого, на рыночную стоимость дебиторской задолженности оказывают действие следующие факторы (рисунок 1.11).

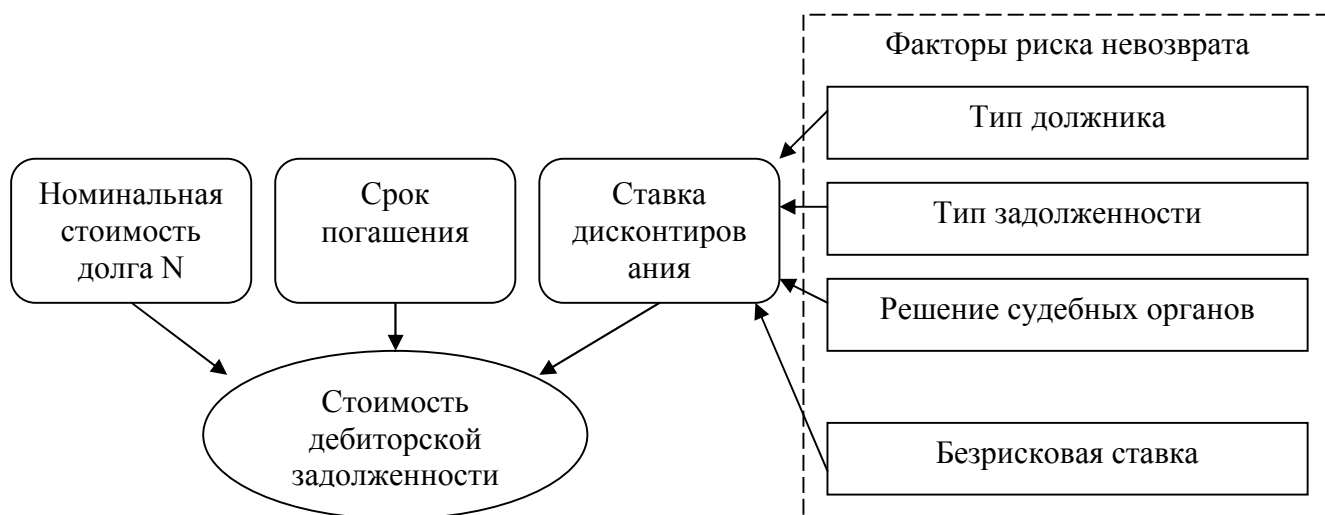


Рисунок 1.11 – Факторы стоимости дебиторской задолженности

Наиболее надежная основа расчета имеется у фактора «номинальная стоимость долга», поскольку она зафиксирована условиями договора (или иными аналогичными документами).

При проведении оценки рыночной стоимости дебиторской задолженности гораздо сложнее определение сроков погашения долга и оценка риска невозврата, который учитывается ставкой дисконтирования.

Проблематичность прогнозирования срока погашения (возврата) дебиторской задолженности объясняется действием следующих факторов:

1. Дебиторская задолженность имеет разные основания возникновения и, следовательно, отражается на разных счетах бухгалтерского учета.
2. Погашение дебиторской задолженности не обязательно будет осуществляться в сроки, предусмотренные договором.
3. Должником может являться предприятие, находящееся в процедуре банкротства.

Важной проблемой, с которой сталкиваются российские оценщики в своей практике, является отсутствие (или небольшое количество) финансовой и бухгалтерской информации, расшифровок о дебиторах, позволяющей оценить риски возврата задолженности.

Таким образом, дебиторская задолженность является специфическим активом организации, что предопределяет методические проблемы при оценке ее рыночной стоимости.

Для достижения результативности в управлении дебиторской задолженностью рекомендуем следующее:

- контроль за текущим состоянием дебиторской задолженности;
- стимулирование покупателей к досрочной оплате счетов;
- классификация дебиторов по величине закупок, срокам оплаты истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты и впоследствии своевременный их пересмотр с учетом мониторинга спроса на продукцию, дебиторов, нарушающих сроки оплаты облагать процентом их просроченные платежи;
- создание широкого круга достоверных покупателей/потребителей, что позволило бы понизить возможную неуплату крупных дебиторов;

- слежение за соотношением дебиторской задолженности над кредиторской задолженностью;
- страхование кредитов;
- ужесточение кредитной политики в условиях дефицита товара, обычно, в такие периоды предприятие, может диктовать свои условия, как продающий;
- использование факторинга в расчетах [33].

Необходимо, чтобы на предприятии специалисты проводили анализ динамики дебиторской задолженности по срокам ее возникновения либо по периоду оборачиваемости с установленной периодичностью. Такой процесс подробного анализа позволяет спрогнозировать поступления средств, определить дебиторов, к которым необходимо применить дополнительные усилия к возвращению долгов, также провести оценку эффективности управления дебиторской задолженностью. Определяются доли дебиторов, с сомнительной задолженностью в полной сумме, а также дебиторы с каждого из видов по срокам возникновения, т.е. нужно рассматривать динамику изменения для каждой составляющей. Для снижения доли сомнительной дебиторской задолженности решается вопрос о списании безнадежной дебиторской задолженности, что могло бы привести к повышению ликвидности оборотных активов.

Определение сроков предоставляемого покупателям кредита – является одним из главных моментов в управлении дебиторской задолженностью, которое оказывает большое влияние на объемы продаж и получение денежных средств. А его продление, может повлечь за собой расходы дополнительных и встроенных услуг. Необходимо производить оценку платежеспособности контрагента, учитывать насколько он честный, финансовое положение (устойчивость) и имущественное обеспечение. Перед предоставлением кредита нужно тщательно проводить анализ финансовых отчетов контрагента. Предприятию также необходимо быть осторожным в отношении таких клиентов, которые ведут свою предпринимательскую деятельность меньше одного года, поскольку сравнительно большая часть таких коммерческих предприятий зарываются в течение первого

периода. Предприятию также можно воспользоваться комплексом финансовых услуг, таких как факторинг. Факторинг предполагает собой возможность перепродать права на взыскание дебиторской задолженности, если это сможет привести к чистой экономии, но при сделке факторинга возможно, что может раскрыться конфиденциальная информация.

Также, можно защитить предприятие от непредвиденных финансовых потерь страхованием кредитов. В данном случае, защита страхованием требует оценку ожидаемых средних потерь безнадежного долга, финансовую способность предприятия выдержать потери и стоимость страхования.

Для того, чтобы предупредить на предприятии возникновение задолженности возможно применение управления с установлением кредитных лимитов. Это предельно допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для предприятия, так и по каждому контрагенту пропорционально части выручки за предыдущий период в общем объеме продаж по предприятию и утверждаться генеральным директором.

Контроль и анализ расчетов с дебиторами. Во-первых, нужно по срокам определить области, в которых необходимы какие-либо необходимые усилия по возврату долгов. И соответственно нужно создать резерв по сомнительным долгам. В отечественной и международной практике есть небольшая разница в подходе по созданию резерва по сомнительным долгам. Согласно российским бухгалтерским регулятивам, резерв по сомнительным долгам формируется по итогам инвентаризации на последний день отчетного периода, т.е. по факту. В международной практике, кроме непосредственного списания просроченного долга на результаты отчетного периода (в течение отчетного периода подобные долги обособляются, накапливаются на отдельном счете и на дату составления отчета списываются), предусматриваются и другие виды расчетов с дебиторами, а конкретно, создание резерва по сомнительным долгам в процентах от объема реализации или дебиторской задолженности (иными словами, акцент делается не на ретроспективу, а на перспективу).

Дальше с целью максимизации притока денежных средств, предприятию следует:

1. Разработать систему договоров с гибкими условиями сроков и форм оплаты, к которым можно отнести:

а) предоплату, после которой предполагается наличие скидок. К примеру, если вы платите по предоплате точно в срок, то следует предположить, что там может быть скидка. Таким образом, стимулировать на быструю оплату;

б) частичная предоплата. Часть денег, таким образом все равно возможно получить;

в) выставление промежуточного счета. Это эффективно при долгосрочных контрактах и обеспечивает регулярный приток денежных средств по мере выполнения отдельных этапов работы;

г) банковская гарантия. Она предполагает, что банк будет возмещать требуемую сумму, в случае, неисполнения дебитором своих обязательств.

2. Важным элементом ускорения денежных средств и уменьшения безнадежных долгов является стратегия продаж, которая может предусматривать следующее:

1) при невозможности полной предоплаты необходимо попытаться получить частичную предоплату;

2) можно установить вознаграждения персонала, в зависимости от эффективности мер по получению платежей;

3) нужно требовать отчеты от главного бухгалтера или менеджеров по срокам возврата дебиторской задолженности, о котором говорилось чуть выше.

Отчет должен предоставляться и по контрагентам, и в разрезе каких-то других данных, которые вам могут быть нужны, кроме сроков. В отчете должно быть написано:

а) сколько выслано предупреждений должникам, например, в этом году или в этом месяце по исходящим письмам в сравнении с предыдущим периодом. Это

показывает, была ли вообще проведена хоть какая-то предупредительная работа о том, что они должны вернуть долги;

б) сколько составлено исков в суды – обычная практика. Если вам долго не возвращают деньги, то вы обязаны подать заявление в суд, иначе, вы не сможете потом взыскать эти деньги. Поэтому у бухгалтера должна быть обязанность подавать иски в суды.

1.3 Тенденции развития рынка машиностроения

По итогам первого квартала 2020 года в российском машиностроении наблюдался небольшой рост производства. В феврале суммарное производство в пяти машиностроительных отраслях выросло на 3,2% по отношению к февралю 2019 года. По предварительным данным, в марте рост прервался – индекс обрабатывающих отраслей промышленности составил лишь 100,3% в годовом сравнении. Что касается машиностроения, то три из пяти отраслей показали спад в годовом сравнении, а рост в двух остальных был незначительный. Наилучший результат среди машиностроительных отраслей достигнут в производстве компьютеров, электроники и оптических изделий, а также машин и оборудования. Слабыми оказались показатели автомобилестроения (-11,6% г/г) и производства транспортных средств (-12,7% г/г).

Рассчитываемые Институтом проблем естественных монополий индексы производства и спроса на промышленную продукцию в России в марте продемонстрировали понижательную динамику. Так, фиксируется падение спроса в машиностроении на 6,6% в марте (-2,5% за три месяца). Отгрузка машиностроительной продукции на сети железных дорог в марте 2020 года продолжила падение (-15,8% к аналогичному периоду прошлого года, -16,3% за январь-март). При этом стабильное сокращение отгрузки наблюдается как на внутреннем (-13,6%, -16,3%), так и на внешнем рынке (36,1%, - 16,1%) [32].

Мировой автомобильный рынок в марте текущего года снизился на 37,9% до 5,539 млн легковых и легких коммерческих автомобилей. По итогам первых трёх месяцев 2020 года реализация автомобилей в мире составила 17,108 млн единиц, что на 23,9% ниже результата аналогичного периода 2019 года. Мировым лидером по продажам автомобилей в марте вновь стал Китай с показателем 1,327 млн машин, что на 45,6 % ниже показателя годичной давности. В Америке было реализовано 983,2 тыс. автомобилей – на 38,6% меньше, чем годом ранее. Автомобильные рынки стран Западной Европы в марте составили 883,5 тыс. машин (-52,6%). Продажи автомобилей в странах Восточной Европы снизились на 12,8% до 323,5 тыс. единиц.

Производство автомобильной техники в январе-марте 2020 года в России сократилось. Положительная динамика за первые три месяца 2020 года наблюдалась при производстве крупногабаритных автобусов и специальной автотехники – автокранов. При этом в целом по массовому сегменту автомобильной техники – легковым автомобилям – за указанный период наблюдается значительный спад на 15,8% по отношению к аналогичному периоду 2019 года.

По итогам марта индексы цен производителей на различные типы машиностроительной продукции в месячном выражении в основном повысились. Стоимость автомобилей за первый квартал увеличилась в среднем на 2-5%, сообщают специализированные автомобильные издания. Также СМИ сообщают о росте цен на электротехническое оборудование из-за ослабления рубля. Цены соответствующих товаров российского производства выросли в среднем на 7-10 %, так как доля импортных комплектующих в российском производстве электротехнического и светотехнического оборудования все еще велика. Максимальный рост пришелся на солнечные панели, солнечные коллекторы, все оборудование для солнечных систем, их комплектующие – здесь цены на оборудование с начала года выросли от 1,5 до 30%.

ПАО «КАМАЗ» по итогам 2019 года продемонстрировало убыток в 1,955 млрд руб. по МСФО против прибыли годом ранее. Причиной этому стала непростая ситуация на российском рынке тяжёлых грузовиков, рост финансовой нагрузки, связанный с инвестиционным циклом компании. При этом выручка от реализации автобусов, прицепов и спецтехники увеличилась на 52% по сравнению аналогичным периодом прошлого года и составила 17,4 млрд рублей. Доход от продажи автотехники на условиях финансового лизинга составил 3,6 млрд рублей, что на 58% превышает показатели 2018 года [31].

Конкретизируем рынок машиностроения в направлении деятельности организации ООО «Политранс», объекта дипломной работы.

По данным Russian Automotive Market Research, в 2019 году рынок новых прицепов и полуприцепов показал отрицательную динамику (-2,6% к 2018-му) и составил 32,34 тыс. ед. Лидер рынка – бренд Schmitz – реализовал 4,44 тыс. прицепов, что на 8,3% больше результата 2018-го. Второе место у подмосковного завода Тонар: продажи прицепной техники этой марки выросли на 22,3%. На третьем месте НЕФАЗ, реализация которого осталась на уровне 2018-го. Самыми крупными региональными рынками в 2019 году стали Московская область, Республика Татарстан и Москва. Среди TOP-20 региональных рынков сильнее всего спрос на прицепы вырос в Нижегородской области: +29,2%. Наибольший спад продаж прицепной техники зафиксирован в Республике Татарстан: -22,1%.

Таблица 1.1 – Рынок новых прицепов, TOP-10 брендов, январь-декабрь 2019./2018 годы, в тысячах единиц

Бренд	Январь 2019 г.	Январь 2020 г.	Динамика продаж, %
SCHMITZ	0,11	0,29	163,6
ТОНАР	0,11	0,24	118,2
KRONE	0,09	0,16	77,8
НЕФАЗ	0,09	0,15	66,7
СЕСПЕЛЬ	0,04	0,14	250,0
KOEGEL	0,07	0,10	42,9
WIELTON	0,08	0,08	0,0
GRUNWALD	0,03	0,07	133,3
ТСП	0,04	0,07	75,0
KAESSBOHRER	0,08	0,07	-12,5
TOP-10	0,74	1,37	85,1

Окончание таблицы 1.1

Бренд	Январь 2019 г.	Январь 2020 г.	Динамика продаж, %
Другие	1,02	0,91	-10,8
Всего	1,76	2,28	29,5

Динамику продаж новых прицепов, TOP-10 брендов, за январь-декабрь 2019 г./2018 г. представим на рисунке 1.12.

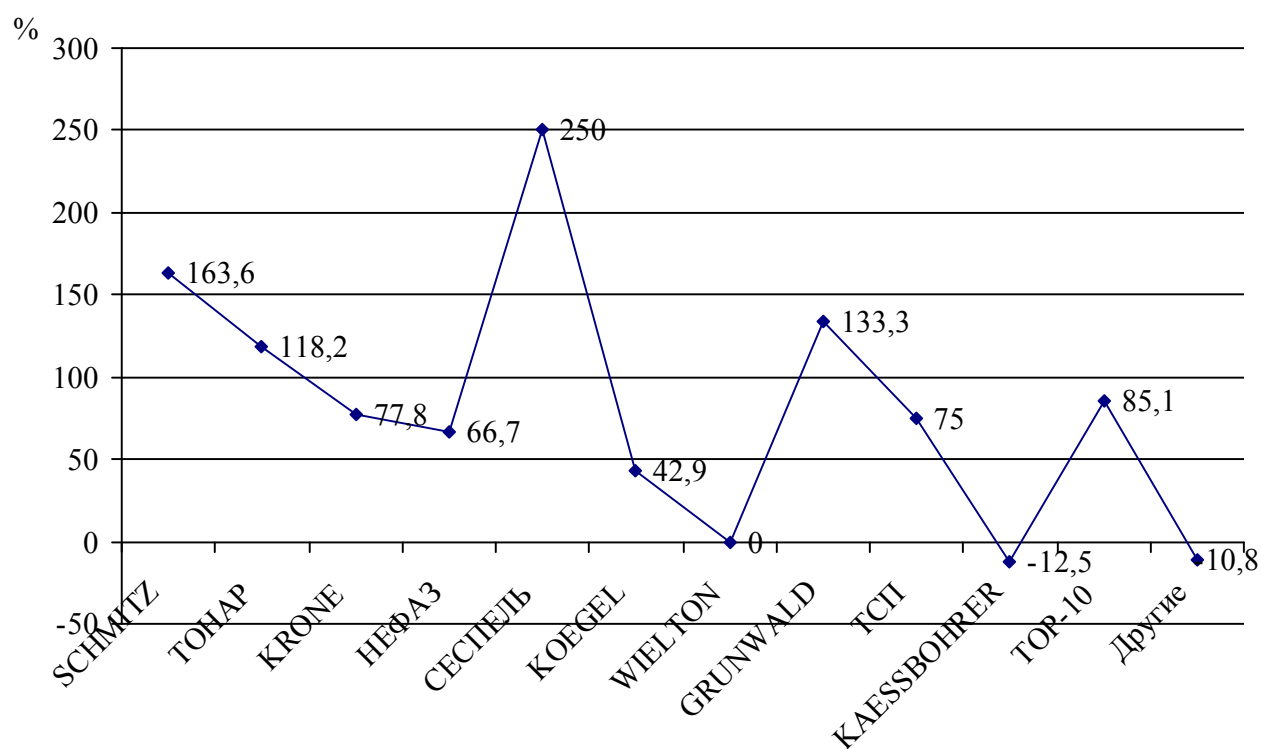


Рисунок 1.12 – Динамику продаж новых прицепов, TOP-10 брендов, за январь-декабрь 2019 г./2018 г.

