

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Современные образовательные технологии»
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой,
к.т.н., доцент

_____ А.В. Прохоров
_____ 2019 г.

Факторинг – инструмент управления дебиторской задолженностью
в АО «Тандер»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.03.01.2019.256.ПЗ ВКР

Руководитель работы
к.э.н., доцент

_____ Т.И. Гусева
_____ 2019 г.

Автор работы
студент группы ДО–571

_____ Ю.В. Орлова
_____ 2019 г.

Нормоконтролер
к.т.н., доцент

_____ Е.В. Баранова
_____ 2019 г.

Челябинск 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ.....	8
1.1 Дебиторская задолженность как объект финансового менеджмента.....	8
1.2 Методика анализа дебиторской задолженности и бухгалтерский учет в организации.....	16
1.3 Факторинг, как механизм для управления дебиторской задолженностью.....	25
2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В АО «ТАНДЕР».....	35
2.1 Краткая организационно – экономическая характеристика торгового предприятия.....	35
2.2 Анализ и оценка формирования учета дебиторской задолженности предприятия в целом и по срокам возникновения.....	47
2.3 Анализ динамики показателей, характеризующих качество управления дебиторской задолженностью.....	59
2.4 Рекомендации по применению факторинга в деятельность АО «Тандер», как инструмента управления дебиторской задолженностью.....	66
...	
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	78
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	81
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	86
....	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс.....	86
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах.....	87

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы выпускной квалификационной работы в том, что в настоящее время у предприятий значительно возросло количество контрагентов – дебиторов, из-за ряда объективных и субъективных факторов усложнились порядок учета и отражения в отчетности дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность – естественное явление для существующей в России системы расчетов между предприятиями.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у предприятия постоянно возникает потребность в проведении расчетов со своими контрагентами, бюджетом, налоговыми органами. Отгружая продукцию или оказывая услуги, предприятием, как правило, не получает деньги в оплату немедленно, то есть по сути оно кредитует своих покупателей.

Поэтому в течение периода от момента отгрузки продукции до момента оплаты, поступления платежа средства предприятия омертвлены в виде дебиторской задолженности. Ее уровень определяется многими факторами: видом продукции, емкостью рынка, степенью насыщенности рынка данной продукцией, условиями договоров, принятой на предприятии системой расчетов и др. Последний фактор особенно важен для финансового менеджера в контексте планирования текущих денежных потоков.

Изначальное построение системы управления дебиторской задолженностью предполагает, что должна быть определена структура элементов системы управления дебиторской задолженности, и они должны быть последовательно созданы. Такая система строится в зависимости от содержания и структуры задолженностей, что определяет круг ее участников, возможность привлечения административного ресурса, проведения PR-кампаний и т.д.

Объектом исследования является АО «Тандер» сеть магазинов «Магнит».

Предметом исследования являются факторинг, как инструмент управления дебиторской задолженностью.

Цель работы – определить современное состояние и проблемы управления

дебиторской задолженностью коммерческой организации и рассмотреть целесообразность применения факторинга как инструмента по управлению дебиторской задолженностью.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд **задач**:

- исследовать теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью предприятий;
- исследовать особенности организации управления дебиторской задолженности АО «Тандер»;
- провести анализ показателей эффективности управления дебиторской задолженностью;
- выявить проблемы учета дебиторской задолженности предприятия;
- рассмотреть целесообразность применения факторинга как инструмента по управлению дебиторской задолженностью и рассчитать эффект от их внедрения.

Основой послужили научная и учебная литература, статьи из периодической печати об анализе деятельности предприятия, среди которых необходимо выделить таких авторов, как Бланк И.А., Герасимова Л.Н., Семенова В.И., Фомин В.П., Шеремет А.Д. и других, материалы периодической печати, законодательные и нормативные акты, официальный сайт АО «Тандер».

При подготовке выпускной квалификационной работы были использованы методы исследования: группировка, сравнение, абсолютных и относительных разниц, цепных подстановок, экономико-статистический метод для прогнозирования величины дебиторской задолженности.

В качестве информационной базы исследования были изучены нормативно-правовые акты, учебники и монографии отечественных и зарубежных авторов, публикации в специальных периодических изданиях.

Источниками информации явилась документация хозяйственной деятельности АО «Тандер»: учредительные документы; баланс за 2016 – 2018 гг.; отчет о финансовых результатах; внутренние документы.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

1.1 Сущность и состав дебиторской задолженности предприятия

Уровень платежеспособности и устойчивости предприятия зависит от скорости оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, которая характеризует эффективность функционирования организации [10, с. 25]. Дебиторская и кредиторская задолженности – неизбежное следствие существующей в настоящее время системы денежных расчетов между организациями, при которой всегда имеется разрыв времени платежа с момента перехода права собственности на товар, между предъявлением платежных документов к оплате и времени их фактической оплаты [20, с. 19].

Дебиторская задолженность свидетельствует о временном отвлечении средств из оборота данного предприятия, что вызывает дополнительную потребность в ресурсах и может приводить к напряженному финансовому состоянию. Дебиторская задолженность отображает сумму, которую должны предприятию его контрагенты – покупатели, поставщики, органы власти и так далее. Иногда случается так, что задолженность контрагента представляет собой некие материальные ценности, которые уже оплачены, но еще не доставлены. Несмотря на то, что реальный предмет задолженности – товары, в балансе все равно отображается их денежная стоимость [33, с. 64].

В литературе по управлению финансами предприятий, в частности, по вопросу определения сущности дебиторской задолженности, авторы более единодушны в своих мнениях. Дебиторская задолженность – сумма долгов, причитающихся предприятию, организации или учреждению от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Источником покрытия дебиторской задолженности являются отвлечённые из оборота собственные средства. Согласно определению, приведенному в «Словаре», дебиторская задолженность [43, с. 149]:

1 это сумма долгов, причитающихся организации от юридических и физических лиц в результате хозяйственных взаимоотношений между ними;

2 счета, причитающиеся к получению в связи с поставками по коммерческому кредиту.

В соответствии с последним определением необходимо четко понимать, что дебиторская задолженность возникает именно вследствие предоставления коммерческого кредита покупателям, но как таковая кредитом не является.

Таким образом, несмотря на множество различных формулировок определения понятия «дебиторская задолженность» авторы приводят довольно похожие определения данного понятия. Однако, определение дебиторской задолженности только лишь как суммы долгов в пользу предприятия, на наш взгляд, является неполным и должно быть расширено.

Очевидно, что определение понятия дебиторской задолженности как суммы долга от покупателей и заказчиков в пользу предприятия, то вся концепция управления расчетами с покупателями будет сводиться к ее минимизации, так как в большинстве случаев предприятия стремятся получить оплату за реализованную продукцию в полном объеме. На это указывает В. В. Ковалев в книге «Финансовый анализ: методы и процедуры» [30, с. 88].

Однако, дебиторская задолженность является также и неполученной выручкой предприятия за реализованную продукцию. В этом случае меняется и сам подход к определению понятия дебиторской задолженности. Понятие «выручка от продаж» включает суммы денежных средств, поступивших в счет оплаты продукции, товаров, выполненных работ, оказанных услуг и дебиторской задолженности. Таким образом, база для определения выручки от продажи является только факт отгрузки (продажи). Если продажа продукции осуществляется на условиях коммерческого кредита, то выручкой считается полная сумма дебиторской задолженности независимо от продолжительности рассрочки или отсрочки. Если произведена неполная оплата отгруженной продукции, то выручка определяется как сумма поступления дебиторской

задолженности (в частности, непокрытой поступлением) [21, с. 157].

На рисунке 1.1 наглядно показана классификация дебиторской задолженности по видам.



Рисунок 1.1 – Классификация дебиторской задолженности

Дебиторская задолженность – важная составляющая часть оборотного капитала. Текущие активы этого типа часто составляют значительную долю в структуре баланса предприятия. Поскольку выручка является основным доходом предприятия, формирующим его финансовый результат, следовательно, предприятие стремится к его увеличению. Однако в этом случае предприятие неизбежно будет увеличивать и дебиторскую задолженность как одну из составляющих частей выручки. Следовательно, в этом случае на дебиторскую задолженность действуют те же факторы, что и на выручку предприятия.

Так, если раньше на сумму выручки оказывали влияние факторы, связанные как со спросом на продукцию, так и с документооборотом между покупателем и поставщиком, платежеспособностью покупателя, то в настоящее время на сумму выручки оказывает влияние только один фактор – фактор спроса, конкурентоспособность продукции [17, с. 24].

Средства в дебиторской задолженности относятся к ненормируемым оборотным средствам, функционирующим в сфере обращения. Из-за специфики форм, скорости движения, закономерности возникновения эти оборотные средства не могут быть заранее учтены подобно нормируемым оборотным средствам. Хозяйствующие субъекты имеют возможность управлять этими средствами и воздействовать на их величину с помощью системы кредитования и расчетов [8, с. 117].

Система контроля за движением и своевременным погашением дебиторской задолженности организуется как самостоятельный блок общей системы финансового контроля на предприятии. В первую очередь контролируются наиболее крупные и сомнительные виды дебиторской задолженности, затем средние и мелкие, не оказывающие серьезного влияния на общие результаты деятельности предприятия. При необходимости рефинансирования дебиторской задолженности пользуются факторингом, форфейтингом, учетом векселей, выданных покупателями продукции. В таблице 1.1 представлены

признаки классификации дебиторской задолженности

Таблица 1.1 – Классификация дебиторской задолженности

Классификационный признак	Вид дебиторской задолженности
Степень ликвидности	Высоколиквидная
	Средне ликвидная
	Неликвидная
Элементы	Задолженность покупателей и заказчиков
	Векселя к получению
	Авансы выданные
	Задолженность зависимых и дочерних обществ
	Прочие дебиторы
Сроки образования	Краткосрочная
	Среднесрочная
	Долгосрочная
Целесообразность образования	Оправданная
	Неоправданная
Обеспеченность гарантиями	Обеспеченная
	Не обеспеченная
Степень надежности возврата	Надежная
	Сомнительная
	Безнадежная
Соблюдение нормы закона	Надлежаще истребованная
	Неистребованная
Степень подверженности планированию	Планируемая
	Не планируемая
Возможность осуществления контроля	Контролируемая
	Не контролируемая

Разумеется, каждое предприятие само решает, по каким критериям классифицировать дебиторскую задолженность. Таким образом, под дебиторской понимают задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации (задолженность покупателей за купленную продукцию, подотчетных лиц за выданные им под отчет денежные суммы и др.). Организации и лица, которые должны данной организации, называются дебиторами. Дебиторская задолженность – достаточно «мобильная» статья баланса предприятия. Обычная хозяйственная деятельность предприятия включает регулярные расчеты по образовавшейся задолженности, при этом способы расчета могут быть самыми различными [7, с. 133].

Управление дебиторской задолженностью, подразумевает обязательное проведение сравнительного анализа величины дебиторской задолженности с величиной кредиторской задолженности. Для финансового положения компании очень важно, чтобы дебиторская задолженность не превышала кредиторскую. Наибольший объем дебиторской задолженности предприятий приходится на задолженность покупателей за отгруженную продукцию (первые три вида дебиторской задолженности). Поэтому управление дебиторской задолженностью на предприятии связано в первую очередь с оптимизацией размера и обеспечением инкассации задолженности покупателей по расчетам за реализованную продукцию. В целях эффективного управления этой дебиторской задолженностью на предприятиях должна разрабатываться и осуществляться особая финансовая политика управления дебиторской задолженностью (или его кредитная политика по отношению к покупателям продукции) [39, с. 35]. Политика управления дебиторской задолженностью должна быть направлена на обеспечение допустимого уровня дебиторской задолженности с последующим контролем над ее динамикой и объемом.

Следует отметить, что значимость проблемы неплатежей для предприятий объясняется тем, что каждое предприятие осуществляет ряд обязательных платежей, не зависящих от финансового результата его деятельности (заработная плата работников, коммунальные платежи, некоторые налоги). Для того чтобы минимизировать риски, связанные с дебиторской задолженностью, фирме необходимо постоянно держать ее под контролем. Но превентивные меры (оценка контрагентов, работа с авансами, страхование задолженности и др.) далеко не всегда позволяют уберечься от сомнительной дебиторской задолженности [22, с. 102]. Управление дебиторской задолженностью ставит задачи [11, с. 15]:

- комплексная проверка дебитора на начальном этапе;
- юридическое сопровождение сделок;
- финансирование дебиторской задолженности;

- учёт, контроль, оценка эффективности дебиторской задолженности;
- взыскание просроченного долга;
- претензионная работа с недисциплинированными дебиторами;
- выражают экономические отношения, возникающие у государства с предприятиями.

Система управления дебиторской задолженностью – это совокупность способов и методов, направленных на наиболее быстрый возврат денежных средств от дебиторов (покупателей и заказчиков) показана на рисунке 1.2.



Рисунок 1.2 – Система управления дебиторской задолженностью

Так, своевременный контроль и анализ позволят вовремя выявить просроченную задолженность и оперативно принять меры по ее взысканию.

Перечень составных элементов управления дебиторской задолженностью состоит из следующих задач [48, с. 81]:

- анализ структуры дебиторской задолженности;
- работа по управлению долговым портфелем внутри компании;
- ранжирование покупателей в зависимости от объема закупок;
- определение приемов и способов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов.

Поскольку дебиторская задолженность представляет собой обездвижение собственных оборотных средств, то есть в принципе она не выгодна организации, то с очевидностью напрашивается вывод о ее максимально возможном сокращении. Дебиторская задолженность может быть сведена до минимума, тем не менее, этого не происходит по многим причинам, в том числе и по причине конкуренции [24, с. 109]. Основные данные для анализа управления дебиторской задолженностью представляют собой [37, с. 35]:

- общий анализ «величины» дебиторской задолженности: общая сумма задолженности, количество клиентов;
- доля дебиторской задолженности в финансовом портфеле организации;
- сегментация дебиторской задолженности по срокам: «свежая», «рабочая», просроченная;
- сегментация дебиторской задолженности по размеру: малая, средняя, крупная.
- работа по управлению долговым портфелем внутри компании включает расчет предельных размеров дебиторской задолженности – критической и допустимой. Эти показатели индикаторы эффективности работы с должниками.

Соответственно задача управления дебиторской задолженностью состоит в ускорении платежей со стороны клиентов фирмы, снижении «плохих» долгов

(TO

есть таких долгов, выплаты по которым сомнительны или уже точно не поступят), в проведении эффективной политики продаж и продвижения на рынке. Секрет эффективности здесь кроется в комплексном подходе.

1.2 Методика анализа дебиторской задолженности и бухгалтерский учет в организации

Анализ дебиторской задолженности лучше всего начать с составления реестра старения счетов дебиторов. Исходной информацией для его составления являются данные бухгалтерского учета по задолженности конкретных контрагентов, при этом важно получить информацию не только о сумме задолженности, но и о сроках ее возникновения.

Для получения информации о просроченной задолженности следует провести анализ договоров с контрагентами [46, с. 122].

Данные по этим дебиторам следует занести в реестр «старения» счетов дебиторов, который схематично представлен в таблице 1.2. В дальнейшем активная работа по возврату задолженности будет проводиться именно с этой группой дебиторов.

Таблица 1.2 – Реестр «старения» счетов дебиторов

Наименование дебиторов	0–30 дней	30–60 дней	60–90 дней	Свыше 90 дней	Всего	Доля, %
ООО «Луч»		25 000				
ЗАО «Златмет»				320 050	320 050	48,12
Прочие дебиторы						
Всего		25 000		320 050	345 000	51,88
Доля, %		2,8		10,9	665 050	100,0

Когда такая информация получена, все дебиторы ранжируются по убыванию величины задолженности. Как правило, дебиторская задолженность первых 20–30 крупнейших контрагентов составляет 70 – 80 процентов от общей суммы

задолженности. По каждому дебитору, попавшему в реестр «старения» счетов дебиторов в числе крупнейших дебиторов, необходимо провести работу по возврату задолженности.

Мероприятия по работе с дебиторами могут включать [42, с. 48]:

- телефонные переговоры;
- выезды к контрагентам;
- оформление договоров цессии;
- разработка схем погашения задолженности векселями с их последующей реализацией;
- применение факторинга;
- проработка возможностей обращения в арбитраж.

Возврат задолженности в сжатые сроки – реальная возможность пополнения дефицитных оборотных средств. Тем не менее, с точки зрения эффективного управления предприятием, важно не только в сжатые сроки вернуть средства, но и не допускать последующего увеличения задолженности выше допустимого предела. Возникает задача планирования и управления дебиторской задолженностью. Определение возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, осуществляется по формуле (1.1) [43, с. 10].

$$\text{ИДЗ} = \text{ОРК} \times \text{КСЦ} \times (\text{ППП} + \text{ПР}) / 360. \quad (1.1)$$

где ИДЗ – необходимая сумма финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, руб.;

ОРК – планируемый объем реализации продукции в кредит, руб.;

КСЦ – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, выраженных десятичной дробью.

ППК – средний период предоставления кредита покупателям, в днях;

ПР – средний период просрочки платежей по кредиту, в днях.

Запланированное движение задолженности (как дебиторской, так и кредиторской) следует контролировать. Для этого необходима оперативная бухгалтерская информация. Если бухгалтерия не обеспечивает нужную оперативность, нужно воспользоваться данными управленческого учета [60]. Определение реальной оборачиваемости дебиторской задолженности осуществляется (1.2) [34, с. 17].

$$\text{Одз} = \text{В} / \text{ДЗср}, \quad (1.2)$$

где Одз – реальная оборачиваемость статьи дебиторской задолженности;

В – валовая выручка, руб.;

ДЗср – средняя величина статьи дебиторской задолженности, руб.

Определение периода погашения статьи дебиторской задолженности предприятия осуществляется по формуле (1.3) [34, с. 18].

$$\text{Пдз} = \text{n} / \text{Одз}, \quad (1.3)$$

где Одз – реальная оборачиваемость статьи дебиторской задолженности, дни;

n – длительность анализируемого периода, в днях.

Пдз – период погашения статьи дебиторской задолженности, дни.

