

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет Экономический
Кафедра Экономики и менеджмента организации
Направление подготовки 38.03.02 – Менеджмент
Профиль: Менеджмент организации

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой
_____ А.В.Васильева
«_____» _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Разработка системы управления дебиторской задолженностью ООО
«Талун»

Исполнитель
студент группы 372сб _____ А.М.Медведева

Руководитель
доцент, канд. техн. наук _____ С.А. Гусев

Руководитель
доцент, канд. техн. наук _____ С.А. Гусев

Нормоконтроль
ассистент _____ Я.Д. Коваленко

Благовещенск 2017

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет Экономический
Кафедра Экономики и менеджмента организации

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой
_____ А.В.Васильева
« _____ » _____ 201_ г.

ЗАДАНИЕ

К бакалаврской работе студента группы 372сб Медведева Алена Михайловна

1. Тема бакалаврской работы: Разработка системы управления дебиторской задолженности в ООО «Талун»

(утверждено приказом от _____ № _____)

2. Срок сдачи студентом законченной работы:

3. Исходные данные к бакалаврской работе: устав И ООО «Талун», результаты экономической деятельности ООО «Талун»

4. Содержание бакалаврской работы (перечень подлежащих разработке вопросов):

1 Теоретические основы управления дебиторской задолженностью.

2 Экспресс-анализ деятельности ООО «Талун».

3 Управление дебиторской задолженностью в ООО «Талун» .

5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.)

Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Талун»; Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Талун»

6. Консультанты по бакалаврской работе (с указанием относящихся к ним разделов):

Консультант по экономической части – Гусев Сергей Анатольевич

7. Дата выдачи задания: 28.11.2016

Руководитель бакалаврской работы: Гусев Сергей Анатольевич, доцент, кандидат технических наук

(фамилия, имя, отчество, должность, учёная степень, учёное звание)

Задание принял к исполнению (дата): _____

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 69 с., 23 рисунка, 22 таблицы, 54 источника, 2 приложения.

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, ПОКУПАТЕЛИ, ПОСТАВЩИКИ, УПРАВЛЕНИЕ, ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ, ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ

Актуальность темы исследования. Наличие дебиторской задолженности в организации является неизбежным следствием сложившейся системы денежных расчетов между покупателями и поставщиками, поставщиками и подрядчиками, при которой зачастую существует разрыв во времени между оплатой товаров и услуг и реализацией готового продукта покупателю.

Цель работы – определение направлений совершенствования и разработка системы управления дебиторской задолженности в организации.

Предмет исследования данной работы является система управления дебиторской задолженностью в организации.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Талун» (далее ООО «Талун»).

В процессе написания работы были решены следующие задачи:

- рассмотрены теоретические основы анализа и управления дебиторской задолженностью в организации;
- проведен анализ дебиторской задолженности в организации, в результате которого выявлена неэффективная система управления дебиторской задолженностью в организации;
- разработана системы управления дебиторской задолженностью в организации, которая позволит снизить объемы дебиторской задолженности, а также риск ее невозврата и ускорит ее оборачиваемость.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические основы управления дебиторской задолженностью	7
1.1 Сущность дебиторской задолженности	7
1.2 Показатели и методика анализа дебиторской задолженности	12
1.3 Приемы и способы управления дебиторской задолженностью	22
2 Экспресс-анализ деятельности ООО«Талун»	31
2.1 Организационно- экономическая характеристика деятельности ООО «Талун»	31
2.2 Анализ финансового состояния ООО «Талун»	32
2.3 Анализ дебиторской задолженности ООО «Талун»	38
3 Управление дебиторской задолженностью в ООО «Талун»	45
3.1 Анализ деловой активности ООО«Талун»	45
3.2Разработка системы управления дебиторской задолженностью	48
3.3 Оценка эффективности внедрения факторинга	58
Заключение	60
Библиографический список	62
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Талун»	68
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Талун»	69

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Наличие дебиторской задолженности в организации является неизбежным следствием сложившейся системы денежных расчетов между покупателями и поставщиками, поставщиками и подрядчиками, при которой зачастую существует разрыв во времени между оплатой товаров и услуг и реализацией готового продукта покупателю.

В рамках экономической деятельности любой коммерческой организации происходит постоянный кругооборот денежных средств, авансированных, для производства и реализации готовой продукции и услуг. В результате этого кругооборота в организации постоянно происходит движение дебиторской задолженности ее пополнение и погашение. Дебиторская задолженность является основным источником финансовых потоков организации.

Несмотря на то что дебиторская задолженность стала неотъемлемым атрибутом рыночных отношений, наличие постоянной дебиторской задолженности оправдано и целесообразно только при условии, если соблюдена ее мера, если взаимные долги оправданы и сбалансированы, если дебиторской задолженностью разумно управляют.

От выбора и реализации грамотной кредитной политики, от того, насколько грамотно ведется работа с дебиторами и кредиторами, зависит финансовое положение и дальнейшие перспективы развития организации. В связи с этим большое значение приобретает анализ и разработка системы управления дебиторской и кредиторской задолженности.

Для успешного функционирования организации имеет огромное значение рост дебиторской задолженности, избегание дебиторской задолженности с высокой степенью риска, соблюдения сроков исполнения обязательств дебиторов, разработка и реализация системы мер по взысканию просроченной задолженности. Наряду с этим организации следует соблюдать сроки по исполнению своих обязательств перед кредиторами, не опускать просрочки кредиторской задолженности.

Цель работы – определение направлений совершенствования и разработка системы управления дебиторской задолженности в организации.

Для достижения поставленной цели, формулируются следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы анализа и управления дебиторской задолженностью в организации;
- провести анализ дебиторской задолженности в организации;
- разработка системы управления дебиторской задолженностью в организации.

Предмет исследования данной работы является система управления дебиторской задолженностью в организации.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Талун» (далее ООО «Талун»).

Работа проводится по данным организации за период с 2013 – 2015 годы.

Информационной базой исследования выступают законодательные и нормативные акты, научные работы по менеджменту, бухгалтерскому учету, анализу таких авторов как Г.В. Савицкой, Н.П. Любушина, С.Н.Щадилова, А.Д. Шеремета, И.А. Кондраков, и др., а также данные бухгалтерской и статистической отчетности организации.

В работе использовались такие общенаучные методы исследования, как метод анализа и синтеза; метод сравнения, дающий возможность сопоставить изучаемые процессы, их субъекты, объекты, способы и механизмы взаимодействия; исторический подход к объектам изучения (рассмотрение в процессе возникновения и развития); анализ документов, правовых актов, статистических данных.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

1.1 Сущность дебиторской задолженности

В современной рыночной экономике управление дебиторской задолженностью играет важную роль.

Согласно учебника Я.В. Соколова: «Дебиторская задолженность в соответствии как с международными, так и с российскими стандартами бухгалтерского учета определяется как суммы, причитающиеся компании от покупателей (дебиторов).

Дебиторская задолженность возникает в случае, если услуга (или товар) проданы, а денежные средства не получены. Как правило, покупателем не предоставляется какого-либо письменного подтверждения задолженности за исключением подписи о приемке товара на товаросопроводительном документе»¹.

Экономическая сущность дебиторской задолженности трактуется как временно высвобождение средства из оборота организации. Исходя из этого дебиторская задолженность – это деньги, но не в их непосредственном смысле, а в виде обязательств, имущественных требований к юридическим или физическим лицам, которые являются должниками данной организации.

Также дебиторскую задолженность можно выразить следующим образом:

- 1) как часть продукции, услуг проданной, оказанных покупателями, но еще не оплаченных ими;
- 2) как объект оборотных активов;
- 3) как средство погашения кредиторской задолженности.

Таким образом, дебиторская задолженность – входит в состав оборотного капитала. Увеличение дебиторской задолженности зачастую свидетельствует об ухудшение финансового положения предприятия, потому-то в результате этого происходит изъятие денежной массы из оборота предприятия, а это, в

¹ Соколов Я.В. Бухгалтерский учет для руководителя торгового предприятия. М.: Проспект, 2009. С. 288.

свою очередь, влечет за собой неисполнение текущих обязательств предприятия и дополнительные расходы на покрытие штрафных санкций. Исходя из этого предприятию выгодно когда дебиторская задолженность не превышает кредиторскую задолженность, а ее сроки не превышают 90 дней. Если есть возможность то предприятию выгоднее работать по предоплате.

Наиболее выгодным для предприятия является реализация продукции покупателям способным вовремя расплатится за нее.

В состав дебиторской задолженности включают две группы статей второго раздела актива баланса:

–дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты;

–дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.

Согласно федеральному закону «О несостоятельности» (гл. 1, ст. 6, п. 2): «претензии к должнику могут быть предъявлены уже после 3 месяцев неоплаты в размере 100 тысяч рублей (для юридических лиц) и 10 тысяч рублей (для физических лиц), что практически приравнивает всю задолженность более 90 дней к просроченной»².

Согласно учебника Н. П. Кондракова: «В каждой из этих групп выделяются виды дебиторов: покупатели и заказчики, векселя к получению, задолженность дочерних и зависимых обществ, задолженность участников по взносам в уставной капитал, авансы выданные, прочие дебиторы (задолженность за налоговыми органами, работников по ссудам и займам, подотчетных лиц, поставщиков по недостачам, обнаруженным при приемке, штрафы, пени, неустойки)»³. Исходя из практики, наибольшую долю в составе дебиторской задолженности занимает задолженность покупателей и заказчиков.

Классификация дебиторской задолженности исходя из характера образования, представлена на рисунке 1.

² Самохвалова Ю.Н. Бухгалтерский учет в торговле. М.: Инфра - М, 2011. С. 483.

³ Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет. М.: Проспект, 2014. С. 504.

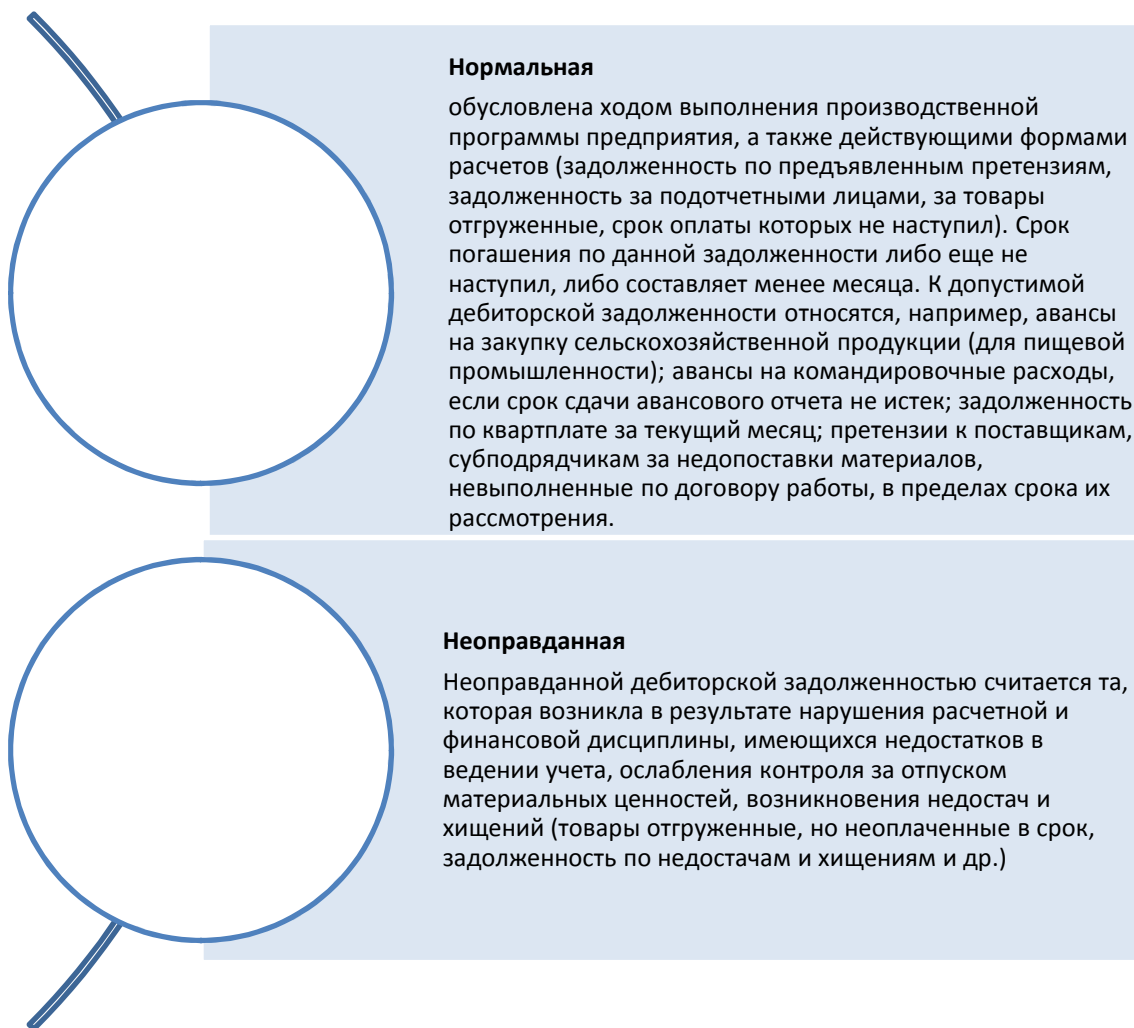


Рисунок 1 – Классификация дебиторской задолженности исходя из характера образования

С точки зрения реальности возможного погашения дебиторская задолженность подразделяется на реальную, спорную и безнадежную.

Классификация дебиторской задолженности исходя из реальности возможного погашения, представлена на рисунке 2.

На предприятие может полностью отсутствовать дебиторская задолженность, но в условиях рыночной конкуренции это маловероятно. Многие покупатели предпочитают работать с отсрочкой платежа или брать продукцию на реализацию.

Согласно учебника С.Н. Щадилова: «Основой возникновения дебиторской задолженности являются расчетные операции предприятия. В результате

расчетных операций предприятие одновременно выступает финансовым донором и реципиентом; в первом случае оно кредитует одних контрагентов (покупателей своей продукции), во втором – получает средства во временное пользование от других контрагентов (поставщиков сырья, материалов, услуг)».⁴



Рисунок 2 – Классификация дебиторской задолженности исходя из реальности возможного погашения

На каждом предприятии существует собственная система по регулированию взаимоотношений с покупателями и регулирования дебиторской задолженности.

Н.П.Кондраков считал: «Дебиторская задолженность – неизбежное следствие существующей в настоящее время системы денежных расчетов с органи-

⁴Щадилова С. Н. Бухгалтерский учет для всех. М.: Дело и Сервис, 2015. С. 208.

зациями, при которой всегда имеется разрыв между временем платежа и моментом перехода права собственности на товар, между предъявлением платежных документов к оплате и временем их фактической оплаты»⁵. Классификация возмещения стоимости поставленной продукции представлена на рисунке 3.



Рисунок 3 – Классификация дебиторской задолженности исходя из реальности возможного погашения

Наиболее невыгодной с точки зрения продавца является оплата с отсрочкой платежа, потому что ему приходится отдавать продукцию в долг, Зачастую именно при оплате с отсрочкой платежа, и возникает дебиторская задолженность по товарным операциям как естественный элемент столь распространенной сейчас общепринятой системы расчетов.

По мнению Н.В. Пошерстника: «Продажа в кредит обуславливает появление различий между бухгалтерскими (учетными) и реально-денежными показателями продажи продукции. До момента оплаты процесс реализации, с точки зрения, движения денег еще продолжается, что приводит к возникновению де-

⁵ Кондраков Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет. М.: Проспект, 2014. С. 504.

биторской и как следствие кредиторской задолженности. До наступления срока оплаты дебиторская задолженность должна финансироваться, при этом постоянно сохраняется риск того, что оплата будет произведена покупателем (заказчиком) с опозданием либо не будет произведена вообще»⁶.

Согласно учебника Н. П. Кондракова: «Вследствие сказанного организация в своей сбытовой политике должна не только принимать во внимание положительные результаты кредитования покупателей (увеличение объемов продаж и прибыли), но и учитывать, что данный процесс обычно сопровождается увеличением расходов (проценты, выплачиваемые поставщиком по кредитам, взятым для покрытия кассовых разрывов) и рисков»⁷.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что наиболее предпочтительным уровнем дебиторской задолженности является такой ее размер, при котором получаемые выгоды превышают все затраты и риски, поскольку только в этом случае организация сможет успешно работать и в дальнейшем.