В первом квартале 2020 года емкость рынка новых прицепов и полуприцепов составила 18 млрд руб. (+10,2%).

Средневзвешенная цена на новые прицепы выросла на 1,7% к первому кварталу 2019 года и составила 2 573 769 руб.

Таблица 1.2 – Средневзвешенные цены и финансовая емкость рынка новых прицепов, январь-март 2020/2019 годы

Показатель	2019 (январь-март)	2020 (январь-март)	Прирост/убыток, %
Средневзвешенная цена, руб.	2 531 347	2 573 769	1,7
Емкость рынка, млн руб.	16 611	18 300	10,2

В январе-марте 2020 года продажи подержанной прицепной техники в денежном выражении составили 21 млрд руб. – на 6,5% больше, чем в январе-марте 2019 года.

Средневзвешенная цена на подержанные прицепы в рассматриваемом периоде увеличилась на 2,0% до 1 069 080 руб.

Таблица 1.3 – Средневзвешенные цены и финансовая емкость рынка подержанных прицепов, январь-март 2020 /2019 годы

Показатель	2019 (январь-март)	2020 (январь-март)	Прирост/убыток, %
Средневзвешенная цена, руб.	1 047 951	1 069 080	2,0
Емкость рынка, млн руб.	19 848	21 133	6,5

В первом квартале 2020 года лидером по финансовому результату стал SCHMITZ. На покупку прицепов этого бренда в отчетном периоде было потрачено 2,9 млрд руб. Далее следует бренд ТОНАР, продажи прицепов которого в денежном выражении составили 1,4 млрд руб. Также в первую тройку вошел KRONE с финансовым результатом 1,2 млрд руб.

Динамику средневзвешенных цен и финансовая емкость рынка новых и подержанных прицепов, январь-март 2020 г./2019 г. представим на рисунке 1.13 и 1.14.

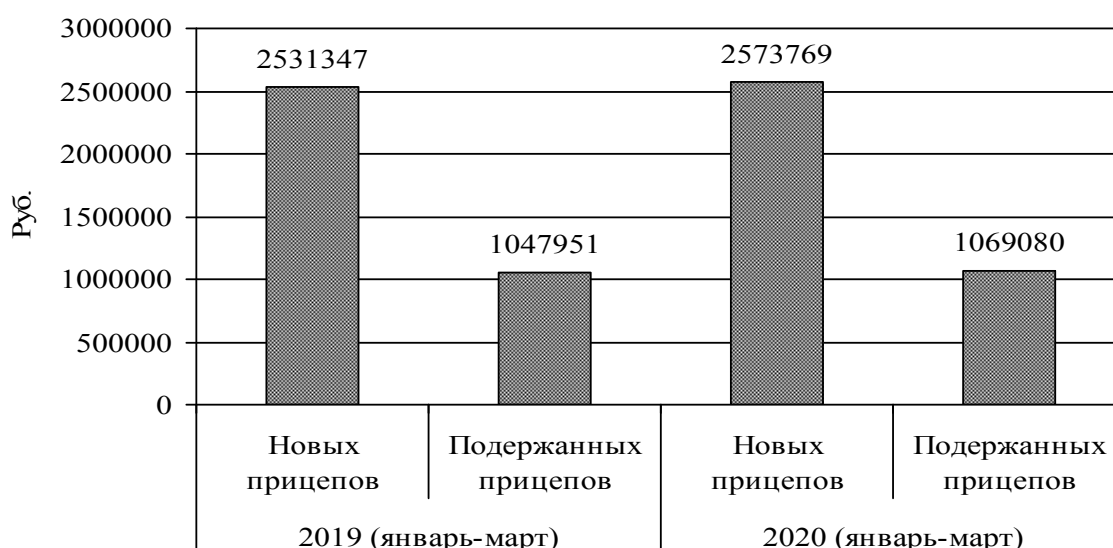


Рисунок 1.13 – Динамика средневзвешенных цен рынка новых и подержанных прицепов, январь-март 2020 г./2019 г.

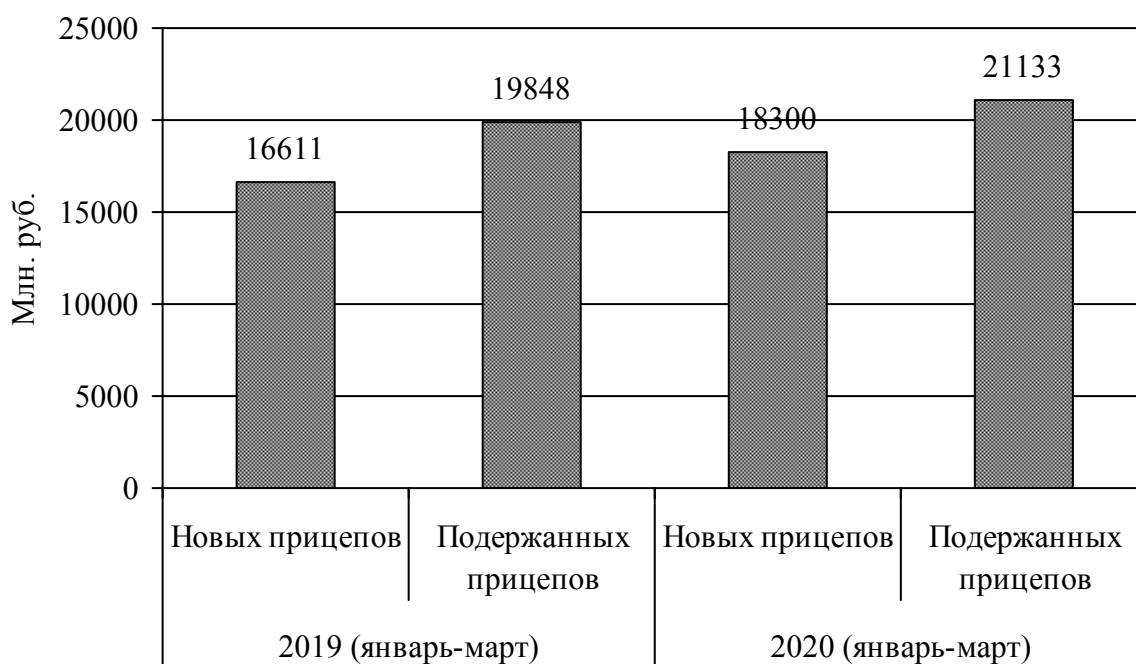


Рисунок 1.14 – Динамика финансовой емкости рынка новых и подержанных прицепов, январь-март 2020 г./2019 г.

Наибольший рост продаж прицепов в денежном выражении отмечен у бренда СЕСПЕЛЬ (+138,7%). Такая динамика связана с ростом спроса на новые прицепы данной марки на 137,2%.

Таблица 1.4 – Средневзвешенные цены и финансовая емкость рынка новых прицепов, TOP-10 брендов, январь-март 2020 год

Бренд	Средневзвешенная цена, руб.	Динамика, 2020/2019 гг., %	Емкость, млн руб.	Динамика, 2020/2019 гг., %
SCHMITZ	3 637 028	1,0	2 859	-0,3
ТОНАР	2 072 803	2,2	1 434	8,3
KRONE	3 198 852	-1,7	1 225	-6,1
СЕСПЕЛЬ	2 762 027	0,7	970	138,7
KAESSBOHRER	3 114 796	3,9	763	-14,0
НЕФАЗ	1 385 980	4,6	656	29,9
KOEGEL	2 525 753	0,3	642	2,7
GRUNWALD	2 626 502	-0,1	638	65,2
WIELTON	2 690 100	0,8	616	16,0
УСТ	2 458 856	-0,3	457	7,1

Среди региональных рынков лидером по финансовым результатам стала Московская область. В регионе по итогам января-марта 2020 года было продано новой прицепной техники на 2,2 млрд руб. Емкость рынков Республики Татарстан

и Москвы, которые также вошли в тройку лидеров, составила 1,4 млрд руб. и 1,0 млрд руб. соответственно.

Таблица 1.5 – Средневзвешенные цены и финансовая емкость рынка новых прицепов, ТОП-10 регионов, январь-март 2020 год

Регион	Средневзвешенная цена, руб.	Динамика, 2020/2019 гг., %	Емкость, млн руб.	Динамика, 2020/2019 гг., %
Московская область	2 655 993	-3,09	2 223	30,1
Республика Татарстан	2 400 369	-8,7	1 371	51,5
Москва	2 704 296	-1,8	976	-4,7
Санкт-Петербург	2 794 556	-6,2	735	-18,3
Смоленская область	3 346 155	-4,6	669	-52,1
Ханты-Мансийский АО	2 381 642	5,4	648	30,3
Нижегородская область	2 991 045	37,5	637	21,5
Пермский край	2 802 163	20,6	518	140,0
Челябинская область	2 439 665	-0,9	483	36,3

По итогам первого квартала 2020 года лучший финансовый результат принадлежит марке SCHMITZ. На покупку подержанных прицепов данного бренда было потрачено 4,3 млрд руб. Далее следуют марки KRONE и KOEGEL. В рассматриваемом периоде продажи подержанных прицепов KRONE и KOEGEL в денежном выражении составили 2,3 млрд руб. и 0,9 млрд руб. соответственно.

Таблица 1.6 – Средневзвешенные цены и финансовая емкость рынка подержанных прицепов, январь-март 2020 год

Бренд	Средневзвешенная цена, руб.	Динамика, 2020/2019 гг., %	Емкость, млн руб.	Динамика, 2020/2019 гг., %
SCHMITZ	1 291 846	0,3	4 345	0,0
KRONE	1 186 965	3,4	2 298	2,4
KOEGEL	1 010 527	-3,6	935	-0,6
ТОНАР	1 009 436	0,0	790	26,9
НЕФАЗ	639 939	1,6	676	6,8
СЗАП	429 121	-0,8	669	23,6
WIELTON	1 578 421	0,2	617	19,5
KAESSBOHRER	2 057 035	-5,9	457	2,5
GRUNWALD	1 564 147	1,7	419	21,6
МАЗ	418 421	1,9	395	-12,0

На вторичном рынке прицепов наибольшая финансовая емкость в отчетном периоде отмечена в Краснодарском крае – 1,4 млрд руб. Также в лидирующую

тройку вошли Московская область и Санкт-Петербург, где на покупку подержанных прицепов было потрачено 1,4 млрд руб. и 0,9 млрд руб. соответственно.

Таблица 1.7 – Средневзвешенные цены и финансовая емкость рынка подержанных прицепов, январь-март 2020 год

Регион	Средневзвешенная цена, руб.	Динамика, 2020/2019 гг., %	Емкость, млн руб.	Динамика, 2020/2019 гг., %
Краснодарский край	981	-0,7	1 397	26,9
Московская область	1 219 765	3,5	1 360	3,1
Санкт-Петербург	1 245 378	-0,7	900	-6,0
Республика Татарстан	1 105 366	2,0	864	6,4
Ростовская область	900 085	-4,6	769	29,5
Москва	1 203 517	5,0	733	3,3
Самарская область	1 056 323	-4,3	525	5,2
Ставропольский край	941 527	1,2	500	16,3
Белгородская область	1 022 255	5,5	498	45,9
Воронежская область	964 565	4,2	474	14,9

Таким образом, на основании проведенного теоретического исследования дебиторской задолженности, можно сформировать следующий вывод:

Понятие дебиторской задолженности рассмотрено довольно широко с разных сторон. Ученые в своих трудах выделяют 6 существенных характеристик. Однако современными учеными недостаточно внимания уделяется исследованию долгосрочной дебиторской задолженности как отдельной составляющей активов, ее роли в рамках стратегического управления предприятием, а также влияния величины дебиторской задолженности на рыночную стоимость предприятия торговли.

Основными путями для снижения дебиторской задолженности считаются:

- эффективное ведение переговоров с должниками;
- рассылка письменного уведомления;

- прекращение обслуживания;
- обращение в суд.

Так, эффективное управление дебиторской задолженностью подразумевает формирование и внедрение на предприятии комплекса мероприятий по ее оптимизации, регламентирование всего процесса управления.

Правительственной комиссией по повышению устойчивости развития российской экономики к системообразующим отнесены 519 организаций по 25 отраслям промышленности. Из них в отрасли машиностроения – 182 компании. Компании, попавшие в список, могут рассчитывать на льготные кредиты на пополнение оборотного капитала, их нельзя банкротить, государство следит за их финансово-экономическим состоянием.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ПОЛИТРАНС»

2.1 Общая характеристика и финансовый анализ организации ООО «Политранс»

Полное наименование организации: Общество с ограниченной ответственностью. Производственно-коммерческая фирма «Политранс».

Краткое наименование организации: ООО «Политранс».

Адрес нахождения: 454091, Челябинская обл., г. Челябинск, ул. Труда, д. 78 офис 806.

Основной вид деятельности:

- производство кузовов для автотранспортных средств;
- производство прицепов и полуприцепов.

Размер уставного капитала 100 000 руб.

Среднесписочная численность персонала на 01.01.2020 составляет 409 чел.

Миссия ООО «Политранс» – основа транспортной безопасности и достояния России. Предвосхищая потребности, мы поставляем автомобильную технику и фирменный сервис, помогая клиентам достигать вдохновляющие цели.

Целями ООО «Политранс» являются получение прибыли от производства и реализации продукции.

Организационная структура управления представлена на рисунке 2.1.

По своему типу организационная структура управления организации ООО «Политранс» соответствует линейно-функциональной структуре.

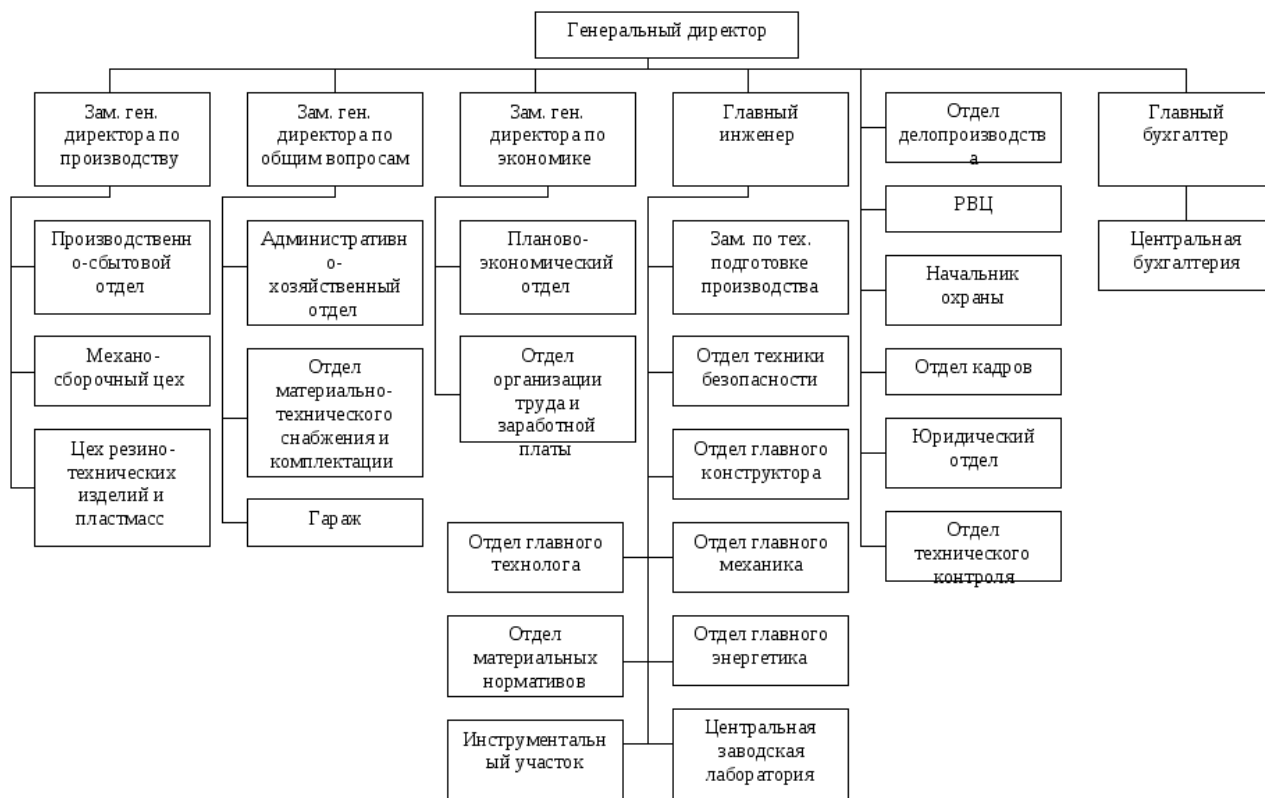


Рисунок 2.1 – Организационная структура управления организации ООО «Политранс»

Достоинства линейно-функциональной структуры:

- высокая компетентность функциональных руководителей;
- уменьшение дублирования усилий и потребления материальных ресурсов в функциональных областях;
- улучшение координации в функциональных областях;
- высокая эффективность при небольшом разнообразии продукции и рынков;
- максимальная адаптация к диверсификации производства;
- формализация и стандартизация процессов;
- высокий уровень использования мощностей.

