

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Казанский государственный аграрный университет»

Институт экономики
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Кафедра бухгалтерского учёта и аудита

Допустить к защите
Заведующий кафедрой
_____ Клычова Г.С.
«24» мая 2019г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**Современные инструменты повышения эффективности расчетов с
контрагентами на примере сельскохозяйственного производственного
кооператива «Урал» Кукморского района Республики Татарстан**

Обучающийся:	Габдрахманова Земфира Алмазовна
Руководитель: к.э.н., доцент	Залалтдинов Марат Миннуллович
Рецензент: к.э.н., доцент	Семичева Ольга Сергеевна

Казань 2019

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Казанский государственный аграрный университет»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Кафедра бухгалтерского учета и аудита

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ Клычова Г.С.

«07» декабря 2017г.

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу

Габдрахмановой Земфиры Алмазовны

1. Тема работы: Современные инструменты повышения эффективности расчетов с контрагентами на примере сельскохозяйственного производственного кооператива «Урал» Кукморского района Республики Татарстан

2. Срок сдачи выпускной квалификационной работы «24» мая 2019г.

3. Исходные данные к работе: специальная и периодическая литература, материалы Федеральной службы государственной статистики РФ, Министерства сельского хозяйства и продовольствия РТ, годовые бухгалтерские отчетности сельскохозяйственных организаций, нормативно-правовые документы, федеральные и республиканские целевые программы развития сельского хозяйства, результаты личных наблюдений и разработок

4. Перечень подлежащих разработке вопросов: теоретические аспекты эффективных расчетов с контрагентами; современный инструмент повышения эффективности расчетов с контрагентами; сущность и виды факторинга; факторинг как инструмент финансирования деятельности предприятия; природные условия и экономико-финансовая характеристика СХПК «Урал» Кукморском района РТ; природно-экономические условия СХПК «Урал»; оценка финансового состояния СХПК «Урал»; организация финансовой работы в СХПК «Урал»; задействование эффективного инструмента расчетов в СХПК «Урал» Кукморском района РТ; проблемы и условия применения современного инструмента повышения эффективности расчетов в СХПК «Урал»; система мероприятий по внедрению факторинга в СХПК «Урал»; оценка роста эффективности расчетов с контрагентами в СХПК «Урал».

5. Перечень графических материалов: _____

6. Дата выдачи задания

«07» декабря 2017г.

Руководитель

М.М. Залалтдинов

Задание принял к исполнению

З.А. Габдрахманова

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Сроки выполнения	Примечание
ВВЕДЕНИЕ	15.04.18	
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНЫХ РАСЧЕТОВ С КОНТРАГЕНТАМИ	15.04.18	
1.1 Современный инструмент повышения эффективности расчетов с контрагентами		
1.2 Сущность и виды факторинга		
1.3 Факторинг как инструмент финансирования деятельности предприятия		
2 ПРИРОДНЫЕ УСЛОВИЯ И ЭКОНОМИКО-ФИНАНСОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СХПК «УРАЛ» КУКМОРСКОМ РАЙОНА РТ	15.10.18	
2.1 Природно-экономические условия СХПК «Урал»		
2.2 Оценка финансового состояния СХПК «Урал»		
2.3 Организация финансовой работы в СХПК «Урал»		
3 ЗАДЕЙСТВОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИНСТРУМЕНТА РАСЧЕТОВ В СХПК «УРАЛ» КУКМОРСКОМ РАЙОНА РТ	15.04.19	
3.1 Проблемы и условия применения современного инструмента повышения эффективности расчетов в СХПК «Урал»		
3.2 Система мероприятий по внедрению факторинга в СХПК «Урал»		
3.3 Оценка роста эффективности расчетов с контрагентами в СХПК «Урал»		
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	10.05.19	
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	10.05.19	
ПРИЛОЖЕНИЯ	10.05.19	

Обучающийся

З.А. Габдрахманова

Руководитель

М.М. Залалтдинов

Аннотация

к выпускной квалификационной работе бакалавра на тему «Современные инструменты повышения эффективности расчетов с контрагентами на примере сельскохозяйственного производственного кооператива «Урал» Кукморского района Республики Татарстан»

Целью представленной выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по внедрению современных инструментов повышения эффективности расчетов с контрагентами на примере сельскохозяйственного производственного кооператива «Урал» Кукморского района Республики Татарстан.

Для достижения цели выпускной квалификационной работы решены следующие задачи:

- освещены теоретические аспекты эффективных расчетов с контрагентами;
- дана оценка природным условиям и экономико-финансовая характеристика СХПК «Урал» Кукморском района РТ;
- предложено задействование эффективного инструмента расчетов в СХПК «Урал» Кукморском района РТ.

Объектом изучения в представленной работе является СХПК «Урал», а предметом изучения – состояние расчетов с контрагентами и мероприятия по повышению их эффективности в СХПК «Урал».

Методы экономических исследований примененные в работе: экономико-математический, монографический, балансовый, абстрактно-логический, приемы сравнения и оценок.

The abstract

to the final qualification work of a bachelor on the topic «Modern tools for increasing the efficiency of settlements with counterparties on the example of the agricultural production cooperative «Ural» of the Kukmorsky District of the Republic of Tatarstan»

The aim of the final qualifying paper is the development of measures to introduce modern tools to increase the efficiency of settlements with counterparties using the example of the Ural agricultural production cooperative in the Kukmorsky District of the Republic of Tatarstan.

To achieve the goal of final qualifying work the following tasks were solved:

- the theoretical aspects of effective settlements with counterparties are covered;
- an assessment of the natural conditions and the economic and financial characteristics of the «Ural» APC, Kukmorsky District of the Republic of Tatarstan;
- it was proposed to use an effective settlement instrument in «Ural» APC, Kukmorsky District of the Republic of Tatarstan.