Дебиторская задолженность оказывает влияние на следующие показатели деятельности предприятия:

- размер и структуру оборотных активов предприятия;
- размер и структуру выручки от продаж;
- длительность производственного и финансового циклов предприятия;
- оборачиваемость оборотных активов и активов предприятия;
- ликвидность и платежеспособность ресурсов предприятия;
- характер источников денежных средств предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что дебиторская задолженность предприятия формируется под влиянием многих факторов, как внутренних, так и внешних. Размер оптимального количества дебиторской задолженности для каждого предприятия индивидуален и зависит от проводимой предприятием кредитной политики.

1.2 Показатели и методика анализа дебиторской задолженности

⁶Пошерстник Н. В. Бухгалтерский учет на современном предприятии. М.: Проспект, 2015. С. 552.

⁷ Кондраков Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет. М.: Проспект, 2014. С. 504.

По мнению И.В. Косорукова: «Главной целью анализа дебиторской задолженности является разработка мероприятий по совершенствованию настоящей или формированию новой политики кредитования покупателей, направленной на увеличение прибыли организации, ускорение расчетов и снижение риска неплатежей»⁸.

При разработке на предприятии политики управления дебиторской задолженности необходимо прежде всего рассмотреть возможность роста объема продаж продукции, оптимизацию общего размера задолженности и обеспечение своевременности ее получения. Во многом эффективность управления дебиторской задолженности организации зависит от знаний методики анализа и умений их использования. В научной литературе многими авторами, рассматриваются вопросы анализа дебиторской задолженности.

По мнению И. В. Косорукова: «Задачи анализа состоят в выявлении размеров, оценке динамики неоправданной задолженности и причин ее возникновения или роста»⁹.

Характеристика анализа дебиторской задолженности представлена на рисунке 4.

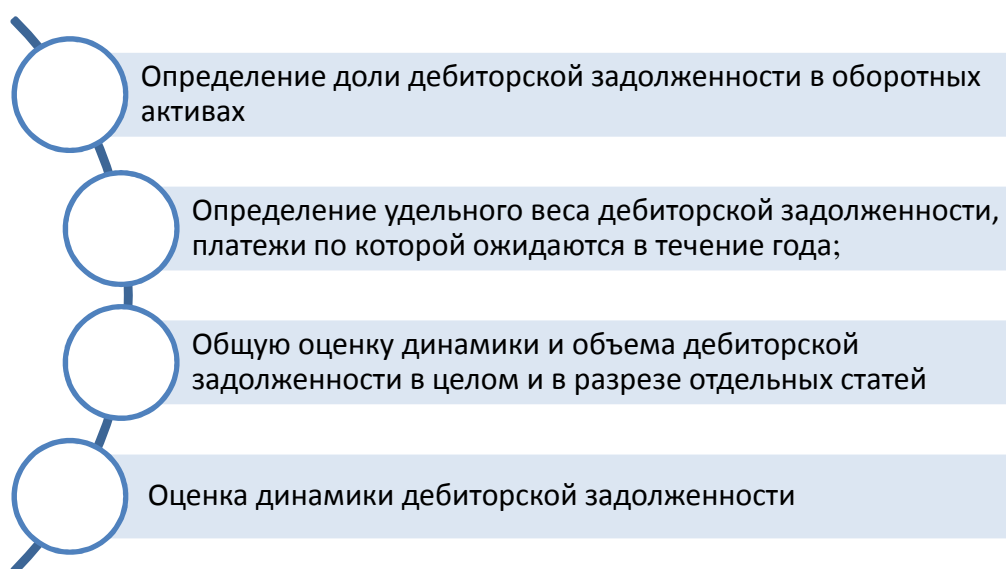


Рисунок 4 – Характеристика анализа дебиторской задолженности

⁸ Экономический анализ / ред. И.В. Косоруковой. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012. С. 448.

⁹ Там же. С. 448.

Увеличение дебиторской задолженности на предприятие может быть вызвано различными причинами.

Причины увеличения дебиторской задолженности представлены на рисунке 5.

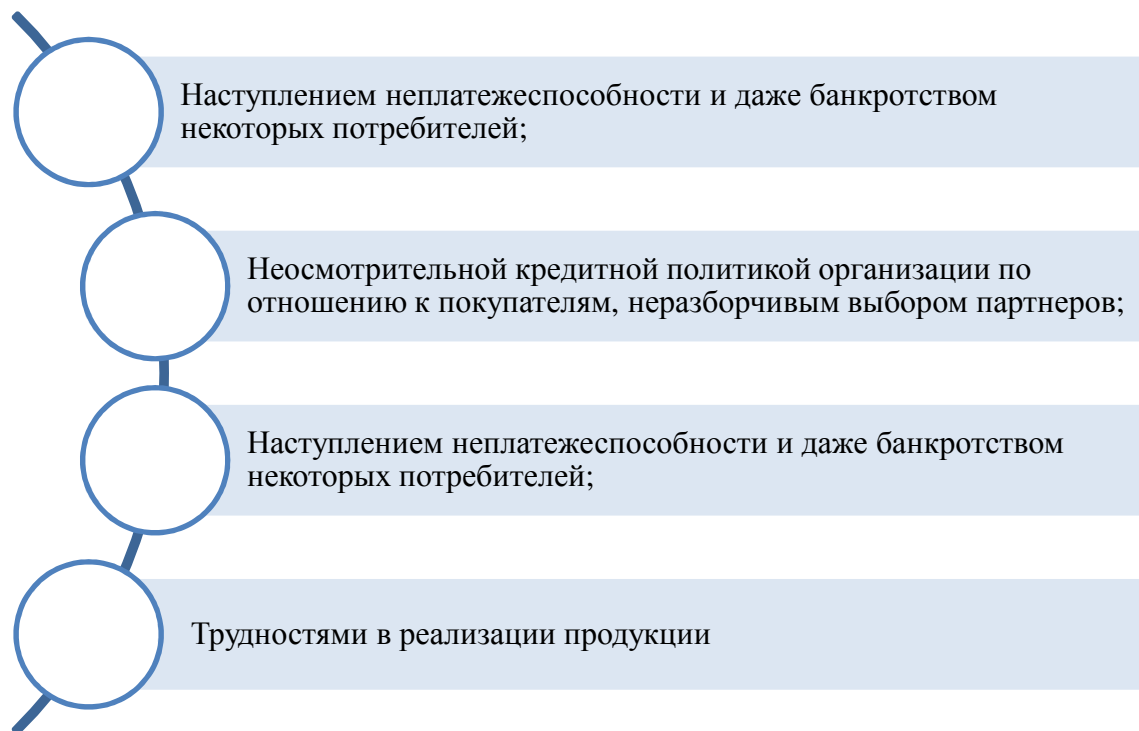


Рисунок 5 – Причины увеличения дебиторской задолженности на предприятие

Однако резкое сокращение размера дебиторской задолженности может также иметь отрицательное влияние и говорить об снижении объемов реализации.

Согласно учебника Е.Л. Маслова: «В зависимости от выводов, сделанных из анализа дебиторской задолженности по срокам образования, необходимо проанализировать кредитную политику организации. Сумма задолженности, проходящая по счетам, имеет смысл лишь до тех пор, пока существует вероятность ее получения. От продолжительности погашения дебиторской задолженности зависит доля безнадежных долгов»¹⁰.

По мнению И. В. Косорукова: «С целью определения конкретных причин

¹⁰ Маслова Е.Л. Теория менеджмента. М.: Дашков и К, 2015. С. 160.

образования сомнительной дебиторской задолженности проводится внутренний анализ ее суммы по дебиторам и срокам возникновения на основании оперативных данных бухгалтерского учета»¹¹.

При анализе дебиторской задолженности рассчитываются следующие показатели:

Чистая реализационная стоимость дебиторской задолженности, формула (1):

$$ДЗч = ДЗтек - Рсл, \quad (1)$$

где ДЗ_ч – чистая реализационная стоимость, тыс. руб.;

ДЗ_{тек} – текущая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.;

Р_{сл} – резерв по сомнительным долгам, тыс. руб.

По мнению И.В. Косорукова: «Величина резерва сомнительных долгов при косвенном методе расчета определяется как сумма произведений текущей дебиторской задолженности соответствующей группы и коэффициента сомнительности ее погашения по данной группе»¹².

«Согласно НК ст. 266 в резерв по сомнительным долгам включается дебиторская задолженность со сроками возникновения:

- свыше 90 дней – в полном объеме;
- от 45 до 90 дней – в сумме 50 % выявленной задолженности (дебиторская задолженность со сроками до 45 дней в сумму резерва не включается).»

Согласно учебника И.В. Косорукова: «Организация перед составлением бухгалтерской отчетности и с целью определения суммы резерва по сомнительным долгам проводит инвентаризацию дебиторской задолженности, и определяет величину резерва по сомнительным долгам, которая не может быть более 10 процентов от выручки отчетного (налогового) периода.»

Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолжен-

¹¹ Экономический анализ / ред. И.В. Косоруковой. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012. С. 448.

¹² Экономический анализ / под. ред. И.В. Косоруковой. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012. С. 448.

ность за товары, работы и услуги, формула (2):

$$K_{oa} = ДЗ : OA, \quad (2)$$

где OA – сумма оборотных активов, тыс. руб.;

ДЗ – сумма дебиторской задолженности за товары, работы и услуги, тыс. руб.

Согласно учебника И.В. Косорукова: «Значение коэффициента отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность рассчитывается на определенную дату или как среднее значение за определенный период. Для этого в первом случае значения оборотных активов и дебиторской задолженности берутся на конкретную дату, а во втором – берутся средние значения за конкретный период»¹³.

Длительность оборота дебиторской задолженности, формула (3):

$$DO = ДзДз \times 360 : ВР, \quad (3)$$

где DO– длительность одного оборота, дней;

ДзДз– среднегодовая величина дебиторской задолженности, тыс. руб.;

ВР – выручка от продажи товаров, работ, услуг, продукции, тыс. руб.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, формула (4):

$$K_{ob} = 360 : DO, \quad (4)$$

где K_{ob} – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты.

Коэффициент инкассации дебиторской задолженности, формула (5):

$$K_i = ДЗч : ДЗ, \quad (5)$$

¹³Экономический анализ / под ред. И.В. Косоруковой. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012. С. 448.

Согласно учебника И.В. Косорукова: «Инвестиции в дебиторской задолженности – показывают средства, замороженные у покупателей и в первую очередь необходимые компании для приобретения продукции у поставщиков»¹⁴:

$$\text{Идз} = (\text{Дз} \times \text{Сс}) : \text{ВР}, \quad (6)$$

где Сс – себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.;

Согласно учебника И. В. Косорукова: «Отношение себестоимости к выручке – это уровень себестоимости в выручке, следовательно, приведенный показатель означает скорректированную сумму дебиторской задолженности, возможную к вложению в товары (будущие приобретения)»¹⁵.

Также Помимо данных показателей целесообразно просчитать: «

– долю различных видов дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности;

– долю просроченной дебиторской задолженности в выручке от продажи;

– ранжирование дебиторской задолженности по срокам возникновения;

– расчет темпов роста, прироста и других показателей, применяемых при сравнении, анализе дебиторской задолженности за определенный период.»

По мнению Е.Л. Маслова: «Сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности является одним из этапов анализа дебиторской задолженности и позволяет выявить причины образования последней. При этом многие аналитики считают, что если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то организация рационально использует средства, т.е. временно привлекает в оборот средств больше, чем отвлекает из оборота»¹⁶.

Еще одним не менее важным направлением анализа дебиторской задолженности является определение ее рентабельности.

Согласно учебника И.В. Косорукова: «В процессе анализа используются

¹⁴ Экономический анализ / под ред. И.В. Косоруковой. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012. С. 448.

¹⁵ Там же. С. 448.

¹⁶ Маслова Е.Л. Теория менеджмента. М.: Дашков и К, 2015. С. 160.

коэффициент эффективности использования дебиторской задолженности, а также Модель Дюпона (Dupont)»¹⁷.

Модель применительно к этому виду активов имеет вид, формула (7):

$$Рдз = Рпр \times Коб, \quad (7)$$

где Рдз– рентабельность дебиторской задолженности, в процентах;

Рпр– рентабельность продаж, в процентах.

По мнению Е.Л. Маслова: «Для оценки эффективности работы недостаточно использовать только показатель прибыли. Рентабельность – это относительный показатель эффективности, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов»¹⁸.

При расчете рентабельности используют отношение чистой прибыли к затраченным средствам, к выручке от продажи, к активам предприятия.

Согласно учебника И.В. Косорукова: «Показатель рентабельности взаимосвязан со всеми показателями эффективности работы организации, в частности, с себестоимостью, фондоемкостью и скоростью оборачиваемости оборотных средств»¹⁹.

Грамотное управление дебиторской задолженностью обеспечивает повышение платежеспособности, которую можно оценить через показатели ликвидности, формула (8):

$$Ктд = ОА : КО, \quad (8)$$

где Ктд– коэффициент текущей ликвидности, ед.;

ОА – оборотные активы, тыс. руб.;

КО– краткосрочные обязательства, тыс. руб.

¹⁷ Экономический анализ / под ред. И.В. Косоруковой. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012. С. 448.

¹⁸ Маслова Е.Л. Теория менеджмента. М.: Дашков и К, 2015. С. 160.

¹⁹ Экономический анализ / под ред. И.В. Косоруковой. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012. С. 448.

$$K_{\text{бл}} = (ДС + КФВ + ДЗ) : КО, \quad (9)$$

где $K_{\text{бл}}$ – коэффициент быстрой ликвидности, ед.;

ДС – денежные средства, тыс. руб.;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.

По мнению Е.Л. Маслова: «На современном этапе наряду со стабилизацией деятельности предприятий важное значение имеет прогнозирование потоков денежных средств, представляющих собой, с одной стороны, платежи поставщикам, бюджету, работникам, органам социального страхования и обеспечения и др.; с другой стороны, поступления от покупателей и заказчиков, прочие поступления. Поэтому необходимо заранее выявить ожидаемый дефицит средств и принять меры для его покрытия»²⁰.

С целью контроля за дебиторской задолженностью необходимо проводить ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения. Также необходимо контролировать безнадежные долги и образовывать резерв сомнительных долгов.

По мнению П.А. Михненко «Управление дебиторской задолженностью предполагает контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Выявленная при анализе дебиторской задолженности тенденция снижения темпов оборачиваемости в динамике рассматривается как отрицательная характеристика финансового состояния предприятия. Большое значение имеет отбор потенциальных покупателей. Для этого целесообразно оценивать финансовое состояние предприятия-контрагента»²¹.

Основные положения комплексного подхода к анализу дебиторской задолженности организации представлены на рисунке 6.

Несмотря на большое количество различных методик и разных подходов к анализу дебиторской задолженности существует ряд особенностей, характерных для всех методик:

²⁰ Маслова Е.Л. Теория менеджмента. М.: Дашков и К, 2015. С. 160.

²¹ Михненко П.А. Теория менеджмента. М.: МФПУ Синергия, 2014. С. 640.

- коэффициентный анализ;
- распределение дебиторской задолженности по срокам возникновения;
- анализ оборачиваемости дебиторской задолженности.



Рисунок 6 – Основные положения комплексного подхода к анализу дебиторской задолженности организации

По мнению Е.Л. Маслова: «Уплата долгов дебиторами – это источник средств для погашения кредиторской задолженности. Если оборачиваемость дебиторской задолженности осуществляется медленнее, чем кредиторской, это означает, что у организации возникли неблагоприятные условия расчетов с покупателями и поставщиками: предприятие должно возвращать свои долги чаще, чем оно получает оплату за реализованную продукцию. И, напротив, если дебиторская задолженность оборачивается быстрее кредиторской, у предприятия появляются свободные оборотные средства в размере, соответствующем абсолютной разнице между количеством дней оборота кредиторской и дебиторской

задолженности»²².

Предприятия, работающие с отсрочкой работающего с отсрочкой платежа за поставляемую и реализуемую продукцию (товары), часто сталкиваются с проблемами формирования и управления дебиторской задолженностью:

- дебиторы не предоставляют реальную информацию о сроках погашения своих обязательств;
- отсутствует работа по взысканию просроченной дебиторской задолженности;
- предприятие не обладает данными о финансовых потерях, вызванных ростом и невозвратом дебиторской задолженности;
- перед предоставлением отсрочки платежа не проводится оценка кредитоспособности покупателей.