Недостатки:

- чрезмерная заинтересованность в результатах деятельности «своих» подразделений. Ответственность за общие результаты только на высшем уровне;
- проблемы межфункциональной координации;
- чрезмерная централизация;

- увеличение времени принятия решений из-за необходимости согласований;
- реакция на изменения рынка чрезвычайно замедлена;
- ограничены масштабы предпринимательства и инноваций.

Далее проведем анализ технико-экономических показателей организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 гг., данные для анализа взяты из бухгалтерской (финансовой) отчетности организации, представленной в приложении А, Б.

Таблица 2.1 – Анализ технико-экономические показатели организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 годы

Показатель	Год			Изменения	
	2016	2017	2018	Абс., +/-	Темп прироста, %
Годовой объем реализации продукции (работ, услуг) в стоимостном выражении, тыс. руб.	1 043 641	1 197 275	1 297 943	254 302	24,37
Себестоимость, тыс. руб.	897 929	1 003 068	1 104 862	206 933	23,05
Чистая прибыль, тыс. руб.	25 871	63 889	34 190	8 319	32,16
Рентабельность продаж, %	2,48	5,34	2,63	0,16	6,26
Рентабельность производства, %	86,04	83,78	85,12	-0,91	-1,06
Затраты на 1 руб. реализованной продукции (работ, услуг), тыс. руб.	0,860	0,838	0,851	-0,009	-1,06
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	5 271	16 425,5	25 172	19 901	377,56
Фондоотдача, тыс. руб.	198,00	72,89	51,56	-146,43	-73,96
Фондоемкость, тыс. руб.	0,005	0,014	0,019	0,014	283,99
Численность персонала, чел.	439	421	409	-30	-6,83
Заработная плата персонала, тыс. руб.	165 042	152 894	119 377	-45 665	-27,67
Производительность труда, тыс. руб.	2 377,3	2 843,9	3 173,5	796,1	33,49
Фондовооруженность, тыс. руб.	12,0	39,0	61,5	49,5	412,59

На основании представленных данных таблицы 2.1, можно сформировать следующий вывод:

Годовой объем реализации продукции (работ, услуг) в стоимостном выражении (выручка) за анализируемый период увеличилась на 254 302 тыс. руб. темп роста составил 24,37%, так же как и показатель чистой прибыли, данный показатель увеличился на 8 319 тыс. руб. или на 32,16%. Динамику данных показателей представим на рисунке 2.2.



Рисунок 2.2 – Динамика показателей прибыли организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 гг., тыс. руб.

Далее рассмотрим показатели затрат. Себестоимость продаж увеличилась на 206 933 тыс. руб. или на 23,05%. В динамике, данный показатель представлен на рисунке 2.3.

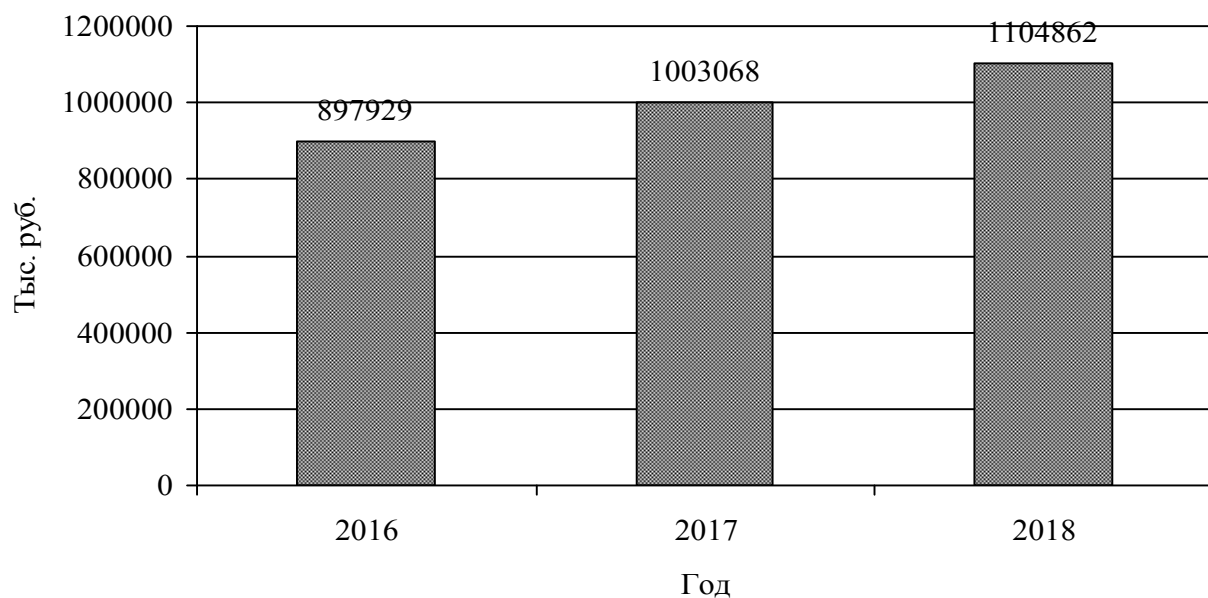


Рисунок 2.3 – Динамика показателя себестоимости организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 гг., тыс. руб.

Увеличение выручки говорит о том, что спрос на услуги организации ООО «Политранс» увеличился и, как следствие, увеличились статьи затрат. Однако затраты на 1 руб. реализованной продукции (работ, услуг), в динамике сократились на 1,06%, это является положительным фактором для организации.

Показатель рентабельности продаж за анализируемый период 2016 – 2018 гг., увеличился на 6,26%, это говорит о увеличении спроса на продукцию (работы, услуги) организации. Рентабельность производства в 2018 году сократилась по отношению к 2016 году на 1,03%.

Показатели среднегодовой стоимости основных фондов, отраженных в бухгалтерском балансе в статье «основные средства», за анализируемый период данный показатель увеличился на 19 901 тыс. руб. или на 377,56%. Данное увеличение может быть связано с покупкой нового оборудования.

Анализ показал снижение показателя фондоотдачи на 73,96%, значение этого показателя свидетельствует о том, насколько эффективно используются производственные здания, сооружения, машины, то есть все без исключения группы основных фондов. Снижение фондоотдачи говорит о том, что темпы роста стоимости основных средств увеличились больше, чем темпы роста выпуска продукции (работ, услуг).

Показатель фондоемкости за анализируемый период увеличился на 283,99% и на 2018 год составил 0,019. Увеличение фондоемкости говорит о неэффективном использовании основных фондов.

Численность персонала значительно уменьшилась на 30 человек. Уменьшение численности персонала зависит от разных факторов таких как заработная плата, условия труда, психологического климата в коллективе и т.д.

За счет увеличения выручки и снижения численности персонала, произошло увеличение показателя производительности труда на 33,49%.

Показатель фондовооруженности за 2016 – 2018 гг., увеличился на 412,59%, это говорит о том, что увеличение эффективности использования производственных фондов отражается увеличением показателя

фондовооруженности, и наоборот. Кроме показателя фондовооруженности необходимо использовать и другие показатели эффективности основных средств для того, чтобы получить более полную и ясную картину работы организации.

Таким образом, анализ технико-экономических показателей говорит о том, что организация ООО «Политранс» работает удовлетворительно.

Далее проведем финансовый анализ деятельности организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 гг.

Цель горизонтального анализа состоит в выявлении абсолютных и относительных изменений величин различных статей баланса. В таблице 2.2 представлен горизонтальный анализ баланса ООО «Политранс» за 2016 – 2018 гг.

Таблица 2.2 – Горизонтальный анализ баланса организация ООО «Политранс» за 2016 – 2018 годы

Статья баланса	Год, тыс. руб.			Отклонение			
				Абсолютное, +/-, тыс. руб.		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017 / 2016	2018 / 2016	2017 / 2016	2018 / 2016
АКТИВ							
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Нематериальные активы	90	16	0	-74	-90	-82,22	-100,00
Результаты исследований и разработок	0	0	7 627	0	7 627	0,00	0,00
Основные средства	5 951	26 900	23 444	20 949	17 493	352,02	293,95
Итого по разделу I	6 106	26 981	31 136	20 875	25 030	341,88	409,92
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Запасы	113 316	148 032	140 131	34 716	26 815	30,64	23,66
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	141	153	223	12	82	8,51	58,16
Дебиторская задолженность	90 571	124 690	133 127	34 119	42 556	37,67	46,99
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	2 970	0	0	-2 970	-2 970	-100,00	-100,00
Денежные средства и денежные эквиваленты	7 738	1 521	7 856	-6 217	118	-80,34	1,52
Прочие оборотные активы	12 000	12 616	3 659	616	-8 341	5,13	-69,51
Итого по разделу II	226 736	287 012	284 996	60 276	58 260	26,58	25,70

Окончание таблицы 2.2

Статья баланса	Год, тыс. руб.			Отклонение			
				Абсолютное, +/-, тыс. руб.		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017 / 2016	2018 / 2016	2017 / 2016	2018 / 2016
БАЛАНС	232842	313993	316132	81151	83290	34,85	35,77
ПАССИВ							
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ							
Уставный капитал	100	100	100	0	0	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки)	33 665	97 555	131 745	63 890	98 080	189,78	291,34
Итого по разделу III	33 765	97 655	131 845	63 890	98 080	189,22	290,48
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0	0,00	0,00
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	82 526	42 445	30 387	-40 081	-52 139	-48,57	-63,18
Кредиторская задолженность	116 551	173 893	153 900	57 342	37 349	49,20	32,05
Итого по разделу V	199 077	216 338	184 287	17 261	-14 790	8,67	-7,43
БАЛАНС	232 842	313 993	316 132	81 151	83 290	34,85	35,77

По результатам горизонтального анализа баланса выявлено, что валюта баланса увеличилась в 2018 году по отношению к 2016 году на 83 290 тыс. руб. или на 35,77%.

Внеоборотные активы организации увеличились на 409,92%, в основном за счет увеличения основных средств на 17 493 тыс. руб. или на 293,95%. Нематериальные активы снизились на 100% или на 90 тыс. руб. Уменьшение нематериальных активов свидетельствует о снижении деловой активности предприятия из-за отсутствия инвестиций в данный вид активов.

Далее рассматриваются оборотные активы предприятия, которые увеличились на анализируемый период на 58 260 тыс. руб. или 25,70%. Основное увеличение оборотных активов произошло за счет статьи «дебиторская задолженность», данное обстоятельство является негативным фактором для организации, возросла задолженность покупателей (заказчиков) перед организацией.

Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям имел

динамику роста, которая обусловлена увеличением объёмов продаж (увеличение на конец 2018 года произошло на 82 тыс. руб.).

Запасы также увеличились к 2018 году по отношению к 2016 году, на 23,66%, так же является негативным фактором для организации, это может говорить о снижении спроса на продукцию организации и затоваривание склада.

Горизонтальный анализ пассива показал увеличение собственного капитала на конец 2018 года за счёт роста нераспределённой прибыли (на 291,34%).

Долгосрочные обязательства в организации отсутствуют. Однако краткосрочные обязательства по статье «кредиторская задолженность» увеличились на 32,05% и на 2018 год составили 153 900 тыс. руб. Заемные средства за анализируемый период сократились на 63,18%.

Вертикальный анализ осуществляется в целях определения удельного веса отдельных статей баланса в общем итоговом показателе и последующего сравнения результата с данными предыдущего периода.

Вертикальный анализ баланса организации ООО «Политранс» представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Вертикальный анализ баланса организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 годы

Статья баланса	Доля в валюте баланса, %			Изменение доли, %	
	2016 год	2017 год	2018 год	2017 / 2016	2018 / 2016
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Нематериальные активы	0,04	0,01	0,00	-0,03	-0,04
Результаты исследований и разработок	0,00	0,00	2,41	0,00	2,41
Основные средства	2,56	8,57	7,42	6,01	4,86
Итого по разделу I	2,62	8,59	9,85	5,97	7,23
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	48,67	47,15	44,33	-1,52	-4,34
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0,06	0,05	0,07	-0,01	0,01
Дебиторская задолженность	38,90	39,71	42,11	0,81	3,21
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1,28	0,00	0,00	-1,28	-1,28
Денежные средства и денежные эквиваленты	3,32	0,48	2,49	-2,84	-0,84
Прочие оборотные активы	5,15	4,02	1,16	-1,14	-4,00
Итого по разделу II	97,38	91,41	90,15	-5,97	-7,23

Окончание таблицы 2.3

Статья баланса	Доля в валюте баланса, %			Изменение доли, %	
	2016 год	2017 год	2018 год	2017 / 2016	2018 / 2016
БАЛАНС	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал	0,04	0,03	0,03	-0,01	-0,01
Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки)	14,46	31,07	41,67	16,61	27,22
Итого по разделу III	14,50	31,10	41,71	16,60	27,20
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Итого по разделу IV	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	35,44	13,52	9,61	-21,93	-25,83
Кредиторская задолженность	50,06	55,38	48,68	5,33	-1,37
Итого по разделу V	85,50	68,90	58,29	-16,60	-27,20
БАЛАНС	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Вертикальный анализ активов баланса предприятия показал, что наибольшую долю во внеоборотных активах занимают основные средства в размере 7,42%, так же данный показатель увеличился по отношению к 2016 году на 4,86%.

В оборотных активах, наибольшую долю составляют запасы (на 2018 году 44,33%). В валюте баланса, данный показатель сократился на 4,34%.

Вертикальный анализ пассивов баланса показал, что доля собственного капитала увеличилась на 27,20%, за счет нераспределенной прибыли, доля которой составила в 2018 году 41,67%.

В краткосрочных обязательствах, доля кредиторской задолженности в 2018 году составила 48,68%, данный показатель по отношению к 2016 году сократился на 1,37%.

Обобщая данные составим структурно-динамический анализ активов и пассивов организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 гг. (таблица 2.4).

Таблица 2.4 – Структурно-динамический анализа активов и пассивов организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 годы

Статья баланса	Состав по балансу, тыс. руб.				Темп прироста, %	Структура активов и пассивов, %			
	2016 год	2017 год	2018 год	Изменение, +/-, тыс. руб.		2016 год	2017 год	2018 год	Изменение, +/-, %
АКТИВ									
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ									
Нематериальные активы	90	16	0	-90	-100,00	0,04	0,01	0,00	-0,04
Результаты исследований и разработок	0	0	7 627	7 627	0,00	0,00	0,00	2,41	2,41
Основные средства	5 951	26 900	23 444	17 493	293,95	2,56	8,57	7,42	4,86
Итого по разделу I	6 106	26 981	31 136	25 030	409,92	2,62	8,59	9,85	7,23
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ									
Запасы	113 316	148 032	140 131	26 815	23,66	48,67	47,15	44,33	-4,34
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	141	153	223	82	58,16	0,06	0,05	0,07	0,01
Дебиторская задолженность	90 571	124 690	133 127	42 556	46,99	38,90	39,71	42,11	3,21
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	2 970	0	0	-2 970	-100,00	1,28	0,00	0,00	-1,28
Денежные средства и денежные эквиваленты	7 738	1 521	7 856	118	1,52	3,32	0,48	2,49	-0,84
Прочие оборотные активы	12 000	12 616	3 659	-8 341	-69,51	5,15	4,02	1,16	-4,00
Итого по разделу II	226 736	287 012	284 996	58 260	25,70	97,38	91,41	90,15	-7,23
БАЛАНС	232 842	313 993	316 132	83 290	35,77	100,00	100,00	100,00	0,00
ПАССИВ									
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ									
Уставный капитал	100	100	100	0	0,00	0,04	0,03	0,03	-0,01
Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки)	33 665	97 555	131 745	98 080	291,34	14,46	31,07	41,67	27,22
Итого по разделу III	33 765	97 655	131 845	98 080	290,48	14,50	31,10	41,71	27,20
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									

Окончание таблицы 2.4

Статья баланса	Состав по балансу, тыс. руб.				Темп прироста, %	Структура активов и пассивов, %			
	2016 год	2017 год	2018 год	Изменение, +/-, тыс. руб.		2016 год	2017 год	2018 год	Изменение, +/-, %
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
Заемные средства	82 526	42 445	30 387	-52 139	-63,18	35,44	13,52	9,61	-25,83
Кредиторская задолженность	116 551	173 893	153 900	37 349	32,05	50,06	55,38	48,68	-1,37
Итого по разделу V	199 077	216 338	184 287	-14 790	-7,43	85,50	68,90	58,29	-27,20
БАЛАНС	232 842	313 993	316 132	83 290	35,77	100,00	100,00	100,00	0,00

Таким образом, представив горизонтальный и вертикальный анализ, можно сформировать следующий вывод:

Из горизонтального анализа выявлено, что валюта баланса увеличилась в 2018 году по отношению к 2016 году на 83 290 тыс. руб. или на 35,77%.