Определение оборачиваемости для требуемого прироста оплаченной валовой выручки предприятия (в данном случае требуемый прирост оплаченной валовой выручки достигается за счет уменьшения суммы дебиторской задолженности) осуществляется по формуле (1.4) [47, с. 151].

$$\text{Оп} = \text{В} / \text{Пдс}, \quad (1.4)$$

где Оп – оборачиваемость для требуемого прироста валовой выручки;

Пдс – прирост денежных средств к оплаченной выручке, руб.

Определение срока оборота для требуемого прироста оплаченной валовой выручки предприятия осуществляется по формуле (1.5) [47, с. 153].

$$Сп = n / Оп, \quad (1.5)$$

где Сп – срок оборота прироста валовой выручки.

Определение оптимального срока сокращения оборачиваемости статьи дебиторской задолженности в целях реализации поставленных перед предприятием задач осуществляется по формуле (1.6) [47, с. 155].

$$ОСдз = Пдз - Сп, \quad (1.6)$$

где ОСдз – оптимальный срок погашения дебиторской задолженности, дни.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности характеризует эффективность кредитной политики предприятия по отношению к своим клиентам (покупателям готовой продукции) [47, с. 157].

$$Кдз = \frac{В}{ДЗ}, \quad (1.7)$$

где Кдз – коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности;

ДЗ – средняя величина дебиторской задолженности.

Снижение количества оборотов обычно свидетельствует о расширении кредита потребителям или проблемах с погашением предоставленного товарного кредита.

Коммерческий цикл («дни дебиторов») представляет собой период времени от момента отгрузки готовой продукции до момента зачисления денежных средств за нее на расчетный счет предприятия [47, с. 158].

$$КЦ = \frac{ДЗ \cdot Т}{В}, \quad (1.8)$$

где КЦ – коммерческий цикл, дни.

Длительность операционного цикла включает период времени от момента расходования денежных средств на приобретение запасов до поступления денег от дебиторов за реализованную им продукцию, услуги [47, с. 152].

$$\text{ОЦ} = \text{ПЦ} + \text{КЦ}, \quad (1.9)$$

где ОЦ – операционный цикл, дни.

«Дни кредиторов», или оборачиваемость средств в расчетах с кредиторами в днях рассчитывается по формуле [47, с. 156].

$$\text{ДК} = \frac{\text{КЗ} \cdot \text{T}}{\text{В}}, \quad (1.10)$$

где ДК – дни кредиторов.

Финансовый цикл – период оборота средств, который равен интервалу между притоком и оттоком оборотного капитала, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота, (разрыв между сроком платежа поставщикам и получением денег от покупателей) [47, с. 157].

$$\text{ФЦ} = \text{ОЦ} - \text{ДК}, \quad (1.11)$$

где ФЦ – финансовый цикл, дни.

Критерий оценки эффективности использования ресурсов предприятия – минимизация производственного, операционного и финансового циклов за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности и производственных запасов и увеличения срока погашения кредиторской задолженности.

Таким образом, политика управления дебиторской задолженностью – это комплекс мероприятий по регулированию дебиторской задолженности предприятия.

Поэтому управление дебиторской задолженностью требуется осуществлять на всех этапах взаимодействия с контрагентами, как на стадии проведения преддоговорных процедур, так и до фактического исполнения определенных в договоре обязательств, для этого важно уделять анализу дебиторской задолженности приоритетное внимание [15, с. 41].

Денежный расчет с покупателем и заказчиком осуществляется организацией при помощи наличных средств, либо в виде безналичного платежа.

Расчеты наличными средствами между юридическими лицами может быть произведено в, не превышающем 100 000 руб. размере в рамках одного договора.

Эта максимальная величина (100 000 руб.) в одном договоре распространяется и на расчеты наличными между юридическим лицом и индивидуальным предпринимателем, между двумя предпринимателями при условии, что эти расчеты связаны с ведением ими предпринимательской деятельности [3].

Нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета и отчетности в РФ представлено четырехуровневой системой, отраженной в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками

Уровень	Наименование регулирующих документов и положений
Законодательный	<ul style="list-style-type: none"> – Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете»; – Федеральный закон от 22 мая 2003 г. № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт»; – Гражданский кодекс Российской Федерации. Части I и II; – Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2; – Кодекс об Административных правонарушениях;
Нормативный	<ul style="list-style-type: none"> – Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом МинФина РФ от 29.07.98 №34н (ред. от 11.04.2018); – Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» ПБУ 3/2006; – Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99; – Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99; – Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99; – Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» ПБУ 15/2008; – Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02.
Методический	<ul style="list-style-type: none"> – План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению;

	<ul style="list-style-type: none"> – Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»; – Постановление Росстата «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету работ в капитальном строительстве и ремонтно-строительных работ»; – Постановление Госкомстата РФ от 18.08.1998 № 88 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации»;
--	--

Окончание таблицы 1.3

Уровень	Наименование регулирующих документов и положений
Методический	<ul style="list-style-type: none"> – Положение о безналичных расчетах в РФ, утв. ЦБ РФ от 03.10.2002 №2-П; – Указание ЦБ РФ от 20 июня 2007г. № 1843-У «О предельном размере расчетов наличными деньгами и расходовании наличных денег, поступивших в кассу юридического лица или кассу индивидуального предпринимателя».
Организа- ционный	Рабочие документы организации, формирующие ее систему бухгалтерского учета (учетная политика фирмы (для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения) и рабочий план счетов, разработанные на основании Закона о бухгалтерском учете, ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», а также Плана счетов бухгалтерского учета. К учетной политике могут прилагаться формы первичных документов, график документооборота и др.

Основными задачами учета расчетов с покупателями и заказчиками являются:

- формирование полных и достоверных информационных документов о состоянии расчета с конкретным покупателем или заказчиком при реализации ему готовой продукции или оказание услуги;

- учет выполненных работ и оказанных услуг, которые необходимы внутреннему пользователю бухгалтерской отчетности – руководителю, учредителю, собственнику имущества организации (для планирования стратегической цели развития и расширения производства) и внешнему пользователю – инвестору, кредитору или налоговому органу;

- контроль за соблюдением формы расчета, обозначенных в договоре с покупателем и заказчиком (величина средств, срок оплаты, условия и т.д.);

- контроль состояния дебиторской и кредиторской задолженностей;

- своевременность сверки расчета дебиторов и с кредиторами для недопущения просрочки задолженности;
- контроль за своевременностью и правильностью расчета покупателей и заказчиков за отгруженные товары.
- сегментация задолженности по срокам: «новая», «свежая», просроченная;
- расчет предельных размеров задолженности — критической и рабочей (допустимой).
- своевременность поступления средств по счетам дебиторов, с возможностью применения штрафных санкций и расчета пени;
- выявление неплатежеспособного или недобросовестного плательщика;
- в разработке политики предприятия в сфере расчета с покупателями (предоставление товарного кредита, скидки или прочих льгот потребителю) продукции, предоставление коммерческого кредита при расчете с поставщиком.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется на счете 62 обособленно, при этом составляют сводную бухгалтерскую отчетность. Счет 62 корреспондирует со счетами представленными в таблице 1.4 [19, с. 122].

Таблица 1.4 – Корреспонденция со счетом 62

Содержание операции	Корреспондирующий счет
По дебету счета	
Отражение задолженности заказчиков по завершению этапов работ (при использовании счета 46)	46
Погашение задолженности покупателям и заказчикам при оплате наличными, перечислением через банк, сберегательные кассы и почтовые отделения (возврат ранее полученных авансов, излишне перечисленных сумм, уплата неустоек и штрафов)	50, 51, 52, 55
Зачет авансов полученных и предварительной оплаты	62
Отражение отпуска продукции и товаров посреднической организацией (комиссионером) покупателю	76
Принятие права требования задолженности покупателей и заказчиков от обособленных подразделений. Прием в доверительное управление задолженности покупателей в составе активов (у доверительного управляющего)	79

Отражение задолженности по предъявленным расчетным документам за проданную продукцию и товары, выполненные работы и оказанные услуги. Положительные суммовые разницы	90
Отражение задолженности по предъявленным расчетным документам за проданные основные средства, материально-производственные запасы и др. активы (кроме продукции, скота и услуг). Отражение положительных суммовых разниц	91
Получение наличных и безналичных денег, переводов в погашение задолженности покупателей. Получение предварительной оплаты и авансов. Оплата векселей покупателями	50, 51, 52, 55, 57

Окончание таблицы 1.4

Содержание операции	Корреспондирующий счет
По кредиту счета	
Получение наличных и безналичных денег, переводов в погашение задолженности покупателей. Получение предварительной оплаты и авансов. Оплата векселей покупателями	50, 51, 52, 55, 57
Отражение зачетов по товарообменным операциям (договор мены)	60
Зачет авансов полученных и предварительной оплаты	62
Списание сомнительных долгов за счет ранее созданного резерва	63
Списание дисконтированных векселей после их оплаты и получения извещения от банка	66, 67
Предоставление займа работникам путем индоссирования векселей полученных	73
Передача векселей по индоссаменту в счет оплаты задолженности учредителям по выплате доходов	75
Предоставление претензий за несвоевременную оплату векселей. Списание задолженности покупателей при уступке права требования (у цедента)	76
Уступка права требования долга с покупателей и заказчиков в пользу обособленных подразделений. Передача в доверительное управление задолженности покупателей в составе других активов (у учредителя управления)	79

Аналитический учёт по счёту 62 ведётся по каждому предъявленному покупателем или заказчиком счёту, а при расчёте плановым платежом – по каждому покупателю и заказчику.

Счет «62» активно-пассивный. Сальдо счета «62» показывают развернуто. На счете 62 могут быть открыты несколько субсчетов:

- Субсчет 1 – для учета расчетов в общем случаи;
- Субсчет 2 – для учета полученных авансов [4].

Обособленно на счёте 62 ведётся учёт в рамках группы взаимосвязанных организаций, о деятельности которой составляет сводная отчётность.

Таким образом, целью бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками является обеспечение полной, достоверной и своевременной информацией о состоянии данных расчетов за отчетный период всех заинтересованных пользователей: в первую очередь внутренних – собственников, учредителей и акционеров, а также внешних пользователей.

1.3 Факторинг, как механизм для управления дебиторской задолженностью

Эволюция факторинга начинается во Франции 21 октября 1973 г. Определение операции факторинга было сформулировано в Информационном письме Банка Франции от 21 октября 1973 г.

Во второй половине XX века факторинговые операции широко распространились и в международной коммерческой практике, в Европе они были урегулированы общими нормами обязательственного права. В целом нормативные положения, относящиеся к факторингу, основываются на Конвенции UNIDROIT 1988 г. [13, с. 17].

Факторинг представляет собой финансово-посредническую операцию, состоящую в уступке поставщиком финансовому посреднику (банку или фактор фирме) своих прав по требованию от покупателей оплаты поставленной им продукции (работ, услуг). В его основе лежит покупка финансовым посредником счетов-фактур клиента (поставщика) на условиях полной или частичной оплаты стоимости отфактурованных поставок.

В основе факторинга лежит покупка банком (факторской компанией) счетов-фактур клиента на условиях немедленной оплаты части стоимости (70 – 90%) отфактурованных поставок и оплаты остальной части (за вычетом процента за кредит) в строго обусловленные сроки независимо от поступления выручки от дебиторов.

Участниками факторинговых сделок выступают факторинговая организация, поставщик продукта (кредитор) и его покупатель [33, с. 65].

Целью факторингового обслуживания кредиторов является своевременное погашение дебиторской задолженности, сокращение потерь из-за задержки платежей, предотвращение появления сомнительных долгов и повышение ликвидности предприятий. Функции факторинга показаны на рисунке 1.3.



Рисунок 1.3 – Функции факторинга

Для того чтобы понять, что представляет собой факторинг, достаточно подробно рассмотреть схему на рисунке 1.4.



Рисунок 1.4 – Схема факторинга

Рассмотрим каждую из пронумерованных операций с иллюстрации:

- 1) Поставщик поставляет продукцию покупателю с отсрочкой платежа.
- 2) Поставщик предоставляет право требовать долг у покупателя фактору. За это фактор получает часть от задолженности, которая носит название авансовый платеж. Авансовый платеж не фиксирован и может достигать даже 90 % от суммы задолженности.
- 3) Поставщик получает часть денежного требования от фактора.
- 4) Покупатель возвращает деньги фактору.
- 5) Фактор вычитает из возвращенной суммы комиссии и уже переданную часть, а остаток отправляет поставщику [28, с. 91].

Рассмотрим взаимоотношения между тремя сторонами в рамках факторинга. Клиент факторингового агентства (будем назвать поставщика услуг просто фактор) продает ему свою дебиторскую задолженность, получая в ответ краткосрочное финансирование. Когда партия товара реализована, клиент выкупает у фактора остаток дебиторской задолженности обратно. Вся сумма задолженности не возвращается, так как фактор именно из нее вычитает комиссии и проценты, которые, к слову, могут быть очень значительными. Долгосрочные отношения с фактором невыгодны, поэтому и необходимо, чтобы продукты, которыми ведется торговля, были высоколиквидными.

Наличие в отношениях фактора позволяет быть всем трем участникам в выгодном положении: поставщик получает часть денег сразу же, покупатель может пользоваться отсрочкой, а фактор зарабатывает деньги за счет того, что они у него есть прямо сейчас. Однако фактор и берет на себя риск невыплаты покупателем, что роднит его также с кредитной организацией. Поэтому сотрудники факторинговой компании уделяют огромное внимание оценке риска, что находит отражение в предлагаемых клиенту условиях.

Универсальных условий факторинг не предполагает – к каждому клиенту строго индивидуальный подход [17, с. 89].

Факторинговые операции имеют большое количество преимуществ:

– упрощение бухгалтерских операций. Факторинг снимает с клиента дебиторскую задолженность, что упрощает финансовые расчеты;

– гибкость условий. В отличие от банка или другого кредитного учреждения, фактор не сковывает участников отношений строгими временными рамками. Однако принцип «возвращай, когда хочешь» тоже не действует – фактор одалживает деньги на разумный срок. Кроме того, возвращать деньги долго невыгодно и для покупателя – он рискует просто разориться на комиссиях;

– возможность дополнительного финансирования. Сумма так же не фиксирована, как и сроки. Если клиенту понадобится больше денег, то фактор ему их с удовольствием предоставит, ведь и комиссия растет тоже;

– простота. Фактор не требует кучи бумаг и документов, способных подтвердить платежеспособность и хорошую кредитную историю;

– возможность получения дополнительного финансирования [22, с. 150].

Преимущества и недостатки факторинга представлены в таблице 1.5.

Таблица 1.5 – Преимущества и недостатки факторинга

Преимущества	Недостаток
Непрерывность финансовых оборотов и, как следствие, ведение стабильного и надежного бизнеса	Высокий процент за предоставление кредитных услуг, взимаемый банком
Отсутствие залоговой системы	Большой пакет документации
Финансовые риски ложатся «на плечи» банка	Постоянность дебиторских отгрузок, что делает невозможным осуществление разового договора
	Короткие сроки возвращения финансовых средств

Главным недостаток факторинга – высокая стоимость. Применение факторингового обслуживания наиболее эффективно для малых и средних предприятий, имеющих перспективы увеличения объемов производства и

сталкивающимися с проблемой временной нехватки денежных средств из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами и трудностей, связанных с производственным процессом [27, с. 170]. Существует несколько классификаций, позволяющих делить факторинг на виды, которые показаны на рисунке 1.5.

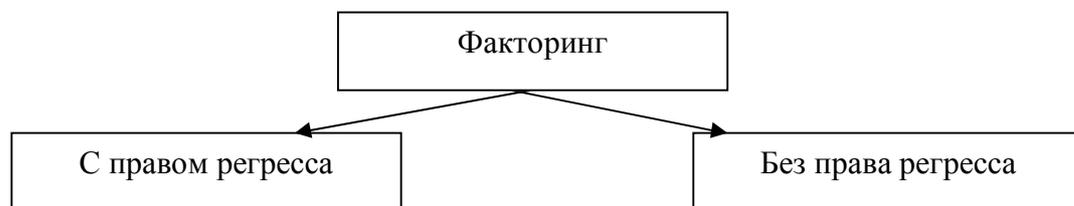


Рисунок 1.5 – Виды факторинга

Факторинг с правом регресса предполагает, что фактор передает неоплаченный покупателем счет обратно поставщику и не требует денег с покупателя.

Факторинг без права регресса, напротив, предполагает, что фактор берет все риски (а, следовательно, и расходы по взысканию долга с покупателя) на себя. 90 % всех факторинговых компаний – второго типа.

Также различают открытый и закрытый факторинг. При открытом факторинге покупатель находится в курсе того, что долг с него будет требовать не поставщик, а фактор. При закрытом покупатель вовсе не знает о том, что в сделке фигурирует факторинговая компания.

Факторинг может быть с финансированием или без него. Факторинг с финансированием предполагает передачу части стоимости отгруженной продукции поставщику фактором немедленно – как правило, это 80 – 90 % от стоимости груза. Остальные деньги бронируются и передаются клиенту после успешного завершения факторинговой операции. Часть средств, помним, фактор оставляет себе [34, с. 145].

Факторинг без финансирования представляет собой инкассирование фактором покупателя. Клиент, отгружая продукцию, через фактор выставляет счет покупателю, который погашается в установленные сроки. Фактор не

передает деньги поставщику, а просто выступает гарантом того, что партия будет оплачена.

Безусловно, факторинг без финансирования и с правом регресса – совершенно неэффективная процедура.

Существуют следующие виды факторинга, представленные в таблице 1.6.