Эффективная система управления дебиторской задолженности представлена на рисунке 7.

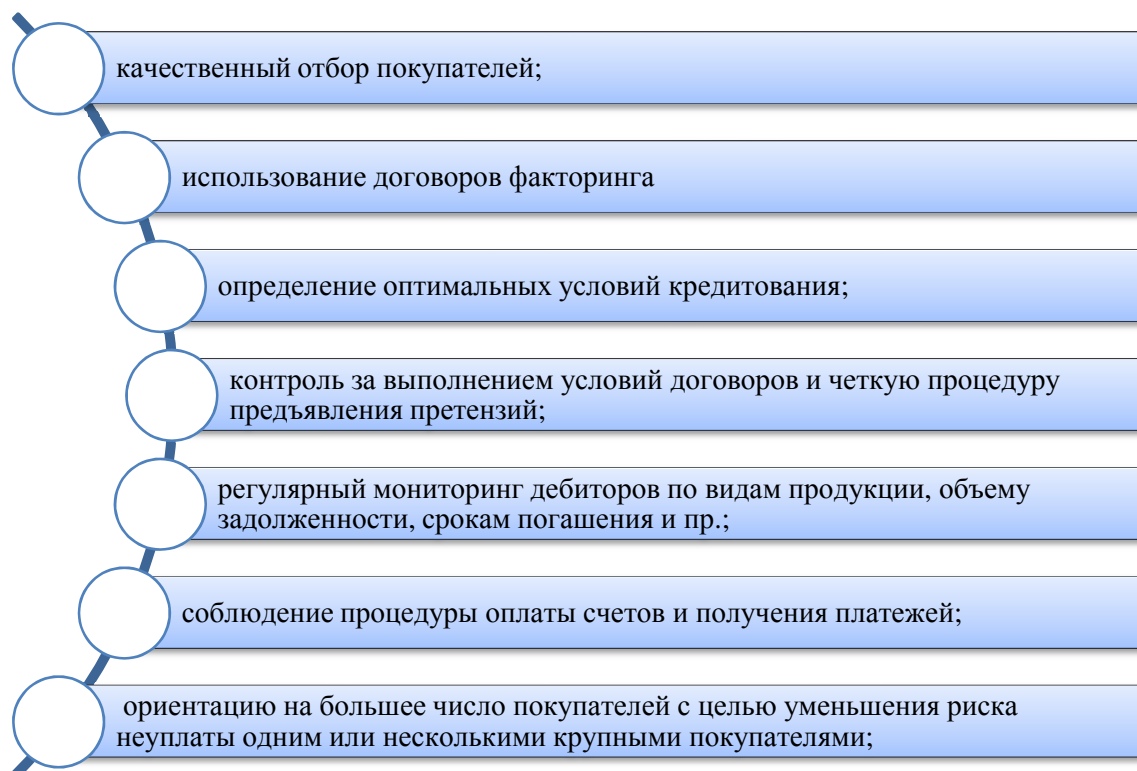


Рисунок 7 – Эффективная система управления дебиторской задолженности

В условиях рыночных отношений и постоянной конкурентной борьбы за

²² Маслова Е.Л. Теория менеджмента. М.: Дашков и К, 2015. С. 160.

покупателя большое количество организаций сталкиваются с проблемами управления дебиторской задолженностью, поэтому, чтобы снизить риск экономических потерь по причине невозврата средств покупателями, рекомендуется создавать резерв по сомнительным долгам. Кроме этого существует целый ряд других способов управления дебиторской задолженностью.

1.3 Приемы и способы управления дебиторской задолженностью

На сегодняшний день разработаны самые различные способы, направленные на управление дебиторской задолженностью. Это и общие экономические, правовые меры, а также организационные способы управления дебиторской задолженностью. Проводятся эти меры, как на этапе заключения договоров, так и на этапе обеспечения безопасности их исполнения. В совокупность экономических мероприятий анализа и учета дебиторской задолженности, входят меры, представленные на рисунке 8.



Рисунок 8 – Экономические меры управления дебиторской задолженности

Таким образом, мы рассмотрели основные экономические способы управления дебиторской задолженностью, однако, существуют и другие способы. Так, правовые меры, позволяющие обеспечить обязанность исполнения договора, представлены на рисунке 9.



Рисунок 9 – Правовые меры управления дебиторской задолженности

Организационно-управленческие меры, обеспечивающие построение системы сопровождения исполнения договоров, включают: обеспечение поступление полной и необходимой информации по исполнению договора клиентом; предоставление системы контроля исполнения контрактных условий должником.

Меры, обеспечивающие общую безопасность позволяют выявить угрозы безопасности организации представлены на рисунке 10.



Рисунок 10 – Меры по обеспечению общей безопасности управления дебиторской задолженности

Е.Л. Маслова считает, что наибольшее значение для устойчивого состояния организации имеет именно управление задолженностью дебиторов, так как наличие дебиторской задолженности ведет к непосредственному отвлечению денежной наличности из оборота предприятия. Бухгалтерам, а также финансовым работникам и менеджерам предприятия необходимо, прежде всего, научиться управлять задолженностью дебиторов. Для этого, чтобы не потерять заработанные ресурсы и прибыли, а также снизить финансовые риски, наряду с вышеуказанными мерами используются также ряд других приемов и способов, способствующих предотвращению резкого роста дебиторской задолженности. Такие ме-

ры непосредственно обеспечивают возврат долгов, существенное снижение потерь в случае невозврата долга. Эти приемы представлены на рисунке 11.

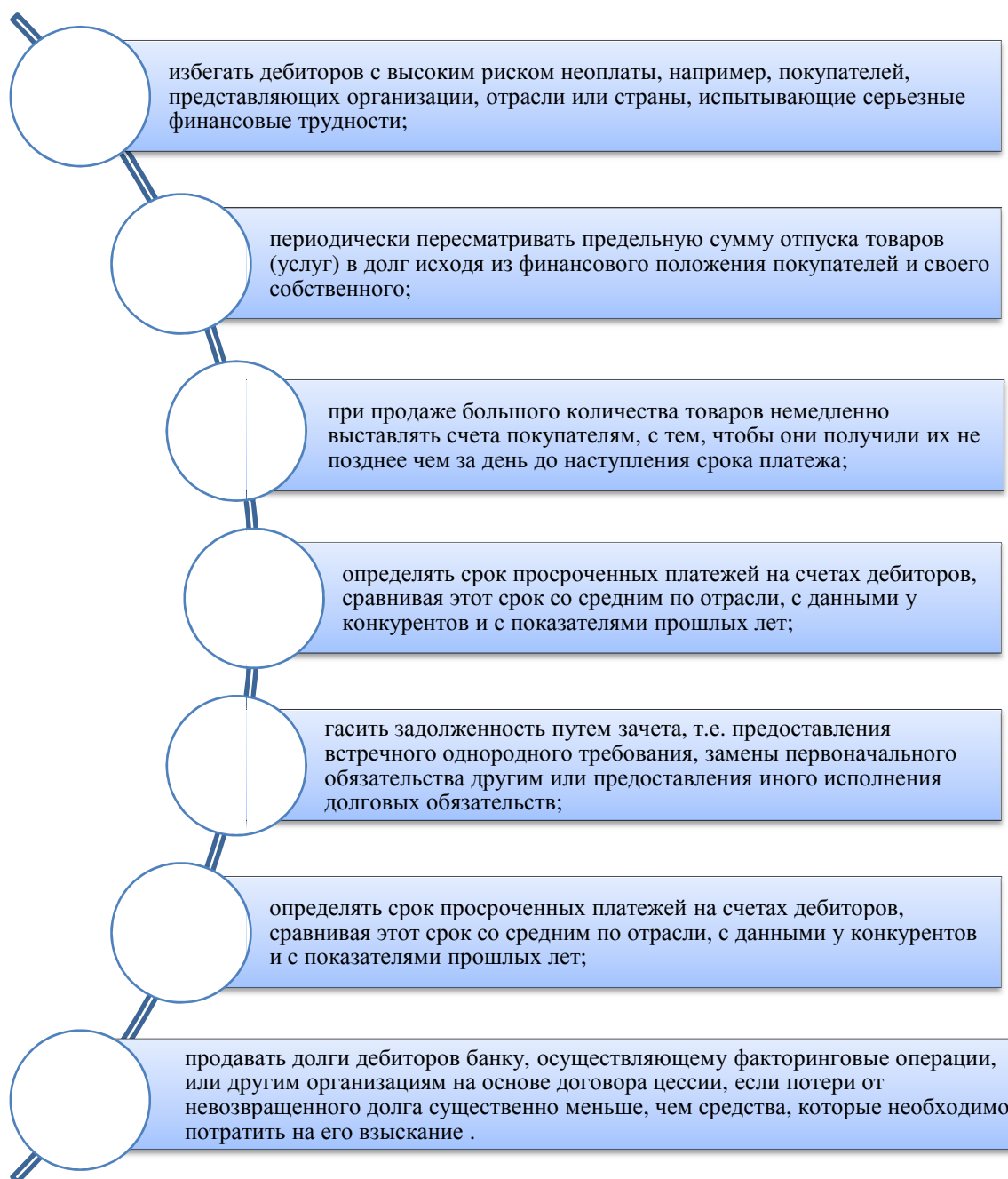


Рисунок 11 – Способы предотвращения неоправданного роста дебиторской задолженности

Здесь в первую очередь, возникает необходимость не допущения новой необоснованной задолженности, а также соответственно и роста долгов, которые не оплачены в срок, и, соответственно безнадежных долгов. При

этом, важную роль при решении проблемы долгов играет избранная нами форма расчетов между контрагентами. Если дебиторы, с которыми мы работаем с наибольшей степенью риска, увеличивают задолженность, следует установить предоплату для отпущенной в кредит продукции, товаров или услуг. Рекомендуется также предлагать аккредитивную форму товарных расчетов.

П.А. Михненко указывает на то, что предварительная оплата денежной стоимости товаров и услуг наиболее выгодна, прежде всего, для поставщика. Такой способ расчетов с клиентами не только гарантирует практически полную оплату, но также позволяет употреблять в денежном обороте средства покупателя еще до времени установления собственности на товар. Понятно, что для покупателя и плательщика, наоборот, данный метод взаимных расчетов невыгоден. Прежде всего потому, что это приводит к очень существенному непосредственному отвлечению денежных ресурсов и средств из оборота покупателя. В качестве компромисса интересов, прежде всего, предлагается предоставление различных ценовых скидок при предварительной оплате товаров. Большим преимуществом поставщика является аккредитивная форма оплаты.

Е.Л. Маслова считает: «Такое условное денежное обязательство как аккредитив, которое принимается банком, прежде всего по поручению плательщика, не нуждается в авале (поручительстве)». Гарантия своевременности платежа возникает при предъявлении необходимых документов непосредственно по отгрузке и отпуску товаров. В то же время, также как и при предоплате, использование аккредитива приводит к отвлечению денежных средств покупателя. Величина такого отвлечения зависит от суммы сделки, а также срока действия аккредитива. Наиболее часто расчеты с помощью аккредитивов производятся при поставках по импорту-экспорту, либо в случае недоверия к покупателю» Еще одним способом управления дебиторской задолженности является стимулирование покупателей к досрочной оплате счетов. Это возможно организовать путем непосредственного предоставления скидок с цены продажи или

со стоимости поставки, при условии, если платеж осуществлен несколько ранее от договорного срока.

Каждый перечисленный способ нуждается в предварительном расчете и сопоставлении и дополнительных трат от продаж в долг и расходов, которые связаны с риском неоплаты в установленный настоящим договором срок или превращения дебиторской задолженности в безнадежную к взысканию задолженность.

Также снизить дебиторскую задолженность позволит использование бартерных операций и проведение взаимозачетов.

Согласно мнению П.А. Михненко: «Неденежный, а также имеющий оценку, и соответственно сбалансированный по форме товарообмен, можно обеспечить бартерной сделкой, которая оформляется единым бартерным договором». Здесь непосредственная оценка поставленных товаров и услуг может производиться на основе договорных цен. Если возникает дебиторская задолженность, а также взаимные претензии, то их компенсация может, осуществляется непосредственными поставками или соответственным уменьшением этих поставок. Также возможны и иные условия таких бартерных сделок, которые схожи с условиями договоров «купли-продажи». Бартерные сделки зачастую применяются при затруднении в денежных средствах и заинтересованности сторон в товарах и услугах друг друга.

Е.Л. Маслова Е.Л., считает, что при некоторой несбалансированности таких взаимных поставок продукции при бартерных сделках зачастую возникает новая дебиторская задолженность, причем в течение всего отчетного периода. Понятно, что во взаиморасчетах участвуют непосредственно как минимум пара организаций. При этом каждая из организаций обязуется передать другой стороне непосредственно товар или другие услуги в равной по общей стоимости сумме». Однако, на практике, иногда встречаются смешанные виды расчетов, когда за некоторую часть товаров покупатель рассчитывается деньгами, а за другую часть товаром или услугами.

По мнению Михненко П.А., Достаточно эффективными, а также и обеспечивающими сбалансированность дебиторской задолженности, являются расчеты между покупателями (потребителями) и поставщиками (подрядчиками), основанные на зачете взаимных требований по обоюдным поставкам. Использование этой формы расчетов должно быть обеспечено соответствующими договорами поставок. При проведении зачета взаимных требований по договорам необходимо соблюсти условия, представленные на рисунке 12.

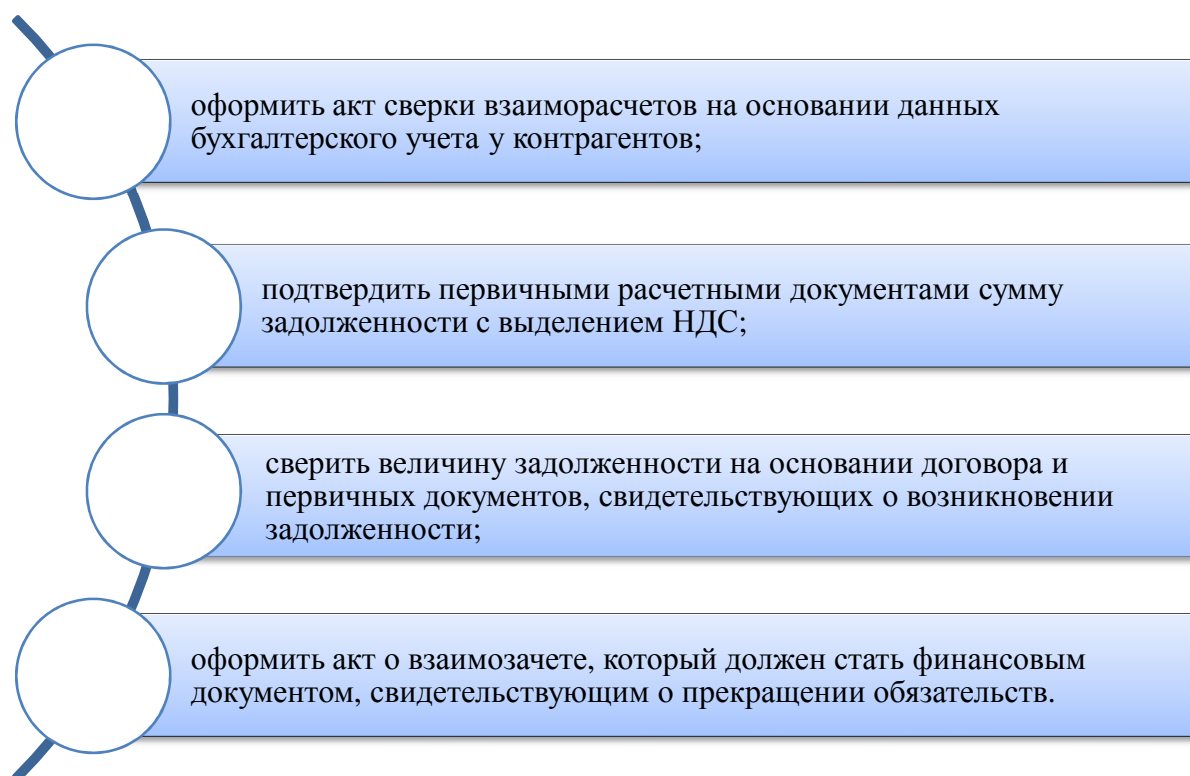


Рисунок 12 – Зачет взаимных требований

Согласно учебника П.А. Михненко: «Передача дебиторской задолженности другим организациям может быть оформлена простым и переводным векселями. Погашение задолженности по векселю обычно не вызывает формальных затруднений, поскольку обязательство дебитора является безусловным»²³.