Уменьшение нематериальных активов свидетельствует о снижении деловой активности предприятия из-за отсутствия инвестиций в данный вид активов.

Увеличение оборотных активов произошло за счет статьи «дебиторская задолженность», данное обстоятельство является негативным фактором для организации, возросла задолженность покупателей (заказчиков) перед организацией.

Запасы также увеличились, что является негативным фактором для организации, это может говорить о снижении спроса на продукцию организации ООО «Политранс» и затоваривание склада.

Горизонтальный анализ пассива показал увеличение собственного капитала на конец 2018 года за счёт роста нераспределённой прибыли (на 291,34%).

Долгосрочные обязательства в организации отсутствуют. Заемные средства в краткосрочных обязательствах за анализируемый период сократились на 63,18%.

Вертикальный анализ активов баланса предприятия показал, что наибольшую долю во внеоборотных активах занимают основные средства. В оборотных активах наибольшую долю составляют запасы. В валюте баланса данный показатель сократился на 4,34%.

Вертикальный анализ пассивов баланса показал, что доля собственного капитала увеличилась за счет нераспределенной прибыли. В краткосрочных обязательствах доля кредиторской задолженности сократилась на 1,37%.

Оценка ликвидности бухгалтерского баланса организации ООО «Политранс» проводится на основании бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2016 - 2018 гг. Источник информации для анализа – «Бухгалтерский баланс» (приложение А).

Для оценки ликвидности баланса, активы группируются по степени ликвидности:

A1 – активы абсолютно ликвидные, состав которых представляют денежные средства и денежные эквиваленты (активы, которые могут в течение короткого промежутка времени быть превращены в деньги);

A2 – активы быстрореализуемые, в состав которых включают товары для перепродажи, готовую продукцию, отгруженные товары и дебиторскую задолженность;

A3 – активы медленно реализуемые (это активы, срок превращения которых в деньги может достигать от нескольких месяцев до года). В их состав включают сырье и материалы, расходы будущих периодов, остатки незавершенного производства;

A4 – активы труднореализуемые (это активы, срок реализации которых – более одного года). К ним относят внеоборотные и неликвидные активы.

Статьи пассива баланса группируются по срокам погашения:

П1 – срочные обязательства, которые, как правило, должны погашаться немедленно. В состав этой группы включают кредиторскую задолженность по налогам перед бюджетом и обязательным страховым взносам перед внебюджетными фондами, задолженность перед персоналом по заработной плате и другие обязательства, которые, как правило, погашаются в течение месяца;

П2 – краткосрочные обязательства. В состав включаются краткосрочные заемные средства, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы;

П3 – долгосрочные обязательства – это статьи баланса, относящиеся к разделам IV и V, т.е. долгосрочные кредиты и заемные средства, а также доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей.

П4 – постоянные пассивы. Это собственный капитал предприятия.

Баланс предприятия признается ликвидным, если удовлетворяется следующее условие: $A1 > П1$, $A2 > П2$, $A3 > П3$, $A4 < П4$.

Экономический смысл первых трех неравенств состоит в том, что активов каждой группы должно быть достаточно для погашения соответствующих

обязательств. Экономический смысл четвертого неравенства для анализа платежеспособности отсутствует, оно будет выполняться «автоматически» при выполнении первых трех, поэтому является излишним.

В таблице 2.5 представлена группировка активов организации ООО «Политранс» по степени ликвидности активов.

Таблица 2.5 – Группировка активов (критерий – степень ликвидности имущества) организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 годы

Группа	2016 год		2017 год		2018 год	
	состав, тыс. руб.	струк., %	состав, тыс. руб.	струк., %	состав, тыс. руб.	струк., %
A ₁	10 708	4,60	1 521	0,48	7 856	2,49
A ₂	90 571	38,90	124 690	39,71	133 127	42,11
A ₃	125 457	53,88	160 801	51,21	144 013	45,55
A ₄	6 106	2,62	26 981	8,59	31 136	9,85
Баланс	232 842	100,00	313 993	100,00	316 132	100,00

В таблице 2.6, представлена группировка пассивов организации ООО «Политранс» по степени срочности выполнения долговых обязательств.

Таблица 2.6 – Группировка пассивов (критерий – срочность выполнения обязательств) ООО «Политранс» за 2016 – 2018 годы

Группа	2016 год		2017 год		2018 год	
	состав, тыс. руб.	струк., %	состав, тыс. руб.	струк., %	состав, тыс. руб.	струк., %
П ₁	116 551	50,06	173 893	55,38	153 900	48,68
П ₂	82 526	35,44	42 445	13,52	30 387	9,61
П ₃	0	0,00	0	0,00	0	0,00
П ₄	33 765	14,50	97 655	31,10	131 845	41,71
Баланс	232 842	100,00	313 993	100,00	316 132	100,00

Выделим, является ли баланс абсолютно ликвидным, для этого рассмотрим соотношения (в соответствии таблицы 2.7).

Таблица 2.7 – Оценка платежных возможностей организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 годы

Платежный баланс, тыс. руб.						Соотношение
Излишек (+)			Недостаток (-)			
2016 год	2017 год	2018 год	2016 год	2017 год	2018 год	
10 708	1 521	7 856	116 551	173 893	153 900	$A_1 \leq P_1$
90 571	124 690	133 127	82 526	42 445	30 387	$A_2 \geq P_2$
125 457	160 801	144 013	0	0	0	$A_3 \geq P_3$
6 106	26 981	31 136	33 765	97 655	131 845	$A_4 \leq P_4$
232 842	313 993	316 132	232 842	313 993	316 132	Итого

Баланс организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 гг. нельзя признать абсолютно ликвидным, так как не выполняется первое соотношение за 2016 – 2018 гг.

Далее определим тип финансовой устойчивости организации. Расчет определения типа финансовой устойчивости отобразим в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Анализ финансовой устойчивости (абсолютные показатели) организации ООО «Политранс», в тысячах рублей

Наименование показателя	Год		Отклонение, +/-
	2017	2018	
Наличие собственных оборотных средств	70 674	100 709	30 035
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	70 674	100 709	30 035
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	113 119	131 096	17 977
Запасы	148 185	140 354	-7 831
Обеспеченность запасов собственными источниками	-77 511	-39 645	-117 156
Обеспеченность запасов собственными и долгосрочными заемными источниками	-77 511	-39 645	-117 156
Обеспеченность запасами общими источниками	-35 066	-9 258	-44 324

Исходя из выше перечисленных показателей, определим тип финансовой устойчивости организации ООО «Политранс» по таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансового состояния	СОС	СДИ	ОИ
1 тип – абсолютная финансовая устойчивость	+	+	+
2 тип – нормальная финансовая устойчивость	–	+	+
3 тип – неустойчивое финансовое состояние	–	–	+
4 тип – кризисное финансовое состояние	–	–	–

Тип финансовой устойчивости организации ООО «Политранс» относится к 4 типу – кризисное финансовое состояние.

Далее произведем расчет коэффициентов ликвидности для организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 гг. (коэффициент общей (текущей) ликвидности, коэффициент быстрой (срочной) ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности)). Расчет представим в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Расчет коэффициентов ликвидности организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 годы

Показатель	Нормативное значение	2016 год	2017 год	2018 год
Коэффициент общей (текущей) ликвидности	$\approx 1,5 \dots 2,5$	1,139	1,327	1,546
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	$\approx 0,8 \dots 1,2$	0,509	0,583	0,765
Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности)	$\approx 0,05 \dots 0,5$	0,054	0,007	0,043

На основании таблицы 2.10, представим динамику расчета коэффициентов ликвидности организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 гг. (рисунок 2.4).

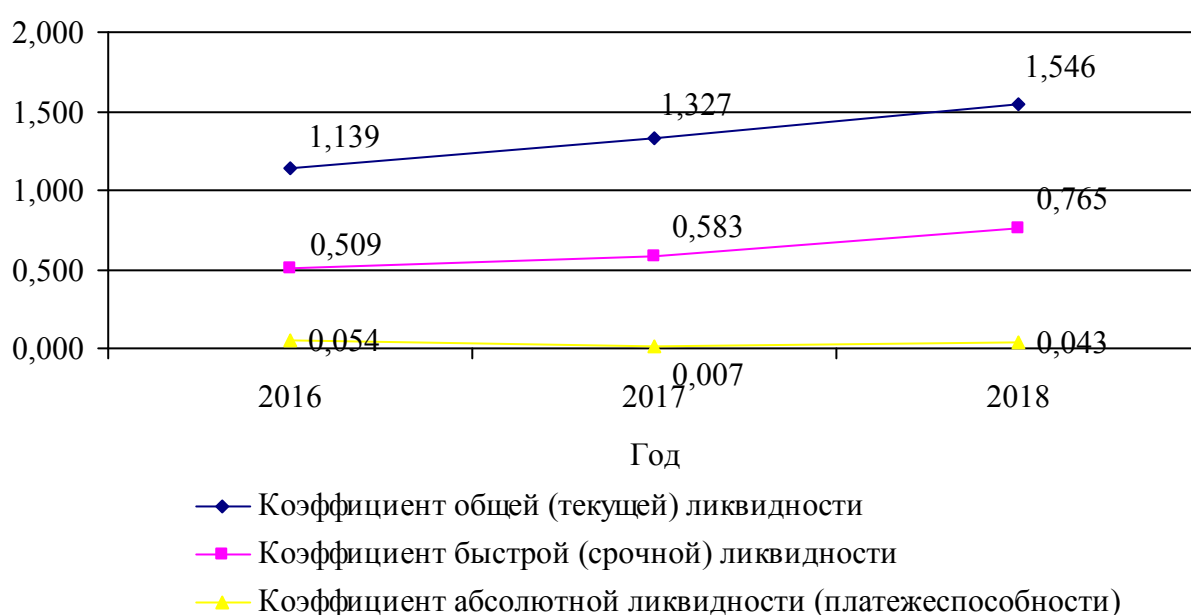


Рисунок 2.4 – Динамика коэффициентов ликвидности организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 гг.

Расчет коэффициентов ликвидности организации показал:

Коэффициент общей (текущей) ликвидности: за анализируемый период показатель достиг нормативного значения в 2018 году, значение показателя увеличилась на 0,408 и на 2018 год составил 1,546. Значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала организации.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности ниже нормативного значения, и на 2018 год составил 0,765. Чем выше коэффициент, тем лучше финансовое положение организации ООО «Политранс». Если значение показателя ниже

нормативного, то следует работать в направлении увеличения суммы высоколиквидных активов и снижения суммы текущих активов.

Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности): за анализируемый период коэффициент уменьшился на 0,011 и на 2018 год составил 0,043. Показатель ниже нормативного значения, это свидетельствует о явной нехватке денежных средств организации для покрытия краткосрочных обязательств (абсолютная неликвидность).

Далее проведем анализ финансовой устойчивости по относительным показателям (таблица 2.11).

Таблица 2.11 – Анализ финансовой устойчивости (относительные показатели) организации ООО «Политранс»

Наименование показателя	Норматив	Год		Отклонение, +/-
		2017	2018	
Коэффициент концентрации собственного капитала или автономии	$\geq 0,5$	0,311	0,417	0,106
Коэффициент концентрации заёмного капитала	$\leq 0,5$	0,689	0,583	-0,106
Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,75$	0,311	0,417	0,106
Коэффициент финансовой зависимости	≤ 2	3,215	2,398	-0,818
Коэффициент манёвренности собственного капитала	0,2-0,5	0,724	0,764	0,040
Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	≤ 1	2,215	1,398	-0,818

На основании проведенного анализа относительных показателей финансовой устойчивости можно сделать выводы:

По коэффициенту автономии: величина собственного капитала в общей величине источников имущества имеет достаточное значение. В 2018 году доля собственного капитала составляет 41,7% от величины всех источников, в 2017 году доля собственного капитала составляет 31,1% от величины всех источников. Увеличение собственного капитала в общей структуре за 2 анализируемых периода составило 10,6, и ниже нормативного значения для отнесения организации к финансово не устойчивым. Однако рост коэффициента автономии свидетельствует о том, что организация все больше полагается на собственные источники финансирования.

По коэффициенту концентрации заемного капитала: в 2017 году доля заемного капитала составляет 68,9%, а в 2018 году она снижается до 58,3%. Произошло уменьшение заемного капитала на 10,6%, данные коэффициенты в обоих годах не выполняют условие норматива, что также позволяет судить о недостаточной финансовой устойчивости предприятия.

По коэффициенту финансовой устойчивости: мы видим, что в 2018 году произошло увеличение данного коэффициента на 10,6% по сравнению с 2017 годом. Если в 2017 году за счет собственного капитала формировалось 31,1% чистых активов в совокупных активах компании, то в 2018 году эта доля увеличилась до 41,7%.

По коэффициенту финансовой зависимости: в 2018 году этот показатель уменьшился. Уменьшилась зависимость предприятия от внешних займов.

По коэффициенту маневренности собственного капитала: в 2018 году данный коэффициент увеличился. Показатель превышает нормативное значение. Положительное значение свидетельствует о достаточности собственных финансовых ресурсов для финансирования внеоборотных активов и части оборотных.

По коэффициенту соотношения заёмных и собственных средств: в 2018 году данный коэффициент уменьшился, что говорит о том, что у предприятия снижается зависимость от заемных средств. Финансовое состояние устойчивое, но в тоже время предприятие не дополучает прибыль из-за слабого использования эффект финансового рычага.

В целом анализ относительных показателей свидетельствует о финансовой устойчивости организации ООО «Политранс».

Расчет деловой активности представим в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Деловая активность организации ООО «Политранс» за 2017 – 2018 годы

Показатель	Год		Изменение, +/-
	2017	2018	
Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала (ресурсоотдача) (в оборотах)	4,38	4,12	-0,26

Окончание таблицы 2.12

Показатель	Год		Изменение, +/-
	2017	2018	
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (в оборотах)	18,22	11,31	-6,91
Коэффициент оборачиваемости мобильных средств (в оборотах)	24,35	15,15	-9,20
Коэффициент оборачиваемости, раз:			
- запасов	7,68	7,67	-0,01
- дебиторской задолженности	11,12	10,07	-1,06
- кредиторской задолженности	8,24	7,92	-0,33
Оборачиваемость, дни			
- запасов	46,90	46,95	0,05
- дебиторской задолженности	32,36	35,75	3,39
- кредиторской задолженности	43,67	45,46	1,79
Продолжительность операционного цикла (в днях)	79,26	82,70	3,44
Продолжительность финансового цикла (в днях)	35,60	37,24	1,65

В таблице 2.12 представлен расчет деловой активности организации по оборачиваемости оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости запасов, за анализируемый период сократился на 0,01 раза, следовательно в организации накапливаются излишки запасов и сокращается объем работ.

Оборачиваемость запасов показывает, сколько раз за анализируемый период организация использовала средний имеющийся остаток запасов. Оборачиваемость запасов в днях за анализируемый период увеличилось с 46,90 до 46,95 дней.

Динамика коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности представим на рисунке 2.5.

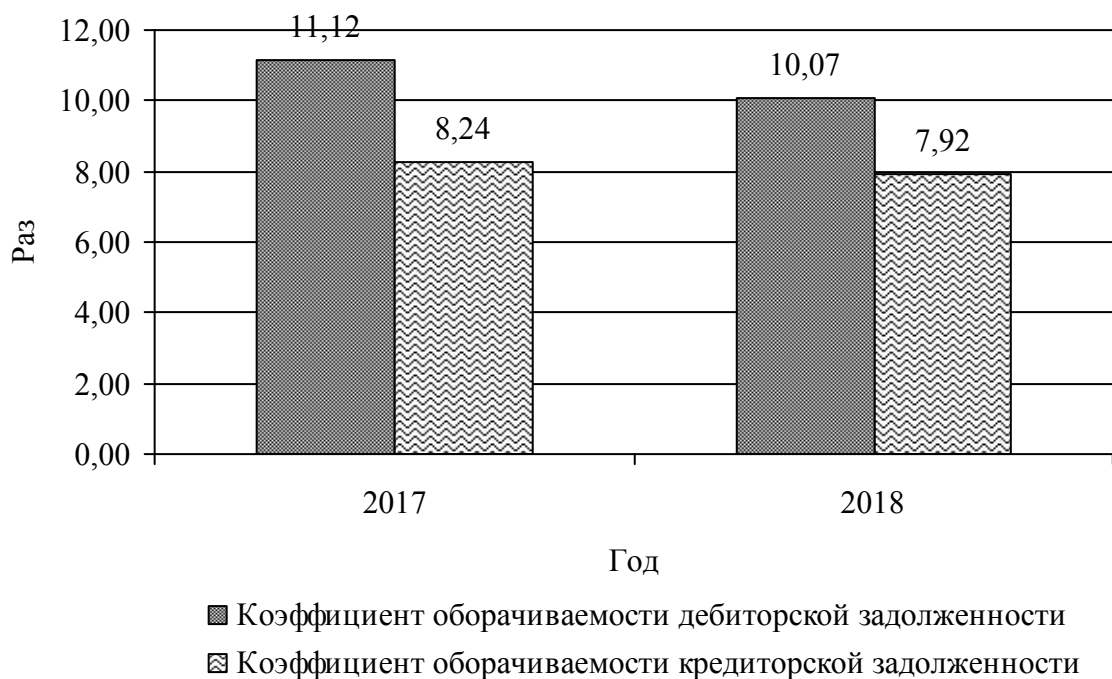


Рисунок 2.5 – Динамика коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Политранс (2017-2018гг.)