Таблица 1.6 – Виды факторинга

Вид	Характеристика	Задача
Финансированный	Поставщик продукции идет на уступки посреднику, передавая ему право следующего получения оплаты от потребителей. В этом случае клиенты получают 75 – 85 % цены отгруженных товаров от фактора. Остальные же вырученные деньги кладут на	Этот вид факторинга позволяет ускорить оборот капиталов и сократить риск невыплат. За предоставление факторинговых услуг банк получает 0,5 – 3 %

Окончание таблицы 1.6

Вид	Характеристика	Задача
	независимый счет в случае возникновения жалоб, и впоследствии выплачиваются поставщику после зачисления оплаты	комиссионных от сделки и оговоренный кредитный процент
Открытый	При использовании такой операции должника уведомляют о проведенных вычислениях фактора	Извещение происходит посредством отметок на счетах-фактурах о направлении платы в адрес посредника
Без капиталовложений	Это получение конкретной суммы капитала, согласно документу, не от потенциального плательщика, а от банковской конторы	При отгрузке объектов контрагент банка предоставляет потребителю накладную через фактор, согласно оговоренным срокам и договору
Регрессный	Предполагает право возврата контрагенту неоплаченных потребителем кредитов через фактор	При этом фактор имеет право потребовать от клиента погашения счета
Конфиденциальный	В данном случае потребителю вовсе неизвестны все тонкости переуступки требований подрядчиком в пользу фактора. Все расчеты с поставщиком дебитор ведет самостоятельно	При этом подрядчик после получения денежных средств обязан перечислить процент для ликвидации долгов факторинговой организации
Безрегрессный	При неоплате счетов потребителем фактор на протяжении конкретного периода обязан оплатить все расходы, касающиеся взимания долгов, в пользу	При этом последний не несет риска по дебиторскому долгу, проданному фактору

	поставщика	
Внутренний	Это факторинговые услуги, которые осуществляются между тремя сторонами соглашения на территории одной и той же страны	
Международный	В этом случае все стороны факторингового договора могут находиться в разных странах. Спектр услуг международных факторинговых компаний не ограничивается кредитом.	Ведут бухучет займов, консультируют о ценах и других аспектах заключения договора. Осуществляют страховой, транспортный и юридический сервис

Этапы факторинговой операции. Механизм факторинговых операций состоит из трех этапов: предварительной работы, работы с документами и мониторинга осуществляемой сделки. Рассмотрим каждый из этапов подробнее [29, с. 67].

Предварительная работа. Суть этого этапа заключается в скрупулезном отборе займов должника. Изучив дело, банковская контора принимает решение о возможности сотрудничества с клиентом. Первый период включает собеседование с потенциальным клиентом, исследование уровня риска и сбор данных о контрагенте с последующим анализом.

В ходе собеседования выясняется следующая информация о клиенте: род занятий, платежеспособность. Помимо этого, клиенты узнают о требованиях и условиях фактора, сервисном порядке.

Контрагент обязан предоставить необходимый пакет бумаг для рассмотрения его дела факторинговой организации. Вся документация должна быть оформлена согласно требованиям российского законодательства.

Заключая договор о факторинговом обслуживании, фактор-фирма или банк берет на себя серьезные обязательства и значительный риск, связанный с оплатой платежных требований покупателями. Естественно, что банк стремится минимизировать этот риск. Для этого банк должен проанализировать следующую информацию:

- сведения о качестве продукции или услуг, производимых поставщиком, о количестве и удельном весе отказов покупателей от платежей по причине поставки некачественной продукции;

- объем и темпы роста реализации для определения предельной суммы переуступаемых банку долговых требований;

- сведения о платежеспособности покупателей продукции предприятия. С этой целью банк-посредник может запрашивать банки плательщиков о финансовом состоянии предприятий-плательщиков. А в случае необходимости банк может заключить с банками плательщиков специальные договоры о предоставлении всей необходимой информации, касающейся платежеспособности покупателей;

- данные о составе и количестве плательщиков на предмет выяснения его постоянства и чрезмерной раздробленности;

- сведения о качестве долговых требований, которые банку предстоит оплачивать;

- доля долговых требований, которые нецелесообразно принимать на факторинговое обслуживание [40, с. 109].

Для заключения договора о факторинговом обслуживании поставщик должен представить банку подробную информацию о платежных требованиях, включая:

- наименование и адрес каждого плательщика и условия расчетов с ним;
- сумму всех предусмотренных долговых требований;
- сумму платежей каждого плательщика;
- условия платежа для каждого плательщика.

После заключения факторингового соглашения поставщик или банк (если соглашение предусматривает полное обслуживание) извещает всех поставщиков о заключении факторингового договора.

После переговоров проводится анализ платежеспособности всех сторон сделки, базой для которого является заполненная клиентская анкета. Кроме

фактора, клиента и потребителя, неизменными участниками договора становятся юристы и работники службы безопасности. Их миссия состоит в инспектировании информации, предоставленной клиентом, и юридическом заключении партнерских отношений.

При исследовании степени риска особое внимание уделяется платежеспособности клиента и возможности просрочки платежа. В последнем случае факторинговую фирму необходимо уведомить о причинах отсрочки. Собирая все изученные данные воедино, компания, оказывающая услуги факторинга, должна принять решение и вынести свой вердикт потенциальному клиенту. При положительном вердикте банка происходит заключение контракта между заинтересованными сторонами [30, с. 89].

Главным документом при заключении сделки является договор факторинга, способствующий проведению эффективных операций.

Содержание договора включает в себя данные об обязательствах банка – обслуживании конкретной суммы задолженности дебитора. Кроме того, обязательной для заполнения является следующая форма:

- предмет, права и функции участников договора;
- ответственность сторон сделки;
- условия осуществления операции;
- возможные форс-мажоры;
- стоимость факторинговых услуг;
- срок действия контракта.

В дополнении к договору прилагаются данные о должнике, его характеристика, документы о платежеспособности, сумма долга и сроки выплат.

Мониторинг договора. Принцип этого этапа заключается в контроле выполнения всеми сторонами договора указанных в документах обязательств. Таким образом, банк проводит постоянную оценку соответствия денежных

средств кредитора, заявленных в договоре, текущей платежеспособности клиента и его дебиторов, а также контроль за должниками, сфера деятельности которых связана с кризисными экономическими отраслями [14, с. 70].

В российском предпринимательстве факторинг все чаще используют как источник финансирования. Как пример, ранее в России услугами факторинга пользовались в среднем меньше 0,1 % населения. Теперь стали заметны значительный рост интереса со стороны предпринимателей на услуги факторинга и увеличение предложений факторинговых операций со стороны банкирских контор. В большинстве случаев факторинговые операции выгодны для всех сторон (и для фактора, и для кредитора, продающего обязательство, и для контрагента-должника). Хотя поставщик может потерять часть финансов, полагающихся ему в случае возвращения задолженности дебитором, после подписания договора со специализированной компанией он получает защиту от основных рисков (ликвидации контрагента и невозврата долга).

Выводы по разделу один

Использование факторинговых операций в качестве одного из наиболее доступных и приемлемых способов финансирования деятельности предприятий, особенно относящихся к среднему бизнесу, дает им возможность не только выжить в сложных меняющихся экономических условиях, но и занять свою нишу на рынке и успешно развивать свой бизнес. Так, для поставщика товаров использование факторинга позволит увеличить спрос на товары и, соответственно, объем продаж, повысить конкурентоспособность товаров, а также создать для покупателей выгодные условия для сотрудничества (на условиях отсрочки платежа). Данные выгоды позволят покупателю наиболее эффективно использовать свои оборотные средства в интересах производства, а не отвлекать их на погашение долга.

Таким образом, факторинг способствует установлению прочных связей между покупателями и поставщиками продукции, насыщению рынков конкурентоспособной продукцией, что выступает в качестве одной из первоочередных задач, стоящих перед экономикой.

Кроме того, использование факторинга в своей деятельности дает возможность полностью отнести затраты по факторинговым операциям на себестоимость, в то время как затраты на уплату процентов по банковскому кредиту относятся на себестоимость в пределах учетной ставки Банка России + 3 % .

Существенным преимуществом факторинга перед банковским кредитом для поставщика выступает также отсутствие со стороны банка-фактора контроля за целевым использованием средств, переданных банком кредитору в качестве оплаты за поставленный товар (услугу), что применимо как для операций внутреннего, так и международного факторинга.

2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В АО «ТАНДЕР»

2.1 Краткая организационно – экономическая характеристика предприятия

АО «ТАНДЕР» (сеть магазинов Магнит) отсчитывает свою историю с 1994 года, основана по торговле бытовой химией. Общество создано без ограничения срока его деятельности. Основной целью общества является извлечение прибыли.

Миссия компании: Мы работаем для повышения благосостояния наших покупателей, сокращая их расходы на покупку качественных товаров повседневного спроса, бережно относясь к ресурсам компании, улучшая технологию и достойно вознаграждая сотрудников.

Цель компании: Обеспечение высокой степени жизнестойкости и конкурентоспособности компании посредством поддержания систем жизнеобеспечения на необходимом уровне, своевременной и качественной адаптации предоставляемой услуги к требованиям изменяющегося правопорядка и приоритетов потребителей. Главной управляющей компанией является ПАО МАГНИТ, которая занимается оптовой и розничной торговлей, в ее состав и входит АО Тандер (дочерняя организация), деятельность которого рассмотрим подробнее (рисунок 2.1).

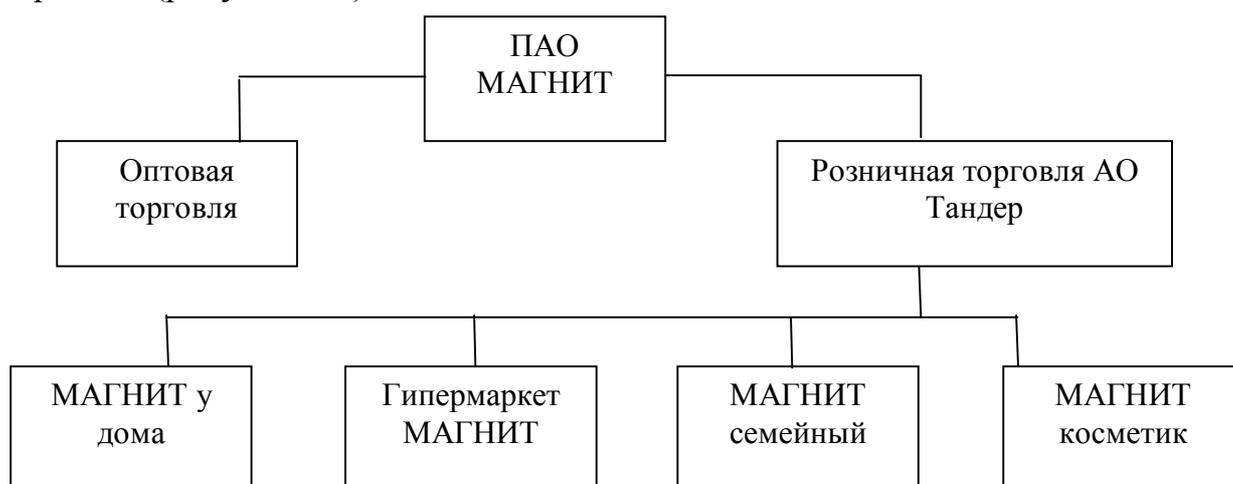


Рисунок 2.1 – Структура ПАО МАГНИТ

Сеть магазинов АО Тандер – одна из ведущих розничных сетей по торговле продуктами питания в России. Розничная сеть Магнит работает для своих клиентов, предлагая им качественные товары повседневного спроса по доступным ценам. Компания ориентирована на покупателей с различным уровнем доходов и поэтому ведет свою деятельность в разных форматах: магазин «Магнит у дома», гипермаркет Магнит, магазин «Магнит Семейный» и «Магнит-Косметик».

В таблице 2.1 приведено общее количество магазинов в РФ.

Таблица 2.1 – Общее количество магазинов

Тип магазина	2016	2017	2018	Отклонение		Темп изменения, %	
				2017	2018	2017	2018
Магазины у	10 521	12 125	13 427	1 604	1 302	115,25	110,74

дома							
Гипермаркеты	237	243	445	6	202	102,53	183,13
Магазин семейный	194	208	222	14	14	107,22	106,73
Магазин косметики	3 107	3 774	4 505	667	731	121,47	119,37
ИТОГО	14 059	16 350	18 399	2 291	2 049	116,30	112,53

По данным таблица 2.1 видно как увеличивается число магазинов. Увеличение торговых точек на 12,53 %, по сравнению с 2017 г. АО Тандер является лидером по количеству продовольственных магазинов и территории их размещения. По данным 2018 г. компания включает 18 399 торговых точек, из них 13 427 – в формате «магазин у дома», 445 гипермаркета «Магнит», 222 магазинов «Магнит Семейный» и 4 505 магазинов «Магнит-Косметик». Выручка компании за 1 квартал 2018 года составила 286,56 млрд. рублей. В настоящее время открывается несколько десятков магазинов в месяц; «Магнит» не собирается останавливаться на достигнутом и расширяет свои позиции. Так же ведется работа над повышением эффективности работы розничной сети. Магазины розничной сети АО Тандер расположены в 2 976 населенных пунктах Российской Федерации. Нами была рассмотрена деятельность сети магазинов Магнит в городе Златоусте.

Эффективный процесс доставки товаров в магазины возможен благодаря мощной логистической системе. Для более качественного хранения продуктов и оптимизации поставки их в магазины, в компании создана дистрибьюторская сеть, включающая 37 распределительных центров и 36 автотранспортных предприятий. На рисунке 2.2 показана схема организационной структуры АО Тандер.

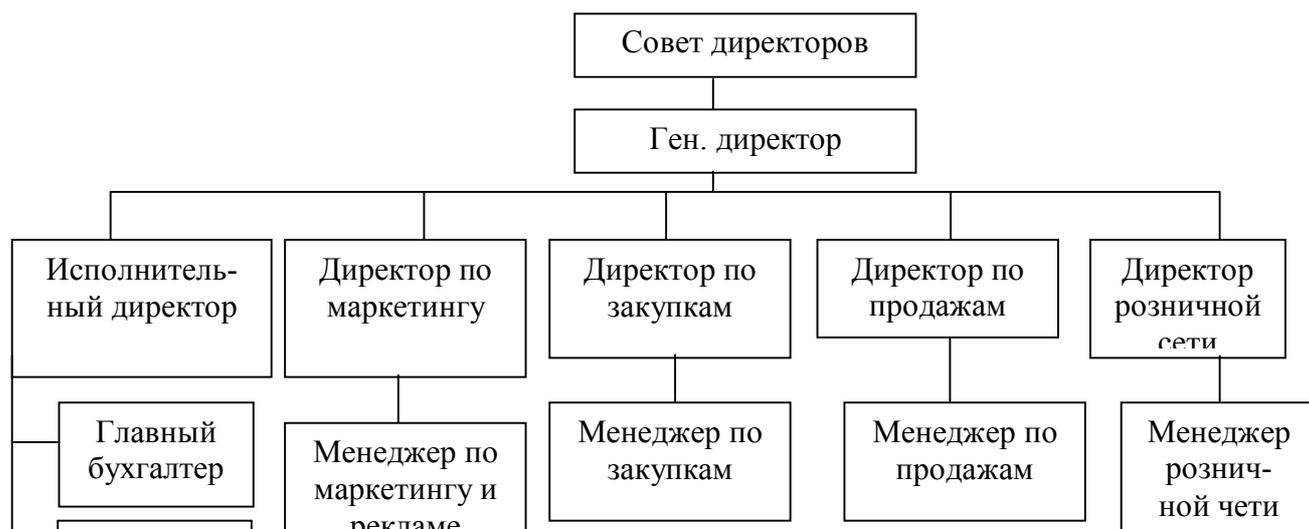


Рисунок 2.2 – Организационная структура управления АО Тандер

Своевременную доставку продуктов во все магазины розничной сети позволяет осуществить собственный автопарк, который насчитывает более 6 000 автомобилей. Кроме того, розничная сеть АО Тандер является крупнейшим частным работодателем в России. Организационная структура АО Тандер является линейно-функциональной. Данное структурно-функциональное устройство является наиболее экономичным. Общая численность сотрудников компании в Златоусте 108 человек.

Далее рассмотрим технико-экономические показатели деятельности АО Тандер, г. Златоуст (далее АО «Тандер») за три года (таблица 2.2).

Таблица 2.2 – Анализ технико-экономических показателей деятельности АО Тандер в динамике за 2016 – 2018 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Факт по годам			Отклонение	
	2016	2017	2018	2017	2018

Выручка	37 517	43 495	44 553	5 978	1 058
Себестоимость	33 439	38 936	39 724	5 497	788
Валовая прибыль	4 078	4 559	4 829	481	270
Коммерческие расходы	124	171	181	47	10
Управленческие расходы	118	125	137	7	12
Прибыль от продаж	3 836	4 263	4 511	427	248
Прочие доходы	510	209	256	-301	47
Прочие расходы	216	319	171	103	-148
Прибыль до налогообложения	4 130	4 153	4 596	23	443
Текущий налог на прибыль	826	831	919	5	88
Чистая прибыль	3 304	3 322	3 677	18	355

Из данных таблицы 2.2 следует, что деятельность предприятия в 2017 году более эффективна, что привело к получению чистой прибыли на 18 тыс. руб. больше. В 2018 же году чистая прибыль увеличилась на 355 тыс. руб. Незначительное увеличение чистой прибыли в 2017 году говорит об увеличении объема продаж, и росте себестоимости продукции, возможном завышении цены продукта, из-за чего показатели реализации увеличились незначительно.

Небольшой рост чистой прибыли – индикатор, на который ориентируется руководство компании и, соответственно, ищет пути разрешения возникающих проблем, разрабатывая мероприятия для оздоровления ситуации.

Подводя итог проделанному анализу можно отметить, что кризис 2015 г. коснулся и деятельности АО «Тандер». Основные показатели на рисунке 2.3.