Применяя вексель как средство непосредственного управления дебиторской задолженностью, лицам, управляющим финансами необходимо знать, что непосредственно для должника это всегда связано с риском дисконта, т.е. потерь при передаче.

²³Михненко П.А. Теория менеджмента. М.: Синергия, 2014. С. 640.

Одним из действенных способов быстрого возврата новой дебиторской задолженности может служить возможность продажи банку или, например, другому кредитному учреждению этой задолженности на основе договора факторинга.

Е.Л. Маслова, например, считает, что основу сделки, содержащей продажу долга дебиторов, составляет договор, который осуществляет непосредственную переуступку права требования долга. Действуя на основе этого договора, продавец имеет право требования возврата долга, а также другие права. В то же время обязанность первоначального кредитора может переходить к новой организации, при условии соответствующей оплаты. По договору цессии, в частности, новый кредитор требует от должника оплаты, как основного долга, так и различных штрафов, неустоек и пеней. Для подтверждения суммы задолженности к договору прилагаются документы, в которых указаны суммы этой задолженности. В качестве таких документов могут рассматриваться подлинники, а также копии непосредственно первоначального договора. Также в качестве документов может быть использован акт сверки взаимной задолженности кредитора и должника. На основе анализа расчетов по договору цессии допускается также и определение возможности продажи новых долгов дебиторов от начального кредитора к другой кредитной организации.

В свою очередь договор факторинга, в отличие от договора цессии может заключаться только с банком, а также с различными кредитными учреждениями. Это означает, что наряду с передачей долга передают и непосредственно операцию кредитования, соответственно, при условии уступки денежного требования.

Для определения целесообразности данной операции необходимо провести анализ расчетов по договору факторинга. Также дебиторская задолженность при необходимости может быть взыскана через суд соответственно на основе предъявленной претензии к должнику. Однако, если суд отказал в иске, то на основании такого решения суда долг можно, наконец, признать совершенно безнадежным и впоследствии этот долг может быть списан на финансовые ре-

зультаты деятельности такой организации или за счет резерва сомнительных долгов.

По истечении срока исковой давности, который составляет три года, дебиторская задолженность может также быть ликвидирована и списана, на убытки предприятия. Списание производится отдельно по каждому из дебиторов на основании проведенной сверки расчетов, и подписанных актов сверки.

Таким образом, организация эффективного управления дебиторской задолженностью предприятия оказывает большое влияние на его положительное финансовое состояние, а значит и на финансовую устойчивость организации.

Своевременный анализ дебиторской задолженностью позволяет предприятию держать под контролем состояние расчетов с поставщиками, снижает риск невозврата дебиторской задолженности, а также возникновения просроченной задолженности, позволяет своевременно определить потребность в привлечение дополнительных ресурсов для покрытия дебиторской задолженности, разработать эффективную кредитную политику, что приведет к улучшению финансового состояния предприятия.

По мнению П.А. Михненко: «Немаловажно определять продолжительность операционного и финансового циклов и оценивать интенсивность денежного потока. Также считается, что операционный цикл включает в себя период от момента поступления на склад предприятия приобретенных товарно-материальных ценностей до поступления денег от покупателей за непосредственно реализованную им продукцию».

Таким образом. Нами были рассмотрены несколько подходов к управлению дебиторской задолженностью на предприятии. Однако какой из вариантов подойдет конкретному предприятию можно определить только при тщательном анализе деятельности предприятия и состояния его дебиторской задолженности. Далее проведем анализ состояния дебиторской задолженности ООО «Талун» за исследуемый период.

2 ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО«ТАЛУН»

2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО«Талун»

ООО «Талун» это предприятие основным видом деятельности, которого является производство санитарно-технических работ.

Предприятие находится по адресу: г. Благовещенск, ул. Б. Хмельницкого 112, кв.34.Организационная структура управления предприятием представлена на рисунке 13.



Рисунок 13 – Организационная структура управления предприятием

Предприятие является не большим, Среднесписочная численность не превышает 20 человек.

Предприятие является прибыльным. Основные показатели деятельности предприятия в динамике за 3 года проанализированы на основании приложений А, Би представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности предприятия ООО «Талун» в динамике за 3 года

Показатели, тыс. руб.	2013	2014	2015	Абсолютное отклонение 2015 от 2013, тыс. руб.	Относительное отклонение 2015 от 2013, в процентах
1	2	3	4	5	6
Выручка	17779	24649	59522	41743	334,79
Себестоимость	16687	22928	56147	39460	336,47

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Прибыль от продаж	705	596	1911	1206	271,06
Стоимость основных средств	138	-	-	-138	0,00

По данным таблицы 1, видно, что на предприятии наблюдается значительный рост выручки в 2015 году по сравнению с 2013 годом на 334,79 %, себестоимость выросла в 2015 году по сравнению с 2013 годом на 336,47 %, рост прибыли от продаж составил 271,06 %, это связано с увеличением объемов работ и оказанных услуг предприятием.

2.2 Анализ финансового состояния ООО «Талун»

Анализ состава и размещения активов проводится по следующей форме в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ состава и размещения активов хозяйствующего субъекта

Активы	2013	2013	2014	2014	2015	2015	Изменения	
	тыс. руб.	в процентах	тыс. руб.	в процентах	тыс. руб.	в процентах	тыс. руб.	в процентах
Основные средства (остаточная стоимость)	138	2,406	0	0	0	0	-138	-2,406
Капитальные вложения	0	0	0	0	0	0	0	0
Долгосрочные финансовые вложения	0	0	0	0	0	0	0	0
Оборотные средства	5598	97,594	9747	100	28052	100	22454	2,406
Валюта баланса	5736	100	9747	100	28052	100	22316	

По данным проведенного анализа в таблице 2 можно сделать вывод, что на предприятии наблюдается рост активов, за два года активы возросли на 22316 тыс.руб. – с 5736 до 28052 тыс. руб. или на 389,052 %.

Активная часть валюты баланса в основном выражена оборотными средствами. В целом за анализируемый период валюта баланса выросла на 22316 тыс. руб. Далее необходимо проанализировать состав и структуру пассивной части баланса предприятия. Для этого все пассивы предприятия проанализируем также за 3 года

Анализ динамики, и структуры источников финансовых ресурсов рассмотрим в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ динамики и структуры источников финансовых результатов

Пассивы	2013	2013	2014	2014	2015	2015	Изменения	
	тыс. руб.	в процентах	тыс. руб.	в процентах	тыс. руб.	в процентах	тыс. руб.	в процентах
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 Собственный капитал								
2 Уставной капитал	10	0.174	10	0.103	10	0.0356	0	-0.139
3 Добавочный капитал	0	0	0	0	0	0	0	0
4 Текущие резервы	548	9.554	1448	14.856	2977	10.612	2429	1.059
5 Доходы будущих периодов	0	0	0	0	0	0	0	0
Итого:	558	9.728	1458	14.958	2987	10.648	2429	0.92
6 Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0
7 Краткосрочные обязательства	5178	0	0	0	0	0	0	0
в т.ч. привлеченные средства	2258	39.365	8289	85.042	25065	89.352	22807	49.987
заемные средства	2772	48.326	1498	15.369	0	0	-2772	-48.326
8 Валюта баланса	5736	100	9747	100	28052	100	22316	
Чистые активы: п.8-(п.6+п.7)	558	9.728	1458	14.958	2987	10.648	2429	0.92

По данным проведенного анализа в таблице 3 можно сделать вывод, что в динамике наблюдается рост источников финансовых ресурсов за 2 года в целом на 22316 тыс. руб. – с 5736 до 28052 тыс. руб. или на 389,052 % в том числе собственные средства увеличились на 2429 тыс.руб. – с 558 до 2987 тыс. руб. или на 435,305 %

Заемные средства уменьшились на 2772 тыс. руб. – с 2772 до нуля, или на 100 % привлеченные средства возросли на 22807 тыс. руб. – с 2258 до 25065 тыс. руб. или на 1010,053 %.

Для оценки финансовой устойчивости следует рассчитать следующие коэффициенты:

– коэффициент автономии, который характеризует независимость финансового состояния от заемных средств, формула (10):

$$K_A = M : \Sigma И, \quad (10)$$

где М – собственные средства

Σ И– общая сумма источников.

Минимальное значение коэффициента принимается на уровне 0,6.

За 2013 год:

$$K_A = 558 : 5736 = 0,0973$$

За 2014 год:

$$K_A = 1458 : 9747 = 0,15$$

За 2015 год:

$$K_A = 2987 : 28052 = 0,106$$

Рост значения коэффициента свидетельствует о полной финансовой независимости фирмы.

Коэффициент финансовой устойчивости представляет собой соотношение заемных и собственных средств:

$$K_y = M : (K + Z), \tag{11}$$

где М – собственные средства

З – заемные средства

К – кредиторская задолженность и другие пассивы.

За 2013 год

$$K_y = 558 : 5178 = 0.108$$

За 2014 год

$$K_y = 1458 : 8289 = 0.176$$

За 2015 год

$$K_y = 2987 : 25065 = 0,119$$

$$0,0114 : 0,108 \times 100 \% = 10,585 \%$$

Таким образом, фирма является финансово устойчивой и за отчетный год коэффициент возрос на 10,585 %. Далее рассмотрим группировку активов по степени ликвидности в таблице 4.

Таблица 4 – Группировка активов по степени ликвидности

Показатели	Методика расчета	2013	2014	2015	Структура, в процентах	2014	2015
Наиболее ликвидные активы(А1)	1250+1240	69	1221	675	1.203	12.527	2.406
Быстро реализуемые активы(А2)	1230	4708	2638	18301	82.078	27.065	65.24
Медленно реализуемые активы(А3)	1210+1220+1260	821	5888	9076	14.313	60.408	32.354
Труднореализуемые активы (А4)	1100	138	0	0	2.406	0	0
Баланс	1600	5736	9747	28052	100	100	100

Группировка активов предприятия показала, что в структуре имущества за 2015 год преобладают быстро реализуемые активы(А2).

Таблица 5 – Группировка пассивов по сроку выполнения обязательств

Показатели	Методика расчета	2013	2014	2015	Структура, в процентах	2014	2015
Наиболее срочные обязательства (П1)	1520	2258	6780	25065	39.365	69.56	89.352
Краткосрочные пассивы (П2)	1500-1520-1530	2920	1509	0	50.907	15.482	0
Долгосрочные пассивы (П3)	1400	0	0	0	0	0	0
Собственный капитал предприятия (П4)	1300+1530	558	1458	2987	9.728	14.958	10.648
Баланс	1700	5736	9747	28052	100	100	100

В структуре пассивов за 2015 год преобладают наиболее срочные обязательства (П1) В структуре пассивов видно, что отсутствуют пассивы группы П2, поскольку предприятие не привлекает краткосрочные кредиты и займы.

Условие абсолютной ликвидности баланса

$A1 \geq P1$

$A2 \geq P2$

$A3 \geq P3$

$$A4 \leq П4$$

Таблица 6 – Анализ ликвидности баланса предприятия

2013	2014	2015
$A1 \leq П1$	$A1 \leq П1$	$A1 \leq П1$
$A2 > П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$
$A3 > П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$
$A4 \leq П4$	$A4 \leq П4$	$A4 \leq П4$

Баланс организации в анализируемом периоде не является абсолютно ликвидным.

Таблица 7 – Расчет финансовых коэффициентов платежеспособности

Показатель	2013	2014	2015	Нормативное значение
Общий показатель ликвидности	0.718	0.572	0.501	не менее 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	0.0133	0.147	0.0269	0,1-0,7
Коэффициент срочной ликвидности	0.923	0.466	0.757	не менее 1. Допустимое значение 0,7-0,8
Коэффициент текущей ликвидности	1.081	1.176	1.119	1,5. Оптимальное не менее 2,0
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	0.753	1	1	Положительная динамика
Доля оборотных средств в активах	0.976	1	1	не менее 0,5
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0.569	0.266	0.353	не менее 0,1

По данным проведенного анализа видно, что ООО «Талун» имеет проблемы с платежеспособностью. Коэффициент абсолютной ликвидности, значения которого ниже рекомендуемого (0,1). Коэффициент срочной ликвидности также меньше рекомендуемого значения. Коэффициент текущей ликвидности также ниже оптимального значения. Расчет показателей финансовой устойчивости проведем в таблице 8.

Таблица 8 – Расчет показателей финансовой устойчивости

Показатели	2013	2014	2015	Нормативное значение
Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)	4.968	1.027	0	<1,5
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0.075	0.15	0.106	>0,1
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0.0973	0.15	0.106	0,4-0,6
Коэффициент финансирования	0.201	0.973	0	$\geq 0,7$
Коэффициент финансовой устойчивости	0.0973	0.15	0.106	$\geq 0,6$

По данным анализа видно, что предприятие зависит в большой степени от заемных источников (коэффициент автономии остается достаточно низким).

Таким образом, проведенный анализ финансового состояния предприятия показал, на предприятии наблюдается значительный рост выручки и прибыли от продаж, это связано с увеличением объемов работ и оказанных услуг предприятием. В динамике наблюдается рост источников финансовых ресурсов за 2 года в целом на 22316 тыс. руб. – с 5736 до 28052 тыс. руб. или на 389,052 % в том числе собственные средства увеличились на 2429 тыс.руб. – с 558 до 2987 тыс. руб. или на 435,305 %

2.3 Анализ дебиторской задолженности ООО «Талун»

Для оценки состава, структуры и динамики дебиторской задолженности компании составим таблицу, включающую сведения о составе, структуре и динамике дебиторской задолженности (табл. 9).

Таблица 9- Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности

Показатель	На конец 2013г.		На конец 2014г.		На конец 2015г.		Темп прироста, %		Абсолютное отклонение, тыс. руб.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2014/2013	2015/2014	2014/2013	2015/2014
Долгосрочная дебиторская задолженность	0	0	0	0,00	0	0,00	0	0	0	0
Краткосрочная дебиторская задолженность, в т.ч.:	4708	100,00	2638	100,00	18301	100,00	-4396,77	59374,53	-2070	15663
- расчеты с поставщиками и подрядчиками	4,708	0,10	3,1656	0,12	36,602	0,20	-3276,13	105624,21%	-1,5424	33,4364
- расчеты с покупателями и заказчиками	4698,6	99,80	2603,706	98,70	17660,5	96,50	-4458,53	57828,18	-2094,88	15056,76
- расчеты по налогам и сборам	0	0,00	2,638	0,10	347,719	1,90	0	1308116,00	2,638	345,081
- расчеты с подотчетными лицами	0	0,00	28,4904	0,00	201,311	1,10	0	60659,24	28,4904	172,8206
- расчеты с разными дебиторами и кредиторами	4,708	10,00	0	0,00	54,903	0,30	-10000,00	0	-4,708	54,903

Из данных таблицы 9 видно, что у ООО «Талун» отсутствует долгосрочная дебиторская задолженность, вся дебиторская задолженность является краткосрочной.

Данные таблицы 9 свидетельствуют, что дебиторская задолженность в 2014г. снизилась по сравнению с 2013г. на 2070 тыс. руб. и составила 2638 тыс. руб., снижение общей суммы дебиторской задолженности, обусловлено снижением в анализируемом периоде задолженности покупателей и заказчиков на 2094,88 тыс. руб.

В 2015 году наблюдается значительный рост дебиторской задолженности по сравнению с 2014г. – на 15663 тыс. руб. На рост дебиторской задолженности в основном повлиял рост задолженностей покупателей и заказчиков – 15056,76 тыс. рублей и рост дебиторской задолженности по налогам и сборам – 345,081 тыс. руб. Рост показателей обусловлен кризисом на рынке, и неспособностью покупателей вовремя рассчитаться за оказанные услуги.

Таким образом, во всех трех анализируемых периодах наибольший удельный вес в общей величине дебиторской задолженности составляет задолженность покупателей и заказчиков. Удельный вес остальных составляющих незначителен.