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности: за анализируемый период значение показателя уменьшилось на 1,06. Чем выше коэффициент, т.е. чем быстрее покупатели погашают свою задолженность, тем лучше для организации. При этом эффективная деятельность не обязательно сопровождается высокой оборачиваемостью. Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях сократилась на 3 дня.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности за анализируемый период показатель сократился на 0,33 раза. Чем выше значение данного коэффициента, тем более высокая скорость оплаты долгов перед кредиторами предприятием. Оборачиваемость в днях увеличилась на 2 дня.

Динамику показателей продолжительности операционного и финансового цикла, представим на рисунке 2.6.



Рисунок 2.6 – Динамика показателей продолжительности операционного и финансового цикла ООО «Политранс за 2017 – 2018 гг.

Продолжительность операционного цикла увеличилась на 3,44 дня, что является отрицательным фактом, поскольку приводит к росту потребности в оборотных средствах для финансирования текущей деятельности, что, в свою очередь, приводит к дополнительной иммобилизации денежных средств в запасах и средствах расчета. Продолжительность финансового цикла так же увеличилась на 1,65 дня, что тоже является отрицательным фактом, поскольку замедляет процесс реинвестирования прибыли в текущую деятельность предприятия.

Рентабельность – это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организации в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т. д.); они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами.

Эти показатели используют для оценки деятельности организации и как

инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. В ООО «Политранс» анализируют несколько показателей рентабельности.

Исходная информация для расчета показателей рентабельности представлена в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Исходная информация для расчета показателей рентабельности ООО «Политранс» за 2016 – 2018 годы, в тысячах рублей

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год
Выручка	1 043 641	1 197 275	1 297 943
Себестоимость	897 929	1 003 068	1 104 862
Валовая прибыль	145 712	194 207	193 081
Прибыль от продаж	58 372	91 624	42 195
Прибыль до налогообложения	33 378	80 257	40 315
Чистая прибыль	25 871	63 889	34 190
Средняя балансовая величина активов	220 621	273 418	315 063
Средняя балансовая величина собственного капитала	20 830	65 710	114 750

Анализ показателей рентабельности по организации ООО «Политранс» представлен в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Анализ показателей рентабельности организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 годы, %

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год	Изменение 2018 г. к 2016 г.
Рентабельность активов	11,73	23,37	10,85	-0,87
Рентабельность собственного капитала	124,20	97,23	29,80	-94,41
Рентабельность заемного капитала	31,35	150,52	112,52	81,17
Рентабельность продаж	5,59	7,65	3,25	-2,34
Рентабельность валовой прибыли	13,96	16,22	14,88	0,91

Динамика показателя рентабельности активов представим на рисунке 2.7.

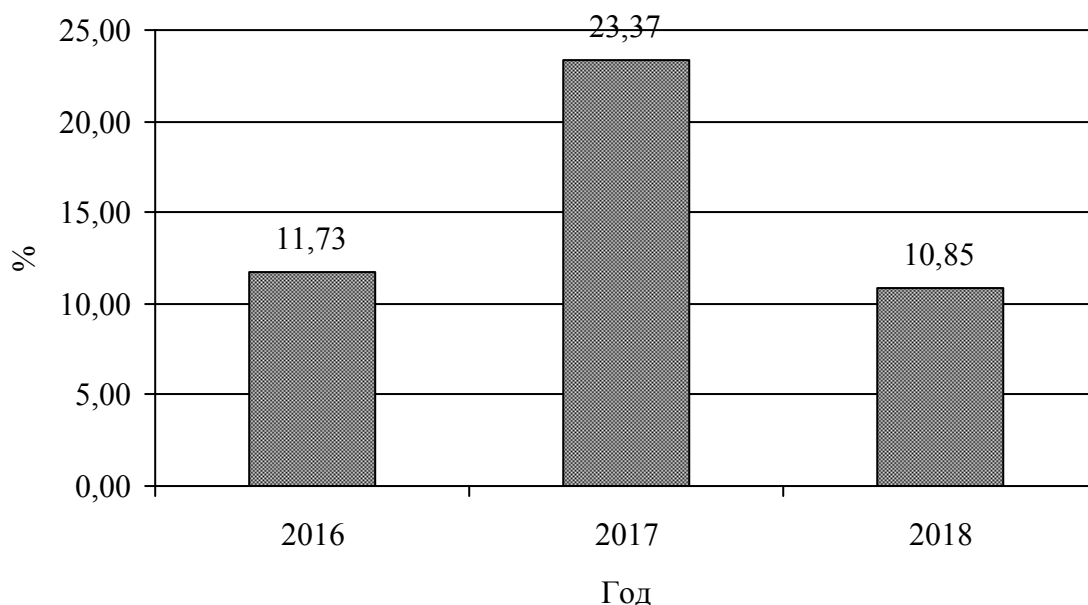


Рисунок 2.7 – Динамика показателя рентабельности активов организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 гг., %

Из таблицы 2.14 и рисунка 2.7 видно, что рентабельность активов показывает способность организации генерировать прибыль без учета структуры его капитала (финансового левериджа), качество управления активами, данный коэффициент сократился на 0,87%. Снижение показателя говорит о снижении получаемой прибыли.

Динамику показателя рентабельности собственного капитала представим на рисунке 2.8.

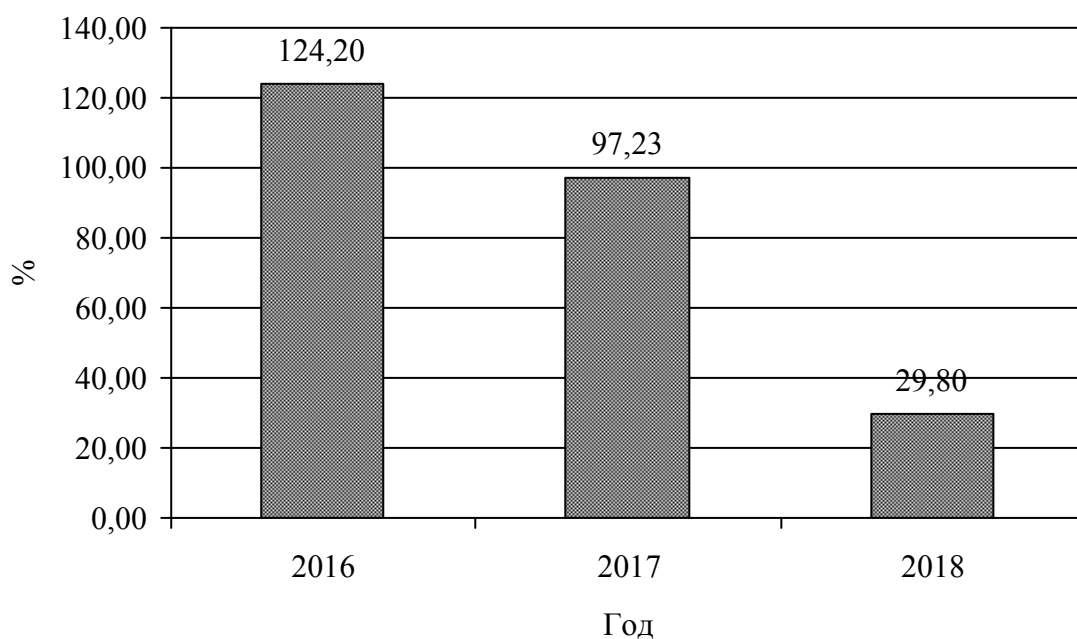


Рисунок 2.8 – Динамика показателя рентабельности собственного капитала организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 гг., %

Рентабельность собственного капитала. 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. За анализируемый период данный показатель сократился на 94,41%.

Рентабельность заемного капитала: за анализируемый период значение показателя увеличилось. Увеличение показателя является индикатором роста качества управления привлеченным капиталом, что повышает инвестиционную привлекательность и стоимость компании.

Динамику показателя рентабельности продаж представим на рисунке 2.9.

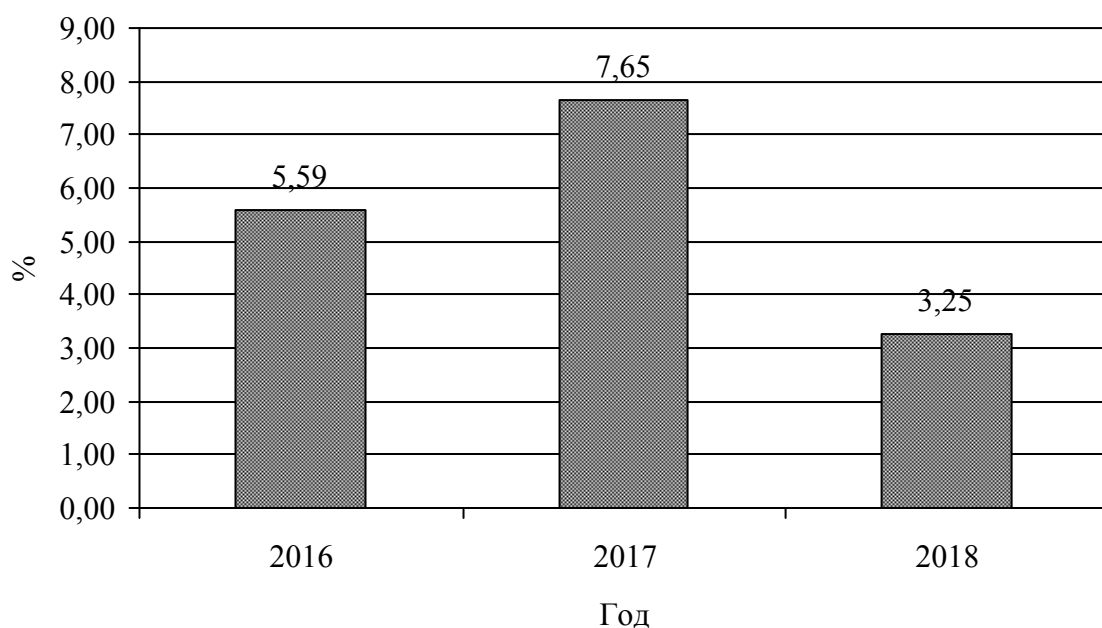


Рисунок 2.9 – Динамика показателя рентабельности продаж организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 гг., %

Рентабельность продаж: показатель на 2018 год увеличилась на 0,16% по отношению к 2017 году. Увеличение рентабельности продаж говорит о повышении спроса на работы и услуги организации ООО «Политранс».

Рентабельность валовой прибыли. Коэффициент отражает прибыльность предприятия по валовой прибыли и используется в макроэкономическом анализе для оценки результативности деятельности крупных предприятий и отраслей, когда сложно оценить чистую прибыль. Показатель за анализируемый период увеличился на 0,91%. Единого нормативного значения показателя не существует. Рекомендуется, чтобы данный показатель имел положительное значение и повышательную тенденцию. Чем выше рентабельность валовой прибыли, тем выше доля валовой прибыли в структуре выручки от продаж. Увеличение валовой рентабельности показывает увеличение эффективности использования производственных фондов, выраженной в уменьшении затрат на оказываемые услуги.

Оценка рентабельности деятельности организации ООО «Политранс» является положительной, однако для успешного развития необходимо выявить основные

направления роста рентабельности.

2.2 Анализ дебиторской задолженности организации ООО «Политранс»

Оценку общего состояния дебиторской задолженности организации необходимо проводить с целью выяснения удельного веса дебиторской задолженности в составе ее оборотных активов. Результаты такой оценки позволят установить, насколько состояние дебиторской задолженности исследуемой организации типично для отрасли исследуемой организации.

Анализ дебиторской задолженности имеет достаточно важное значение, поскольку изменение ее объема, состава и структуры оказывает весьма существенное влияние на финансовое состояние коммерческой организации (предприятия), и основан в значительной степени на данных «Бухгалтерский баланс» и «Приложение к бухгалтерскому балансу», а также отчасти на данных «Отчет о финансовых результатах» бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Анализ состояния дебиторской задолженности начинают с общей оценки динамики ее объема в целом (таблица 2.15).

Таблица 2.15 – Структура дебиторской задолженности организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 годы

Форма дебиторской задолженности	2016 год		2017 год		2018 год	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Расчеты с покупателями и заказчиками	77 438	85,50	105 612	84,70	119 681	89,90
Авансы выданные	2 445	2,70	3 491	2,80	4 127	3,10
Прочая	10 687	11,80	15 586	12,50	9 319	7,00
Итого:	90 571	100,00	124 690	100,00	133 127	100,00

Таким образом, в структуре дебиторской задолженности большая часть приходится на расчеты с покупателями и заказчиками от 85,5% в 2016 году, до 89,90% в 2018 году. Авансы выданные составляли соответственно 2,7% и 2,8% в 2016 году и в 2017 году, в 2018 году значение показателя составило 3,10%.

На прочую дебиторскую задолженность приходится в большей степени займы сотрудникам, данный показатель не значителен.

Графически структура дебиторской задолженности показана на рисунке 2.10.

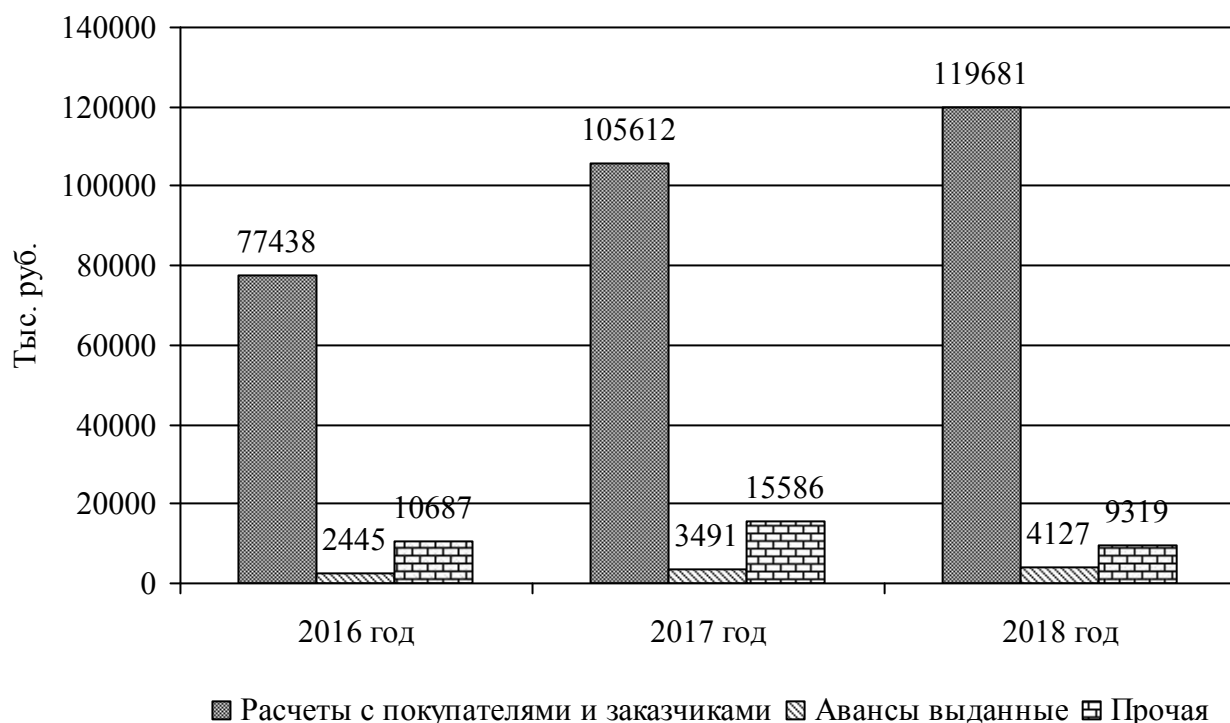


Рисунок 2.10 – Структура дебиторской задолженности в динамике для организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 гг.