The object of study in the present work is «Ural» APC, and the subject of study is the status of settlements with counterparties and measures to improve their effectiveness in «Ural» APC.

The methods of economic research applied in the work: economic-mathematical, monographic, balance, abstract-logical, methods of comparison and assessment.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНЫХ РАСЧЕТОВ С КОНТРАГЕНТАМИ	7
1.1 Современный инструмент повышения эффективности расчетов с контрагентами.....	7
1.2 Сущность и виды факторинга.....	11
1.3 Факторинг как инструмент финансирования деятельности предприятия	15
2 ПРИРОДНЫЕ УСЛОВИЯ И ЭКОНОМИКО-ФИНАНСОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СХПК «УРАЛ» КУКМОРСКОМ РАЙОНА РТ.....	20
2.1 Природно-экономические условия СХПК «Урал».....	20
2.2 Оценка финансового состояния СХПК «Урал».....	28
2.3 Организация финансовой работы в СХПК «Урал»	35
3 ЗАДЕЙСТВОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИНСТРУМЕНТА РАСЧЕТОВ В СХПК «УРАЛ» КУКМОРСКОМ РАЙОНА РТ	40
3.1 Проблемы и условия применения современного инструмента повышения эффективности расчетов в СХПК «Урал»	40
3.2 Система мероприятий по внедрению факторинга в СХПК «Урал»	43
3.3 Оценка роста эффективности расчетов с контрагентами в СХПК «Урал»	50
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	57
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	60
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	63

ВВЕДЕНИЕ

В условиях экономического кризиса Банки ужесточили условия выдачи кредитов, поэтому компании обязаны присматривать другие источники финансирования. У фирм, очень нуждающихся в средствах, все большую признание получает факторинг - финансирование оборотных средств покупателя факторинговой фирмой (фактором) путем покупки ею прав на приобретение будущего платежа за установленные товары от должника.

Таким образом, пользователь переступает личную дебиторскую задолженность фактору, приобретая от него валютные средства. В итоге он имеет возможность заполучить 50-95% суммы задолженности без оформления кредита и предоставления обеспечения. Остальную часть фактор оплачивает с вычетом комиссии после закрытия задолженности со стороны дебитора.

Приостановка платежа по договору имеет возможность достигать больше 150 суток, хотя при этом сама услуга обходится пользователю чуть подороже, чем обычный кредит. С иной стороны, факторинг даёт предпочтительность более примитивного движения извлечения денежных средств и выгоден отсутствием ограничения по объему финансирования, т.к вероятно может возрастать пропорционально увеличению продаж.

Банкиры сообщают о факторинге как о достойной альтернативе кредиту. Если цель фирмы - активный подъем, факторинг, как никакой другой финансовый инструмент, будет способен его снабдить, так как дает возможность произвести рывок вперед за счёт внезапного роста размера реализации.

Актуальность проблемы факторинга для фирмы СХПК «Урал» заключается в том, что фирма располагает заметными размеры дебиторской задолженности и отмечается ее значимый подъем за 2014-2018 года. Использование факторинга даст возможность фирме повысить финансирование собственной текущей деятельности за счёт вовлечения в

оборот валютных средств, находящихся на текущий момент в дебиторской задолженности. Вовлечение валютных средств в оборот приведёт к повышению денежных отношений фирмы и улучшению ее финансовых характеристик. Владельцы хозяйства полагают, что заполучить внешнее финансирование в нынешней ситуации вполне вероятно только продав часть в бизнесе стратегическому инвестору, или передав её банку-кредитору.

Целью представленной выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по внедрению современных инструментов повышения эффективности расчетов с контрагентами на примере сельскохозяйственного производственного кооператива «Урал» Кукморского района Республики Татарстан.

Для достижения цели выпускной квалификационной работы решены следующие задачи:

- освещены теоретические аспекты эффективных расчетов с контрагентами;
- дана оценка природным условиям и экономико-финансовая характеристика СХПК «Урал» Кукморском района РТ;
- предложено задействование эффективного инструмента расчетов в СХПК «Урал» Кукморском района РТ.

Объектом изучения в представленной работе является СХПК «Урал», а предметом изучения – состояние расчетов с контрагентами и мероприятия по повышению их эффективности в СХПК «Урал».

В проведенном исследовании были применены нормативные и законодательные акты РФ, статистические источники по вопросам финансового менеджмента и анализа, отчетные данные о финансовых, экономических и производственных показателях СХПК «Урал».

При написании работы были применены следующие методы экономических исследований: балансовый, абстрактно-логический, экономико-математический, монографический.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНЫХ РАСЧЕТОВ С КОНТРАГЕНТАМИ

1.1 Современный инструмент повышения эффективности расчетов с контрагентами

На сегодняшний день одним из самых действенных инструментов повышения эффективности расчетов с контрагентами является такой финансовый инструмент как факторинг.

При финансировании в рамках факторинга решается вопрос формирования оборотных средств компании, теряется потребность поиска залогового обеспечения для приобретения кредита в банке и, поэтому, не совершается повышение кредиторской задолженности (как элемент увеличения инвестиционной привлекательности компании).

Помимо того, факторинговое финансирование имеет наиболее целевое, нежели традиционное кредитное направление: фирма платит проценты конкретно за тот промежуток времени, когда ему в обязательном порядке необходимы денежные средства. Значит, расчёт результативных процентных ставок при кредитовании и факторинге, в ряде случаев говорит, о том что обслуживание при факторинге имеет возможность существовать даже дешевле, невзирая на наиболее высокую номинальную ставку.

Размер финансирования при факторинге располагается в непосредственной зависимости от размера будущей дебиторской задолженности компании. В отличие от обычных форм залогового кредитования финансовые требования выкупаются факторинговой фирмой, а не применяются в качестве залога.