Следовательно, необходимо обратить особое внимание на дебиторскую задолженность, образовавшуюся по расчетам с покупателями и заказчиками. Для этого следует изучить состав, структуру и динамику задолженности покупателей и заказчиков (табл. 10).

Таблица 10 - Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности покупателей и заказчиков

Показатель	На конец 2013г.		На конец 2014г.		На конец 2015г.		Темп прироста, %	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2014 / 2013	2015 / 2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Расчеты с покупателями и заказчиками, в т.ч.:	4698,58	100,00	2603,71	100,00	17660,47	100,00	-2094,88	15056,76

Продолжение таблицы 10

1	2	3	4	5	6	7	8	9
ООО «Энтегра»	1808,95	38,50	796,73	30,60	7346,75	41,60	-1012,22	6550,02
ООО «ФАУСТ»	662,50	14,10	453,04	17,40	2825,67	16,00	-209,46	2372,63
ООО «Медея»	648,40	13,80	398,37	15,30	2437,14	13,80	-250,04	2038,78
ООО «Сатурн»	408,78	8,70	247,35	9,50	1377,52	7,80	-161,42	1130,16
Прочие покупатели и заказчики	1169,95	24,90	708,21	27,20	3691,04	20,90	-461,74	2982,83

По данным анализа в таблице 10, в структуре задолженности компании, 4 контрагента имеют задолженность более 8 % от общей суммы задолженности: ООО «Энтегра», ООО «ФАУСТ», ООО «Медея», ООО «Сатурн». Задолженность прочих покупателей имеют меньший удельный вес в общей величине задолженности и объединены в графе «Прочие покупатели и заказчики».

На рисунках 14- 16 графически представлена структура задолженности покупателей перед ООО «Талун».



Рисунок 14 – Структура задолженности покупателей перед ООО «Талун»



Рисунок 15 – Структура задолженности покупателей перед ООО «Талун»

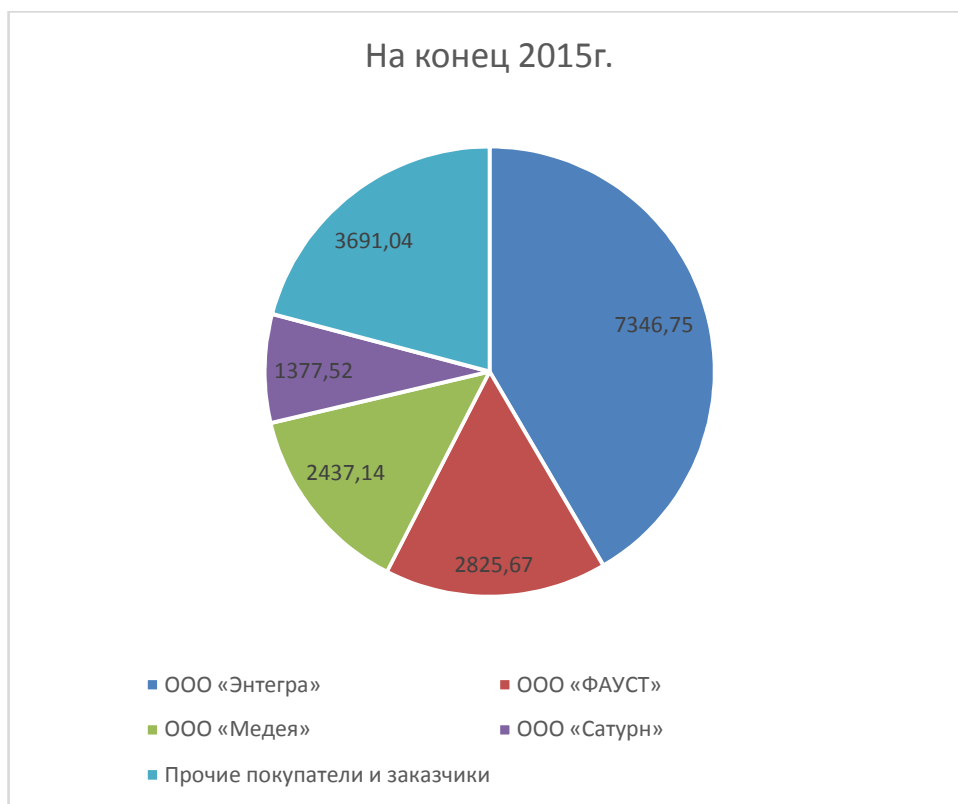


Рисунок 16 – Структура задолженности покупателей перед ООО «Талун»

Наибольший удельный вес в общей величине задолженности покупателей и заказчиков составляет задолженность ООО «Энтегра», удельный вес на конец 2015 года – 41,6%. Задолженность указанной компании, по сравнению с 2014г. выросла на 6550,02 тыс. руб., что в большей мере обеспечило рост дебиторской задолженности по статье «покупатели и заказчики».

Также значительный удельный вес в общей величине задолженности покупателей и заказчиков составляет задолженность ООО «ФАУСТ», удельный вес на конец 2015 года – 16,0 %. Задолженность указанной компании, по сравнению с 2014 г. выросла на 2372,63 тыс. руб., что также обеспечило рост дебиторской задолженности по статье «покупатели и заказчики».

Кроме этих компаний большой удельный вес в общей величине задолженности покупателей и заказчиков составляет задолженность ООО «Медея», удельный вес на конец 2015 года – 13,80 %. Задолженность указанной компании, по сравнению с 2014 г. выросла на 3038,78 тыс. руб., что также обеспечило рост дебиторской задолженности по статье «покупатели и заказчики».

Для более углубленного анализа составим сводную таблицу, в которой дебиторская задолженность классифицируется по срокам образования (табл. 11).

Таблица 11 - Анализ дебиторской задолженности покупателей по срокам образования за 2015г.

Наименование контрагента	На конец 2015г.		в том числе по срокам образования, тыс. руб.				Отсрочка, дней
	тыс. руб.	%	От 0 до 30 дней	От 31 до 60 дней	От 61 до 180 дней	Свыше 181 дня	
ООО «Энтегра»	7346,75	41,6	0	2644,83	1763,22	2938,7	60
ООО «ФАУСТ»	2825,67	16	0	1017,2412	678,1608	1130,268	180
ООО «Медея»	2437,14	13,8	0	877,3704	584,9136	974,856	30
ООО «Сатурн»	1377,52	7,8	0	495,9072	330,6048	551,008	30
Прочие покупатели и заказчики	3691,04	20,9	0	1328,7744	885,8496	1476,416	

Данные таблицы 3 показывают, что основную часть дебиторской задолженности составляет задолженность в интервале свыше 181 дня, при этом отсрочка предоставлена максимально на срок до 180 дней.

Особого внимания заслуживает задолженность компании «Энтегра», у которой большая часть задолженности относится к просроченной, это говорит о нарушении покупателями платежной дисциплины и невнимании со стороны компании к указанной ситуации, как следствие рост просроченной дебиторской задолженности говорит об снижении оборотного капитала и о недополученных прибыли предприятием.

В процессе анализа дебиторской задолженности рассчитаем показатели оборачиваемости дебиторской задолженности, которые характеризуют число оборотов долга в течение анализируемого периода, а также среднюю продолжительность одного оборота (табл. 12).

Таблица 12 - Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатель	Ед. изм.	2013	2014	2015	Изменение	
					2014/2013	2015/2014
Сумма дебиторской задолженности	тыс. руб.	4708,00	2638,00	18301,00	-2070,00	15663,00
Среднее значение дебиторской задолженности	тыс. руб.	4708,00	6027,00	11788,50	1319,00	5761,50
Число дней в периоде	день	360,00	360,00	360,00	0,00	0,00
Выручка за период	тыс. руб.	17779,00	24649,00	59522,00	6870,00	34873,00
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности		3,78	4,09	5,05	0,31	0,96
Длительность оборота дебиторской задолженности, Д _{об}	день	95,33	88,02	71,30	-7,31	-16,73
Средняя однодневная выручка, Обдн	тыс. руб.	49,39	68,47	165,34	19,08	96,87

По данным анализа в таблице 12 можно сделать следующие выводы: Длительность оборота дебиторской задолженности в анализируемых периодах сократилась, что говорит о снижении срока погашения дебиторской задолженности и может оцениваться положительно, поскольку ведет к высвобождению денежных средств из оборота.

Так, в 2013г. длительность оборота дебиторской задолженности составляла 95,33 дня, а в 2014г. длительность оборота уменьшилось на 7,31 дней и составила 88,02 дней, в 2015г. длительность оборота дебиторской задолженности также сократилась на 16,73 дня и составила 71,30 дней. Сравним темп роста выручки с темпом роста дебиторской задолженности. Так, темп роста дебиторской задолженности в 2015 году по сравнению с 2014 годом составил 693,75 % и тем самым значительно опередил темп роста выручки, который за тот же период составил 241,48 %. Далее рассмотрим соотношение дебиторской и кредиторской задолженности (табл. 13).

Таблица 13 - Анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Показатель	На конец 2013г.	На конец 2014г.	На конец 2015г.	Изменение	
				2014/2013	2015/2014
1. Дебиторская задолженность краткосрочная, всего, тыс. руб.	4708	2638	18301	-2070	15663
2. Кредиторская задолженность краткосрочная, всего, тыс. руб.	2258	6780	25065	4522	18285
3. Разница показателей, тыс. руб. (стр. 1 - стр. 2)	2450	-4142	-6764	-6592	-2622
4. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (стр. 1 / стр. 2)	2,085	0,389	0,73	-1,696	0,341

По данным проведенного анализа, видно, что коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в организации на конец 2015 не превышает 1,0, т.е. дебиторская задолженность не покрывает кредиторскую, что является отрицательным фактором и говорит о потенциальной невозможности организации расплатиться со своими кредиторами без привлечения дополнительных источников финансирования.

Таким образом, нами был проведен анализ дебиторской задолженности предприятия и выявлено что управление дебиторской задолженностью необходимо совершенствовать.

3 УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ООО «ТАЛУН»

3.1 Анализ деловой активности ООО «Талун»

С целью дальнейшего анализа деловой активности нашего предприятия проведем расчет целого ряда экономических показателей, которые характеризуют данную активность и представим результаты в таблицах 9 - 13.

Коэффициенты рыночной устойчивости нашего предприятия рассмотрим в таблице 14.

Таблица 14 – Коэффициенты рыночной устойчивости ООО «Талун»

Показатель	2013	2014	2015
Уровень чистого оборотного капитала	0.0732	0.15	0.106
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	0.569	0.266	0.353
Индекс постоянства актива	0.247	0	0

Собственные оборотные средства предприятия составляют более 10.648 % в структуре имущества.

Запасы не обеспечены полностью чистым оборотным капиталом.

В дальнейшем можно рассмотреть коэффициенты, которые оценивают состояние дебиторской задолженности. Результаты представим в таблице 15.

Таблица 15 – Оценка дебиторской задолженности ООО «Талун»

Показатель	2013	2014	2015
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,78	4,09	5,05
Коэффициент ликвидности дебиторской задолженности	0,84	0,27	0,65

Как видно из таблицы, оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась, соответственно это влияет на увеличение непосредственной продолжительности операционного цикла.

Также ликвидность дебиторской задолженности несколько снизилась, что повышает риск непосредственных финансовых потерь организации и негативно сказывается на состоянии финансовой устойчивости предприятия.

В дальнейшем мы можем рассматривать структуру и динамику собствен-

ных оборотных средств предприятия, а также кредиторскую задолженность. Результаты представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Анализ наличия и движения собственных оборотных средств ООО «Талун»

Показатели	2013	2014	2015	Изменение в 2015 по сравнению с 2013 г.
Уставный капитал	10	10	10	0
Резервный фонд	0	0	0	0
Текущие резервы	548	1448	2977	2429
Добавочный капитал	0	0	0	0
Итого собственных средств	558	1458	2987	2429
Исключаются:				
Нематериальные активы	0	0	0	0
Основные средства	138	0	0	-138
Незавершенные капитальные вложения	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	0	0	0	0
Долгосрочные финансовые вложения	0	0	0	0
Убыток	0	0	0	0
Итого исключается	138	0	0	-138
Собственные оборотные средства (СОС1)	420	1458	2987	2567
СОС2 (чистый оборотный капитал): 1300 + 1400 + 1530 – 1100	420	1458	2987	2567
СОС3 (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам): 1300 + 1400 + 1530 – 1100 + 1510	3192	2956	2987	-205

По данным таблицы можно судить о том, что непосредственно за два года собственные оборотные средства организации возросли на 2567 тыс. руб. от 420 до 2987 тыс. руб.

Этот прирост обусловлен непосредственным действием следующих факторов:

- 1) снижением основных средств на 138 тыс. руб. (с (-138) до 0 тыс. руб.);
- 2) неизменной суммой резервного фонда в текущем году;
- 3) увеличением суммы средств в текущих резервах на 2429 тыс. руб. что соответственно повысило собственные оборотные средства предприятия на 2429 тыс. руб.

Итого: $138 + 0 + 2429 = 2567$ тыс. руб.

Следует заметить, что еще одним очень важным показателем деловой активности предприятия является рентабельность. Оценить эффективность текущей деятельности предприятия в процентах позволяет анализ рентабельности.

Анализ рентабельности ООО «Талун» проведем в таблице 17.

Таблица 17 – Анализ рентабельности ООО «Талун»

в процентах

Показатель	2013	2014	2015	Изменение
Рентабельность реализованной продукции (рентабельность издержек)	4.129	4.782	3.317	-0.812
Рентабельность производства	72.374	20.544	22.567	-49.807
Рентабельность активов (общая рентабельность)	11.053	11.542	6.812	-4.241
Рентабельность внеоборотных активов	459.42	0	0	-459.42
Рентабельность оборотных активов	11.325	11.542	6.812	-4.513
Рентабельность собственного капитала	113.62	77.16	63.977	-49.643
Рентабельность инвестиций	0	0	0	0
Рентабельность продаж	3.566	4.564	3.211	-0.355

Как видно, рентабельность оборотных активов организации снизилась, что соответственно свидетельствует о неэффективной работе предприятия. Коэффициенты эффективности работы предприятия можно представить в таблице 18.

Таблица 18 – Коэффициенты эффективности работы предприятия

Показатель	2013	2014	2015	Изменение
Коэффициент оборачиваемости капитала (активов)	3.1	2.529	2.122	-0.978
Коэффициент оборачиваемости производственных запасов	22.611	4.187	6.63	-15.981
Финансовая рентабельность, в процентах	90.86	61.728	51.188	-39.672
Рентабельность оборота (продаж), в процентах	3.965	4.564	3.211	-0.755
Норма прибыли (коммерческая маржа), в процентах	2.852	3.651	2.569	-0.283
Фондорентабельность, в процентах	459.42	0	0	-459.42
Рентабельность перманентного капитала, в процентах	113.62	77.16	63.977	-49.643

Таким образом, по данным проведенного исследования можно сделать вывод: на нашем предприятии имеется достаточно большая сумма непогашенной дебиторской задолженности, что соответственно говорит о непосредственном отвлечении денежных средств из оборота предприятия. Данный факт не

благоприятен для деятельности предприятия. Отмечается увеличение продолжительности операционного цикла за счет того, что оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась. Понижилась также ликвидность дебиторской задолженности, и это негативно сказывается непосредственно на финансовой устойчивости предприятия, что соответственно повышает риск финансовых потерь организации. Как мы наблюдаем, показатели оборачиваемости активов организации имеют четкую тенденцию к их снижению, что соответственно свидетельствует о некотором ухудшении, прежде всего эффективности работы предприятия в текущем году. Также снижаются и показатели оборачиваемости запасов, что непосредственно ухудшает эффективность работы предприятия.