Оценку общего состояния дебиторской задолженности организации необходимо проводить с целью выяснения удельного веса дебиторской задолженности в составе ее оборотных активов.

Отразим результаты расчета в общей величине оборотных активов (таблица 2.16).

Таблица 2.16 – Доля дебиторской задолженности в общей величине оборотных активов организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 годы

Показатель	Год			Абсолютное отклонение, +/-		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2018/2017	2017/2016	2018/2017	2017/2016
Доля дебиторской задолженности в общей величине оборотных активов, %	39,95	43,44	46,71	3,27	3,50	7,52	8,76

Динамика доли дебиторской задолженности в общей величине оборотных активов организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 гг. представлена на рисунке 2.11.

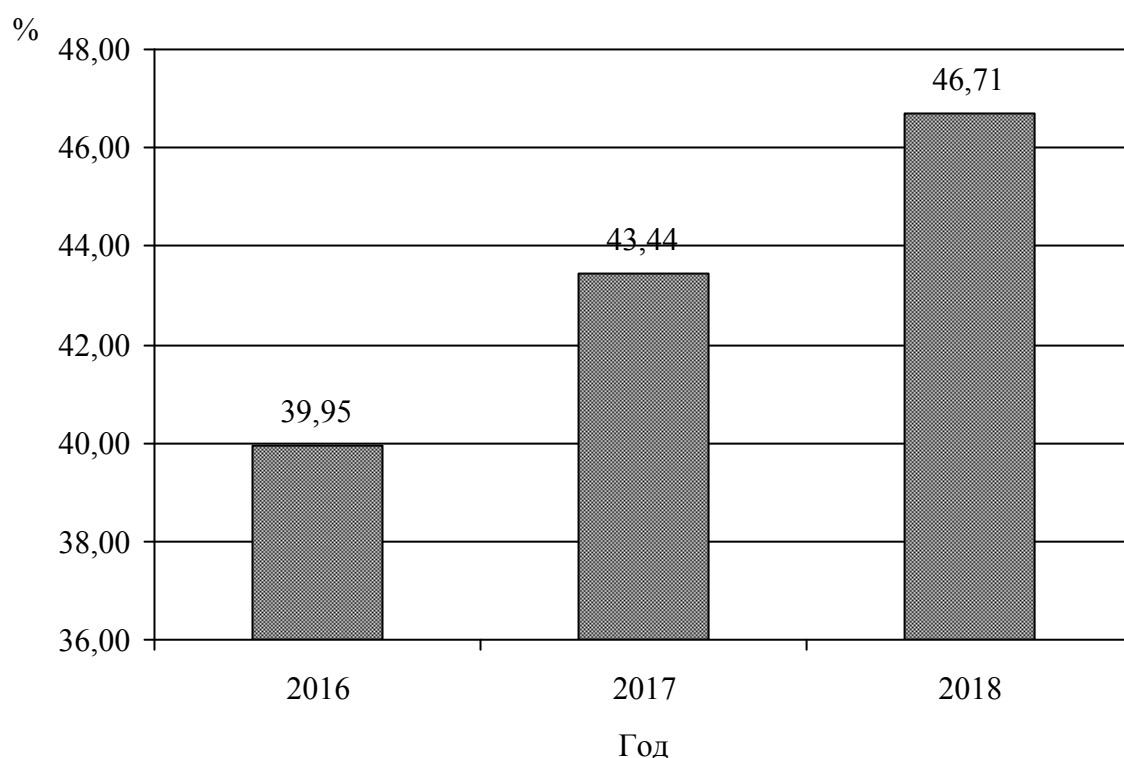


Рисунок 2.11 – Динамика доли дебиторской задолженности в общей величине оборотных активов организации ООО «Политранс»

Результаты оценки данных таблицы 2.16 позволят установить, что доля дебиторской задолженности исследуемой организации за анализируемый период увеличилась на 7,52% и 8,76%.

Наличие больших объемов дебиторской задолженности является главным образом следствием неудовлетворительного состояния расчетов.

Важнейшей характеристикой дебиторской задолженности является средняя продолжительность оборота (период инкассирования) дебиторской задолженности, которая измеряется в днях.

Представим результаты расчета средней продолжительности оборота дебиторской задолженности (таблица 2.17).

Таблица 2.17 – Средняя продолжительность оборота дебиторской задолженности организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 годы

Показатель	Год			Абсолютное отклонение, +/-		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2018/2017	2017/2016	2018/2017	2017/2016
Средняя продолжительность оборота дебиторской задолженности, дни	34,94	32,36	35,75	3,39	-2,57	10,48	-7,37

Динамика продолжительности оборота дебиторской задолженности организации ООО «Политранс» за 2016 – 2018 гг. представлена на рисунке 2.12.

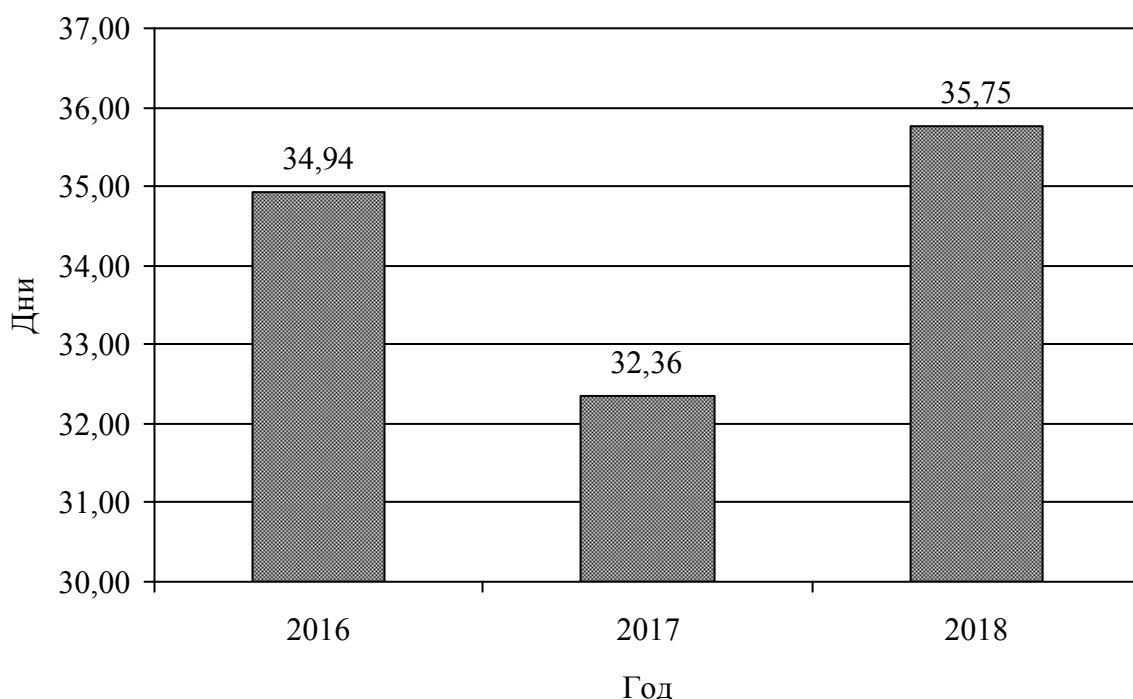


Рисунок 2.12 – Динамика продолжительности оборота дебиторской задолженности организации ООО «Политранс»

Результаты оценки данных показателей таблицы 2.17 позволяют установить, что уже в 2017 произошло снижение показателя на 2,5 дня или на 7,37%, однако в 2018 году показатель увеличился на 10,48%.

Проведем ABC-XYZ анализ дебиторов ООО «Политранс».

Сначала проведем оценку покупателей предприятия на основании данных таблицы 2.18.

Таблица 2.18 – Анализ дебиторской задолженности по методу ABC

№ п/п	Наименование покупателей	Сумма долга, тыс. руб.	Удельный вес долга, %	Удельный вес задолженности накопленным итогом, %	Класс
1	АО «Транснефть-Верхняя Волга»	22 235	18,58	18,58	А
2	ООО «Газпром Трансгаз»	13 610	11,37	29,95	
3	ООО «Газпром Добыча Ноябрьск»	13 480	11,26	41,21	В
4	АО «Тюменьэнерго»	11 601	9,69	50,91	
5	АО «Сахатранснефтегаз»	10 820	9,04	59,95	С
6	ПАО «ФСК ЕЭС»	10 730	8,97	68,91	
7	ООО «Нацпромлизинг»	9 325	7,79	76,71	
8	ООО «Транснефть Балтика»	8 025	6,71	83,41	
9	АО «Усть-СреднеканГЭСстрой»	5 240	4,38	87,79	
10	ООО «Оренбурггазтранс»	4 213	3,52	91,31	
11	АО «Томскгазпром»	3 860	3,23	94,53	
12	АО «АЛРОСА-Газ»	2 480	2,07	96,61	
13	АО «Средне-Волжский Транснефтепродукт»	2 061	1,72	98,33	
14	АО «ДРСК»	2 000	1,67	100,00	
		119 681	100,00	X	X

В группу А попадают 2 покупателя, следовательно, это наиболее крупные дебиторы, с которыми необходимо постоянно проводить работу, а именно: осуществлять постоянную оценку платежеспособности, регулярно отслеживать количество заказов, а также возможность применения системы скидок для стимулирования оплаты.

Группа В включает также двух покупателей. Это менее важные для предприятия дебиторы, которых необходимо анализировать регулярно, но не столь часто, как покупателей категории А.

В группу С входят 10 покупателей с небольшими суммами долгов (50% от общей дебиторской задолженности).

Далее проведем оценку дебиторской задолженности ООО «Политранс» по методу XYZ, основанному на разделении контрагентов на основе коэффициента вариации (таблица 2.19).

Таблица 2.19 – Анализ дебиторской задолженности по методу XYZ

№	Наименование контрагента	Объем реализации за год, тыс. руб.	В среднем за месяц	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	СКО	Коэффициент вариации, %	Класс
1	АО «Транснефть-Верхняя Волга»	4 935	411	582	563	553	587	553	370	341	316	306	252	247	266	143	34,7	X
2	ООО «Газпром Трансгаз»	7 660	638	889	858	896	927	873	666	574	490	597	268	299	322	252	39,4	
3	ООО «Газпром Добыча Ноябрьск»	7 541	628	679	603	905	830	1 116	995	573	452	543	385	173	287	289	45,9	Y
4	АО «Тюмень-энерго»	9 296	775	1 227	1 153	1 171	1 097	1 041	762	651	567	539	0	446	641	372	48,0	
5	АО «Сахатранс-нефтегаз»	938	78	113	103	66	84	51	83	н/з	11	122	113	136	57	43	54,9	
6	ПАО «ФСК ЕЭС»	58 607	4 884	7 619	7 033	н/з	7 033	8 205	7 033	5 861	4 689	5 275	н/з	2 930	2 930	2 842	58,2	
7	ООО «Нацпром-лизинг»	96 542	8 045	11 585	10 620	8 689	9 654	7 723	13 130	14 481	10 716	772	7 241	1 931	н/з	4 789	59,5	
8	ООО «Транснефть Балтика»	242 700	20 225	26 212	39 803	38 347	38 347	33 978	0	21 843	16 989	5 825	6 796	0	14 562	15 124	74,8	

Окончание таблицы 2.19

№	Наименование контрагента	Объем реализации за год, тыс. руб.	В среднем за месяц	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	СКО	Коэффициент вариации, %	Класс
9	АО «Усть-Среднекан-ГЭСстрой»	65 987	5 499	н/з	9 898	11 218	н/з	9 238	11 218	6 599	0	6 599	3 299	1 320	6 599	4 425	80,5	Z
10	ООО «Оренбурггаз-транс»	42 455	3 538	7 642	8 915	н/з	5 095	2 972	2 760	5 944	4 161	3 142	1 741	н/з	85	2 948	83,3	
11	АО «Томскгаз-пром»	3 565	297	606	535	н/з	535	535	н/з	606	321	0	250	178	н/з	258	86,7	
12	АО «АПРОСА-Газ»	1 989	166	418	н/з	354	282	298	н/з	199	199	159	40	н/з	40	150	90,3	
13	АО «Средне-Волжский Транснефте-продукт»	33 337	2 778	6 667	5 667	3 334	5 000	н/з	5 334	4 000	н/з	1 667	1 667	н/з	н/з	2 524	90,9	
14	АО «ДРСК»	40 739	3 395	9 777	7 740	4 889	7 333	9 370	1 222	407	н/з	н/з	н/з	н/з	н/з	4 094	120,6	
	Итого:	616 290																

На основании таблицы 2.19, можно сделать выводы:

- 1) В ходе XYZ-анализа факторы сезонности учтены не были
- 2) Были посчитаны коэффициенты вариации по предприятиям, а затем покупатели были разделены на группы с учетом специфики бизнеса: X – от 0 до 40%, Y – от 40 до 80%, Z – свыше 80%.
- 3) Обозначение «н/з» (нет закупа) применялось, когда фирма за сезон не сделала ни одного заказа.

Наиболее стабильными покупателями (группа X – 2 компании) являются следующие: АО Транснефть – Верхняя Волга, ООО Газпром Трансгаз.

В группу Y (менее стабильные покупатели): Газпром Добыча Ноябрьск, АО Тюменьэнерго, АО Сахартранснефтегаз, ПАО ФСК ЕЭС, ООО Нацпромлизинг, ООО Транснефть Балтика.

В группу с меньшей стабильностью попали все остальные компании (6 единиц).

Далее можно построить две совмещенные матрицы ABC-XYZ анализа.

Таблица 2.20 – Конечные результаты ABC-XYZ анализа основных дебиторов ООО «Политранс»

AX	AY	AZ
АО Транснефть – Верхняя Волга ООО Газпром Трансгаз		–
BX	BY	BZ
-	ООО «Газпром Добыча Ноябрьск» АО Тюменьэнерго	–
CX	CY	CZ
-	АО Сахартранснефтегаз ПАО ФСК ЕЭС ООО Нацпромлизинг ООО «Транснефть – Балтика»	АО Усть – Среднекангэсстрой ООО Оренбурггазтранс ОАО Томскгазпром АО Алроса-Газ АО Средне – Волжский транснефтепродукт АО ДРСК

На основе данных таблицы 2.20 можно сделать следующие выводы:

В компании «Политранс» можно выделить двух основных покупателей, которые характеризуются большим объемом и относительной стабильностью закупок. К ним относятся АО «Транснефть – Верхняя Волга» и ООО «Газпром Трансгаз», которые являются более стабильным в плане закупок. Для таких предприятий для ускорения оборачиваемости возможен переход на факторинговые операции.

Следующая группа предприятий (ВУ): ООО «Газпром Добыча Ноябрьск» и АО «Тюменьэнерго». Эти предприятия составляют группу «В», т.е. имеют среднюю долю в общей выручке «Политранс». Предприятия данной группы стабильны и плане покупок и плане оплаты.

Компания из группы СУ, которой относится АО «Сахартранснефтегаз», ПАО ФСК ЕЭС, ООО «Нацпромлизинг» и ООО «Транснефть Балтика» входит в группу С по уровню задолженности и в группу У по уровню выручки, т.е. при коэффициенте вариации ниже 80%.

Остальные компании относятся к случайным покупателям, необходимо предусмотреть оплату по факту или частичную предоплату.

В таблице 2.21 представлен расчет взвешенного старения и оценка реальной величины дебиторской задолженности.

Таблица 2.21 – Реестр старения дебиторской задолженности, совмещенный с АВС-анализом

Клиенты	Дни после просрочки задолженности								Взвеш. старение, дней
	до 30		до 60		60-90		Свыше 90		
	тыс. руб.	Уд. вес в группе, %	тыс. руб.	Уд. вес в группе, %	тыс. руб.	Уд. вес в группе, %	тыс. руб.	Уд. вес в группе, %	
Группа А	19 191	53,54	9 273	25,87	5 094	14,21	2 287	6,38	37,0
Группа В	7 269	28,98	8 889	35,44	4 846	19,32	4 078	16,26	51,9
Группа С	13 055	22,22	26 116	44,45	9 066	15,43	10 517	17,90	53,7
Итого	39 515		44 278		19 005		16 882		0,0

Взвешенная величина рассчитывалась следующим образом (покажем на примере группы А): $\bar{t} = \frac{53,54 \cdot 15 + 25,87 \cdot 45 + 14,21 \cdot 75 + 6,38 \cdot 105}{53,54 + 25,87 + 14,21 + 6,38} = 37,0$ дней (здесь 15 –

это середина интервала задолженности от 0 до 30 дней; 45 – середина интервала от 30 до 60 дней и т.д.).

Анализ данных таблицы 2.21 показывает, что де-юре установленная для всех единая отсрочка в пределах 30 дней де-факто не выдерживается. Лучшая платежная дисциплина у дебиторов группы А (в среднем они оплачивают счета в течение 37 дней), дебиторы группы В и С оплачивают продукцию и услуги в течении двух месяцев (52 и 54 дней соответственно). Таким образом, для дебиторов группы В и С нужно применять скидку за досрочную оплату.