Факторинговое финансирование в отличие от обычного кредитования общедоступно информационно-непрозрачным компаниям и компаниям, обладающим "плохой" структурой баланса с точки зрения кредитной организации.

Следует заметить, что не все денежные показатели баланса отвечают нормативу, что в последующем при привлечении кредитов ограничивает возможность их получить. Такое положение дел связано с тем, что возможность невозврата задолженности находится вне сфер влияния фирмы-производителя, а на клиентах-дебиторах, и, поэтому, кредитоспособность производителя при оценке рисков представляется наиболее важной, чем экономическое положение его клиентов.

В комплекс услуг факторинга также вступает работа, связанная с отслеживанием состояния дебиторской задолженности, работа с дебиторами, которые тормозят оплату установленной продукции. Как правило, в условия обслуживания включается пункт о том, что факторинговая фирма по первому запросу производителя дает ему отчёт о состоянии дебиторской задолженности, содержащий в себе данные обо всех совершённых поставках и платежах его клиентов. Помимо того, в случае безрегрессного факторинга банк берёт на себя заботу о взыскании задолженности с дебиторов, что особо важно для маленьких компаний, не располагающих своими ресурсами для инкассации. Это дает возможность фирме-производителю беречь трудовые и денежные средства, связанные с взысканием просроченной дебиторской задолженности.

Факторинговые фирмы, накопившие большой опыт работы на рынке, обладают всей важной информацией о деловой репутации и наличии фактов несвоевременного исполнения обязательств дебиторами. В связи с этим факторинговые фирмы имеют все шансы рассматриваться как особое кредитное бюро, располагающие данные о платежной дисциплине хозяйствующих субъектов. Помимо этого, факторинговые фирмы употребляют всевозможные действенные способы оценки платежеспособности потенциальных клиентов производителя.

Факторинговые фирмы, по сути, выполняют страхование рисков компании, связанных с поставкой продуктов с отсрочкой платежа, в т.ч риска неполучения платежа с клиента в установленный период. В итоге у компании

могут появляться трудности, связанные с недостаточностью оборотного капитала и, поэтому, с расчётами с его кредиторами.

Таким образом, фактическое использование факторинга не ликвидирует использование обычных банковских и страховых инструментов. В основном, максимальная результативность достигается в частности за счёт оптимального сочетания кредитования и факторинговых методик. К примеру, кредитование применяется в инвестиционной деятельности компании, а факторинг считается источником пополнения и увеличения оборотных денежных средств.

Следовательно, верное и действенное функционирование фирмы во многом непосредственно находится в зависимости от вероятностей сохранять / увеличивать рынки сбыта, гарантировать достаточность оборотного капитала. Первое ориентируется конкурентоспособностью предлагаемого продукта, проводимой рекламной политикой и вероятностью результативной работы с покупателями продукта, в том числе - в обстоятельствах отсрочки платежа. Последнее сможет достигаться за счёт применения факторинга, имеющего в распоряжении ряд главных превосходств перед иными формами финансирования оборотного капитала.

Своевременность внедрения факторинга для фирмы ориентируется тем, что фирма долго сражалась за доступ к недорогим и длинным деньгам, характеризующим живучесть стратегий формирования бизнеса.

На сегодняшний день владельцы хозяйства полагают, что приобрести внешнее финансирование в нынешней ситуации вполне вероятно либо продав часть в бизнесе стратегическому инвестору, или поместив её банку-кредитору.

Контракт факторинга предполагается заключить с «Россельхозбанком». Некоторое время назад «Россельхозбанк» принял решение принять массированную экспансию в качестве финансового агента, предлагающего краткосрочное беззалоговое кредитование поставок с отсроченным платежом, получившее признание как «факторинг». Решив опередить в этом вопросе

«Сбербанк».

Вначале факторинг предполагался владельцам торговых сетей. Для них просрочка платежа в 1-2 месяца имела возможность превратиться кассовым разрывом. С факторингом они зарабатывали до 90% суммы поставки на протяжении 1-3 рабочих дней и имели возможность покупать новейшую партию продукта для поставки в сети. Правда и сами сети развивались весьма активно, "нагружая" производителей условиями к объемам поставок в новые торговые сети. Это относится не только продуктовой розницы, но и non-food сегмента, бытовой техники, DIY.

При этом факторинг должен употребляться как денежный инструмент в комплексе отношений с главными производителями сельхозпродукции. При этом не только для утверждения и хранения наиболее долговременных отсрочек, но и для непосредственной помощи производителей, ощущающих денежные проблемы.

Короткие денежные средства без залога по приемлемым ставкам. Это главное превосходство для аграрных производителей, в особенности в весенней период посева, которые имеют все шансы повысить сроки кредитования со стороны производителей за счёт роста отсрочек. До кризиса с факторингом соперничали овердрафты и кредиты на расширение оборотных средств. Сейчас они фактически недоступны для сельских производителей.

Отечественный факторинг довольно молод, функциональные операции возникли меньше 20 лет назад, более того неплохие объёмы настали только 12-13 года назад. По результатам 2018 г. часть факторинга в ВВП РФ составляет 1,45%. Для рынка с десятилетним стажем это достаточно немало и в то же момент в сопоставлении с всемирными показателями (до 13%) - незначительно, так что возможность для увеличения очевиден.

Отечественный рынок, безоговорочно, ориентировался на заграничный опыт, в частности на английскую модель. Однако сама услуга довольно гибкая, поэтому даже в рамках одного государства в течение десятилетия

какой-то вид факторинга имеет возможность быть главным, а какой-то - отступить на второй план. В РФ в отличие от иностранных государств не имеется образовавшегося коллекторского рынка, не имеется соответствующих по качеству и стоимости услуг по страхованию факторинговых операций, плохо выработаны ИТ-решения для факторингового бизнеса. Потребуется время и старания абсолютно всех участников рынка факторинга для ликвидации данных проблем.