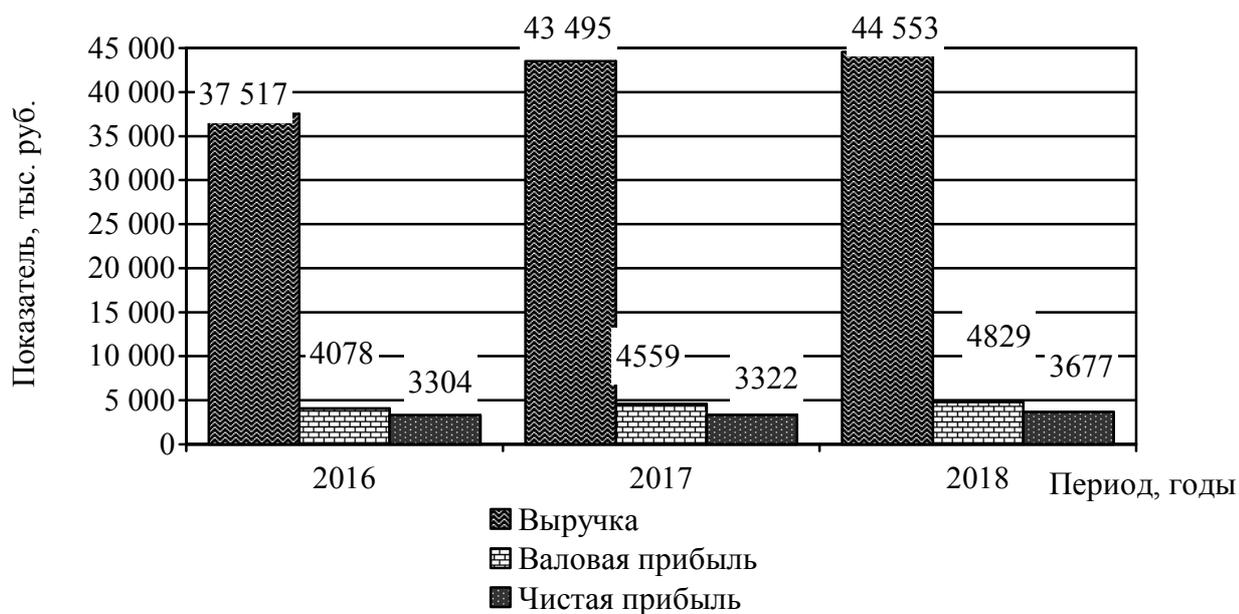


Рисунок 2.3 – Финансовые результаты АО Тандер за 2016 – 2018 годы

В 2018 г. объем производства несколько снизился, так как конкуренты проводят более оптимальную ценовую политику. Проанализируем имущественное положение исследуемого предприятия.

Для анализа активов АО «Тандер» проведены расчеты, результаты которых представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ активов АО «Тандер» за 2016 – 2018 гг.

Раздел баланса	Абсолютные величины			Удельный вес, %			Изменения в сумме	
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2017	2018
Раздел I. Внеоборотные активы								
Нематериальные активы	22	21	19	0,05	0,04	0,04	-1	-2
Основные средства	18 829	20 143	17 271	47,04	40,44	33,47	1 314	-2872

Окончание таблицы 2.3

Раздел баланса	Абсолютные величины по годам			Удельные веса по годам, %			Изменения в сумме	
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2017	2018
Результаты исследований и разработок	335	304	885	0,84	0,61	1,71	-31	+581
Отложенные налоговые активы	247	419	598	0,62	0,84	1,16	172	+179
Итого по разделу I	19 433	20 887	18 773	48,55	41,94	36,38	1 454	-2 114
Раздел II. Оборотные активы								
Товарные запасы	1 747	9 675	11 772	4,36	19,42	22,81	7 928	+2 097
Дебиторская задолженность	18 180	19 087	20 720	45,42	38,32	40,15	907	+1 633
Денежные средства	670	159	344	1,68	0,32	0,66	-511	+185
Итого по разделу II	20 597	28 921	32 836	51,45	58,06	63,62	8324	+3 915
Баланс	40 030	49 808	51 609	100,0	100,0	100,0	9778	+1 801

Анализируя таблицу 2.3 можно сделать вывод о том, что в 2018 году внеоборотные активы снизились на 2 114 тыс. руб. или на 10,12 %, оборотные активы увеличились на 3 915 тыс. руб. или на 13,54 %.

Валюта баланса АО «Тандер» в 2018 г. увеличилась на 1 801 тыс. руб. или на 3,62 %.

В течение трех лет структура активов меняется в сторону увеличения оборотных активов и уменьшения внеоборотных активов, что определяет тенденцию к росту оборачиваемости всей совокупности активов АО «Тандер».

Динамика состава активов АО «Тандер» представлена на рисунке 2.4.



Рисунок 2.4 – Динамика активов АО «Тандер» за 2016 – 2018 гг.

Внутри раздела «Внеоборотные активы» основное снижение приходится на статью «Основные средства» они снизились на 2 872 тыс. руб., «Результаты исследований и разработок» увеличились на 581 тыс. руб. В общей структуре оборотных активов значительный удельный вес имеют дебиторская задолженность 40,15 %. За 2018 год объем дебиторской задолженности вырос на 1 633 тыс. руб. или на 8,56 %.

Запасы товаров составили в структуре 22,07 %, прирост составил 22,03 %. По данным на конец 2018 года произошло увеличение денежных средств на 0,12 %, что свидетельствует, как правило, об укреплении финансового состояния предприятия.

Сумма денежных средств должна быть достаточной для погашения первоочередных платежей [28, с. 116]. Для анализа состава финансовых ресурсов составим таблицу 2.4. В соответствии с которой, АО «Тандер» наращивает объем капитала по всем составляющим (собственный капитал, долгосрочные и краткосрочные обязательства).

Таблица 2.4 – Анализ структуры пассивов АО «Тандер»

В тысячах рублей

Статьи пассива баланса	Абсолютные величины			Удельный вес по годам, %		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
III Капитал и резервы						
Уставный капитал	11	11	11	0,03	0,02	0,02
Нераспределенная прибыль	6 601	7 476	7 554	16,49	15,01	14,64
Итого по разделу III	6 612	7 487	7 565	16,52	15,03	14,66
IV Долгосрочные обязательства						
Отложенные налоговые обязательства	569	910	968	1,42	1,83	1,88
Итого по разделу IV	569	910	968	1,42	1,83	1,88
V Краткосрочные обязательства						
Заемные средства	1 014	510	1 340	2,53	1,02	2,60
Кредиторская задолженность	31 835	40 901	41 736	79,53	82,12	80,87
Итого по разделу V	32 849	41 411	43 076	82,06	83,14	83,47
Баланс	40 030	49 808	51 609	100,0	100,0	100,0

Анализируя данные таблицы 2.4 можно сделать вывод о том что, в течение 2016 – 2018 гг. основной удельный вес в структуре источников финансирования предприятия занимала кредиторская задолженности (ее доля составила в 2017 году 80,87 %). Прирост кредиторской задолженности в 2018 году обеспечил 46,36 % всех источников финансирования. Собственный капитал предприятия представлен двумя статьями «Уставный капитал» и «Нераспределенная прибыль» [6, с. 22]. АО «Тандер» наращивает объемы долгосрочных обязательств, которые представлены статьей «Отложенные налоговые обязательства», удельный вес вида обязательств в 2018 г. составляет 1,88 %. Краткосрочные займы и кредиты увеличиваются и в 2018 г. составляют 2,60 %. Несмотря на то, что кредиторская задолженность увеличивается в абсолютной величине, ее удельный вес сократился с 82,12 % в 2017 г. до 80,87 % в 2018 г. Анализ состава пассивов АО «Тандер» за период 2016– 2018 гг. проведен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Анализ состава пассивов АО «Тандер» за период 2016 – 2018 гг.

В тысячах рублей

Статьи пассива баланса	Абсолютные величины по годам, тыс. руб.			Изменения за 2018 год			
	2016	2017	2018	тыс. руб.	уд. вес	темп прироста, %	в % к балансу
III Капитал и резервы							
Уставный капитал	11	11	11	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	6 601	7 476	7 554	+78	-0,37	+1,04	+4,33
Итого по разделу III	6 612	7 487	7 565	+78	-0,37	+1,04	+4,33
IV Долгосрочные обязательства							
Отложенные налоговые обязательства	569	910	968	+58	+0,05	+6,37	+3,22
Итого по разделу IV	569	910	968	+58	+0,05	+6,37	+3,22
V Краткосрочные обязательства							
Заемные средства	1 014	510	1 340	+830	+1,57	+162,75	+46,09
Кредиторская задолженность	31 835	40 901	41 736	+835	-1,25	+2,04	+46,36
Итого по разделу V	32 849	41 411	43 076	+1 665	+0,32	+4,02	+92,45
Баланс	40 030	49 808	51 609	+1 801		+3,62	100,0

Отрицательным моментом в деятельности предприятия является уменьшение доли собственного капитала в структуре финансовых ресурсов предприятия с 16,52 % в 2016 г. до 14,66 % в 2018 г. Таким образом, доля собственного капитала предприятия остается критически низкой. Динамика пассивов на рисунке 2.5.

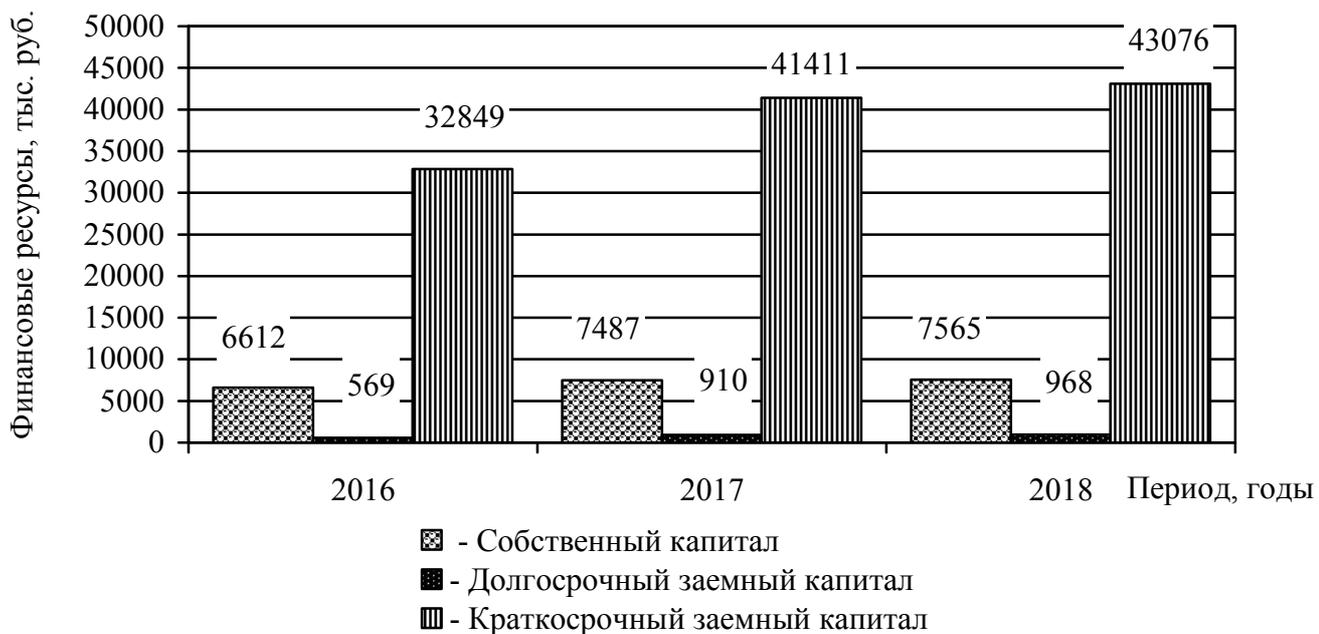


Рисунок 2.5 – Динамика пассивов АО «Тандер» за 2016 – 2018 гг.

Динамика собственного капитала АО «Тандер» представлена на рисунке 2.6.



Рисунок 2.6 – Собственный капитал АО «Тандер» за 2016–2018 гг.

Положительно оценивается рост нераспределенной прибыли АО «Тандер», который увеличивает платежеспособность предприятия.

Анализ прибыли АО «Тандер» имеет целью поиск резервов улучшения платежеспособности предприятия и рентабельности деятельности. Далее определим динамику показателей рентабельности за три периода в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Динамика показателей рентабельности АО «Тандер»

Показатели рентабельности	Период, годы		Отклонение за 2017 год	2018 год	Отклонение за 2018 год
	2016	2017			
Экономическая рентабельность	8,81	7,64	-1,17	8,25	0,61
Финансовая рентабельность (рентабельность собственного капитала)	17,01	15,90	-1,11	19,59	3,69
Рентабельность издержек	9,88	8,51	-1,37	9,26	0,75
Рентабельность оборота (продаж)	10,22	9,80	-0,42	10,13	0,33

Прибыль до налогообложения в 2016 г. в выручке составляла 11,01 %, в 2017 г. 9,55 %, а в 2018 г. – 10,32 %. Рентабельность продаж имеет тенденцию к росту в 2018 году, что следует оценить положительно. Рентабельность издержек говорит о снижении размера прибыли, которую предприятию приносит каждый рубль произведенных затрат на реализацию продукции с 9,88 % до 8,51 % , это свидетельствует о снижении спроса на товары и о росте издержек на ее реализацию, но за 2018 год ситуация улучшилась (9,26 %).

Экономическая рентабельность в 2016 г. составляла 8,81 %, в 2017 г. 7,64 %, а в 2018 г. ее уровень поднялся до 8,25 %, что говорит о повышении эффективности использования имущества предприятия и росте деловой активности. Финансовая рентабельность показывает доходность вложений собственников предприятия, который снизился с 17,01 % до 15,9 %, что оценивается отрицательно. Увеличение этого коэффициента в 2018 году до 10,13 % свидетельствует об улучшении эффективности деятельности предприятия.

Динамика рентабельности АО «Тандер» показана на рисунке 2.7.



Рисунок 2.7 – Динамика рентабельности АО «Тандер» за 2016 – 2018 гг.

Совместный анализ коэффициентов рентабельности АО «Тандер» свидетельствует о некотором увеличении прибыльности предприятия, и о повышении эффективности использования капитала предприятия.

Таким образом, в общей структуре оборотных активов значительный удельный вес имеют дебиторская задолженность 40,15 %. По данным на конец 2018 года произошло увеличение денежных средств на 0,12 %, что свидетельствует, как правило, об укреплении финансового состояния.

Отрицательным моментом в деятельности АО «Тандер» является уменьшение доли собственного капитала в структуре финансовых ресурсов предприятия с 16,52 % в 2016 г. до 14,66 % в 2018 г. Следовательно, доля собственного капитала предприятия остается критически низкой.

В общей структуре оборотных активов значительный удельный вес имеют дебиторская задолженность 40,15 %. За 2018 год объем дебиторской задолженности вырос на 1633 тыс. руб. или на 8,56 %, следовательно, выявлено неэффективное управление дебиторской задолженностью.

2.2 Анализ и оценка формирования учета дебиторской задолженности предприятия в целом и по срокам возникновения

В АО «Тандер» имеется положение об учетной политике. Бухгалтерский учет осуществляется бухгалтерской службой предприятия, организованной в соответствии с учрежденным штатным расписанием, законодательными и нормативными актами РФ, Положениями по ведению бухгалтерского учета, а также распоряжениями, приказами директора, распоряжениями главного бухгалтера, касающихся вопросов учета и отчетности и носящим методологический характер.

Бухгалтерский и налоговый учет АО «Тандер» осуществляется на бланках унифицированных форм первичного учета документации, налоговых регистров, разработанных специалистами предприятия, а также с помощью компьютерных программ. Информация по бухгалтерскому учету, созданная с помощью компьютерных программ, распечатывается в конце месяца.

АО «Тандер» применяет автоматизированную систему бухгалтерского учета с использованием программы «1С – Бухгалтерия V.8», учитывающую специфику деятельности общества и методологические правила бухгалтерского учета, и нормативы законодательства, принимаемые в РФ.

Горизонтальный анализ баланса АО «Тандер» 2016 – 2018 годы представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Анализ оборотных активов АО «Тандер» за 2016 – 2017 гг.

Показатель	Период, годы					
	2016		2017		2018	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %
Товарные запасы	1 747	8,48	9 675	33,45	11 772	35,85
Дебиторская задолженность	18 180	88,27	19 087	66,0	20 720	63,10
Денежные средства	670	3,25	159	0,55	344	1,05
Итого по разделу II	20 597	51,45	28 921	58,06	32 836	63,62
Баланс по активу	40 030	100,0	49 808	100,0	51 609	100,0

Результаты таблицы 2.7 показывают, что величина оборотных активов в 2018 г. увеличилась по сравнению с 2016 г. и 2017 г. На выявленную динамику в большей степени повлияло увеличение запасов. За рассматриваемый период доля запасов в активах увеличилась с 8,48 % до 35,85 %. Также наблюдается повышение величины дебиторской задолженности в 2017 г. на 907 тыс. руб. и в 2018 г. на 1 633 тыс. руб., рост дебиторской задолженности – фактор отрицательный, так как происходит рост суммы отвлеченных из оборота ресурсов. Состав дебиторской задолженности АО «Тандер» за 2016 – 2018 годы в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Состав дебиторской задолженности АО «Тандер» за 2016 – 2018 гг.

Показатель	Период, годы					
	2016		2017		2018	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %
Дебиторская задолженность в том числе:	18 180	100,0	19 087	100,0	20 720	100,0
– задолженность по оплате за товар	12 544,2	69,0	13 704,47	71,8	14 566,16	70,3
– авансовые платежи	3 890,52	21,4	3 015,75	15,8	3 439,52	16,6
– задолженность подотчетных лиц	1 745,28	9,6	2 366,79	12,4	2 714,32	13,1

Итак, в составе дебиторской задолженности АО «Тандер» находятся:

- задолженность покупателей по оплате в 2016 году 12 544,2 тыс. руб., в 2017 году 13 704,47 тыс. руб. в 2018 году 14 566,16 тыс. руб.;
- авансовые платежи 3 890,52 тыс. руб. (2016 год), в 2017 году 3 015,75 тыс. руб., в 2018 году 3 439,52 тыс. руб.;

– задолженность подотчетных лиц в 2016 году 1 745,28 тыс. руб., в 2017 году 2 366,79 тыс. руб. в 2018 году 2 714,32 тыс. руб.

Следовательно, большую долю в дебиторской задолженности занимают расчеты с покупателями и заказчиками, что и демонстрирует рисунок 2.8–2.10.