Проведем многокритериальный АВС-анализ дебиторов по маржинальной прибыли, выручке и объему долга за последний год работы с ними (таблица 2.22).

Таблица 2.22 – Многокритериальный АВС-анализ дебиторов по маржинальной прибыли

№	Наименование покупателя	Маржинальная прибыль за год, тыс. руб.	Удельный вес маржинальной прибыли дебитора, %	Класс по прибыли	Удельный вес в общей сумме выручки, %	Класс по выручке	Удельный вес в общей сумме ДЗ, %	Класс по ДЗ
1	АО «Транснефть-Верхняя Волга»	10 360	14,01	В	11,16	С	18,58	А
2	ООО «Газпром Трансгаз»	4 471	6,04	С	1,73	С	11,37	А
3	ООО «Газпром Добыча Ноябрьск»	3 980	5,38	С	1,71	С	11,26	В
4	АО «Тюментэнерго»	6 744	9,12	С	2,10	С	9,69	В
5	АО «Сахатранснефтегаз»	57	0,08	С	0,21	С	9,04	С
6	ПАО «ФСК ЕЭС»	19 016	25,71	А	13,25	В	8,97	С
7	ООО «Нацпромлизинг»	7 546	10,20	В	21,83	А	7,79	С
8	ООО «Транснефть Балтика»	6 825	9,23	В	5,49	С	6,71	С
9	АО «Усть-СреднеканГЭСстрой»	2 356	3,19	С	14,92	В	4,38	С
10	ООО «Оренбурггазтранс»	4 599	6,22	С	9,60	С	3,52	С
11	АО «Томскгазпром»	2 563	3,46	С	0,81	С	3,23	С
12	АО «АЛРОСА-Газ»	75	0,10	С	0,45	С	2,07	С
13	АО «Средне-Волжский Транснефтепродукт»	1 232	1,67	С	7,54	С	1,72	С
14	АО «ДРСК»	4 146	5,60	С	9,21	С	1,67	А
Итого		73 972	100,00		100		100	

В результате анализа были выявлены основные группы дебиторов в зависимости от их доли в общем объеме маржинальной прибыли за год.

В группу А попал 1 дебитор. Это ПАО «ФСК ЕЭС, который приносит половину от всей маржинальной прибыли предприятий и 40% выручки, при этом его удельный вес в портфеле долгов – 8,97%, а стабильность закупок средняя.

За ними выстроились (группа В), эти покупатели приносят в среднем до 10% от всей маржи и от выручки. Почти все они обладают хорошими (усредненными) показателями при закупках.

Меньше всего маржинальной прибыли приносит АО «Сахартрансгаз» (группа С). Оставшиеся предприятия приносят тоже не так много маржинальной прибыли (1-5%) и поэтому также находятся в группе С.

2.3 Разработка рекомендаций по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ООО «Политранс» и оценка их эффективности

Для управления и оптимизации дебиторской задолженности организации ООО «Политранс» нужны эффективные инструменты для контроля взаиморасчетов и управления взысканием просроченных платежей.

Неэффективное управление дебиторской задолженностью может привести к различного рода последствиям.

Возможные последствия проиллюстрированы на рисунке 2.13.

В организации ООО «Политранс» работа с дебиторской задолженностью автоматизирована слабо. Это снижает эффективность работы специалистов, занимающихся сбором платежей – менеджеров по сбыту и юристов.

В итоге:

- возникновение просроченной дебиторской задолженности не всегда отслеживается вовремя. Это значительно повышает риск пропустить момент, когда клиент не просто перестал платить, а уже обанкротился, и задолженность стала безнадежной;
- большое количество дебиторов при отсутствии автоматизации приводит к тому, что специалисты просто не успевают обработать все просрочки – обзвонить

должников, отправить им претензии, организовать судебные разбирательства со злостными неплательщиками;

– выявление будущих клиентов неплательщиков – трудоемкий процесс. Если все операции выполнять вручную – своевременно это сделать не удастся, в результате задолженность еще больше увеличивается;

– из-за отсутствия актуальной информации о состоянии текущего долга, которые уже погасили свою задолженность.



Рисунок 2.13 – Возможные последствия неэффективного управления дебиторской задолженностью на предприятии

Чтобы предотвратить неконтролируемый рост дебиторской задолженности, все мероприятия по предотвращению, контролю, претензионной и исковой работе должны быть систематизированы, регламентированы и автоматизированы.

Необходимо:

- полностью исключить человеческий фактор из процессов работы с дебитором. Разработать регламенты по взысканию задолженности. Описать и автоматизировать бизнес-процессы на основе этих регламентов;
- заложить ответственность за чёткое следование регламентам в систему мотивации сотрудника организации;
- выполнять постоянный мониторинг исполнительской дисциплины;
- анализировать эффективность работы с дебиторской задолженностью и выявлять возможности для ее дальнейшей оптимизации.

Регламент управления дебиторской задолженностью представлен в таблице (таблица 2.23).

Таблица 2.23 – Регламент управления дебиторской задолженностью в ООО «Политранс»

Этапы управления дебиторской задолженностью	Процедура	Ответственное лицо
Критический срок оплаты не наступил	Заключение договора	Менеджер по продажам
	Контроль отгрузки	Менеджер по продажам
	Выставление счета	Бухгалтер
	Уведомление о поставке	Менеджер по продажам
	Уведомление о сумме и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности	
	Звонок с напоминанием за 2-3 дня до конца срока оплаты, при необходимости - сверка сумм	Менеджер по продажам
Просрочка до 7 дней	Звонок с определением причин неоплат, формирование графика платежей	Менеджер по продажам
	Принятие решения о прекращении поставок (до оплаты)	Кредитный комитет
	Направление предупредительного письма о начислении штрафов	Бухгалтерия
Просрочка от 7 до 30 дней	Начисление штрафных санкций	Бухгалтерия
	Предарбитражное предупреждение	Юрист
	Звонки с напоминанием ежедневно	Менеджер по продажам
	Переговоры с ответственными лицами	
Просрочка от 30 до 60 дней	Командировка ответственного менеджера, принятие мер по досудебному урегулированию	Менеджер по продажам
	Заказное письмо с официальной претензией	Юрист
Просрочка более 60 дней	Принятие решения о продаже дебиторской задолженности, либо о заключении договора цессии, факторинга или же передаче дела в арбитражный суд	Директор

Такое распределение полномочий и ответственности за управление дебиторской задолженностью позволит исключить конфликт подразделений и недовольство со стороны клиентов.

Перечень действий одного исполнителя в течение дня может включать множество разных задач: позвонить, написать, отправить претензию по почте, проконтролировать факт получения претензии, подготовить пакет документов.

Далее рассмотрим рекомендации по ускорению оборота дебиторской задолженности по одному из клиентов группы С (ООО «Транснефть Балтика»- этот клиент был выбран в силу его значимости для прибыли и выручки согласно результатам многокритериального анализа) за счет предоставления скидки сконто. То есть клиент получит скидку в размере 3%, в случае оплаты задолженности ранее установленного срока (30 дней по договору).

Прогнозируемый уровень инфляции на 2021 год по данным Министерства финансов составит 4,1%. Процентная ставка, под которую «Политранс» может взять кредит составляет 16%. Дополнительная прибыль, связанная с высвобождением средств будет оцениваться исходя из рентабельности продаж, которая составила 3,25% за 2018 год. Средняя величина просрочки платежей составляет 35 дней. Сравнительный расчет выгоды скидки и отсрочки платежа приведен в таблице 2.24.

Таблица 2.24 – Расчет выгоды различных видов скидок и отсрочки платежа для клиента группы С

Показатель	Скидка			Отсроч-ка
	3/10 net 30	3/15 net 30	3/20 net 30	30
Сумма продаж за год, тыс. руб.	242 700	242 700	242 700	242 700
Инфляция годовая, %	4,1	4,1	4,1	4,1
Средняя просрочка платежа, дней	-	-	-	35
Потери от инфляции с суммы продаж, тыс. руб.	-	-	-	967,4
Процентная ставка за кредит годовая, %	16	16	16	16
Сумма процентов за кредит, тыс. руб.	-	-	-	3 775,3
Скидка, %	3	3	3	3
Потери на скидке, тыс. руб.	7 281,0	7 281,0	7 281,0	-
Потери от инфляции и процента за кредит в течение 10/15/20 дней, тыс. руб.	1 336,5	2 004,8	2 673,0	-

Окончание таблицы 2.24

Показатель	Скидка			Отсрочка
	3/10 net 30	3/15 net 30	3/20 net 30	
Рентабельность продаж, %	3,25	3,25	3,25	3,25
Дополнительная прибыль в связи с высвобождением средств, тыс. руб.	5 258,5	3 943,9	2 629,3	-
Потери от предоставления скидки, тыс. руб.	3 359,0	5 341,9	7 324,8	-
Потери от отсрочки, тыс. руб.	-	-	-	4 742,8
Эффект от скидки, тыс. руб.	1 383,8	-599,1	-2 582,0	X

Наиболее выгодным вариантом скидки за ускорение оплаты является скидка 3/10 net 30.

$$\text{Цена отказа от скидки составит: } \left(\frac{3\%}{(100\% - 3\%)} \times \frac{360}{(30 - 10)} \right) \times 100\% = 56\%.$$

Такова годовая процентная ставка, которую покупателю придется заплатить за отказ от скидки и отсрочку платежа еще на 20 дней. Очевидно, что она значительно превышает обычную ставку банковского кредита и клиенту выгодно воспользоваться данной скидкой.

Эффект от скидки 3/10 net 30 составил 1 383,8 тыс. руб. в год. Это означает, что потери от предоставления скидки с учетом возможного вложения средств полученных в срок меньше потерь от отсрочки платежа на 1 383,8 тыс. руб. Таким образом, предоставление скидки для «Транснефть Балтика» целесообразно.

Еще одним направлением по уменьшения показателей дебиторской задолженности организации ООО «Политранс» предлагается воспользоваться факторингом.

Целью факторинговых операций является создание для поставщика условий для перевода капитала из товарной формы в денежную и ускорение оборачиваемости капитала. Предметом факторинговых операций, выступает как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил, так и право на получение денежных средств, которое возникает в будущем.

Факторинг является альтернативной формой кредитования в рамках пополнения дефицита оборотного капитала и представляет собой более удобный способ финансирования оборота для предприятий, активно ведущих торговую деятельность.

Преимущества применения факторинга представлены на рисунке 2.14.

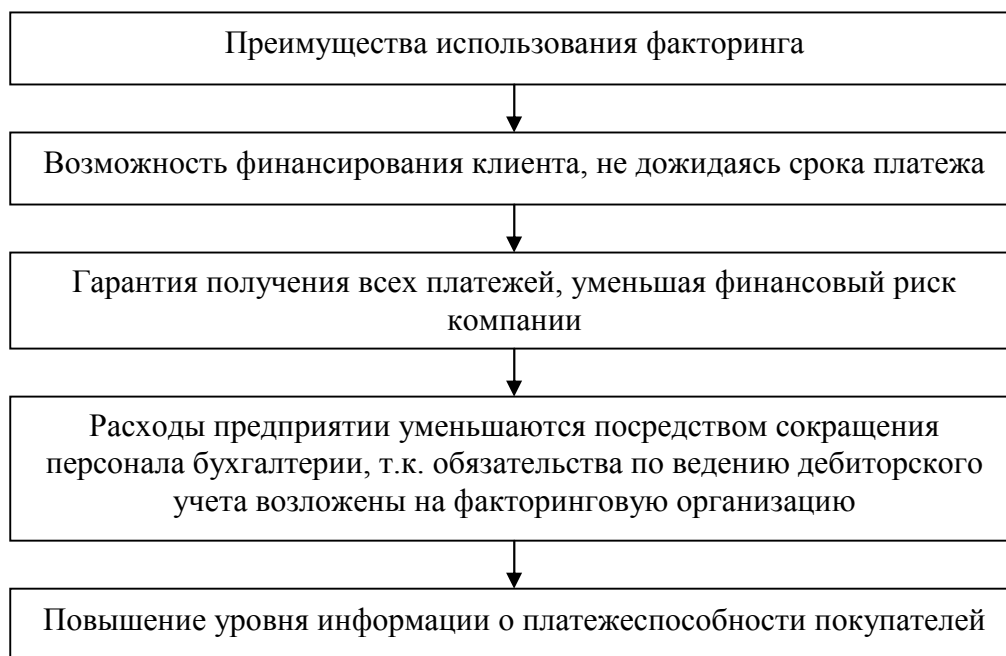


Рисунок 2.14 – Преимущества применения факторинга

Предметом факторинговых операций, может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил, так и право на получение денежных средств, которое возникает в будущем. Факторинг – альтернативная форма кредитования для пополнения дефицита оборотного капитала и она представляет собой наиболее удобный способ финансирования оборота для предприятий, которые активно ведут торговую деятельность. Тогда, когда дефицит оборотных средств становится особенно острым в силу резкого увеличения числа торговых контрагентов, Вы получаете от финансового агента – банка наибольший объем (около 80 % от суммы требований) денежных средств. Иными словами, факторинг, по сути, это покупка банком у своего клиента-поставщика требований к его покупателям. В течение 2-3 дней он оплачивает от 70 до 80 % требований в

виде аванса. Оставшаяся часть выплачивается клиенту банка после поступления средств.

На рисунке 2.15 представлена схема проведения факторинга.

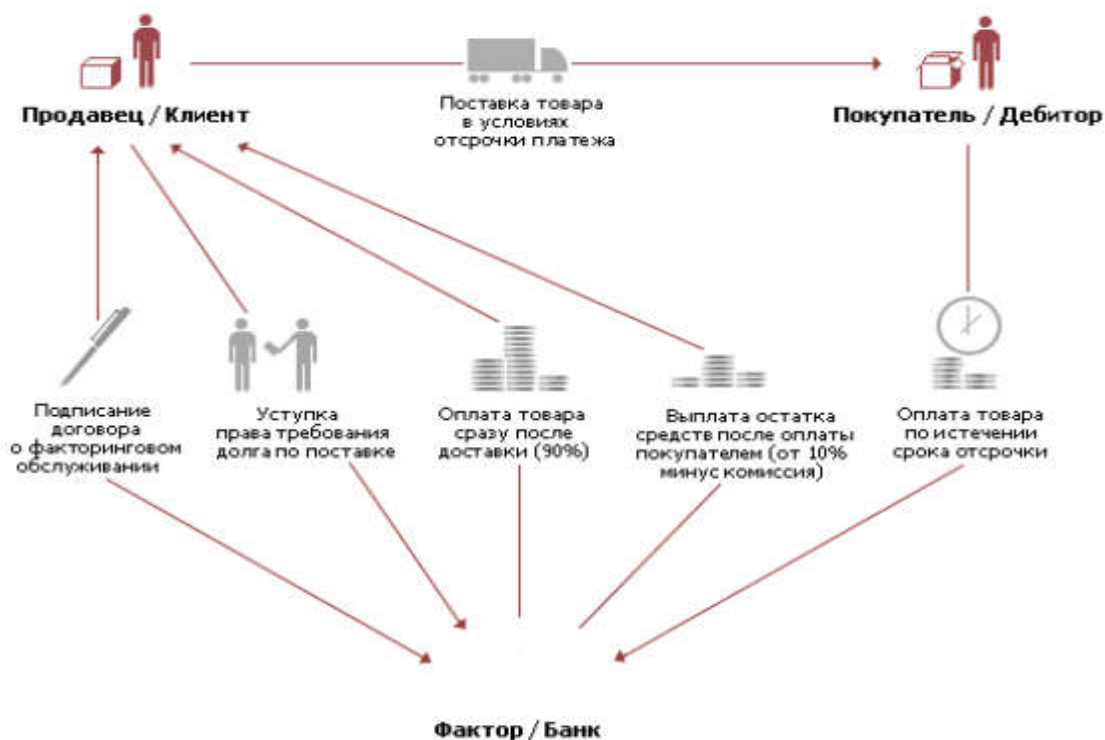


Рисунок 2.15 – Схема проведения факторинга

В факторинговых операциях участвуют три стороны:

- 1) факторинговая компания (или факторинговый отдел банка) – специализированное учреждение, покупающее счета-фактуры у своих клиентов;
- 2) поставщик - предприятия, осуществляющие поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг своим контрагентам на условиях товарного кредита;
- 3) покупатели - предприятия, имеющие задолженность, срок платежа по которой возникает в будущем или уже наступил.

Для осуществления факторинговой сделки нужно заключить договор факторинга, заранее обговорив сумму сделки. Поскольку на данный момент реальная величина составляет 133 127 тыс. руб., то примем решение по переуступке половины долга, т.е. на сумму 66 563,5 тыс. руб.

Расчёт платы за факторинг в процентном выражении производится по следующей формуле (2):

$$P_{\text{ф (в \%)}} = \frac{P_{\text{кр.}} \times O_{\text{ДЗ}}}{\text{Дн}}, \quad (2)$$

где $P_{\text{ф (в \%)}}$ – стоимость факторинга, %;

$P_{\text{кр.}}$ – стоимость кредитных ресурсов, %;

$O_{\text{ДЗ}}$ – оборачиваемость дебиторской задолженности, дней;

Дн – количество дней в году, дней.