1.2 Сущность и виды факторинга

Факторинг - экономическая комиссионная операция по переуступке дебиторской задолженности факторинговой фирмы с целью:

- срочного извлечения большей части платежа;
- гарантии полного закрытия задолженности;
- понижения затрат по ведению счетов.

Иное описание факторинга, содержится в том, что: факторинг - это комплекс услуг, который коммерческий банк (либо факторинговая фирма), выступающий в образе финансового агента, делает фирмам, работающим с собственными клиентами в условиях отсрочки платежа. Услуги факторинга содержат не только предоставление поставщику и приобретение от клиента валютных средств, но и контроль состояния задолженности клиента по поставкам, напоминания дебиторам о наступлении сроков оплаты, оформление сверок с дебиторами, предоставление поставщику данных о нынешнем состоянии дебиторской задолженности, а еще ведение аналитики по истории и текущим операциям.

Таким образом, факторинг - это форма финансирования, на базе которой лежат активы компании, например как дебиторская задолженность. Сумма денежных средств, которую имеет возможность приобрести компания, находится в зависимости от величины дебиторской задолженности и особенности его покупателей (дебиторов). Возврат финансирования в свою

очередь гарантируют клиенты компании. В отличие от остальных форм финансирования, основанных на оценке активов компании (т. н. *asset-based finance, asset-based lending*), в случае использования факторинга фирма-фактор выкупает права требования к дебиторам компании, в то время как в остальных случаях активы служат, быстрее, снабжением выданного финансирования. Итак, при факторинге преимущество собственности и право требования дебиторской задолженности переключаются к фактору. Факторинг, как правило, никак не ограничивается финансированием и подключает дополнительные сервисы: защиту от рисков невыплат либо несвоевременного платежа, регулирование дебиторской задолженностью и её сбор.

Данная совокупность сервисов считается одним из главных превосходств факторинга по сопоставлению с кредитованием, в особенности для компаний среднего и небольшого бизнеса, которые не располагают высококачественной кредитной экспертизой и необходимого человеческого ресурса, для того чтобы руководить собственной дебиторской задолженностью. Во-первых, учёт платежей, спецоформление и переработка счётов - всем этим видам деятельности характерен эффект масштаба (т.е. вероятное сбережение при повышении размера операций). Во-вторых, сбор задолженностей - это особенный бизнес, который просит особого опыта и познаний. Маленькой компании может быть попросту не по силам нанять и научить специализированного кредитного менеджера.

Факторинг еще только подходит для обеспечения финансированием высоко рискованных, информационно прикрытых компаний, потому что операция принятия заключения о предоставлении финансирования основывается не в оценке риска заёмщика, а на оценке риска его дебиторов. Таким образом, операция весьма неплоха в том случае, если дебиторами выступают крупные либо заграничные фирмы, имеющие наилучшим кредитным потенциалом, чем покупатель факторинговой фирмы. В конце концов, нужно подметить, что факторинг представляет очень необходимое

значение как финансовый инструмент в условиях слабого, не оберегающего коммерческие интересы финансовых институтов законодательства и непрозрачной экономики.

Во всем мире факторинг составляет преобладающий размер посреднических услуг, которые представляют собой финансирование, основанное на оценке активов компании (asset-based finance) и играет весьма необходимую роль, как источник дополнительного финансирования для больших компаний и компаний среднего и небольшого бизнеса. В факторинге имущество, находящийся в основе финансирования, - это дебиторская задолженность, которую фактор приобретает с дисконтом.

К примеру, продавец имеет возможность получить от фактора 80% стоимости от уступленных прав требований незамедлительно, и остальные 20% (за минусом комиссий и %) после того, когда должник сполна рассчитается с фактором.

Так же, как обычное кредитование, факторинг специализирован для роста оборотного капитала компаний среднего и небольшого бизнеса. Однако факторинг очень различается от обычного кредитования в первую очередь касательно к лежащим в основе активам.

При банковском кредитовании залог рассматривается как вероятный, однако 2-ой по счёту и весьма ненужный источник возврата кредита. При факторинге в первую очередь фактор ждёт оплаты конкретно от приобретённого актива - уступленных прав условий, и лишь во вторую - от самого покупателя, поэтому оценка его денежного состояния получает повторный характер.

Факторинг может быть регрессным и безрегрессным. На хорошо развитых финансовых рынках в большей степени используется безрегрессный факторинг, где фактор обретает в себе весь риск вероятной неуплаты со стороны дебиторов. В Италии, к примеру, часть безрегрессного факторинга в 2006 г. собрала 64% (BCR, FCI "World Factoring Yearbook 2006/2016"). Схожая ситуация произошла у южноамериканских фирм, они

получили на безрегрессной основе 73 % финансирования.

Однако в развивающихся рынках, где совсем тяжело расценить возможность неплатежа со стороны дебиторов, большую часть составляет операция с регрессом, когда фактор имеет право возвращать приобретенные права требования покупателю в том случае, если должник своевременно не рассчитался. В этом случае заказчик отдаёт ранее приобретенное финансирование фактору и выплачивает надлежащие комиссии.

Нужно подметить, что факторинг может быть прикрытым, когда должник не уведомляется об уступке права требования, и далее покупатель должен после извлечения средств от дебитора незамедлительно зачислить их фактору самостоятельно, либо открытым, когда должник уведомляется о том, что его долг уступлен фактору, и он должен выплачивать фактору.

Как уже говорилось, операция представляет собой сложную услугу, которая содержит в себе финансирование, оценку кредитного риска, регулирование и сбор дебиторской задолженности.

Анализ кредитного риска содержит в себе оценку кредитоспособности тех покупателей клиента, права требования к которым заказчик намеревается реализовать фактору. Фактор просто готовит оценку на базе своей информации о платежной истории дебитора в сочетании с легкодоступной публичной информацией о фирме-дебиторе.