3.2 Разработка системы управления дебиторской задолженностью

Считаем, что самая главная проблема, связанная с управлением финансами у предприятия ООО «Талун» это конечно рост его дебиторской задолженности. На практике существуют самые различные общие рекомендации, которые и позволяют распоряжаться, а также управлять дебиторской задолженностью организации. Основные рекомендации представим на рисунке 17:

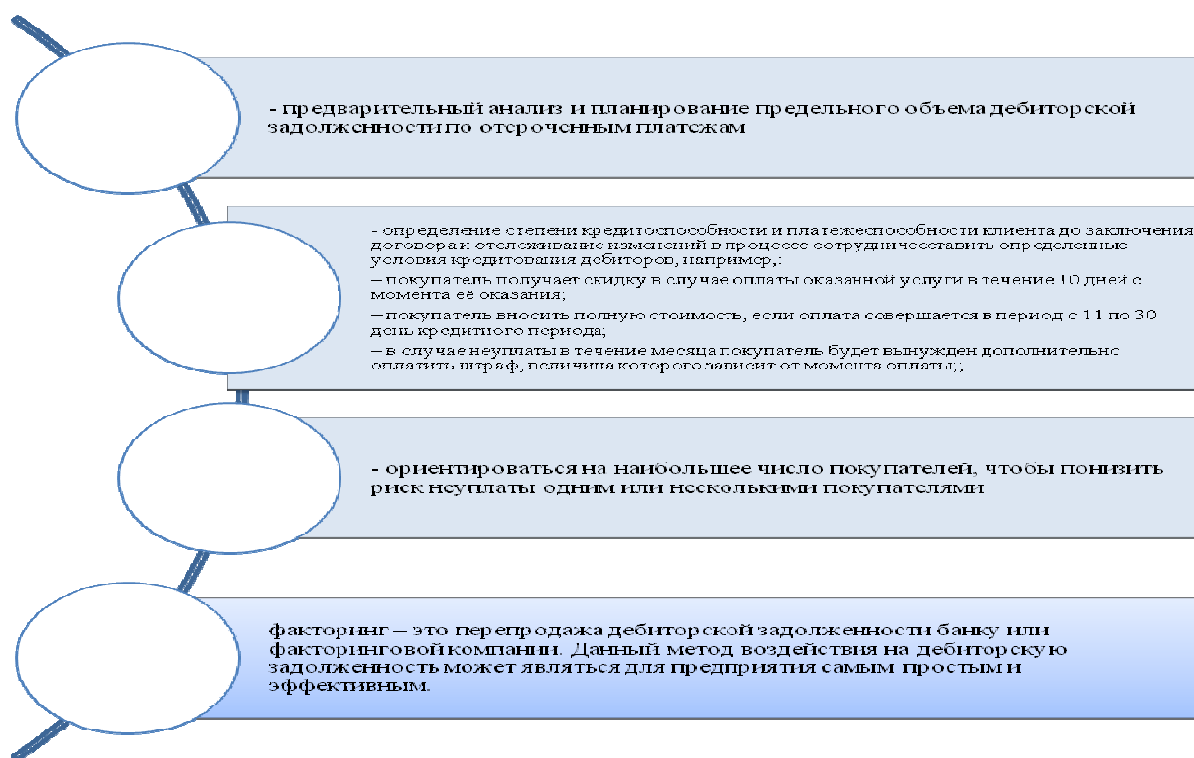


Рисунок 17 – Рекомендации по управлению дебиторской задолженностью ООО «Талун»

Непосредственно применительно к в ООО «Талун» мы можем рекомендовать мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью, которые представлены на рисунке 18.



Рисунок 18 – Мероприятия, позволяющие улучшить систему управления дебиторской задолженностью ООО «Талун»

Что касается непосредственно анализа, то анализ дебиторской задолженности в ООО «Талун» рекомендуется проводить по следующему перечню основных этапов. Представим эти этапы на рисунке 19.

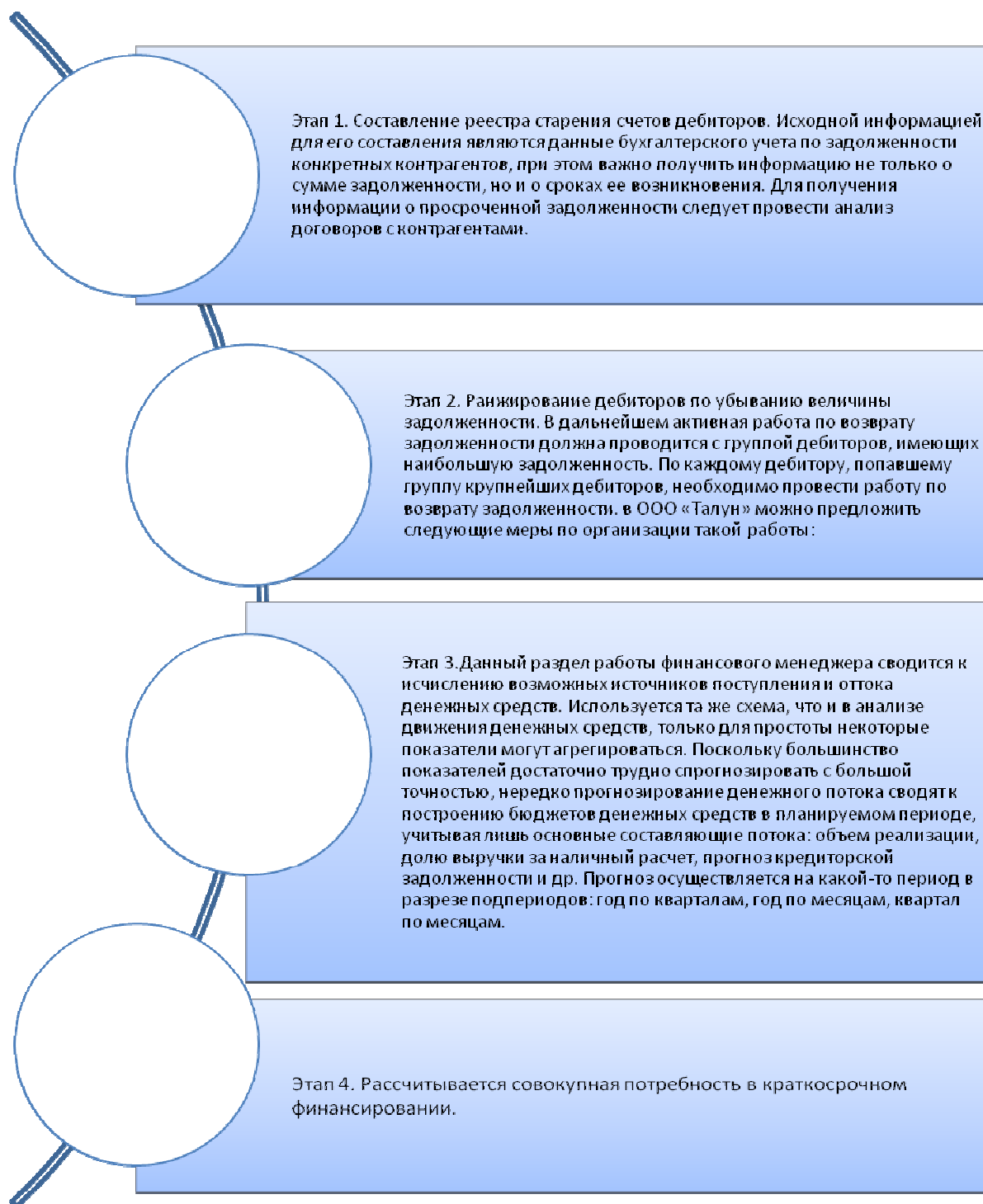


Рисунок 18 – Рекомендуемые этапы анализа дебиторской задолженности ООО «Талун»

Рассмотрим подробнее оставшиеся 2 этапа деятельности по управлению и анализу дебиторской задолженности и представим их на рисунке 19.

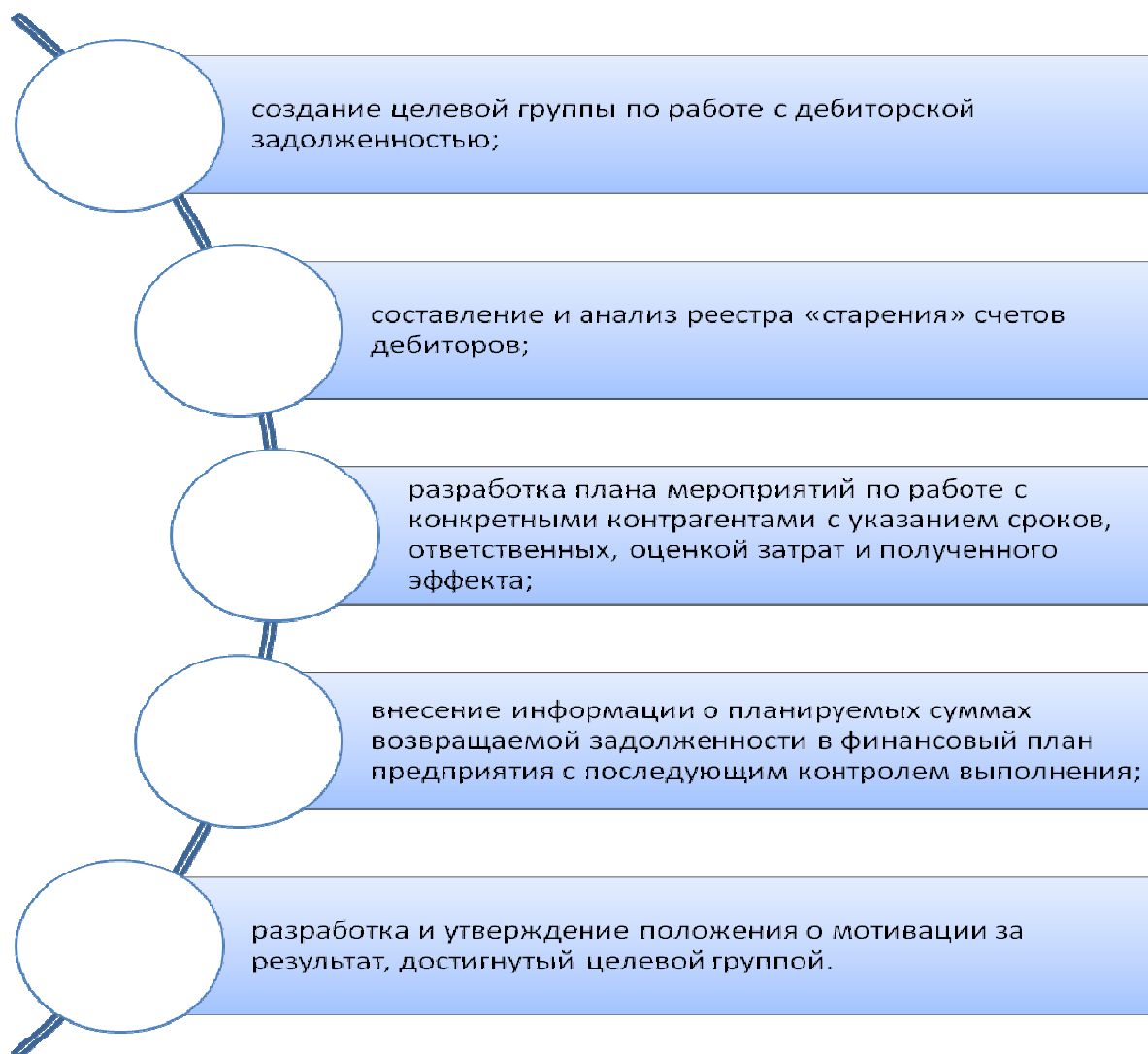


Рисунок 18 – Ранжирование дебиторской задолженности

Совершенствование управления денежными средствами необходимо для недопущения сокращения временно свободных денежных средств у предприятия. Для этого в ООО «Талун» следует создавать резервные фонды различных денежных средств, формируя их из прибыли. Рекомендуется также не допускать отсутствия временно свободных денежных средств на расчетном и прочих счетах.

Непосредственное обеспечение ускорения оборота денежных активов организации также возможно при непосредственном соблюдении условий, которые представлены на рисунке 19.

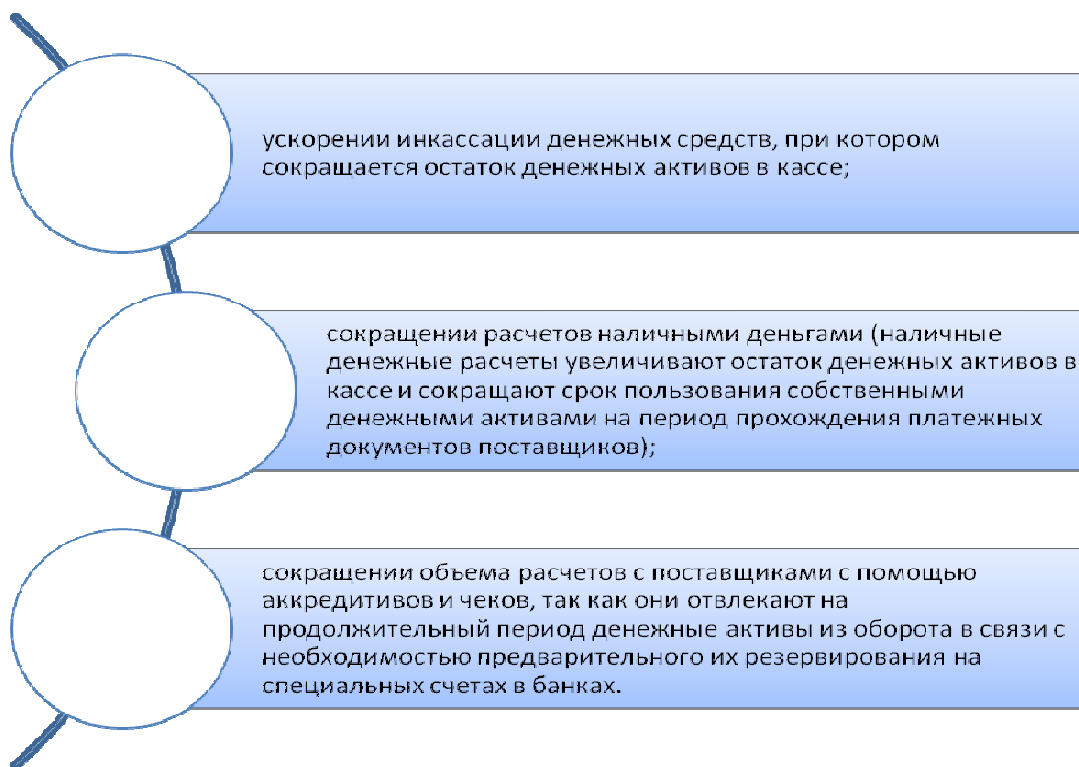


Рисунок 19 –Условия для обеспечения ускорения оборота денежных активов

Здесь можно отметить также, что достижение всех запланированных результатов от осуществления мероприятий возможно только при организации и проведении контроля за их исполнением. Такой контроль предлагается осуществлять в ходе проведения анализа финансово-экономического положения предприятия.

Долю выручки за наличный расчет, объем реализации, прогноз кредиторской задолженности и др. учитывают лишь как основные составляющие потока и сводят к построению бюджетов денежных средств непосредственно в планируемом периоде, так как некоторые показатели с большой точностью достаточно трудно спрогнозировать.

Прогноз осуществляется лишь на какой-то период, например, в разрезе подпериодов: год по кварталам, год по месяцам, квартал по месяцам.

Процедуры методики в любом случае прогнозирования выполняются в такой последовательности, как это представленной на рисунке 20:

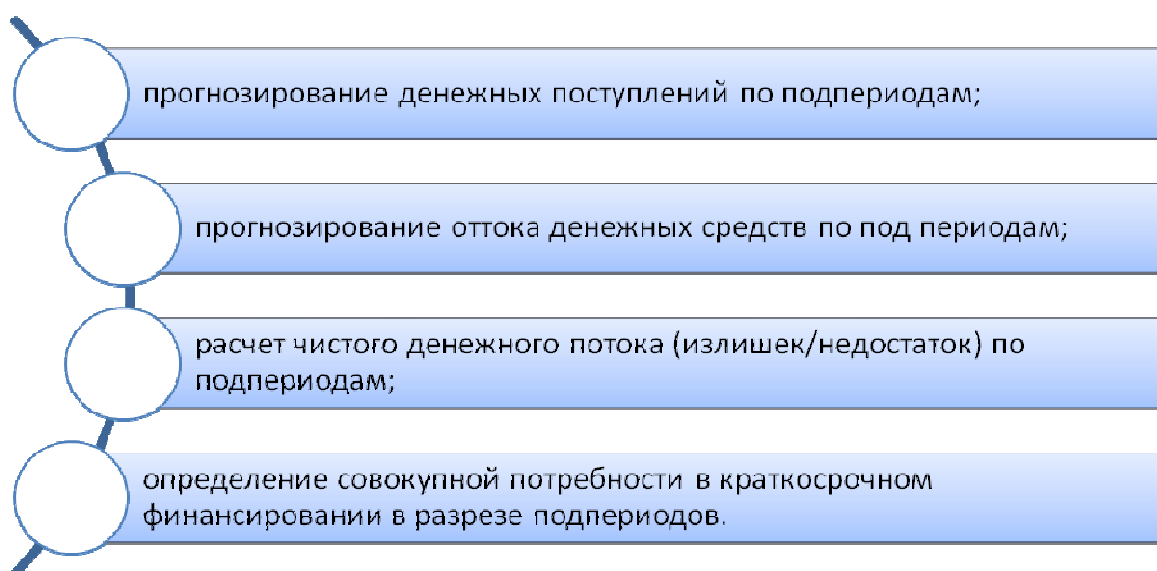


Рисунок 19 –Процедуры методики прогнозирования дебиторской задолженности

Также в качестве инструмента снижения дебиторской задолженности предлагается использовать факторинг.