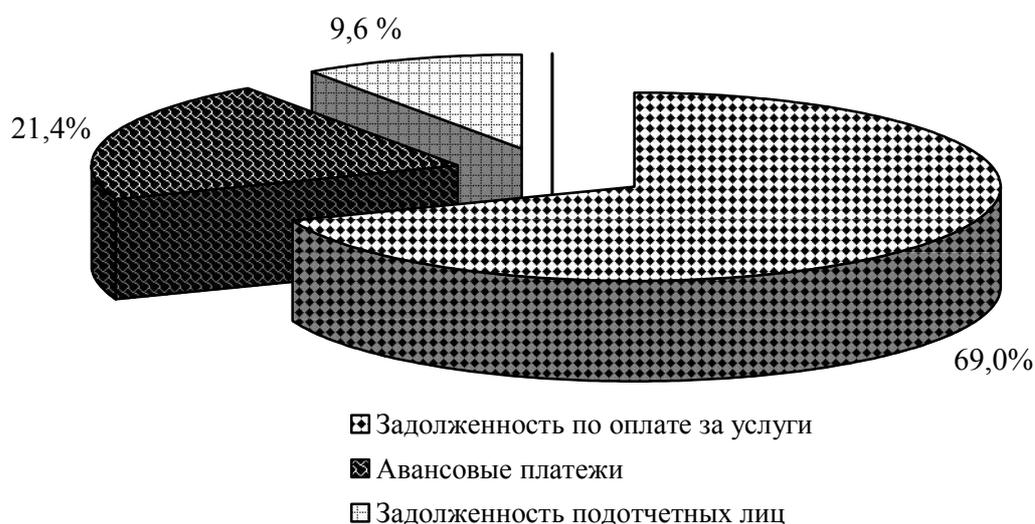


Рисунок 2.8 – Структура дебиторской задолженности АО «Тандер» в 2016 г.

Как видно из рисунка 2.8, наибольшая доля в составе дебиторской задолженности приходится на «задолженность по оплате за услуги» (69,0 %), а наименьшая на «задолженность подотчетных лиц» (9,6 %).

Структура дебиторской задолженности за 2017 год показана на рисунке 2.9, из которого следует, что удельный вес задолженности по оплате за услуги увеличился до 71,8 %, авансовые платежи снизились до 15,8 %, задолженность подотчетных лиц повысилась до 12,5 %.



Рисунок 2.9 – Структура дебиторской задолженности АО «Тандер» в 2017 г.

Структура дебиторской задолженности АО «Тандер» в 2018 г. графически представлена на рисунке 2.10.

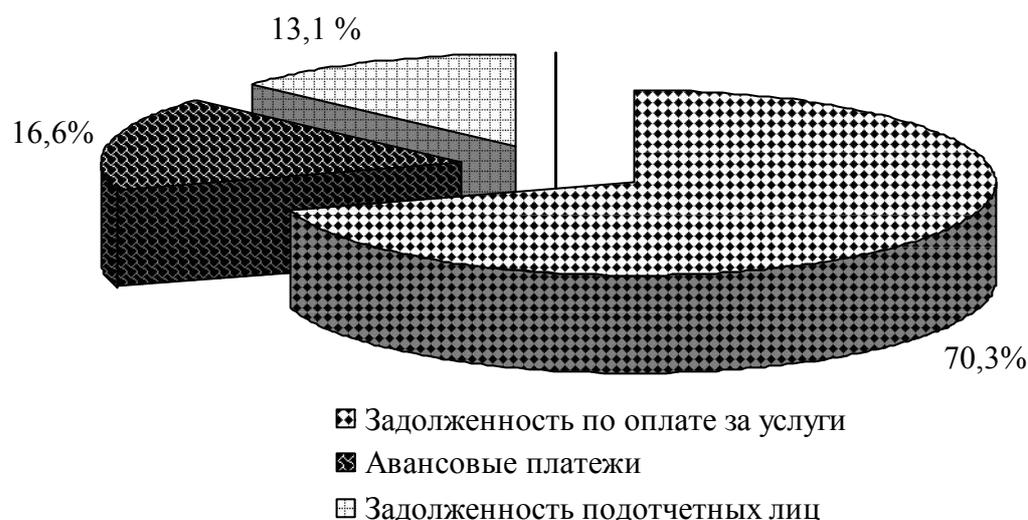


Рисунок 2.10 – Структура дебиторской задолженности АО «Тандер» в 2018 г.

Из рисунка 2.10 видно, что происходит рост доли задолженности по оплате до 70,3 %, также отрицательно оценивается снижение доли задолженности подотчетных лиц до 13,1 %. В АО «Тандер» в обязательном порядке

проводятся сверки с контрагентами по окончании отчетного периода. Наряду с регистрами учета и другими документами, обосновывающими суммы задолженности, акты сверки с контрагентами являются основанием для составления Акта инвентаризации расчетов с покупателями (форма № ИНВ-17) [17].

Контроль включает ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения: 0 – 30 дней, 31 – 60 дней, 61 – 90 дней, 91 – 120 дней, свыше 120 дней. Особенное внимание уделяется просроченной дебиторской задолженности и причинам ее возникновения. Аналитический учет по счету 62 ведется по каждому предъявленному покупателям счету, а при расчете плановыми платежами по каждому покупателю. Обеспечивается возможность получения данных:

- по покупателям и заказчикам АО «Тандер» по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;
- по покупателям и заказчикам по неоплаченным в срок расчетным документам;
- авансам, полученным и других.

Отсчет срока исковой давности начинается с момента, когда задолженность перейдет в разряд просроченной исходя из условий договора, для этого в договоре АО «Тандер» предусмотрен срок расчетов, (если срок не предусмотрен, то с момента предъявления претензии должникам). В бухгалтерском учете АО «Тандер» расчеты с покупателями ведутся на основании документации:

- 1 При продаже товаров:
 - 1.1 Счет-фактура;
 - 1.2 Накладная;
 - 1.3 Товарно-транспортная накладная;
 - 1.4 Акт о выполненных работах (услугах).
- 2 На оплату от покупателя:

2.1 Платежное поручение;

2.3 Квитанция к приходному кассовому ордеру.

На счете 62 в АО «Тандер» открывают несколько субсчетов:

– субсчет 1 – учет расчетов в общем случаи;

– субсчет 2 – учет полученных авансов.

Проводки по счету 62 (общий случай) представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Бухгалтерские проводки АО «Тандер» по счету 62 в общем случае

В тысячах рублей			
Содержание операции	Сумма	Дебет	Кредит
Отражена выручка от продажи товаров	16 500	62	90.1
Начислен налог к уплате с проданных товаров	3 360	90.3	68/НДС
Отражена стоимость проданных основных средств	1 500	62	91.1
Начислен налог с проданных активов	300	91.2	68/НДС
Поступили денежные средства в оплату проданных товаров	18 000	51(50)	62

При получении предоплаты от покупателя (аванс), учет расчета ведется:

– сначала открывают субсчет 2 «Авансы полученные».

– формируют кредиторскую задолженность продавца перед покупателем при помощи проводки Дебет 51 Кредит 62.2

АО «Тандер» использует общую систему налогообложения, следовательно, является плательщиком НДС, и с полученного аванса выделяют налог для уплаты в бюджет. Для этого можно используют дополнительный счет 76, на котором открывается субсчет «НДС с авансов полученных».

Кредиторская задолженность значительно превышает дебиторскую, следовательно, у предприятия имеются долги, что влечет за собой потерю платежеспособности. Рост кредиторской задолженности в качестве заемных источников средств – ненадежный способ повышения мобильности имущества

в силу самого характера кредиторской задолженности, которая может быть востребована в сроки, не устраивающие предприятие.

Бухгалтерский учет по счету 62.2 «полученные авансы» показан в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Бухгалтерские проводки по счету 62.2 «Полученные авансы»

В рублях			
Содержание операции	Сумма	Дебет	Кредит
Поступили авансовые платежи в счет предстоящей поставки продукции (включая НДС)	24 400	51	62.2
Начислен налог с аванса	4 880	76/НДС с авансов	68/НДС
Отражена выручка с продаж	25 400	62.1	90.1
Начислен налог с проданных товаров	5 080	90.3	68/НДС
Зачтен авансовый платеж в счет оплаты отгруженной продукции (выполненных работ, оказанных услуг)	4 880	62.2	62.1
Принят к вычету НДС, в связи с продажей товара, оплаченного авансом	4 880	68/НДС	76/НДС с авансов

В бухгалтерском учете АО «Тандер» особое внимание уделяют сроку давности дебиторской и кредиторской задолженности. Согласно ст. 197 ГК РФ общий срок исковой давности установлен три года [1].

При поступлении на расчетный счет поставщика авансов от покупателей на основании выписки банка или платежного поручения, у поставщика возникает дебиторская задолженность:

Дебет 51 «Расчетные счета».

Кредит 62 субсчет «Авансы полученные»;

При получении документального извещения о денежном переводе от покупателя (копия платежно-расчетных документов), делаются следующие записи, представленные в таблице 2.11.

Таблица 2.11– Проводки по подтверждению переводов от покупателей и

заказчиков АО «Тандер»

В рублях

Содержание операции	Сумма	Дебет	Кредит
Копия платежно-расчетных документов о денежном переводе от покупателя	33 980	Дебет 57 «Переводы в пути»	Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

При реализации товаров, работ, услуг и возврате авансов (предоплата) счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» дебетуется в корреспонденции со счетами 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» на суммы, на которые предъявлены расчетные документы.

Корреспонденция счетов по отражению расчетов с покупателями и заказчиками после предъявления расчетных документов:

1 Начислена выручка от реализации продукции, работ, услуг (основание – товарная накладная, акт о приемке выполненных работ):

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит 90 «Продажи»;

2 С расчетного счета организации покупателям перечислена излишне полученная с них сумма (погашена дебиторская задолженность):

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит 51 «Расчетные счета»

Дебиторская задолженность по истечении 3 лет списывается на уменьшение прибыли или за счет резерва по сомнительным долгам. Инвентаризация расчетов проводится по приказу руководителя. Периодичность инвентаризации определяется в учетной политике. Обязательна инвентаризация перед составлением годовой отчетности и в иных случаях, перечисленных в п. 2 ст. 12 Закона о бухучете [3]. В бухгалтерии АО «Тандер» проводится оценка структуры дебиторской задолженности по срокам возникновения (таблица 2.12).

Таблица 2.12 – Структура дебиторской задолженности АО «Тандер» по срокам возникновения в 2016–2018гг.

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы					
	2016		2017		2018	
	В сумме	Уд. вес, %	В сумме	Уд. вес, %	В сумме	Уд. вес, %
до 3 мес.	3 908,7	21,50	4 466,36	23,40	1 004,92	4,85
От 3 – 6 мес.	6 493,90	35,72	4 842,37	25,37	3 930,58	18,97

Окончание таблицы 2.12

Показатель	Период, годы					
	2016		2017		2018	
	В сумме	Уд. вес, %	В сумме	Уд. вес, %	В сумме	Уд. вес, %
От 6 – 12 мес.	5 357,65	29,47	8 007,0	41,95	8 211,34	39,63
Более 12 мес.	2 419,75	13,31	1 771,27	9,28	7 573,16	36,55
Общая сумма дебиторской задолженности	18 180	100,00	19 087	100,00	20 720	100,00
Доля сомнительной задолженности,%	2 419,75	13,31	1 771,27	9,28	7 573,16	36,55

Самую малую долю по срокам занимает задолженность до 12 месяцев: 13,31 % в 2019 г., 9,28 % в 2017 г., а в 2018 году произошел её значительный рост до 36,55 %.

В 2016 году эта задолженность возрастала, следовательно, у предприятия увеличилось число дебиторов с длительной задолженностью, задолженность до 12 месяцев снизилась за 2018 год до 36,55 %. Структура дебиторской задолженности по срокам возникновения за 2016 год показана на рисунке 2.11.

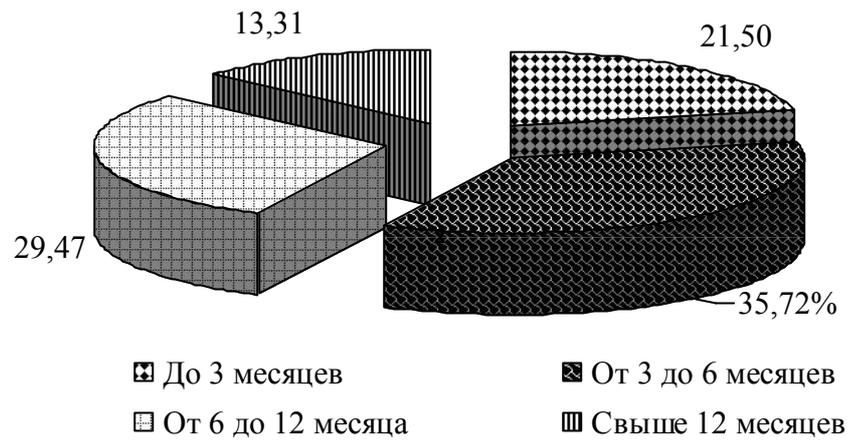


Рисунок 2.11 – Структура дебиторской задолженности АО «Тандер» по срокам возникновения за 2016 год

Из рисунка 2.11 видно, что большую долю занимает дебиторская задолженность от 3 до 6 месяцев (35,72 %), меньшую – свыше 12 месяцев (13,31 %). Структура дебиторской задолженности за 2017 год на рисунке 2.12.

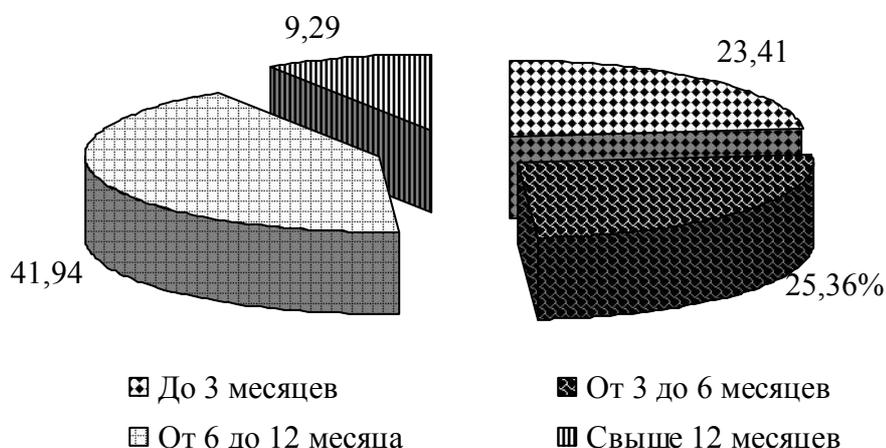


Рисунок 2.12 – Структура дебиторской задолженности АО «Тандер» по срокам возникновения за 2017 год

Из рисунка 2.12 видно, что дебиторская задолженность от 3 до 6 месяцев снизилась до 25,36 %, увеличилась доля задолженности «от 6 до 12 месяцев» (41,94 %), которая в 2018 г. снижается до 39,63 %, что показывает рисунок 2.13.

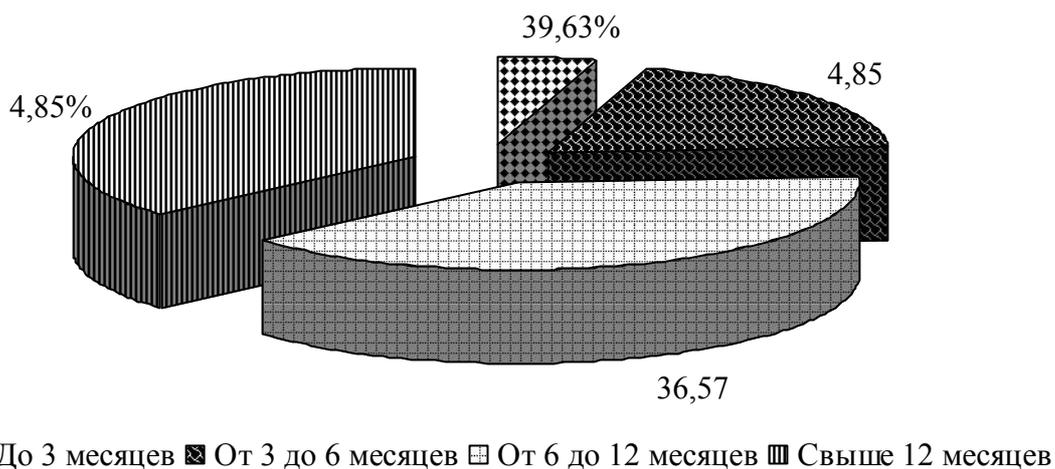


Рисунок 2.13 – Структура дебиторской задолженности АО «Тандер» по срокам возникновения за 2018 год

Учет резервов по сомнительным долгам ведется на пассивном счете 63 «Резервы по сомнительным долгам», таблица 2.13. В соответствии с ПБУ 10/99 дебиторская задолженность АО «Тандер», по которой истек срок исковой давности, включается в расходы в сумме, в которой эта задолженность отражена в учете.

Таблица 2.13 – Корреспонденция со счетом 63 «Резервы по сомнительным долгам» АО «Тандер»

В рублях

Содержание операций	Сумма	Дебет	Кредит
На сумму созданного резерва	2 500 000	91 «Прочие доходы и расходы»	63 «Резервы по сомнительным долгам»
Списана дебиторская задолженность покупателей за счет средств резервов по сомнительным долгам	2 500 000	63 «Резервы по сомнительным долгам»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»
Списание дебиторской задолженности отражается в учете	2 500 000	91 «Прочие доходы и расходы» субсчет 91.2 «Прочие расходы»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» или 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Отсчет срока исковой давности начинается с момента, когда задолженность перейдет в разряд просроченной исходя из условий договора, для этого в договоре АО «Тандер» предусмотрен срок расчетов, (если срок не предусмотрен, то с момента предъявления претензии должникам). Списание дебиторской задолженности АО «Тандер» в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Списание дебиторской задолженности АО «Тандер»

В рублях

Содержание операции	Сумма	Дебет	Кредит
Списание неистребованной дебиторской задолженности	111 890	91.2	62
Если ранее под эту задолженность был создан резерв по сомнительным долгам	111 890	63	62

Принята к учету на забалансовый счет сумма задолженности	111 890	007	
--	---------	-----	--

Инвентаризация расчетов проводится по приказу руководителя. Периодичность инвентаризации определяется в учетной политике. Обязательна инвентаризация перед составлением годовой отчетности и в иных случаях, перечисленных в п. 2 ст. 12 Закона о бухучете [1]. Бухгалтерские проводки счета 63 «Резервы по сомнительным долгам» показаны в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Бухгалтерские проводки счета 63 «Резервы по сомнительным долгам» АО «Тандер»

Содержание операции	В рублях		
	Сумма	Дебет	Кредит
Списана дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности или не реальная к взысканию (в том числе не покрытая за счет резерва)	111 890	91.2	63
Списана дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности, либо не реальная к взысканию за счет ранее созданного резерва	111 890	63	62
Неизрасходованные суммы резервов присоединяются к прибыли года, следующего за годом их создания	111 890	63	91.1

Списание долгов в убытки из-за неплатежеспособности должника не является основанием для аннулирования его задолженности. Списанная задолженность отражена на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособного дебитора», которая бухгалтерия АО «Тандер» хранит 5 лет с момента списания и наблюдает за возможностью её взыскания в случае улучшения платежеспособности должника [29, с. 77].