Регулирование дебиторской задолженностью содержит в себе прогноз состояния дебиторской задолженности, сбор нынешней и просроченной задолженности, обращенный в небольшие издержки, как для самого фактора, так и для покупателя. Как правило, представленная услуга считается весьма принципиальной составляющей для компаний СМБ и дает немаловажное превосходство по сопоставлению с обыденным кредитованием.

Будучи сложным продуктом, факторинг представляет собой уникальный продукт на финансовом рынке и в этом качестве он не имеет субститутов(товаров-заменителей).

Естественно, для любой отдельной составляющей есть субституты: для

финансирования - это кредит, для управления дебиторской задолженностью - внутренние средства компании, для страхования рисков - это страховые фирмы, однако для совершенной замены факторинга похожего финансового продукта не имеется.

1.3 Факторинг как инструмент финансирования деятельности предприятия

Факторинг представляет собой сочетание кредита поставщика с комиссионными предложениями, заключающимися в принятии кредитных рисков компанией-фактором. При этом компания-фактор берет на себя обязанность извлечения непогашенных задолженностей. Компания-фактор постоянно соединена с банком (считается её дочерним отделением).

В отечественных ситуациях факторинговыми операциями занимаются специализированные отделы банков.

Факторинг – новая, однако развивающаяся область мировой финансовой промышленности. Зародилась она в 60-х годах, однако уже на сегодняшний день мировой оборот факторинговых операций добился 395 миллиардов. долл. Главная его цель - поддержание ликвидности компаний-поставщиков; сфера внедрения - кратковременные договоры на незначительные суммы для покупки оснащения, заключаемые в сфере среднего и небольшого бизнеса.

Сущность факторинга содержится в предоставлении банком валютных ресурсов и сервиса торговым, производственным и сервисным компаниям (далее поставщикам): покрытие ряда рисков, имеющих место в торговых операциях компаний, управление дебиторской задолженностью, консалтинг, информационно-аналитическое обслуживание.

Рассмотрим детальнее механизм финансирования при факторинге. После поставки продукта дебитору подрядчик выдает банку накладную, после чего обретает в форме аванса значительную часть, до 90% от суммы

поставки, не дожидаясь платежа от собственного клиента. Часть средств по поставкам (за минусом комиссии банка) начисляются на расчётный счёт производителя по мере их фактической оплаты клиентами на факторинговый счёт коммерческого банка. То есть в данном случае коммерческий банк выступает в качестве лица, авансирующего товарный кредит, выдаваемый подрядчиком клиенту с дальнейшим возвратом ему остатка средств поставки.

Подрядчик приобретает шанс планировать собственные денежные потоки вне зависимости от платёжной дисциплины клиентов, будучи убежденным в абсолютном поступлении средств из коммерческого банка против акцептованных товарно-автотранспортных документов по поставкам с отсрочками платежа. Часто торговый оборот производителя ограничивается только за счёт того, что клиент не в силах заплатить больший размер покупки, не располагая для этого необходимых оборотных средств, а подрядчик, следовательно, не имеет оборотных средств, нужных для предоставления либо повышения товарного кредита клиенту. Подобная форма факторинга дает возможность производителю порекомендовать собственным клиентам товарный кредит, ограниченный только сбытовыми перспективами клиента.

Различие финансирования при факторинге от остальных банковских продуктов. Время от времени факторинг стремятся сопоставлять с кредитом, хотя факторинг и кредит банка имеют разную природу и ориентированы на угодение различных нужд производителей. Кредит характеризуется срочностью, что подразумевает его закрытие через установленный промежуток времени. Итак, кредит банка полностью неприемлем для финансирования поставок с отсрочкой платежа. Если шестимесячный кредит будет устремлен на оплачивание отгрузок продуктов с отсрочкой платежа, то как поменяются обстоятельства работы фирмы в условиях закрытия товарного кредита, и что произойдет, если производителю не получится пополнить новый кредит после его закрытия. В настоящее время в РФ большая часть кредитов выдаются на период до года, что как раз и приводит

к схожим обстоятельствам. Факторинг же на настоящий момент считается единым бессрчным пассивом в отечественной экономике и дает возможность планировать план развития на многочисленные годы вперед.

Другой характерной чертой кредита считается потребность предоставления залога для его приобретения. Принципиальным различием факторинга и кредита содержится в том, что кредит нацелен на достижения фирмы в минувшем, на те активы, которые имелись заработаны накануне, факторинг же нацелен в будущие достижения в торговле, и даже если продажи возрастут в 5 раз, это никак не будет ограничением для финансирования в рамках факторинга. Наиболее детальное сопоставление финансирования при факторинге с иными кредитными продуктами изображены в таблице 1.

Таблица 1 – Отличие финансирования при факторинге от других кредитных продуктов

Факторинг 1	Кредит 2	Овердрафт 3
Факторинговое финансирование погашается из денег, поступающих от дебиторов клиента	Кредит возвращается Банку заемщиком	Овердрафт возвращается Банку заемщиком
Факторинговое финансирование выплачивается на срок фактической отсрочки платежа (до 90 календарных дней)	Кредит выдается на фиксированный срок, как правило, до 1 года	При получении овердрафта устанавливаются жесткие сроки пользования траншем, как правило, не превышающие 30 дней
Факторинговое финансирование выплачивается в день поставки товара	Кредит выплачивается в обусловленный кредитным договором день	Срок действия договора по возобновляемой кредитной линии не может превышать 3-6 месяцев
Факторинговое финансирование погашается в день фактической оплаты дебитором поставленного товара	Кредит погашается в заранее обусловленный день	Все кредитовые поступления автоматически списываются с расчетного счета в погашение овердрафта и процентов по нему

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Факторинговое финансирование выплачивается автоматически при предоставлении накладной и счета-фактуры	Для получения кредита необходимо оформлять огромное количество документов.	Для получения овердрафта необходимо оформлять большое количество документов.
Факторинговое финансирование продолжается бессрочно	Погашение кредита не гарантирует получение нового	Погашение овердрафта не гарантирует получение нового
Факторинговое финансирование сопровождается сервисом, который включает в себя: управление дебиторской задолженностью, покрытие рисков, связанных с поставками на условиях отсрочки платежа, консалтинг и многое другое	При кредитовании помимо предоставления средств клиенту и РКО Банк не оказывает заемщику каких-либо дополнительных услуг	При овердрафте помимо предоставления средств клиенту и РКО Банк не оказывает заемщику каких-либо дополнительных услуг

Кроме финансирования оборотных средств при факторинге подрядчик приобретает последующий ряд услуг – страхование рисков, сопряженных с отсрочкой платежа.