Проще всего представить это графически. В общем виде схема факторинга выглядит следующим образом, см. рисунок 14:

1) поставщик (кредитор) отгружает продукцию или оказывает услуги покупателю (дебитору);

2) покупатель производит частичную оплату за товары (услуги). Обычно минимум 10 %.



Рисунок 20 – Схема факторинга

В целом факторинг – это комплекс финансовых услуг, который оказывается банком клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности.

Услуги могут включать следующие предложения, представленные на рисунке 21:

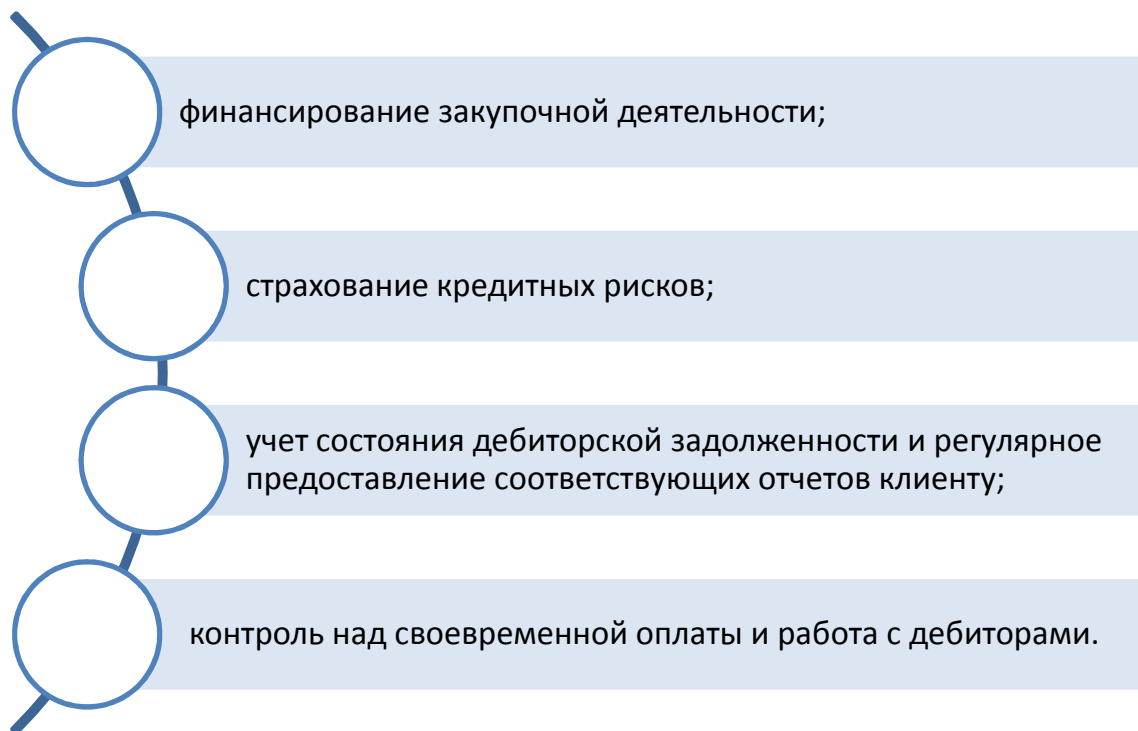


Рисунок 21 –Предложения при факторинге

Согласно учебника П.А. Михненко: «В структуре вознаграждения за оказание факторинговых услуг, в соответствии с непосредственно общепринятой международной практикой, выделяются такие четыре основных компонента (в Российской Федерации – три компонента) как:

1) фиксированный сбор за непосредственную обработку документов по поставке (обычно включает в проценты по комиссии);

2) стоимость кредитных ресурсов, которые необходимы для непосредственного финансирования поставщика. Это отображает, по факту, процент за кредит и может рассчитываться как сумма разницы между принятыми суммами по факторингу и оставшимися суммами долга. Ставка по таким кредитам как правило составляет на 2 % – 4 % больше текущей банковской по краткосроч-

ным ссудам;»²⁴

3) комиссия за финансовый сервис – это такой вид комиссии, который предусматривает оказание услуг, представленных на рисунке 22:

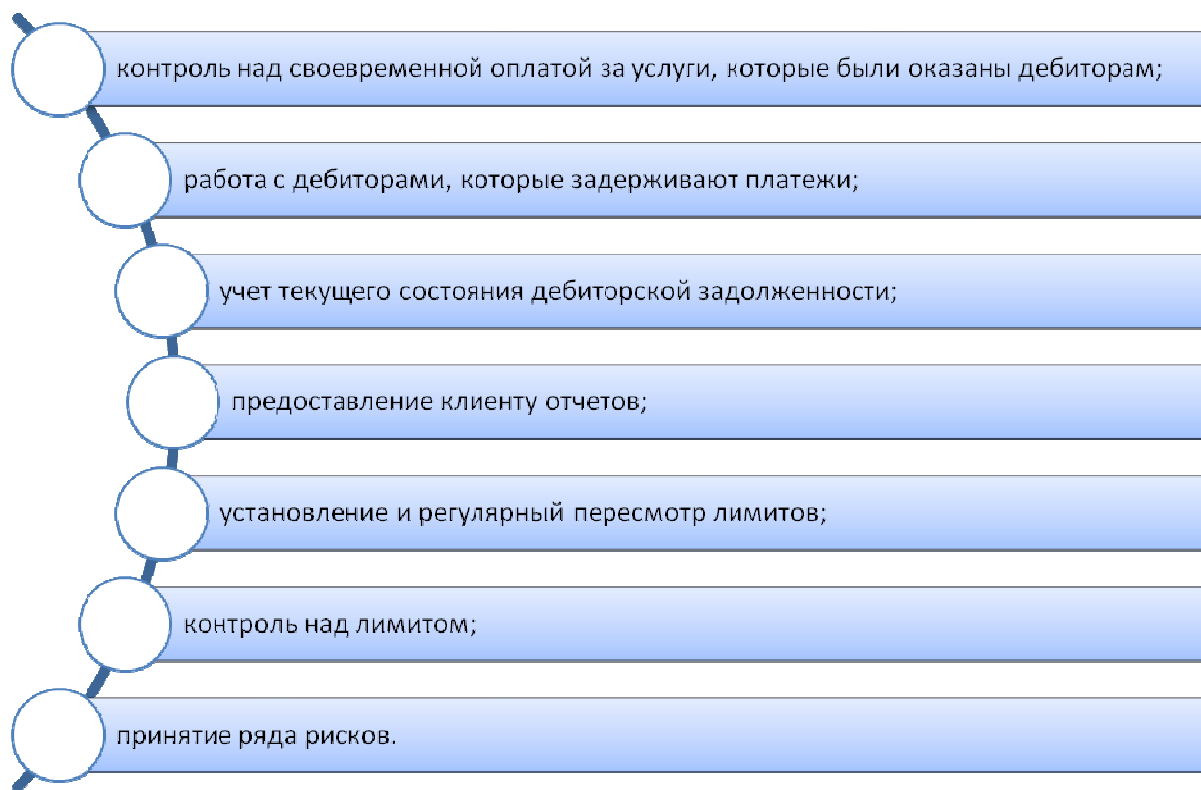


Рисунок 22 –Услуги при факторинге

От чего зависит величина комиссии за финансовый сервис. Она, прежде всего, зависит от среднемесячного оборота нашего клиента по факторингу, а также того количества дебиторов, которое передано на обслуживание. Оборот поставщика может считаться по факту.

По окончании месяца, величина комиссии за факторинговое обслуживание пересматривается.

В среднем величина комиссионного сбора составляет 0,5 % – 4 % от сумм счетов.

С факторинговым обслуживанием связаны следующие дополнительные доходы и выгоды ООО «Талун» представим на рисунке 23.

²⁴Михненко П.А. Теория менеджмента. М.: Синергия, 2014. С. 640.



Рисунок 23 – Экономические выгоды от использования факторинга на предприятии

Для реализации факторинговых операций рекомендуется передать банку-фактору дебиторскую задолженность клиентов ООО «Талун». Одной из компаний, которая предоставляет услуги факторинга в городе Благовещенска является ПАО «Азиатско-Тихоокеанский банк

Размер вознаграждения Фактора за услуги по управлению дебиторской задолженностью Продавца приведены в таблице 19.

Таблица 19 – Действующие тарифы по факторинговому обслуживанию ПАО «АТБ»

Оборачиваемость, дней	Вознаграждение Фактора за административное сопровождение Продавца		Вознаграждение Фактора за услугу управления дебиторской задолженностью	Вознаграждение Фактора за услуги по финансированию Продавца, процент в день, без учета НДС
	сбор за обработку одного документа	комиссия за информационное сопровождение		
1	2	3	4	5
до 10 дней	50	0.014	0.058	0.038
11-20 дней	50	0.043	0.173	0.038
21-30 дней		0.074	0.298	
31-40 дней	50	0.103	0.413	0.041
41-50 дней		0.132	0.528	
51-60 дней		0.163	0.653	

Рассчитаем лимит финансирования, затраты и образование дополнительного дохода при использовании факторинга ООО «Талун» в прогнозном периоде.

Факторинг предоставляется по 15 % годовых,

Таким образом $15\% : 365 = 0,044\%$ в день, за 45 дней – 1,9 %.

В таблице 20 сравним проценты по факторингу по и кредитам для юридических лиц в банке ПАО «АТБ»

Таблица 20 – Проценты на кредитование юридических лиц в ОАО «АТБ»

Показатель	В процентах
Факторинг	15
Кредит до 1 года	17
Кредит от 1 года до 3 лет	18
Кредит от 3 до 5 лет	21

Таким образом, видно, что тарифы на факторинг до 1 года ниже, чем проценты по кредиту для юридических лиц. Таким образом, факторинг более выгоден. Далее с целью обоснования экономической эффективности предложенных мероприятий по управлению дебиторской задолженностью ООО «Талун» проведем оценку эффективности внедрения факторинга.

3.3 Оценка эффективности внедрения факторинга

Анализ эффективности использования факторинга в ООО «Талун» в прогнозируемом периоде представлена в таблице 21.

Таблица 21 – Анализ эффективности использования факторинга в ООО «Талун» в прогнозируемом периоде по выбранной категории дебиторов

Показатель	Результат
1) Среднемесячный торговый оборот, тыс. руб.	4960,17
2) Отсрочка платежа по договору оказания услуг, дней	45
3) Общий лимит финансирования, тыс. рублей (стр. 1×стр.2/30 дней)	7440,26
4) Размер финансирования, в процентах	90
5) Факторинговое финансирование, в процентах	1,9
6) Комиссия за факторинговое финансирование, тыс. рублей (стр. 3×стр. 4×стр. 2×стр. 5)	127,23
7) Комиссия за обработку документов, тыс. руб.	1,5
8) Общие затраты на факторинг, тыс. руб. (стр. 6 + стр. 7)	128,73
9) Рентабельность продаж, в процентах	3,21
10) Дополнительный доход за 1,5 месяца (45 дней), тыс. руб. (стр. 9×(стр. 3+стр. -стр. 8)	244,33
11) Дополнительный доход за год, тыс. руб. (244,33 : 45×365)	1981,79

Сравним показатели дебиторской задолженности после внедрения описанных мероприятий, при условии, что выручка останется на уровне 2015 года в таблице 22.

Таблица 22 – Сравнение показателей дебиторской задолженности до и после внедрения факторинга

Показатель	Величина показателя до внедрения факторинга	Величина показателя в прогнозируемом периоде	Изменение
Выручка-нетто (тыс. руб.)	59522,00	59522,00	-
Среднегодовая дебиторская задолженность (тыс. руб.)	11788,50	4348,24	-7440,26
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, Кодз (оборотов)	5,05	13,69	8,64
Длительность оборота дебиторской задолженности, Од (дней)	71,30	26,30	-45,00

По данным проведенного анализа, можно сделать вывод, что благодаря применению факторинга на предприятие можно достигнуть уменьшения среднегодовой дебиторской задолженности на 7440,26 тыс. руб., при этом количество оборотов, совершаемых ею за год увеличится на 8,64, а период погашения сократится и составит 45 дней. Полученные результаты подтверждают эффективность применения факторинга в ООО «Талун».

Таким образом, мы рассмотрели два основных мероприятия по совершенствованию экономической деятельности организации, это факторинг и

управление дебиторской задолженностью. Применение факторинга позволит ООО «Талун» расплатиться с большинством кредиторов и повысить оборачиваемость оборотных средств предприятия, что в свою очередь, будет способствовать сокращению потребности предприятия в привлечение кредитных ресурсов, за счет чего снизится зависимость предприятия от кредиторов, повысится финансовая устойчивость и деловая активность фирмы. Кроме того за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности планируется достичь высвобождения свободных денежных средств, которые будут использованы для расширения и развития производства. За счет этого планируется модернизировать производственный процесс на предприятии.

В результате реализации предложенных мероприятий ожидается, что к концу 2016 года будут достигнуты следующие результаты:

- рост оборачиваемости дебиторской задолженности;
- снижение задолженности покупателей.

Освободившиеся из оборота денежные средства по возвращенной дебиторской задолженности также можно разместить на депозит. В настоящее время ставки банковских депозитов для юридических лиц варьируются в диапазоне от 6 % до 9 % в зависимости от сроков и суммы размещения. Размещение денежных средств в депозите позволит получить дополнительную прибыль предприятия не неся при этом никаких дополнительных затрат.

Таким образом, передача дебиторской задолженности по договору факторинга будет выгодной для ООО «Талун».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Управление размером дебиторской задолженности, ее сроками и уровнем оборачиваемости является одной из первоочередной задачей любого современного коммерческого предприятия. Борьба за покупателя в условиях высокого уровня рыночной конкуренции толкает предприятия на отгрузку продукции, предоставление услуг с рассрочкой. К сожалению, не все контрагенты являются добросовестными и готовы выполнить свои обязательства перед поставщиком. В результате этого дебиторская задолженность из краткосрочной перерастает в долгосрочную а зачастую и того хуже в безнадежную. В результате несвоевременного расчета покупателей за продукцию возникает отвлечение денежных средств из оборота предприятия, что влечет за собой недополучение прибыли и снижение рентабельности. Для недопущения перехода дебиторской задолженности в разряд безнадежной необходимо своевременно проводить работу по управлению дебиторской задолженностью.

По данным проведенного исследования отметим следующие: на предприятии имеется большая сумма непогашенной дебиторской задолженности, что говорит об отвлечении денежных средств из оборота предприятия и не благоприятно для его деятельности. Оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась, что влияет на увеличение продолжительности операционного цикла.

В 2015 году наблюдается значительный рост дебиторской задолженности по сравнению с 2014 г. – на 15663 тыс. руб. На рост дебиторской задолженности в основном повлиял рост задолженностей покупателей и заказчиков – 15056,76 тыс. рублей и рост дебиторской задолженности по налогам и сборам – 345,081 тыс. руб. Рост показателей обусловлен кризисом на рынке, и неспособностью покупателей вовремя рассчитаться за оказанные услуги.

Наибольший удельный вес в общей величине задолженности покупателей и заказчиков составляет задолженность ООО «Энтегра», удельный вес на конец 2015 года – 41,6 %. Задолженность указанной компании, по сравнению с 2014 г.

выросла на 6550,02 тыс. руб., что в большей мере обеспечило рост дебиторской задолженности по статье «покупатели и заказчики».