Принятие на счет 007 отражено проводкой:

– Д 007 – 111 890 руб.;

По истечении 5 лет делают запись: К 007 – 111 890 руб.

Рассмотрим отражение поступивших по ранее списанной дебиторской задолженности в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Отражение поступивших по ранее списанной дебиторской задолженности АО «Тандер»

В рублях			
Содержание операции	Сумма	Дебет	Кредит
Поступление денег по ранее списанной дебиторской задолженности	111 890	50,51,52	91.1

Бухгалтерские операций отражения задолженности должника АО «Тандер», если организация ликвидирована в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – Отражение задолженности по должнику, если организация ликвидирована

В рублях			
Содержание операции	Сумма	Дебет	Кредит
Организация-должник ликвидирована, всю сумму задолженности	11 890		007

Аналитический учет по счету 007 ведется по каждому должнику, чья задолженность списана в убыток, и по каждому списанному в убыток долгу. Таким образом, бухгалтерский учет дебиторской задолженности ведется в соответствии с российским законодательством, отрицательно оценивается рост дебиторской задолженности в 2018 году, а особенно сомнительной задолженности, которая увеличилась на 5 801,89 тыс. руб. или в доле до 36,55 %.

2.3 Анализ динамики показателей, характеризующих качество управления дебиторской задолженностью

Выяснив состояния дебиторской задолженности, определим, насколько эффективно построено управление расчетами с покупателями и заказчиками АО «Тандер», явились ли просчеты в расчетной политике, которое может

сказаться на снижении ликвидности и платежеспособности предприятия (менее ликвидные активы). Коэффициент отвлечения оборотных активов АО «Тандер» представлены в таблице 2.18.

Таблица 2.18 – Коэффициент отвлечения оборотных активов в счета к получению

АО «Тандер» за 2016– 2018 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Изменение по годам	
	2016	2017	2018	2017	2018
Дебиторская задолженность	18 180	19 087	20 720	+ 907	+ 1 633
Общая сумма оборотных активов	32 849	41 411	43 076	+8 562	+1 665
Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность, %	55,34	46,09	48,10	–9,25	+2,01

В период с 2016 г. по 2018 г. доля дебиторской задолженности в сумме оборотных средств изменялась в пределах от 55,34 % до 48,10 %. Значения в 2016 и 2018 годах превышают средние показатели российских предприятий, в соответствии с которыми объем дебиторской задолженности по всем российским предприятиям колеблется от 10 % до 25 % общей стоимости активов предприятия, но в 2017 году ситуация немного улучшается. Отрицательно оценивается увеличение удельного веса в общей величине оборотных активов АО «Тандер» в конце анализируемого периода и её рост в величине на 8 562 тыс. руб. в 2017 году и на 1 633 тыс. руб. в 2018 году.

Рисунок 2.14 наглядно демонстрирует уровень дебиторской задолженности АО «Тандер» в оборотных средствах и её динамику в анализируемый период.

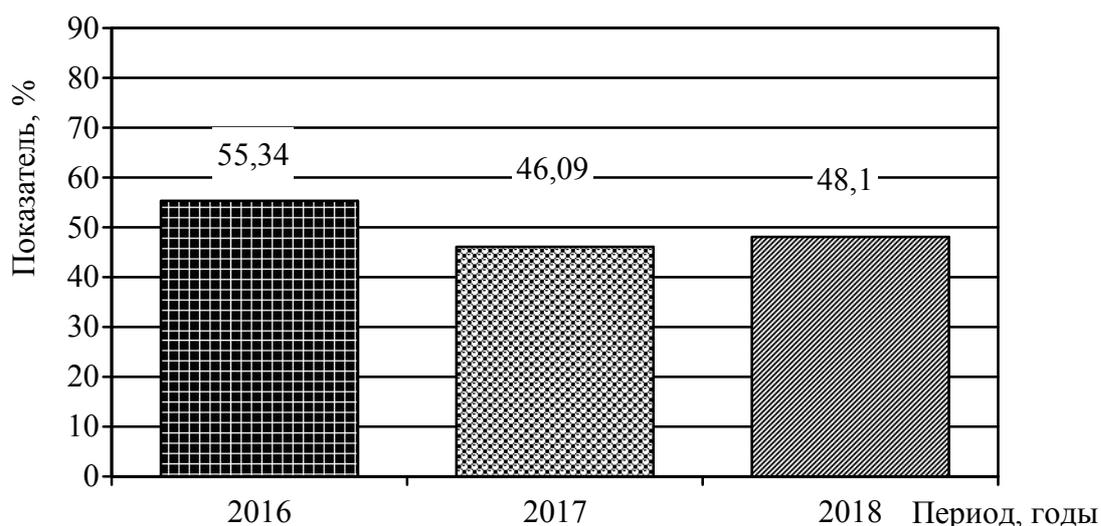


Рисунок 2.14 – Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность АО «Тандер»

Проанализируем оборачиваемость задолженности АО «Тандер» в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности АО «Тандер» в 2016 – 2018 гг.

Показатель	Период, годы			Темп роста, %	
	2016	2017	2018	2017	2018
Выручка от продаж	37 517	43 495	44 553	5 978	1 058
Величина дебиторской задолженности	18 180	19 087	20 720	+ 907	+ 1 633
Оборачиваемость дебиторской задолженности (обороты) [с. 1/с.2]	2,0636	2,2788	2,1502	0,2152	- 0,1286
Длительность оборота дебиторской задолженности, дни [365/с.3]	176,88	160,17	169,75	-16,71	9,58
Величина кредиторской задолженности	31 835	40 901	41 736	9066	835
Оборачиваемость кредиторской задолженности (обороты) [с. 1/с.5]	1,1785	1,0634	1,0675	- 0,1151	0,0041
Длительность оборота кредиторской задолженности, дни [365/с.6]	309,72	343,24	341,92	33,52	-1,32

В 2017 году наблюдается снижение длительности оборота дебиторской задолженности на 16,7 дня в год, в 2018 году увеличение на 9,6 дня.

Динамика длительности оборота задолженностей на рисунке 2.15.

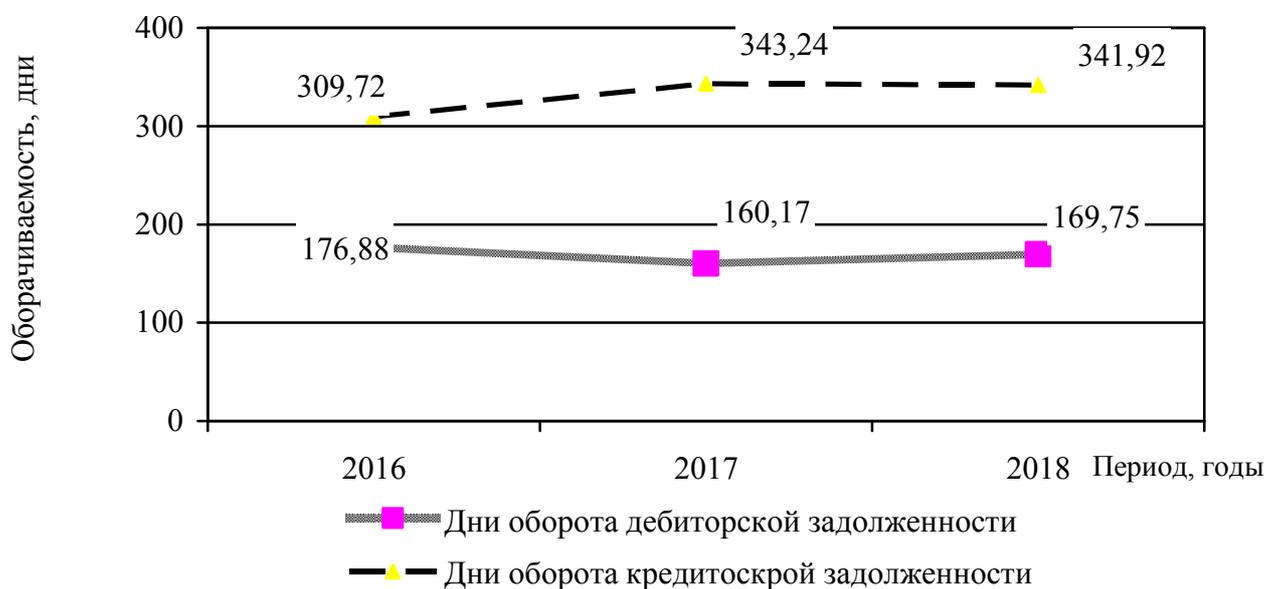


Рисунок 2.15 – Длительность оборота задолженностей АО «Тандер»

Проведем анализ просроченной дебиторской задолженности АО «Тандер» с помощью таблицы 2.20.

Таблица 2.20 – Анализ просроченной дебиторской задолженности АО «Тандер»

в 2016 – 2018 гг.

В тысячах рублей

Показатели	Период, годы			Изменение по годам	
	2016	2017	2018	2017	2018
Выручка от продаж	37 517	43 495	44 553	5 978	1 058
Дебиторская задолженность,	18 180	19 087	20 720	+ 907	+ 1 633
в том числе: - просроченная дебиторская задолженность	230	512	615	+282	+103
Доля просроченной дебиторской	1,27	2,68	2,97	+1,41	+0,29

задолженности в общем объеме задолженности, %					
--	--	--	--	--	--

В результате анализа расчетов с покупателями и заказчиками АО «Тандер» выявлено:

– задолженность покупателей по оплате в 2016 году 12 544,2 тыс. руб., в 2017 году 13 704,47 тыс. руб. в 2018 году 14 566,16 тыс. руб.;

– авансовые платежи 3 890,52 тыс. руб. (2016 год), в 2017 году 3 015,75 тыс. рублей, в 2018 году 3 439,52 тыс. руб.;

– задолженность подотчетных лиц в 2016 году 1 745,28 тыс. руб., в 2017 году 2 366,79 тыс. руб. в 2018 году 2 714,32 тыс. руб.

Следовательно, большую долю в дебиторской задолженности занимают расчеты с покупателями и заказчиками.

В результате исследования нами обнаружено, что АО «Тандер» учет по счету 62 ведётся по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) счету, но при расчетах плановыми платежами не ведется аналитический счет по каждому покупателю. Это снижает качество учетных работ, так как при расчетах плановыми платежами нужно учитывать платежи каждого покупателя и заказчика с помощью аналитических счетов.

В период с 2016 г. по 2018 г. доля дебиторской задолженности в сумме оборотных средств изменялась в пределах от 55,34 % до 48,10 %. Значения в 2016 и 2018 годах превышают средние показатели российских предприятий, в соответствии с которыми объем дебиторской задолженности по всем российским предприятиям колеблется от 10 % до 25 % общей стоимости активов предприятия, но в 2017 году ситуация немного улучшается.

Отрицательно оценивается увеличение удельного веса в общей величине оборотных активов АО «Тандер» в конце анализируемого периода и её рост в величине на 8 562 тыс. руб. в 2017 году и на 1 633 тыс. руб. в 2018 году.

В 2017 году наблюдается снижение длительности оборота дебиторской задолженности на 16,7 дня в год, в 2018 году увеличение на 9,6 дня.

Расчет длительности циклов движения денежных средств АО «Тандер» в 2016 – 2018 годах в таблице 2.21.

Таблица 2.21 – Показатели эффективности управления задолженностью

Показатели	Алгоритм, тыс. руб.		Оборот/ год	Дни/ оборот
	Числитель	Знаменатель		
2016 год				
Коэффициент оборачиваемости запасов	Себестоимость реализации	Запасы	K1	19,07
	33 439	1747	19,14	
Коэффициент оборачиваемости дебиторских задолженностей (дни дебиторов)	Выручка от продаж	Дебиторская задолженность	K2	176,84
	37 517	18 180	2,064	
Коэффициент оборачиваемости кредиторских задолженностей (дни кредиторов)	Выручка от продаж	Кредиторская задолженность	K3	309
	37 517	31 835	1,178	
Операционный цикл (K1 + K2)	19,07 + 176,84			195,91
Финансовый цикл (K1 + K2 – K3)	19,07 + 176,84 – 309			-113,09
2017 год				
Коэффициент оборачиваемости запасов	Себестоимость реализации	Запасы	K1	90,71
	38 936	9675	4,024	
Коэффициент оборачиваемости дебиторских задолженностей (дни дебиторов)	Выручка от продаж	Дебиторская задолженность	K2	160,16
	43 495	19 087	2,279	
Коэффициент оборачиваемости кредиторских задолженностей (дни кредиторов)	Выручка от продаж	Кредиторская задолженность	K3	343,37
	43 495	40 901	1,063	
Операционный цикл (K1 + K2)	90,71 + 160,16			250,87
Финансовый цикл (K1 + K2 – K3)	90,71 + 160,16 – 343,37			-92,5
2018 год				
Коэффициент оборачиваемости запасов	Себестоимость реализации	Запасы	K1	108,18
	39 724	11 772	3,374	
Коэффициент оборачиваемости дебиторских задолженностей (дни дебиторов)	Выручка от продаж	Дебиторская задолженность	K2	169,77
	44 553	20 720	2,15	
Коэффициент оборачиваемости кредиторских задолженностей (дни кредиторов)	Выручка от продаж	Кредиторская задолженность	K3	342,08
	44 553	41 736	1,067	
Операционный цикл (K1 + K2)	108,18 + 169,77			277,95

Финансовый цикл (К1 + К2 – К3)	108,18 + 169,77 – 342,08	– 64,13
--------------------------------	--------------------------	---------

В соответствии с данными таблицы 2.21 операционный цикл увеличивается с 196 дней в 2016 г. до 251 дня в 2017 г., а за 2018 год до 278 дней. Финансовый цикл в течение 2016 – 2018 гг. показывает отрицательное значение. Это означает, срок погашения кредиторской задолженности превышает продолжительность операционного цикла, а, следовательно, располагает собственными финансовыми ресурсами в достаточном объеме. Таким образом, предприятие осуществляет эффективное управление задолженностью, но выявлена нехватка денежных средств, которая связана с низкой величиной денежных средств. Снижение длительности оборачиваемости дебиторской задолженности могут улучшить как платежеспособность предприятия, так и снизить операционный цикл, который в 2018 году увеличился до 9 месяцев (278 дней). Изобразим графически изменение циклов АО «Тандер» на рисунке 2.15.

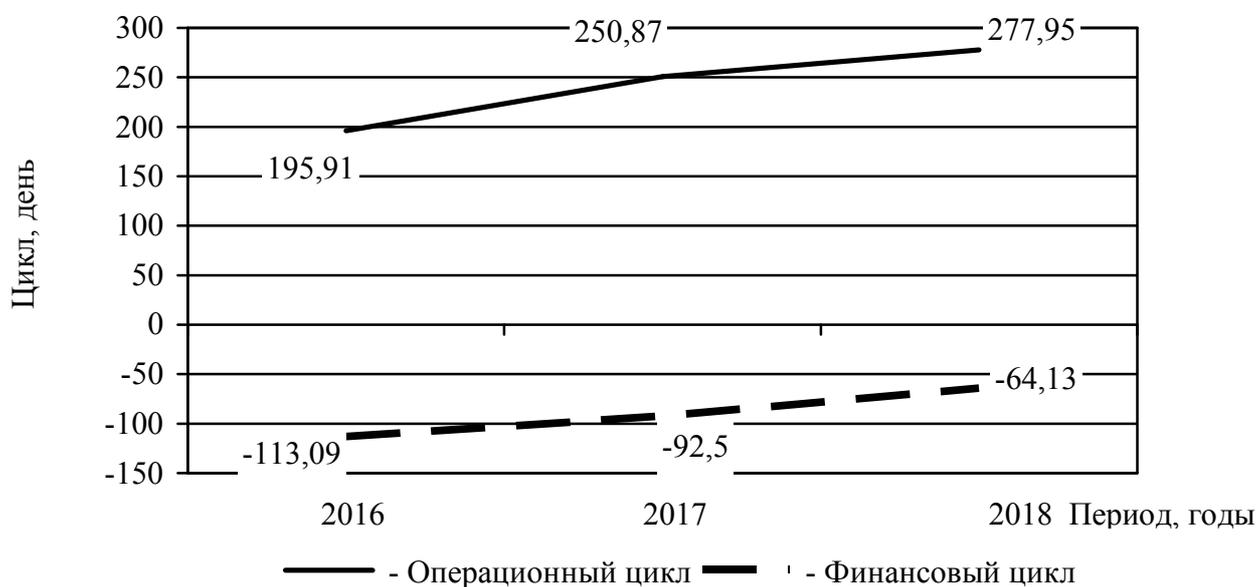


Рисунок 2.15 – Изменение длительности операционного и финансового циклов АО «Тандер» за 2016 – 2018 гг.

Из анализа наблюдается тенденция к росту срока оборачиваемости

дебиторской задолженности. Следовательно, АО «Тандер» не использует эффективные инструменты возврата дебиторской задолженности.

2.4 Рекомендации по применению факторинга в деятельность АО «Тандер», как инструмента управления дебиторской задолженностью

Из таблицы 2.18 следует, что в 2018 году произошел рост величины дебиторской задолженности с 19 087 до 20 720 тыс. руб., то есть возросло отвлечение денежных средств из оборота, а в таблице 2.3 выявлен недостаток денежных средств которые составляют 0,66 % в активах АО «Тандер» или в сумме 344 тыс. руб., следовательно, выявлена необходимость решения данной проблемы. Источники финансирования АО «Тандер» за 2018 г. рассмотрены в таблице 2.22.