Заключая контракт факторинга, фирмы приобретают вероятность исключить риски, сопряженные с поставкой продуктов в кредит: возможность неполучения платежа с клиента во время; угроза неоплаты продукта; возможность внезапного изменения рыночной цены валютных ресурсов; возможность изменения курса доллара в момент отсрочки платежа по поставке.

Приступая работать с факторинговой фирмой, у производителя возникает независимый контролер, который дает возможность объединить издержки от продаж в кредит к наименьшим показателям. Предприятие сбыта продукта, при которой менеджер по торговлям отвечает и за объемы продажи, и за своевременный поступление средств на расчётный счёт заключает в себя расхождение. Поэтому, отдавая функции контролирования за платежами факторинговой фирмы, подрядчик приобретает возможность

независящего контроля за капиталом собственной дебиторской задолженности и имеет возможность сконцентрироваться на главных задачах бизнеса: изготовлении и продажи продукта. Закономерен вопрос: а не испортит ли факторинговая фирма взаимоотношения производителя и клиента? Опыт показывает, что эти клиенты, которые с самого начала настроены на обман производителя, не желают переходить на факторинговое обслуживание, эти же клиенты, кто оплачивает собственные поставки в согласовании с условными соглашениями, в основном, не наблюдают пребывания факторинговой фирмы.

Следовательно, административное управление дебиторской задолженностью содержит в себе:

- контроль платежной дисциплины и деловой репутации действующих и возможных клиентов производителя;
- повседневный прогноз состояния дебиторской задолженности;
- регулирование задолженностью клиентов;
- установку и развитие лимитов финансирования на дебиторов (рекомендательные лимиты отгрузок).

Информационно-аналитическое обслуживание подразумевает повседневную отчетность о перемещении валютных средств, специалисту по состоянию дебиторской задолженности (отгрузки, платежи и пр.), интеграцию с бухгалтерскими системами фирмы.

Денежный механизм факторинга дает производителям принципиально другие полномочия для собственного развития, чем эти полномочия, которые располагает подрядчик, независимо обслуживающий товарный кредит. Финансирование при факторинге, в отличие от собственных средств и кредита, не ограничено практически никакими суммами. Далее, на конкретном примере покажем возможности факторинга для целей повышения эффективности расчетов с дебиторами СХПК «Урал» Кукморского района РТ.

2 ПРИРОДНЫЕ УСЛОВИЯ И ЭКОНОМИКО-ФИНАНСОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СХПК «УРАЛ» КУКМОРСКОМ РАЙОНА РТ

2.1 Природно-экономические условия СХПК «Урал»

СХПК «Урал» территориально располагается в Кукморском районе, который находится в северозападной части Республики Татарстан в Предволжской экономической зоне.

Полное название сельскохозяйственного предприятия: сельскохозяйственный производственный кооператив «Урал». Дата создания: 15.04.1994 года. Юридический адрес 422127, республика Татарстан, Кукморский район, село Олуяз.

Земельные фонды СХПК «Урал» размещены на территории муниципального Кукморского района. СХПК «Урал» находится в границах зоны умеренно-континентального климата. Температура воздуха среднегодовая колеблется в пределах от +40С в теплое время года и -50С в зимнее время года, период вегетации составляет в пределах от 117 дней и, в обусловленности от погодных факторов, до 150 дней.

Фактор погодных условий в СХПК «Урал» определяет следующие ориентировочные сроки проведения полевых работ: сев - 16 апреля – 9 мая; заготовка кормов - 15 июля и до 25 августа; уборка урожая от 20 августа до 10 октября; сев озимых - 5 августа по 20 августа.

При аналитическом разборе уровня и качества использования земельного фонда хозяйства необходимо рассчитать перечень мероприятий и какие процессы за изучаемый период произошли вообще, а также в отдельных структурных элементах земельных фондов применяемых в сельскохозяйственном производстве, как выполняются и учитываются планы по наращиванию качества и плодородия почвы, уровня эффективности вовлеченных земельных угодий.

Аналитическое представление исследования уровня и состояния

задействованных земельных фондов необходимо начинать с определения состава площадей и структуры земельных угодий. Расчёт данных показателей отражен в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика состава сельскохозяйственных угодий в СХПК «Урал» Кукморского района за 2014-2018 годы

Виды угодий	Годы										В среднем по РТ в 2018 году	
	2014		2015		2016		2017		2018			
	Пло щадь , га	Стру ктур а, %	Пло щадь , га	Стру ктур а, %	Пло щадь, га	Стру ктур а, %	Пло щадь , га	Струк тура, %	Пло шад ь, га	Струк тура, %	Пло щадь, га	Стру ктур а, %
Всего земель	5337	X	5337	X	5337	X	5550	X	5454	X	6654	X
В том числе сельскохозяйстве нных угодий	5115	100	5115	100	5115	100	5232	100	5232	100	6442	100
из них:												
пашня	4378	85,6	4378	85,6	4378	85,6	4495	85,9	4495	85,9	5650	87,7
сенокосы	187	3,7	187	3,7	187	3,7	0	0,0	208	4,0	157	2,4
пастбища	550	10,8	550	10,8	550	10,8	737	14,1	529	10,1	620	9,6
Уровень распахонности, %	85,6	X	85,6	X	85,6	X	85,9	X	85,9	X	X	87,7