Также значительный удельный вес в общей величине задолженности покупателей и заказчиков составляет задолженность ООО «ФАУСТ», удельный вес на конец 2015 года – 16,0 %. Задолженность указанной компании, по сравнению с 2014 г. выросла на 2372,63 тыс. руб., что также обеспечило рост дебиторской задолженности по статье «покупатели и заказчики».

Кроме этих компаний большой удельный вес в общей величине задолженности покупателей и заказчиков составляет задолженность ООО «Медея», удельный вес на конец 2015 года – 13,80 %. Задолженность указанной компании, по сравнению с 2014 г. выросла на 3038,78 тыс. руб., что также обеспечило рост дебиторской задолженности по статье «покупатели и заказчики». Основную часть дебиторской задолженности составляет задолженность в интервале свыше 181 дня, при этом отсрочка предоставлена максимально на срок до 180 дней.

Так, в 2013 г. длительность оборота дебиторской задолженности составляла 95,33 дня, а в 2014г. длительность оборота уменьшилось на 7,31 дней и составила 88,02 дней, в 2015 г. длительность оборота дебиторской задолженности также сократилась на 16,73 дня и составила 71,30 дней. Сравним темп роста выручки с темпом роста дебиторской задолженности. Так, темп роста дебиторской задолженности в 2015 году по сравнению с 2014 годом составил 693,75 % и тем самым значительно опередил темп роста выручки, который за тот же период составил 241,48 %.

Для снижения дебиторской задолженности ООО «Талун» и ускорения ее оборачиваемости предложен ряд рекомендаций, основным из которых является использование факторинга. В качестве организации, оказывающей услуги факторинга был выбран ПАО «Азиатско-Тихоокеанский банк».

Благодаря применению факторинга, среднегодовая дебиторская задолженность уменьшится на 7440,26 тыс. р., количество оборотов, совершаемых ею за год увеличится на 12,32, а период погашения сократится и составит 21,04

дней.

Применение факторинга позволит ООО «Талун» расплатиться с большинством кредиторов и повысить оборачиваемость оборотных средств предприятия, что в свою очередь, будет способствовать сокращению потребности предприятия в привлечение кредитных ресурсов, за счет чего снизится зависимость предприятия от кредиторов, повысится финансовая устойчивость и деловая активность фирмы. Кроме того за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности планируется достичь высвобождения свободных денежных средств, которые будут использованы для расширения и развития производства. За счет этого планируется модернизировать производственный процесс на предприятии.

В результате реализации предложенных мероприятий ожидается, что к концу 2016 года будут достигнуты следующие результаты:

- рост оборачиваемости дебиторской задолженности;
- снижение задолженности покупателей.

Освободившиеся из оборота денежные средства по возвращенной дебиторской задолженности также можно разместить на депозит. В настоящее время ставки банковских депозитов для юридических лиц варьируются в диапазоне от 6 % до 9 % в зависимости от сроков и суммы размещения. Размещение денежных средств в депозите позволит получить дополнительную прибыль предприятия не неся при этом никаких дополнительных затрат.

В результате реализации предложенных мероприятий ожидается, что к концу 2017 года будут достигнуты следующие результаты:

- рост оборачиваемости дебиторской задолженности;
- снижение задолженности покупателей.

После погашения части дебиторской задолженности предприятие может потратить как минимум половину денежных средств на погашение кредиторской задолженности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Агабекян, О. В. Учет финансовых результатов : признание доходов и расходов, расчеты по налогу на прибыль / О. В. Агабекян. – М. : Финансовая газета , 2014. – 46 с.
- 2 Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет : учебник / Ю.А. Бабаев. – М. : Проспект, 2014. – 384 с.
- 3 Баканов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта : учебник / И.Т. Баканов. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 567 с.
- 4 Безруких, П.С. Бухгалтерский учет : учебник / П.С. Безруких, В.Б. Ивашкевич, Н.П. Кондраков. – М. : Бухгалтерский учет, 2014. – 624 с.
- 5 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 251 с.
- 6 Богатырева, Е.И. Об изменениях в бухгалтерской отчетности / Е.И. Богатырева // Бухгалтерский учет. – 2015. – № 19. – С. 22-25.
- 7 Богатырева, Е.И. Формирование учетной политики организации / Е.И. Богатырева // Бухгалтерский учет. – 2015. – № 1. – С. 45-47.
- 8 Богаченко, В.М. Бухгалтерский учет / В.М. Богаченко, Н.А. Кирилова. – Ростов н /Д. : Феникс, 2014. – 368 с.
- 9 Борисов, А.В. Сближение МСФО и РПБУ в части учета финансового результата / А.В. Борисов // МСФО в кредитной организации. – 2014. – № 1. – С. 62 -64.
- 10 Булатов, М.А. Теория бухгалтерского учета / М.А. Булатов. – М. : Экзамен, 2014. – 256 с.
- 11 Бухгалтерская (финансовая) отчетность / под.ред. В.Д. Новородского. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 464 с.
- 12 Бухгалтерская отчетность организации [Электронный ресурс] : положение по бухгалтерскому учету 4/99, утв. приказом Минфина России от 06.07.1999 № 43н. (с последующими изм. и доп.). Доступ из справ.-правовой

системы «Гарант».

13 Бухгалтерский учет / под ред. А.Д. Ларионова. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 384 с.

14 Бухгалтерский учет / под ред. П.С. Безруких. – М. : Бухгалтерский учет, 2013. – 324 с.

15 Бухгалтерский учет / под ред. Ю.А. Бабаев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 476 с.

16 Бухгалтерский учет : учебник / под ред. Ю.А. Бабаева. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 476 с.

17 Вещунова, Н.Л. Самоучитель по бухгалтерскому учету / Н.Л. Вещунова, Л.Ф. Фомина. – М. : Велби, 2013. – 448 с.

18 Галкина Е.В. Бухгалтерский учет и аудит : учебное пособие / Е.В. Галкина. – М. : КНОРУС, 2014. – 592 с.

19 Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1,2 [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 21 октября 1994 г. (по состоянию на 14 ноября 2015 г.). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

20 Доходы организации [Электронный ресурс]: положение по бухгалтерскому учету 9/99, утв. приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н. (с последующими изм. и доп.). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

21 Ефремова, Т.Н. Бухгалтерский учет в схемах и таблицах : учебное пособие / Т.М. Ефремова, Т.А. Кольцова, О.А. Кузьменко. – М. : КНОРУС, 2013. – 184 с.

22 Ивашкина, Е.Ю. Методика бухгалтерского учета доходов, расходов и финансовых результатов коммерческих организаций в Российской Федерации / Е.Ю. Ивашкина // Управленческий учет. – 2015. – № 11. – С. 76-86.

23 Касьянова, Г.Ю. Торговля : бухгалтерский и налоговый учет у инвестора : учебное пособие / Г.Ю. Касьянова. – М. : АБАК, 2014. – 328 с.

24 Климов, А.В. Отдельные аспекты учетной политики на 2015 год в составе годовой бухгалтерской отчетности предприятия за 2012 год / А.В. Климов // Нормативные акты для бухгалтера. – 2015. – № 12. – С.8-12.

25 Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [Электронный ресурс] : федеральный закон от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ (ред. от 02.04.2014). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

26 Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет : учебное пособие / Н.П. Кондраков. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 841 с.

27 Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] : принята всенародным голосованием 12.12.1993г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

28 Лытнева, Н.А. Бухгалтерский учет и анализ : учебное пособие / Н.А. Лытнева, Н.В. Парушина, Е.А. Кыштымова. – Ростов н/Д. : Феникс, 2013. – 604 с.

29 Малышева, М.К. Годовая бухгалтерская отчетность: общие требования / М.К. Малышева // Экспресс-бухгалтерия : информационный бюллетень. – 2016. – № 1. – С. 7-16.

30 Маслова, Е.Л. Теория менеджмента : практикум / Е.Л. Маслова. – М. : Дашков и К, 2014. – 160 с.

31 Маслова, Е.Л. Теория менеджмента : практикум для бакалавров / Е.Л. Маслова. – М. : Дашков и К, 2015. – 160 с.

32 Михненко, П.А. Теория менеджмента : учебник / П.А. Михненко. – М. : Синергия, 2012. – 304 с.

33 Михненко, П.А. Теория менеджмента : учебник / П.А. Михненко. – М. : Синергия, 2014. – 640 с.

34 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс] : федеральный закон от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 29.12.2014). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

35 О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

36 Павлова, Т.О. Бухгалтерский и налоговый учет доходов и расходов

субъектов малого бизнеса, находящихся на УСН и ЕНВД / Т.О. Павлова // Бухгалтерский учет и налоги. – 2015. – № 3. – С. 47-51.

37 Парушина, Н.В. Анализ внеоборотных и оборотных активов в бухгалтерской отчетности / Н.В. Парушина // Бухгалтерский учёт. – 2014. – № 2. – С. 52 – 56.

38 Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности в РФ [Электронный ресурс] : утверждено приказом МФ РФ от 29.07.98 г. № 34 н (в ред. приказа МФ РФ от 24.03.2007 г. № 31 н). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

39 Полякова, М.С. Годовая отчетность за 2015 год: формирование бухгалтерского баланса и пояснений / М.С. Полякова // Российский налоговый курьер. – 2016. – № 1. – С. 10-21.

40 Пошерстник, Н.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии: учебно-практическое пособие / Н.В. Пошерстник. – М. : Проспект, 2015. – 552 с.

41 Самохвалова, Ю.Н. Бухгалтерский учет в торговле / Ю.Н. Самохвалова. – М.: Инфра-М, 2010. – 483 с.

42 Сапожникова, Н.Г. Бухгалтерский учет : учебник / Н.Г. Сапожникова. – М. : КНОРУС, 2014. – 472 с.

43 Семенов, А.К. Теория менеджмента : учебник / А.К. Семенов, В.И. Набоков. – М. : Дашков и К, 2013. – 492 с.

44 Семенов, А.К. Теория менеджмента : учебник для бакалавров / А.К. Семенов, В.И. Набоков. – М. : Дашков и К, 2016. – 492 с.

45 Скуридин, В.С. Документальное оформление, бухгалтерский учет и налогообложение расчетов с подрядчиком – физическим лицом (не зарегистрированным в качестве ИП) за выполнение работ по договору подряда / В.С. Скуридин // Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. – 2015. – № 1. – С. 60 – 70.

46 Спицына, Т.В. Закрываем год, или Как сделать реформацию баланса / Т.В. Спицына // Упрощенная система налогообложения: бухгалтерский учет и

налогообложение. Счета учета финансовых результатов. – 2014. – № 1. – С. 62 – 65.

47 Терновка, Ю.Л. Комментарий к Информации Минфина России от 22.06.2014 № ПЗ-5/2011 «О раскрытии информации о забалансовых статьях в годовой бухгалтерской отчетности организации» / Ю.Л. Терновка // Нормативные акты для бухгалтера. – 2017. – № 1. – С. 32-35.

48 Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте [Электронный ресурс] : положение по бухгалтерскому учету, утв. приказом Минфина РФ от 10.01.2000 г. № 2н (ПБУ 3/2000). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

49 Учетная политика организации [Электронный ресурс] : положение по бухгалтерскому учету 1/2008, утв. приказом Минфина России от 09.12.2008 № 60н. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

50 Хохлова, Т.П. Теория менеджмента: история управленческой мысли : учебник / Т.П. Хохлова. – М. : Магистр, 2013. – 384 с.

51 Шеремет, А.Д. Аудит : учебник / А.Д. Шеремет, В.П. Суйц. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 448 с.

52 Щадилова, С.Н. Бухгалтерский учет для всех : учебное пособие С.Н. Щадилова. – М. : Дело и Сервис, 2015. – 208 с.

53 Экономический анализ : учебник / Ю. Г. Ионова [и др.]. – М. : Московская финансово-промышленная академия, 2012. – 448 с.

54 Экономический анализ : учебник для бакалавров / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой.– М. :Юрайт, 2013. – 448 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ООО «Талун»

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 96н
[в ред. Приказа Минфина РФ
от 05.10.2011 № 124н]

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г.

	Форма по ОКУД	Коды	
	Дата (число, месяц, год)	0710/001	
		25	3 2015
Организация <u>Общество с ограниченной ответственностью "Талун"</u>	по ОКПО	68412553	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	3001161403	
Вид экономической деятельности <u>Производство санитарно-технических работ</u>	по ОКЕД	45.33	
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Общества с ограниченной ответственностью/Частная собственность</u>	по ОКФС / ОКФС	05	16
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	364	
Место нахождения (адрес) <u>675000, Амурская обл., г.Благовещенск, ул.Н.Ульяна, д. 120</u>			

Положения 1	Наименование показателя 2	Код	На 31 декабря 2014 г. 3	На 31 декабря 2013 г. 4	На 31 декабря 2012 г. 5
	АКТИВ				
	I. НЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработки	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	-	138	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	322
	Прочие необоротные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	-	138	322
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	5 476	738	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	2 638	4 208	2 066
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Долговые обязательства и денежные эквиваленты	1250	1 221	60	10
	Прочие оборотные активы	1260	412	31	121
	Итого по разделу II	1200	9 747	5 998	2 246
	БАЛАНС	1600	9 747	5 736	2 568

Рисунок А.1 – Бухгалтерский баланс. Лист 1

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Форма 0710001 с. 2

Полюс- ны I	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 2014 г. ³	На 31 декабря 2015 г. ⁴	На 31 декабря 2016 г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(") ³	(")	(")
	Переводы в незавершенные активы	1340	-	-	-
	Дополнительный капитал (без переводов)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 458	558	(1 288)
	Итого по разделу III	1300	1 458	558	(1 288)
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Срочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	1 498	2 772	985
	Кредиторская задолженность	1520	6 780	2 258	2 822
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Срочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	11	148	50
	Итого по разделу V	1500	8 289	5 178	3 857
	БАЛАНС	1700	9 747	5 736	2 568

Руководитель _____ (подпись) Главный бухгалтер _____ (подпись)
 _____ (расшифровка подписи) _____ (расшифровка подписи)

" 25 " марта 2016 г.

- Примечания**
1. Указывается номер соответствующего положения и бухгалтерского баланса и отчету о прибылях и убытках.
 2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 40н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6413-П/01 от 6 августа 1999 г. с указанием Приказа в государственной регистрации не требуется), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
 3. Указывается отчетный год отчетного периода.
 4. Указывается предыдущий год.
 5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
 6. Некоммерческая организация указывает указанный раздел "Целевое финансирование". Внести показатели "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров" "Дополнительный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Целевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
 7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Рисунок А.2 – Бухгалтерский баланс. Лист 2

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Талун»

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 60н
[в ред. Приказа Минфина РФ
от 05.10.2011 № 124н]

Отчет о финансовых результатах за 2014 г.

	Форма по ОКУД	Коды	
	Дата (число, месяц, год)	0710002	
		25	3 2015
Организация <u>Общество с ограниченной ответственностью "Формула Качества"</u> по ОКПО		68412553	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	2801161483	
Вид экономической деятельности <u>Производство санитарно-технических работ</u>	по ОКВЭД	45.33	
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Общества с ограниченной ответственностью/Частная собственность</u>	по ОКФС / ОКФС	65	16
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	304	

Показатель 1	Наименование показателя 2	Код	За 2014 г. 3	За 2013 г. 4
	Выручка 5	2110	24 649	17 779
	Самостоятельно произведенная продукция	2120	22 928	16 687
	Валовая прибыль (убыток)	2100	1 721	1 092
	Коммерческие расходы	2210	-	-
	Управленческие расходы	2220	396	387
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	1 325	705
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Прочие доходы	2320	-	-
	Прочие расходы	2330	-	-
	Прочие доходы	2340	-	-
	Прочие расходы	2350	-	71
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2400	1 325	634
	Текущий налог на прибыль	2410	225	127
	и т.п. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Почти	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	900	507

Форма 0710002 с. 2

Показатель 1	Наименование показателя 2	Код	За 2013 г. 3	За 2012 г. 4
	СПРАВЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода 6	2500	900	507
	Чистая прибыль (убыток) на акцию	2500	-	-
	Распределенная прибыль (убыток) на акцию	2510	-	-

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи) Главный бухгалтер _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

« 25 » марта 2015 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/04, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по изменениям Министерства финансов Российской Федерации № 6413-ПК от 6 августа 1999 г., указанным Приказ в государственной регистрации на юр.лице), показатели об оценочных активах, обязательствах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

Рисунок Б.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «Талун»