Таблица 2.22 – Источники финансирования АО «Тандер» за 2018 г.

Наименование		Код строки	Значение, тыс. руб.	«Расширяющийся» источник финансирования
Производственные запасы		1210 + 1220	11 772	
Финансовые источники	Собственные оборотные средства, СОС	1370 – 1100	– 11 208	– 11 208 тыс. руб. – 53,21%
	СОС + долгосрочные заемные средства	1370 – –1100 + 1400	– 10 240	– 10 240 тыс. руб. – 48,61 %
	ИФЗ = СОС + долгосрочные заемные средства + краткосрочные обязательства	1370 – –1100 + 1400 + 1500	+32 836	+32 836 тыс. руб. 155,89 %
Дефицит (-), избыток (+) финансовых источников		ИФЗ – – (1210+1220)	+ 21 064	21 064 тыс. руб. 54,11 %

Следовательно, существует недостаток собственных финансов для обеспечения товарных запасов в сумме 11 208 тыс. руб.

Рассмотрим три варианта пополнения оборотных средств: банковский кредит, применение скидок или целесообразность применения факторинга к

дебиторам.

Расчет стоимости привлечения коммерческого кредита в ПАО Сбербанк для пополнения оборотных средств, с которым АО «Тандер» долговременно и плодотворно сотрудничает.

Расчет стоимости привлечения коммерческого кредита в ПАО Сбербанк представлен в таблице 2.23.

Годовая ставка за пользование кредитными средствами 11,3 % годовых.

Таблица 2.23 – Расчет стоимости привлечения коммерческого кредита ПАО Сбербанк для пополнения оборотных средств

В тысячах рублей

Показатели	Обозначение показателя	Итого
Прогнозируемая величина привлечения коммерческого кредита для пополнения оборотных средств	11 208	11 208
Стоимость процентов за привлечение кредитных средств	$11\,208 \times 11,3\%$	1 266,50
Общая сумма к погашению кредита	$11\,208 + 1\,266,50$	12 474,5

Следовательно, за счёт средств привлеченного кредита ПАО Сбербанк может быть пополнена величина недостающих оборотных средств на прогнозный год, в сумме 11 208 тыс. руб. И с учетом оплаты процентов 1 266,50 тыс. руб., общая величина кредита к погашению в год составит 12 474,5 тыс. руб.

Рассмотрим целесообразность применения скидок к дебиторам. Компании, как правило, устанавливают не какую-то одну цену, а создают целую систему ценообразования, которая отражает различия в спросе, распределении закупок по времени, объемах заказов, графиков поставок, гарантиях, договорах об обслуживании.

Чрезвычайно полезным и гибким инструментом маркетинговой политики является система скидок с цен. В качестве вознаграждения потребителей за

определенные действия, такие, как ранняя оплата счетов, закупки большого объема или внесезонные закупки, многие компании готовы изменять свои исходные цены (дисконт).

Цель использования скидок состоит в том, чтобы побудить покупателей приобрести эти товары до начала очередного сезона, в самом его начале, либо вообще вне сезона. Это обеспечивает ускорение оборачиваемости активов и позволяет продавцам сезонных товаров снижать сезонные колебания товарооборота. Соответственно в контрактах на поставку товара такая скидка может быть записана в следующем виде: «2/10, нетто 30». И это будет означать, что покупатель обязан произвести полную оплату поставленного ему товара в течение 30 календарных дней с момента получения. Но если он произведет оплату в течение первых 10 дней этого срока, то имеет право автоматически уменьшить сумму платежа на 2 %, т. е. воспользоваться скидкой за ускорение оплаты.

Связь скидки за ускорение оплаты с ценой кредитных ресурсов вполне логична. Если продавец не может добиться ускорения погашения дебиторской задолженности, то ему приходится пополнять свои оборотные средства преимущественно именно за счет кредита. Ускорение оплаты отгруженных товаров сокращает потребность в привлечении средств и обеспечивает экономию за счет уменьшения суммы процентных платежей. Вместе с тем обычно уровень скидки за ускорение платежа существенно выше, чем цена кредитных ресурсов.

При предоставлении скидки прогнозируется применять к дебиту систему скидок из таблицы 2.24.

Таблица 2.24 – Система скидок за «срочную оплату дебиторской задолженности

Показатели	В процентах		
	До 10 дней	До 30 дней	Более 30 дней

Скидка за быструю оплату, %	2	1	0
-----------------------------	---	---	---

Итак, в таблице 2.24 предложена система скидок, подразумевающая скидку за оплату в течение 10 дней – 2 %, а в срок от 11 до 30 дней скидка составит 1 %. Предложенная система скидок должна стать стимулом для своевременной оплаты задолженности дебиторами АО «Тандер». Опыт российских компаний, которые применяют скидки за «быструю» оплату счетов (ООО «Элемент-Трейд» – сеть магазинов Монетка», ООО «Красное и Белое») показывает, что около 50 процентов дебиторов считают условия скидок привлекательными и оплачивают долги в течение 10 – 30 дней. Рассчитаем эффект в таблице 2.25.

Таблица 2.25 – Эффект при предоставлении скидок к дебиторам АО «Тандер» за срочную оплату

В тысячах рублей		
Показатель	Расчет показателя	Сумма
Сумма дебиторской задолженности	Дз от 6 до 12 мес	8 007,0
Прогнозируемая величина дебиторской задолженности прогнозного года, которая будет оплачена в течение 10–30 дней	$8\,007,0 \cdot 50\%$	4 003,5

Следовательно, пополнение оборотных средств при помощи банковского займа АО «Тандер» общая сумма кредита составит 12 474,5 руб.

При применении скидок по схеме «2/10, нетто 30» предприятию нет необходимости привлекать кредитные средства, так как за счёт возврата собственных финансовых ресурсов возможно восполнение собственных оборотных активов – денежных средств в сумме 4 003 тыс. руб.

В таблице 2.26 проведем расчет эффекта рекомендации по предоставлению скидок дебиторам АО «Тандер». Для прогноза выручки возьмём темп роста 2018 года, который составил 102,43 %.

Таблица 2.26 – Расчёт экономического эффекта мероприятия по предоставлению

скидок дебиторам АО «Тандер»

В тысячах рублей

Показатель	2018 год	Прогноз	Изменение
Выручка от продажи	44 553	48 556	4 003
Величина дебиторской задолженности	20 720	16 717	– 4 003
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	2,15	2,905	+0,755

Окончание таблицы 2.26

Показатель	2018 год	Прогноз	Изменение
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	2,15	2,905	+0,755
Срок оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	169,8	125,6	- 44,2

Прогноз прироста выручки на 4 003 тыс. руб. от применения скидок, приведёт к её росту до 48 556 тыс. руб. И с учётом снижения дебиторской задолженности на 4 003 тыс. руб., эффект от мероприятия обеспечит увеличение коэффициента оборачиваемости на 0,755 оборота или на 44,2 дня, что подтверждает эффективность предложенного мероприятия. Изменение числа оборотов при применении скидок по схеме «2/10, нетто 30» представлено на рисунке 2.15.

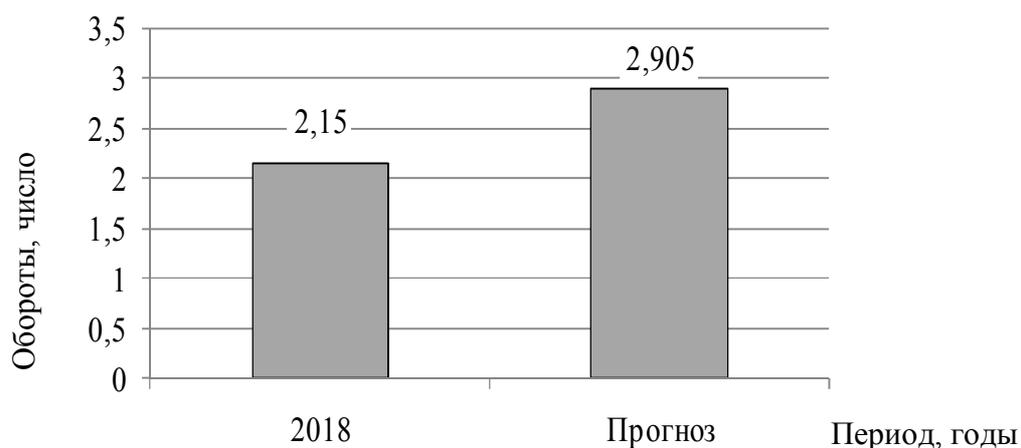


Рисунок 2.15 – Прогноз оборачиваемости дебиторской задолженности АО «Тандер» при применении скидок

Предложенное мероприятие способствует высвобождению денежных средств из дебиторской задолженности 4 003 тыс. руб. в год, которые могут быть распределены на пополнение собственных оборотных средств или на погашение полученного ранее кредита.

Рассмотрим целесообразность применения факторинговой операции. Для этого предложено использовать услугу коммерческого банка, а именно АКБ «Челябинвест», который исполняет функцию (цессионарий) среди прочих банковских продуктов. АКБ «Челябинвест» давно работает в банковской сфере и владеет пакетом акций некоторых предприятий Челябинска и области.

В основании данной схемы заложен договор на уступку права требования (называется «договор цессии»). Согласно договору цессии АО «Тандер» (цедент) уступает право требования долга АКБ «Челябинвест» (цессионарий) со дебиторов. Заключив такой договор, АКБ «Челябинвест» за счёт маркетингового исследования вместе с дебитором выбирает оптимальную программу возврата неплатежа (долга).

Банковские работники «Челябинвест» могут предложить дебитору несколько основных вариантов оплаты задолженности:

- реализация банком имеющегося у кредитора ликвидной продукции;
- размещение банком конкретного, обеспеченного его финансированием производственного заказа на востребованную продукцию;
- применение жёстких санкций (вплоть до ареста счетов должника).

Таким образом, схема факторинговой операции показана на рисунке 2.16.

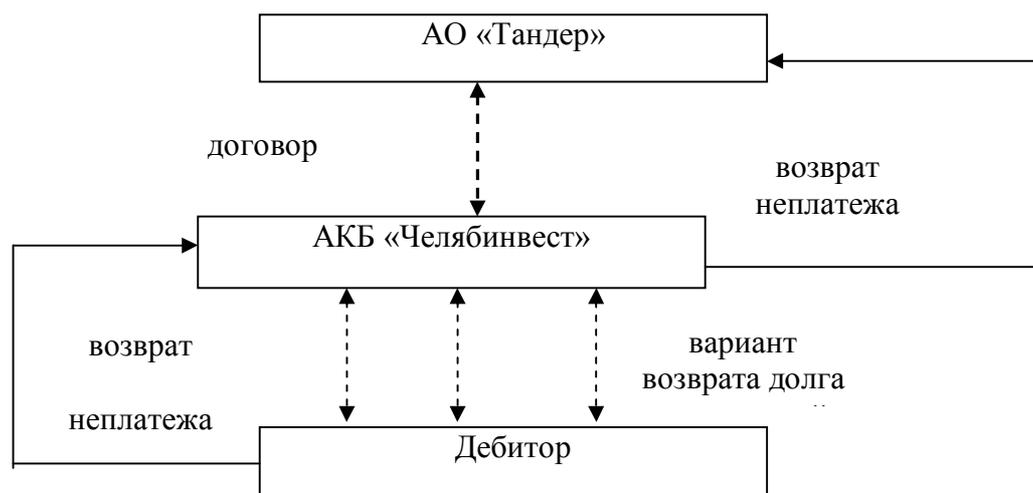


Рисунок 2.16 – Схема факторинга

В договоре цессии предусмотрено множество возможности для работы с долгом предприятия. Банк, например, может, сам выкупить долг дебитора или выставить долговое обязательство на аукцион. Рассмотрим возможность передачи АО «Тандер» АКБ «Челябинвест» право требования долга с ООО «Империя вкуса», динамика задолженности которого возросла с 1 771,27 тыс. руб. на 01.05.18 до 7 573,16 тыс. руб. на 01.01.19, что составляет 36,55 % в общем объёме дебиторской задолженности ООО «Империя вкуса» в течение года.

Договор цессии будет заключён на весь объём дебиторской задолженности ООО «Империя вкуса». Сводные показатели динамики дебиторской задолженности ООО «Империя вкуса» представлены в таблице 2.27.

Таблица 2.27 – Сводные показатели динамики дебиторской задолженности должника ООО «Империя вкуса»

В тысячах рублей

Дата	Дебиторская задолженность ООО «Империя вкуса»
01.05.2018	1 771,27
28.07.2018	1 603
05. 09. 2018	1 985,37
22.12.2018	2 213,52
Итого	7 573,16

АКБ «Челябинвест» предлагает следующую схему факторинга:

- сразу 80 % долга ООО «Империя вкуса» выплачивается АО «Тандер»;
- в течении 90 дней по мере взыскания долга с ООО «Империя вкуса» 12 %, при этом 8 % АКБ «Челябинвест» оставляет себе в качестве комиссии за оказанную финансовую услугу.

В таблице 2.28 рассчитаем экономический эффект от факторинга к ООО «Империя вкуса».

Таблица 2.28 – Эффект от факторинга к долгу ООО «Империя вкуса»

В тысячах рублей

Показатели	Методика расчета	Значение
Долг, планируемый к факторингу	Данные финансового учета	7 573,16
Величина денежных средств поступивших от банка при факторинге одномоментно	$7\,573,16 \times 80\%$	6 059,04
Величина денежных средств поступивших от банка при факторинге в течении трех месяцев	$7\,573,16 \times 12\%$	908,78
Величина стоимости услуг банка	$7\,573,16 \times 8\%$	605,85
Прогнозная величина выручки за счет факторинга	$44\,553 + 6\,059,04 + 908,78$	51 217,89
Повышение величины выручки за счет факторинга	$51\,217,89 - 44\,553$	+6 664,89
Величина дебиторской задолженности после факторинга	$20\,720 - 7\,573,16$	13 146,84

Таким образом, при использовании факторинга прогнозная дебиторская задолженность составит бы от 13 146,84 тыс. руб. на 31.12.19, что на 36,55 % меньше, чем фактическое значение 2018 года. Динамика величины дебиторской задолженности после факторинга представлена на рисунке 2.17.



Рисунок 2.17 – Дебиторская задолженность и денежные средства АО «Тандер» после факторинга

Предлагая услугу факторинга, АКБ «Челябинвест» реализует схему, способную исключить возможность возникновения неплатежа. В этом случае банк является единственным контрагентом продавца и покупателя, освобождая их от необходимости самостоятельного и постоянного анализа финансовых или производственных возможностей друг друга. При этом возможен факт снижения ставки комиссионных, удерживаемых банком до 5 – 7%. Слишком большой уровень дебиторской задолженности свидетельствует о наличии большого количества денежных средств находящихся у дебиторов, применение факторинга позволяет высвободить большую величину сомнительного долга, тем самым более полно восполняет недостаток ликвидных активов.

В таблице 2.29 проведем расчет эффекта мероприятия по использованию факторинга к должнику. Для прогноза выручки берём темп роста 2018 года, который составил 102,43 %.

Таблица 2.29 – Расчет эффекта мероприятия по использованию факторинга к должнику АО «Тандер»

В тысячах рублей

Показатели	2018 год	Прогноз	Изменение
Выручка от реализации	44 553	51 217,89	+6 664,89
Сумма дебиторской задолженности	20 720	13 146,84	– 7 573,16
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	2,15	3,896	+1,746
Срок оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	169,8	93,7	– 76,1

Прогнозный прирост выручки на 6 664,89 тыс. руб. от применения факторинга приведет к её увеличению до 51 217,89 тыс. руб. И с учетом снижения дебиторской задолженности на 7 573,16 тыс. руб., эффект от мероприятия обеспечит увеличение коэффициента оборачиваемости на 1,746 оборота или на 76 дней. Динамика показателей от использования факторинга на рисунке 2.17.

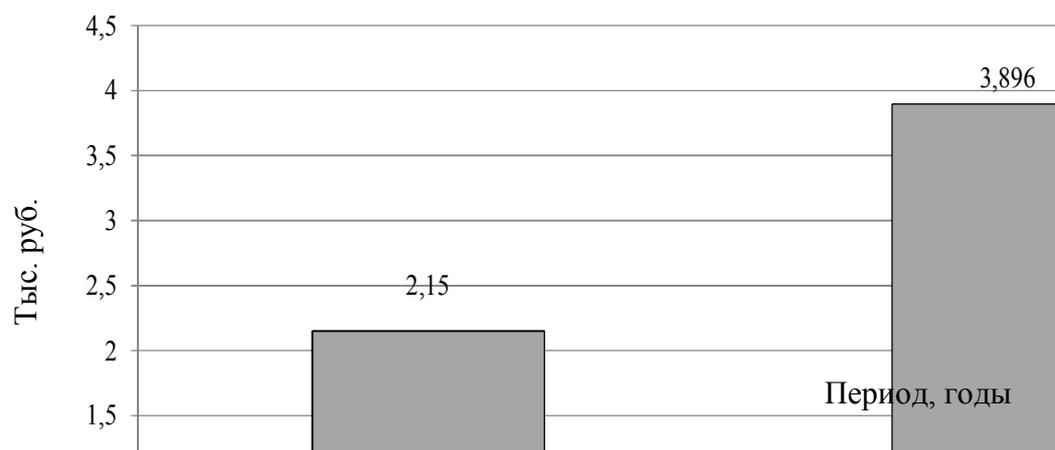


Рисунок 2.17 – Прогнозная оборачиваемость дебиторской задолженности от факторинга

Данное мероприятие позволит высвободить из дебиторской задолженности на 7 573,16 тыс. руб. в год денежных средств, которые могут быть направлены на пополнение собственных оборотных средств. Так как высвобожденный капитал прогнозируется использовать в основной деятельности, то зная уровень рентабельности, в таблице 2.30 можно определить какую величину прибыли дополнительно даст предложенное мероприятие по использованию факторинга.