Общий размер площадей под земельными фондами в изучаемом периоде в общем существенно не изменяется и составляет порядка 5454 га, что меньше чем в среднем по Республике Татарстан. Отсюда вытекает, что наибольшее значение удельного веса в структуре земельных угодий занимает такой структурный элемент как пашня, площадь которой составляет 4495 га, что соответствует 85,9% от общего числа земель и в динамике по периодам исследования сохраняется на относительно неизменном уровне и хотя уровень распаханности чуть ниже чем в среднем по РТ. В общем заметно высокий вес пашни в структуре сельхозугодий отражает положение предприятия, которое имеет значительные возможности с точки зрения наличия факторов производства достаточных для получения качественных продуктов растениеводства с низкой себестоимостью.

В структуре земель следующее положение занимают площади под пастбищами, их размер составляют 529 га или удельный вес в 10,1%, что на

0,5 процентных пункта выше средних значений по Республике Татарстан. Данные площади возможно использовать под посев сельхозкультур, хотя и в данном качестве они имеют важное значение. В общем, хозяйство правильно использует собственные земельные фонды в целях сельхоз производства.

На экономическую эффективность деятельность организации существенно оказывает влияние его специализация. Уровень специализации определяют по удельному весу в товарной продукции того или иного товара взвешенного по стоимости рассчитанной в сопоставимых ценах 1994 года. Для установления специализации СХПК «Урал» изучим удельные веса в товарной продукции отдельных товаров. Сведем все аналитические действия в таблицу 3.

Таблица 3 – Структура товарной продукции в СХПК «Урал» Кукморского района РТ за 2014-2018 годы

Виды товарной продукции	Годы					В среднем за 5 лет	
	2014	2015	2016	2017	2018	Структура, %	Ранг
Зерно	8,3	8,2	5,4	5,5	7,2	6,8	4
Картофель	15,5	15,7	10,2	4,1	5,3	9,43	3
Рапс	1,0	1,1	1,2	0,6	1,4	1,1	5
Мясо КРС	9,0	10,3	8,7	10,8	10,6	10,0	1
Молоко	52,0	51,0	61,3	66,0	73,1	62,0	
Мясо свиней	14,1	13,8	13,2	13,0	2,4	10,7	2
Итого реализовано	100	100	100	100	100	100	X

Основываясь на расчетах таблицы 3, исходя из формулы предложенной профессором И.В.Поповичем, получаем коэффициент специализации соответствующий 0,48. Коэффициент 0,48 отражает средний уровень специализации СХПК «Урал», которое специализируется на скотоводческой отрасли с развитым производством зерна, картофеля и свинины. Изучая аналитические данные таблицы 3, можно заметить, что наибольший удельный вес в товарной продукции имеет скотоводческая продукция, значение которого равно 72,0%.

Динамика изменения удельного веса продукции скотоводства, в том

числе молока, в товарной продукции указывает на наличие заметной тенденции к росту. Четвертое удельное место в товарной продукции имеет зерно, значение которого равно 6,8%. За анализируемый интервал времени изменение динамики удельного веса производства и реализации зерна указывает на тенденцию к его росту.

При всесторонней характеристике финансовых и экономических факторов производства в СХПК «Урал», следует выявлять также уровень и значение обеспеченности фондами сельхоз назначения, которые характеризуются такими показателями как фондооснащённость и фондовооруженности. Расчёты значений этих показателей представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Уровень фондооснащенности и фондовооруженности труда в СХПК «Урал» Кукморского района РТ за 2014-2018 годы

Показатели	Годы					В среднем по РТ за 2018 г.
	2014	2015	2016	2017	2018	
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения, тыс. руб.	200306	366807	517107	680547	699667	308432
Число среднегодовых работников, человек	312	327	327	315	308	98
Площадь сельхозугодий, га	5115	5115	5115	5232	5232	6442
Фондовооружённость одного работника, тыс. руб.	643,0	1122,0	1581,7	2157,8	2273,9	3142,6
Фондооснащённость в расчёте на 100 га, тыс. руб.	3916,1	7171,2	10109,6	13007,4	13372,8	4787,8

Из анализа аналитического материала таблицы 4 можно заключить, что : фондооснащённость труда в организации в 2018 году наиболее высокая и по сопоставлению со средними данными по Республике Татарстан выше на, около, 300%.

Исследуемый период показывает, что в хозяйстве наличествует повышательная тенденция данного показателя, который к 2018 году составил

13372 тыс. руб. в расчёте на 100 га.

Фондовооружённость труда также максимальна в 2018 году, однако по сравнению со средними данными по республике почти в 1,5 раза ниже, что указывает на избыточное количество работников задействованных на предприятии. На изменение динамики данных значений оказала влияние, главным образом, динамика стоимости производственных фондов, которая также имеет направление к росту в 2018 году относительно 2014 года, где ее рост составил приблизительно до 500 млн. руб., соответственно при темпе роста в 350%.

На уровень фондовооружённости также воздействие оказало изменение среднегодовых работников, величина которых колеблется за исследуемый период времени. С 2014 года по 2018 год имеется заметная тенденция к сокращению общего числа среднегодовых работников занятых сельхозпроизводством.

Масштаб роста материально-технической и производственной базы во многом определяется экономическим состоянием предприятия его энергоресурсами и технической обеспеченностью. Для характеристики этой стороны деятельности предприятия применяются такие показатели как уровень энергооснащённости и энерговооружённости. Расчет значений представленных показателей отражен в таблице 5.