Стоимость кредитных ресурсов факторинговой компании составляет 20 % годовых.

Расчёт платы за факторинг в стоимостном выражении производится по следующей формуле (3):

$$P_{\text{ф}} = S_{\text{ф}} \times P_{\text{ф (в \%)}}, \quad (3)$$

где $P_{\text{ф}}$ – стоимость факторинга, тыс. руб.;

$S_{\text{ф}}$ – стоимость факторинга, тыс. руб.

При этом оборачиваемость дебиторской задолженности находится по формуле (4):

$$O_{\text{ДЗ}} = \frac{360 \times \text{ДЗ}}{B}, \quad (4)$$

где $O_{\text{ДЗ}}$ – оборачиваемость дебиторской задолженности, дней;

ДЗ – сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.;

B – сумма выручки предприятия, тыс. руб.

Рассчитаем по формуле (4) оборачиваемость дебиторской задолженности:

$$O_{\text{дз}} = \frac{360 \times 133127}{1297943} = 36,92 \approx 37 \text{ дня.}$$

В таблице 2.25 представлены рассчитанные данные по факторингу по формулам (2) и (3).

Таблица 2.25 – Стоимость факторинга

Показатель	Значение
Стоимость факторинга в процентном выражении, %	2,05
Стоимость факторинга в стоимостном выражении, тыс. руб.	1 364,55

Исходя из данных таблицы 2.26, можно сказать, что ООО «Политранс» должна выплатить рассчитанную сумму за переуступку прав по дебиторской задолженности факторинговой компании.

Но кроме рассчитанной суммы факторинга в оплату услуг факторинговой компании включается также комиссионное вознаграждение, которое рассчитывается по следующей формуле:

$$k = S_{\phi} \times d_{\kappa}, \quad (5)$$

где k – размер комиссионного вознаграждения, тыс. руб.;

d_{κ} – ставка комиссии, %.

Обычно фиксированная ставка комиссии составляет 1,5–2,5 % от суммы счёта-фактуры. Мы воспользуемся максимальной ставкой комиссии, которая составляет 2,5 %.

Составим обобщающую таблицу 2.26 по затратам ООО «Политранс» на проведение факторинговой операции.

Таблица 2.26 – Затраты ООО «Политранс» на проведение факторинговой кампании

Показатель	Значение, тыс. руб.
Плата за факторинг	1 364,55
Размер комиссионного вознаграждения	34,11
Общая сумма затрат на факторинг	1 398,67

Следовательно, исходя из таблицы 2.27, можно сделать вывод, что общая сумма затрат на проведение факторинговой кампании составит 1 398,67 тыс. руб. Таким образом, рассчитаем какую общую сумму денежных средств Собщ. получит предприятие на свой расчётный счёт при уступке долга факторинговой компании. Это разница между суммой факторинговой сделки и общей суммой затрат предприятия: $S_{общ} = 66563,5 - 1398,67 = 65164,83$ тыс. руб.

С учетом факторинга, представим в таблице 2.27 приближенный прогнозный анализ по управлению дебиторской задолженности.

Таблица 2.27 – Прогноз ожидаемого эффекта по управлению дебиторской задолженности в организации ООО «Политранс»

Показатель	До факторинга	После факторинга	Изменение показателя (+/-)	Темп роста, %
Величина денежных средств, тыс. руб.	7 856	73 020,83	65 164,83	929,49
Величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	133 127	67 962,17	-65 164,83	51,05
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	10,07	12,91	2,84	128,21
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дней	36,92	18,85	-18,07	51,05

Таким образом, в результате сокращения дебиторской задолженности с 13 3127 тыс. руб. в 2018 году до 70 020,83 тыс. руб. в прогнозном периоде произойдет ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности с 10,07 об/год до 12,91 об/год, что в конечном итоге приведет к высвобождению денежных средств в прогнозном периоде, а именно 65 164,83 тыс. руб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, на основании проведенного исследования, можно сформулировать следующие выводы:

Понятие дебиторской задолженности рассмотрено довольно широко с разных сторон. Ученые в своих трудах выделяют 6 существенных характеристик. Однако современными учеными недостаточно внимания уделяется исследованию долгосрочной дебиторской задолженности как отдельной составляющей активов, ее роли в рамках стратегического управления предприятием, а также влияния величины дебиторской задолженности на рыночную стоимость предприятия торговли.

Основными путями для снижения дебиторской задолженности считаются:

- эффективное ведение переговоров с должниками;
- рассылка письменного уведомления;
- прекращение обслуживания;
- обращение в суд.

Так, эффективное управление дебиторской задолженностью подразумевает формирование и внедрение на предприятии комплекса мероприятий по ее оптимизации, регламентирование всего процесса управления.

Правительственной комиссией по повышению устойчивости развития российской экономики к системообразующим отнесены 519 организаций по 25 отраслям промышленности. Из них в отрасли машиностроения – 182 компании. Компании, попавшие в список, могут рассчитывать на льготные кредиты на пополнение оборотного капитала, их нельзя банкротить, государство следит за их финансово-экономическим состоянием.

Объект исследования – организация ООО «Политранс».

Миссия ООО «Политранс» – основа транспортной безопасности и достояние России. Предвосхищая потребности, мы поставляем автомобильную технику и фирменный сервис, помогая клиентам достигать вдохновляющие цели.

Цели ООО «Политранс» – получение прибыли от производства и реализации продукции.

Анализ технико-экономических показателей показал, что организация ООО «Политранс» работает удовлетворительно.

Из горизонтального анализа баланса выявлено, что валюта баланса увеличилась в 2018 году по отношению к 2016 году на 83 290 тыс. руб. или на 35,77%.

Уменьшение нематериальных активов свидетельствует о снижении деловой активности предприятия из-за отсутствия инвестиций в данный вид активов.

Увеличение оборотных активов произошло за счет статьи «дебиторская задолженность», данное обстоятельство является негативным фактором для организации, возросла задолженность покупателей (заказчиков) перед организацией.

Запасы также увеличились, что является негативным фактором для организации, это может говорить о снижении спроса на продукцию организации ООО «Политранс» и затоваривание склада.

Горизонтальный анализ пассива показал увеличение собственного капитала на конец 2018 года за счёт роста нераспределённой прибыли (на 291,34%).

Долгосрочные обязательства в организации отсутствуют. Заемные средства в краткосрочных обязательствах за анализируемый период сократились на 63,18%.

Вертикальный анализ активов баланса предприятия показал, что наибольшую долю во внеоборотных активах занимают основные средства. В оборотных активах наибольшую долю составляют запасы. В валюте баланса данный показатель сократился на 4,34%.

Вертикальный анализ пассивов баланса показал, что доля собственного капитала увеличилась, за счет нераспределенной прибыли. В краткосрочных обязательствах, доля кредиторской задолженности сократилась на 1,37%.

Тип финансовой устойчивости организации ООО «Политранс» относится к 4 типу – кризисное финансовое состояние.

Оценка рентабельности деятельности организации ООО «Политранс» является положительной, однако для успешного развития необходимо выявить основные направления роста рентабельности.

В структуре дебиторской задолженности большая часть приходится на расчеты с покупателями и заказчиками от 85,5% в 2016 году, до 89,81% в 2018 году. Авансы выданные составляли соответственно 2,7% и 2,8% в 2016 году и в 2017 году, в 2018 году значение показателя составило 3,1%. Доля дебиторской задолженности исследуемой организации за анализируемый период увеличилась на 7,52% и 8,76%. В 2017 произошло снижение показателя продолжительности оборота дебиторской задолженности на 2,5 дня или на 7,37%, однако в 2018 году показатель увеличился на 10,48%.

Неэффективное управление дебиторской задолженностью может привести к различного рода последствиям.

В качестве рекомендации по управлению дебиторской задолженности, были рассмотрены следующие мероприятия:

1. Регламентирование процесса управления дебиторской задолженностью. Распределение полномочий и ответственности за управление дебиторской задолженностью позволит исключить конфликт подразделений и недовольство со стороны клиентов.

2. Рекомендации по ускорению оборота дебиторской задолженности по одному из клиентов за счет предоставления скидки сконто. То есть клиент получит скидку в размере 3%, в случае оплаты задолженности ранее установленного срока (30 дней).

3. Для уменьшения показателей дебиторской задолженности, организации ООО «Политранс» предлагается воспользоваться факторингом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Астахов, В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет в 2 ч. Ч. 1 : учебник для академического бакалавриата / В. П. Астахов. – 12-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2018. – 536 с.
- 2 Безруких, П. С. Бухгалтерское дело: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» (080109) / П.С. Безруких, И.П. Комиссарова. – М. : Юнити-дана, 2017. – 271 с.
- 3 Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. – М.: Омега-Л, 2019. – 768 с.
- 4 Боди, ЗВИ. Финансы / ЗВИ Боди, Роберт К. Мертон. – М.: Издат. Дом «Вильямс», 2000. – 592 с.
- 5 Ботвич, А.В. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий: анализ и управление / А.В. Ботвич, Н.М. Бутакова, А.В. Забурская, А.В. Пабст //Научные итоги года: достижения, проекты, гипотезы. – 2018. – № 4. – С. 128-136.
- 6 Булатова, А.В. Учет, анализ, аудит дебиторской и кредиторской задолженности / А.В. Булатова / Actualscience. – 2019. – Т. 2. – № 2. – С. 84-88.
- 7 Вакуленко, Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений / Т.Г. Вакуленко. – СПб: Герда, 2014. – 288 с.
- 8 Ван, Хорн Джеймс К. Основы финансового менеджмента / Ван Хорн Джеймс К., Вахович мл. Джон М.; [Пер. с англ.]; [Одиннадцатый изд.]. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2001. – 992 с.
- 9 Володин, А. А. Управление финансами. Финансы предприятий: Учебник / А.А.Володин, Н.Ф.Самсонов и др.; Под ред. А.А. Володина - 3-е изд. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 364 с.
- 10 Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит» / Гиляровская Л.Т., Ендовицкая А.В. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 159 с.

11 Голов, С. Ф. Бухгалтерский учет по международным стандартам: примеры и комментарии: [метод. пособие] / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – М.: Либра, 2001. – 840 с.

12 Езангина, И.А. Современные аспекты оптимизации дебиторской задолженности хозяйствующих субъектов / И.А. Езангина, В.Т. Чан, А.С. Григорян / Символ науки. – 2018. – № 3-1. – С. 56-60.

13 Завгородний, В. П. Бухгалтерский учет в РФ (с использованием национальных стандартов): учебное пособие для студ. вузов / В.П. Завгородний. - [пятого изд., Доп. и перераб.] – М.: Изд-во А.С.К., 2003. – 847 с.

14 Ивашкевич, В. Б. Интегрированный учет в системе управления предприятием / В. Б. Ивашкевич. – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2018. – 122 с.

15 Кайдарова, Г. А. Зарубежный опыт организации учета расчетов с покупателями / Г.А. Кайдарова // Альманах современной науки и образования. – 2012. – № 6 (61). – С. 67–70.

16 Кермит, Д. Ларсон. Основные принципы бухгалтерского учета / Кермит Д. Ларсон, Джон Дж. Уайд, Барбара Чиапетта. ; [Пер. с англ. за науч. ред. Г. В. Григораш, Г. В. Герасимовой]. – Баланс Бизнес Букс, 2007. – Т. 1. – 1336 с.

17 Клычова, Г.С. Дебиторская задолженность: сущность и определение / Г.С. Клычова, З.З. Хамидуллин / Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2019. – № 16 (400). – С. 40-45.

18 Ковалев, В. В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 768 с.

19 Пятов, М.Л. Управление обязательствами организации: учебник для вузов / М.Л. Пятов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 256 с.

20 Степаненко, А. В. Дебиторская задолженность и ее роль в финансировании организации / А.В. Степаненко, А.А. Костанян //Россия и Европа: связь культуры и экономики / Материалы XIII международной научно-практической конференции. Прага, Чешская Республика, 2019. – С. 577-579.

21 Сысоева, И.А. Дебиторская и кредиторская задолженность / И.А. Сысоева // Бухгалтерский учет. – 2018. – №1. – С. 17-28.

22 Чернышева, Ю. Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации) : учебник / Ю.Г. Чернышева. – М. : инфра-м, 2018. – 421 с.

23 Юрьева, А.Ю. Методика оценки эффективности в дебиторскую задолженность / А.Ю. Юрьева, Л.Ф. Шилова / Евразийский научный журнал. – 2018. – № 6. – С. 16-19.

24 Яшина, Н.И. Совершенствование методологических аспектов управления дебиторской задолженностью / Н.И. Яшина / Экономика и предпринимательство. – 2019. – №9. – С. 636-641.

25 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) // <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=340325&fld=134&dst=10488,0&rnd=0.2738674336484257#020644876771853105>

26 Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020) // <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=327805&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.646370958968347#0991507568529419>

27 Приказ Минфина России от 13.12.2010 N 167н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010)» (Зарегистрировано в Минюсте России 03.02.2011 N 19691) // <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=179201&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.16912478986408674#06221355927681834>

28 Аникина, Е. С. Теоретические аспекты дебиторской задолженности, её сущность и классификация / Е.С. Аникина // Молодой ученый. – 2019. – №2. – С. 193-196. – <https://moluch.ru/archive/240/55414/>

29 Дебиторская задолженность. – <http://xn--80abeb1breebrggmb.xn--p1ai/bankrotstvo-ooo/debitorskaya-zadolzhennost/>

30 Павлюк, И. С. Методика анализа дебиторской задолженности в системе управления предприятием / И. С. Павлюк, В. А. Грекова. – Текст : непосредственный, электронный // Молодой ученый. – 2018. – № 20 (206). – С. 248-251. – URL: <https://moluch.ru/archive/206/50409/>

31 Промышленное производство // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. 2020. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industry1/#/

32 Результаты в машиностроении за 2020 год // Ежеквартальный бюллетень «Машиностроение», РИА Рейтинг, 2020. Режим доступа: <http://riarating.ru/comments/20180322/630086387.html>

33 Смородина Е. А. Дебиторская задолженность на предприятии: методы анализа и управления / Е.А. Смородина Е. А., Мурашев // Молодой ученый. – 2019. – №30. – С. 71-73. – <https://moluch.ru/archive/268/61759/>

34 Теоретические основы финансового менеджмента. – <https://works.doklad.ru/view/sOpK0yTlgTk/all.html>

35 Титов, Г. В. Сущность и факторы стоимости дебиторской задолженности организаций / Г. В. Титов. – Текст : непосредственный, электронный // Молодой ученый. – 2020. – № 5 (295). – С. 141-143. – <https://moluch.ru/archive/295/66894/>

36 Управление дебиторской задолженностью. Ключевые моменты. – http://www.marketch.ru/notes_on_marketing/accounts_receivable/management_receivables/

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2018 год

млн руб.

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2018 г.
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	90	16	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0	7 627
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
Основные средства	1150	5 951	26 900	23 444
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
Финансовые вложения	1170	65	65	65
Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
Итого по разделу I	1100	6 106	26 981	31 136
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	113 316	148 032	140 131
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	141	153	223
Дебиторская задолженность	1230	90 571	124 690	133 127
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	2 970	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	7 738	1 521	7 856
Прочие оборотные активы	1260	12 000	12 616	3 659
Итого по разделу II	1200	226736	287012	284996
БАЛАНС	1600	232842	313993	316132
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	1310	100	100	100
Собственные акции, выкупленные у акционерах	1320	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки)	1370	33 665	97 555	131 745
Итого по разделу III	1300	33765	97655	131845
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0
Оценочные обязательства	1430	0	0	0
Прочие обязательства	1450	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	0	0	0

Окончание приложения А.1

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2018 г.
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	82 526	42 445	30 387
Кредиторская задолженность	1520	116 551	173 893	153 900
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
Оценочные обязательства	1540	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0	0
Итого по разделу V	1500	199077	216338	184287
БАЛАНС	1700	232842	313993	316132

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.2 – Отчет о финансовых результатах за январь – декабрь 2018 г.

млн руб.

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2018 г.
Выручка	2110	1 043 641	1 197 275	1 297 943
Себестоимость продаж	2120	897 929	1 003 068	1 104 862
Валовая прибыль (убыток)	2100	145712	194207	193081
Коммерческие расходы	2210	87 340	98 174	106 490
Управленческие расходы	2220	0	4 409	44 396
Прибыль (убыток) от продаж	2200	58372	91624	42195
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0	13 000
Проценты к получению	2320	34	122	688
Проценты к уплате	2330	19 335	10 061	7 096
Прочие доходы	2340	15 342	11 689	48 278
Прочие расходы	2350	21 035	13 117	56 750
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	33378	80257	40315
Текущий налог на прибыль	2410	7 507	16 208	6 125
из них:				
постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	831	215	680
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0	0
Прочее	2460	0	-160	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	25871	63 889	34190
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510			
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520			
Совокупный финансовый результат периода	2500	25871	63 889	34190
СПРАВОЧНО				
Базовая прибыль (убыток) на акцию (руб., коп.)	2900			
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910			