Таблица 2.30 – Эффект АО «Тандер» от использования факторинга

Показатели	В тысячах рублей		
	2018 год	Прогноз	Изменение
Выручка от реализации	44 553	51 217,89	+6 664,89
Прибыль от продаж	5411	5188,37	+ 222,37
Уровень рентабельности продаж	10,13	10,13	–

Динамика прогнозной прибыли от продаж на рисунке 2.18.

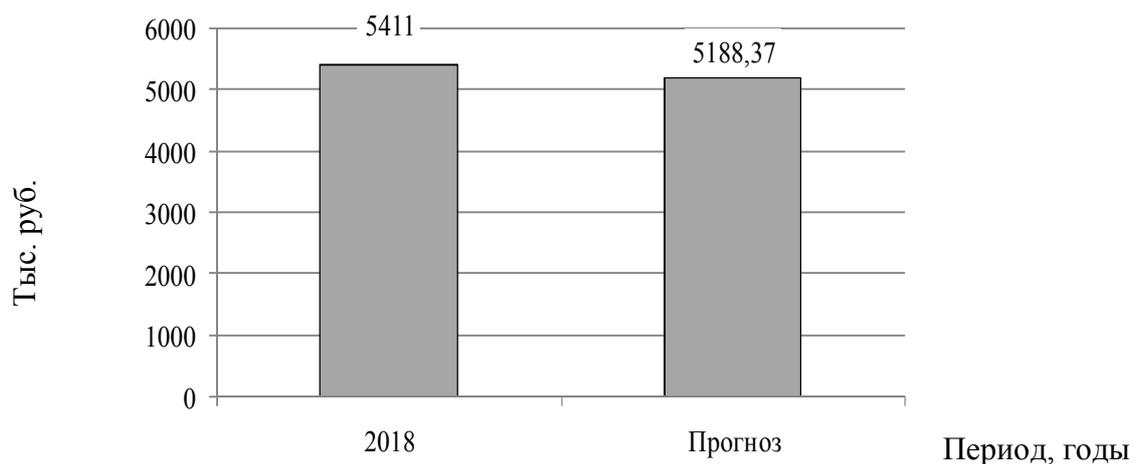


Рисунок 2.18 – Прогноз прибыли от продаж при факторинге к дебиторам

Таким образом, использование высвобожденного капитала в основной деятельности принесёт дополнительную прибыль в размере 222,37 тыс. руб. в год.

Следовательно, применение факторинга более эффективно, так как заметен рост выручки на 6 664,89 тыс. руб.

Выводы по разделу два

В 2018 году произошел рост величины дебиторской задолженности с 19 087 до 20 720 тыс. руб., то есть возросло отвлечение денежных средств из оборота, а в таблице 2.3 выявлен недостаток денежных средств которые составляют 0,66 % в активах АО «Тандер» или в сумме 344 тыс. руб., следовательно, выявлена необходимость решения данной проблемы.

Были рассмотрены три варианта пополнения оборотных средств: банковский кредит, применение скидок или целесообразность применения факторинга к дебиторам. За счёт средств привлеченного кредита ПАО Сбербанк может быть пополнена величина недостающих оборотных средств на

прогнозный год, в сумме 11 208 тыс. руб.

С учетом оплаты процентов 1 266,50 тыс. руб., общая величина кредита к погашению в год составит 12 474,5 тыс. руб.

При применении скидок по схеме «2/10, нетто 30» предприятию нет необходимости привлекать кредитные средства, так как за счёт возврата собственных финансовых ресурсов возможно восполнение собственных оборотных активов – денежных средств. Прогноз прироста выручки на 4 003 тыс. руб. от применения скидок, приведёт к её росту до 48 556 тыс. руб. И с учётом снижения дебиторской задолженности на 4 003 тыс. руб., эффект от мероприятия обеспечит увеличение коэффициента оборачиваемости на 0,755 оборота или на 44,2 дня.

При использовании факторинга прогнозная дебиторская задолженность составит бы от 13 146,84 тыс. руб. на 31.12.19, что на 36,55 % меньше, чем фактическое значение 2018 года. Прогнозный прирост выручки на 6 664,89 тыс. руб. от применения факторинга приведет к её увеличению до 51 217,89 тыс. руб. И с учетом снижения дебиторской задолженности на 7 573,16 тыс. руб., эффект от мероприятия обеспечит увеличение коэффициента оборачиваемости на 1,746 оборота или на 76 дней, что подтверждает эффективность факторинга.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Использование факторинговых операций в качестве одного из наиболее доступных и приемлемых способов финансирования деятельности предприятий, особенно относящихся к среднему бизнесу, дает им возможность не только выжить в сложных меняющихся экономических условиях, но и занять свою нишу на рынке и успешно развивать свой бизнес.

Так, для поставщика товаров использование факторинга позволит увеличить спрос на товары и, соответственно, объем продаж, повысить конкурентоспособность товаров, а также создать для покупателей выгодные условия для сотрудничества (на условиях отсрочки платежа). Данные выгоды позволят покупателю наиболее эффективно использовать свои оборотные средства в интересах производства, а не отвлекать их на погашение долга.

Таким образом, факторинг способствует установлению прочных связей между покупателями и поставщиками продукции, насыщению рынков конкурентоспособной продукцией, что выступает в качестве одной из первоочередных задач, стоящих перед экономикой.

Кроме того, использование факторинга в своей деятельности дает возможность полностью отнести затраты по факторинговым операциям на себестоимость, в то время как затраты на уплату процентов по банковскому кредиту относятся на себестоимость в пределах учетной ставки Банка России + 3 %. Существенным преимуществом факторинга перед банковским кредитом для поставщика выступает также отсутствие со стороны банка-фактора контроля за целевым использованием средств, переданных банком кредитору в качестве оплаты за поставленный товар (услугу), что применимо как для операций внутреннего, так и международного факторинга.

В результате анализа расчетов с покупателями и заказчиками АО «Тандер» выявлено:

– задолженность покупателей по оплате в 2016 году 12 544,2 тыс. руб., в 2017 году 13 704,47 тыс. руб. в 2018 году 14 566,16 тыс. руб.;

– авансовые платежи 3 890,52 тыс. руб. (2016 год), в 2017 году 3 015,75 тыс. рублей, в 2018 году 3 439,52 тыс. руб.;

– задолженность подотчетных лиц в 2016 году 1 745,28 тыс. руб., в 2017 году 2 366,79 тыс. руб. в 2018 году 2 714,32 тыс. руб.

Следовательно, большую долю в дебиторской задолженности занимают расчеты с покупателями и заказчиками.

В результате исследования нами обнаружено, что АО «Тандер» учет по счету 62 ведётся по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) счету, но при расчетах плановыми платежами не ведется аналитический счет по каждому покупателю. Это снижает качество учетных работ, так как при расчетах плановыми платежами нужно учитывать платежи каждого покупателя и заказчика с помощью аналитических счетов.

В период с 2016 г. по 2018 г. доля дебиторской задолженности в сумме оборотных средств изменялась в пределах от 55,34 % до 48,10 %. Значения в 2016 и 2018 годах превышают средние показатели российских предприятий, в соответствии с которыми объем дебиторской задолженности по всем российским предприятиям колеблется от 10 % до 25 % общей стоимости активов предприятия, но в 2017 году ситуация немного улучшается.

Отрицательно оценивается увеличение удельного веса в общей величине оборотных активов АО «Тандер» в конце анализируемого периода и её рост в величине на 8 562 тыс. руб. в 2017 году и на 1 633 тыс. руб. в 2018 году.

В 2017 году наблюдается снижение длительности оборота дебиторской задолженности на 16,7 дня в год, в 2018 году увеличение на 9,6 дня.

В 2018 году произошел рост величины дебиторской задолженности с 19 087 до 20 720 тыс. руб., то есть возросло отвлечение денежных средств из оборота, а в таблице 2.3 выявлен недостаток денежных средств которые составляют 0,66 % в

активах АО «Тандер» или в сумме 344 тыс. руб., следовательно, выявлена необходимость решения данной проблемы.

Были рассмотрены три варианта пополнения оборотных средств: банковский кредит, применение скидок или целесообразность применения факторинга.

За счёт средств привлеченного кредита ПАО Сбербанк может быть пополнена величина недостающих оборотных средств на прогнозный год, в сумме 11 208 тыс. руб. И с учетом оплаты процентов 1 266,50 тыс. руб., общая величина кредита к погашению в год составит 12 474,5 тыс. руб.

При применении скидок по схеме «2/10, нетто 30» предприятию нет необходимости привлекать кредитные средства, так как за счёт возврата собственных финансовых ресурсов возможно восполнение собственных оборотных активов – денежных средств. Прогноз прироста выручки на 4 003 тыс. руб. от применения скидок, приведёт к её росту до 48 556 тыс. руб. С учётом снижения дебиторской задолженности на 4 003 тыс. руб., эффект от мероприятия обеспечит увеличение коэффициента оборачиваемости на 0,755 оборота или на 44,2 дня.

При использовании факторинга прогнозная дебиторская задолженность составит бы от 13 146,84 тыс. руб. на 31.12.19, что на 36,55 % меньше, чем фактическое значение 2018 года. Прогнозный прирост выручки на 6 664,89 тыс. руб. от применения факторинга приведет к её увеличению до 51 217,89 тыс. руб. И с учетом снижения дебиторской задолженности на 7 573,16 тыс. руб., эффект от мероприятия обеспечит увеличение коэффициента оборачиваемости на 1,746 оборота или на 76 дней, что подтверждает эффективность факторинга.

Использование высвобожденного капитала в основной деятельности принесёт дополнительную прибыль в размере 222,37 тыс. руб. в год.

Следовательно, применение факторинга более эффективно, так как заметен рост выручки на 6 664,89 тыс. руб., это больше, чем при применении скидки и

стоимость услуг факторинга меньше, чем оплата процентов по кредиту ПАЛ «Сбербанк» на 660,65 тыс. руб. (1266,5 – 605,85).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14–ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1995) (ред. от 28.03.2017) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (01.05.2019).

2 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117–ФЗ (ред. от 27.11.2017) [Электронный ресурс]// КонсультантПлюс: правовой сайт. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (07.06.2019).

3 Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996г. № 129-ФЗ (в ред. от 06.12.2011 № 402–ФЗ) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» 2018. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>. (12.06.2019).

4 План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности и инструкция по его применению (в ред. последующих изменений и дополнений) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» 2018. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>. (12.06.2019).

5 ПБУ 9/99 «Доходы организации» (Приказ Минфина РФ от 6.05.1999 №32н) (с изменениями и дополнениями от 6.04.2015) // СПС «КонсультантПлюс» 2018. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>. (12.06.2019).

6 ПБУ 10/99 «Расходы организации» (Приказ Минфина РФ от 6.05.1999 №33н) (с изменениями и дополнениями от 6.04.2015) // СПС «КонсультантПлюс» 2018. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>. (12.06.2019).

7 Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов, И.Б. Костин. – М.: Дашков и

К, 2016. – 292 с.

8 Арзуманова, Т.И. Экономика организации: учебник / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. – М.: Дашков и К, 2016. – 240 с.

9 Борисова, О. В. Ценообразование в коммерческой деятельности: учебное пособие / О.В. Бурмистрова. – М.: ИНФРА–М, 2016. – 176 с.

10 Бунеева, Р.И. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в розничной торговле: учебное пособие / Р.И. Бунеева. – М.: ИНФРА–М, 2015. – 108 с.

11 Белолипецкий, В.Г. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В.Г. Белолипецкий. – М.: КНОРУС, 2016. – 448с.

12 Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учебник для вузов / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Дашков и К, 2015. – 372 с.

13 Барышникова, Н.А. Экономика организации: учебное пособие для вузов / Н.А. Барышникова, Т.А. Матеуш, М.Г. Миронов. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 191 с.

14 Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента (комплект из 2 книг) / И.А. Бланк. – Москва: Машиностроение, 2015. – 264 с.

15 Бычкова, С.М., Бадмаева Д.Г. Методика анализа денежных средств и денежных потоков организации // Международный бухгалтерский учет. – 2018. – № 21. – С. 23–29.

16 Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом: учебник / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 171 с.

17 Бухгалтерский учет: учебник / Ю.А. Бабаев – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014. – 392 с.

18 Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2016. – 544 с.

19 Вещунова, Н.Л. Бухгалтерский и налоговый учет: учебник для вузов /

Н.Л. Вещунова – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2017. – 464 с.

20 Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. – М.: Юрайт, 2016. – 671 с.

- 21 Гаврилова, А.Н. Финансы организаций: учебное пособие для вузов / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – М.: Проспект, КноРус, 2018. – 597 с.
- 22 Герасимова, В.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2019. – 360 с.
- 23 Бадмаева, Д.Г. Платежеспособность коммерческой организации: финансовый анализ // Аудиторские ведомости. – 2019. – № 1. – С. 56–62.
- 24 Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник для вузов / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. – М.: Бизнес и биржи, 2016. – 688 с.
- 25 Ефимова, О.В. Анализ рентабельности капитала / О.В. Ефимова // Бухгалтерский учет. 2018. – №3.
- 26 Ключкова, Е.Н. Экономика организации: учебник / Е.Н. Ключкова, В.И. Кузнецов, Т.Е. Платонова. – Люберцы: Юрайт, 2018. – 447 с.
- 27 Коршунов, В.В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В.В. Коршунов. – Люберцы: Юрайт, 2019. – 407 с.
- 28 Коротких И. Ю. Основы коммерческой деятельности: учебное пособие / И.Ю. Коротких. – М.: Академия, 2019. – 208 с.
- 29 Клишевич, Н.Б. Финансы организаций: учебное пособие / Н.Б. Клишевич. – М.: Проспект, КноРус, 2018. – 304 с.
- 30 Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практическое пособие / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2016. – 336 с.
- 31 Ковалев, В.В. Анализ средств предприятия и их использования / В.В.Ковалев //Бухгалтерский учет. – 2018. – № 10–15.
- 32 Минько, Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия: учебник / Э.В. Минько, А.Э. Минько. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 608 с.

33 Мокий, М.С. Экономика организации: учебник / М.С. Мокий. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 334 с.

34 Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – Ростов на Дону: Феникс, 2018. – 576 с.

35 Никулина, Н.Н. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения: учебное пособие / Л.Ф. Суходоева, Н.Д. Эриашвили, Н.Н. Никулина. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2017. – 320 с.

36 Оканова Т. Н. Налогообложение коммерческой деятельности / Т.Н. Оканова. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2019. – 287 с.

37 Операционный (производственный) менеджмент: учебное пособие / А.Н. Стерлигова, А.В. Фель. – М.: НИЦ Инфра–М, 2016. – 187 с.

38 Операционный менеджмент: учебник / С.В. Ильдеменов, А.С. Ильдеменов, С.В. Лобов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 337 с.

39 Производственный менеджмент: учебник / В.Я. Горфинкель. – М.: Проспект, 2015. – 400 с.

40 Пласкова, Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ: учебник. – М.: Эксмо, 2016. – 340 с.

41 Родионова В.Н. Стратегический менеджмент: учебное пособие для вузов / В.Н. Родионова. –3-е изд., испр. и перераб. – М.: ИНФРА–М, 2017. – 106 с.

42 Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. – Люберцы: Юрайт, 2018. – 511 с.

43 Словарь финансово-экономических терминов: словарь / Шаркова А.В., Килячков А.А., Чалдаева Л.А., Маркина Е. В., Соляникова С. П. – М.: Дашков и К, 2015. – 1168 с.

44 Стратегический менеджмент на предприятии: учебное пособие для вузов / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская–М.: НИЦ ИНФРА–М; Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2014. – 246 с.

45 Смачило, В. Управление дебиторской задолженностью / В. Смачило, Е. Дубровская // Финансовый директор. – 2017. – № 5. – С. 19.

46 Трейвиш, М.И. «Управление ликвидностью при товарном кредитовании: роль и место факторинга» / М.И. Трейвиш // «Аудит и финансовый анализ» – № 4 – 2016. С. – 44.

47 Фомичев, А.Н. Стратегический менеджмент: учебник / А.Н. Фомичев. – М.: Дашков и К, 2015. – 468 с.

48 Чалдаева, Л.А. Экономика организации: учебник / Л.А. Чалдаева. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 435 с.

49 Чараева, М.В. Управление денежными потоками предприятия на основе их распределения по функциональному признаку / М.В. Чараева // Финансы и кредит. – 2017. – № 41. – С. 36–41.

50 Экономика предприятия: учебник для вузов / А.И. Гребнев, Ю.К. Баженов, О.А. Габриэляни. М.: Экономика, 2016. – 238 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс АО «Тандер», Златоуст

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2012г.	На 31 декабря 2017г.	На 31 декабря 2018 г.
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
1110	Нематериальные активы	22	21	19
1120	Результаты исследований и разработок	335	304	885
1130	Основные средства	18829	20143	17271
1160	Отложенные налоговые активы	247	419	598
1100	Итого по разделу I	19433	20887	18773
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
1210	Запасы	1747	9675	11772
1230	Дебиторская задолженность	18180	19087	20720
1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	670	159	344
1260	Прочие оборотные активы	-	-	-
1200	Итого по разделу II	20597	28921	32836
	БАЛАНС	40030	49808	51609
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
1310	Уставный капитал	11	11	11
1350	Добавочный капитал (без переоценки)	0	0	0
1360	Резервный капитал	0	0	0
1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	6601	7476	7554
1370	Итого по разделу III	6612	7487	7565
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
1410	Заемные средства	569	910	968
1400	Итого по разделу IV	569	910	968
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
1510	Заемные средства	1014	510	1340
1520	Кредиторская задолженность	31835	40901	41736
1500	Итого по разделу V	32849	41411	43076
1700	БАЛАНС	40030	49808	51609

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах АО «Тандер», Златоуст

Наименование показателя	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2018 г.
Выручка	37517	43495	44553
Себестоимость продаж	(33439)	(38936)	(39724)
Валовая прибыль(убыток)	4078	4559	4829
Коммерческие расходы	(124)	(171)	(181)
Управленческие расходы	(118)	(125)	(137)
Прибыль(убыток) от продаж	3836	4263	4511
Прочие доходы	510	209	256
Прочие расходы	216	319	171
Прибыль(убыток) до налогообложения	4130	4153	4596
Текущий налог на прибыль	826	831	919
Чистая прибыль (убыток)	3304	3322	3677