Таблица 5 – Уровень энергооснащенности и энерговооруженности СХПК «Урал» Кукморского района за 2014-2018 годы

Показатели	Годы					В среднем по РТ за 2018 г.
	2014	2015	2016	2017	2018	
Суммарная мощность всех видов энергетических установок, л.с.	16695	17625	17629	19404	18954	7769
Число среднегодовых работников, человек	312	327	327	315	308	98
Площадь пашни, га	4378	4378	4378	4495	4495	5650
Энерговооружённость одного работника, л.с.	53,6	53,9	53,9	61,5	61,6	79,2
Энергооснащённость в расчёте на 100 га, л.с.	381,3	402,6	402,7	431,7	421,7	137,5

Аналитические данные таблицы 5 позволяют сделать следующие выводы об уровне вооруженности и оснащённости энергоресурсами.

Показатель уровня энергооснащённости за все рассматриваемые периоды колеблются. В 2017 году по сопоставлению с уровнем 2014 года выросли на 13,9%. А в 2018 году по сопоставлению с уровнем 2017 годом снизилось на 3,6%, что во многом обусловлено снижением энергомощностей в 2018 году по сопоставлению с уровнем 2017 года (на 2,9% и 35,7% соответственно) и уменьшением количества среднегодовых работников хозяйства. С подъёмом уровня энерговооружённости труда хозяйства уменьшаются общие затраты на единицу производимой продукции.

Энерговооружённость в 2018 году по сопоставлению с предыдущим периодом имеет четкую направленность к росту, при этом уровень составил в 2018 году 61,6 л.с., что относительно 2014 года выше на 19,7%. Показатель уровня энерговооружённости в 2018 году по сопоставлению со средними данными по Республике Татарстан ниже на 25,3%, а энергооснащённость выше на 306%.

Одним из важных критериев для подъема эффективности сельскохозяйственного производства признается присутствие достаточного количества трудовых ресурсов. Необходимая и достаточная обеспеченность сельхозпредприятия высококвалифицированными трудовыми ресурсами, их разумное применение, высочайший уровень производительности аграрного труда имеют первостепенное значение для роста масштабов производства сельхозпродукции и увеличения темпов роста эффективности производства (таблица 6).

Данные таблицы 6 показывают, что за изучаемый период времени проявляется тенденция уменьшения обеспеченности среднегодовым количеством работников. В 2018 году, по сопоставлению с уровнем 2014 года, количество работников понизилась на 19 чел., фактически отработанное время за анализируемый период времени снижается на 1,2%.

Таблица 6 – Анализ уровня использования труда в СХПК «Урал» Кукморского района за 2014-2018 годы

Показатели	Годы					В 2018 г. в среднем по РТ
	2014	2015	2016	2017	2018	
Среднегодовое число работников хозяйства, чел.	291	297	277	275	272	105
Запас труда, тыс. чел.-час	530	541	504	501	495	191
Фактически отработано, тыс. чел.-час	567	595	595	574	560	207
Уровень использования запаса труда, %	107,0	110,0	118,0	114,6	113,1	108,4

В результате проведенного анализа установлено, что уровень применения запаса труда снизился, снижение составило 1,5% относительно 2017 года. В СХПК «Урал» уровень задействования запаса труда за весь временной интервал исследования больше 100%, что свидетельствует о значительной перегрузке в уровне использования рабочей силы, который приводит к более высокому уровню ее применения и к наращиванию производительности труда. В 2018 году уровень использования труда заметно выше 100%, что свидетельствует об усиленной эксплуатации работников и не соблюдение установленного режима труда трудовым законодательством.

Для многосторонней оценки достигнутого значения эффективности производства в сельском хозяйстве используется система показателей, описывающих уровень эффективности использования основных факторов сельскохозяйственного производства, уровни которых приведены в таблице 7.

По данным таблицы 7 следует заметить, что СХПК «Урал» Кукморского района РТ за последние 5 лет в области производства валовой продукции работает заметно эффективно, уровень рентабельности по товарной продукции имеет направленность к понижению, что отрицательно характеризует уровень эффективности ведения бизнеса. При этом в среднем по РТ рентабельность существенно ниже, чем в изучаемом хозяйстве. Этот

факт говорит о том, что предприятие работает относительно эффективно.

Стоимость валовой продукции в расчёте на 100 га сельхозугодий, 100 руб. издержек производства и 100 руб. производственных фондов в 2018 году выше, чем в прошлые годы, и ниже, чем в сопоставлении со среднереспубликанскими данными.

Таблица 7 – Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства в СХПК «Урал» Кукморского района за 2014-2018 годы

Показатели	Годы					В среднем по району за 2018 г.
	2014	2015	2016	2017	2018	
Стоимость валовой продукции в расчёте на:						
100 га соизмеримой пашни, тыс. руб.	472,1	476,2	488,3	483,4	491,9	246,2
1 среднегодового работника, руб.	10,5	10,1	10,3	10,8	11,4	41,4
100 руб. основных производственных фондов, руб.	3,1	1,7	1,3	1,0	1,0	1,3
100 руб. издержек производства, руб.	2,9	2,7	2,1	1,7	1,5	1,9
Сумма валового дохода в расчёте на:						
100 га соизмеримой пашни, тыс. руб.	9292,2	10170,9	10721,1	12226,4	7477,6	1992,1
1 среднегодового работника, руб.	206,7	215,6	227,2	273,3	172,8	335,0
100 руб. основных производственных фондов, руб.	61,9	37,0	27,7	24,4	14,6	10,7
100 руб. издержек производства, руб.	57,0	57,7	46,9	43,6	22,6	15,7
Сумма прибыли (убытка) в расчёте на:						
100 га соизмеримой пашни, тыс. руб.	5244,1	5787,4	5816,3	6968,5	1965,6	503,6
1 среднегодового работника, руб.	116,6	122,7	123,3	155,8	45,4	84,6
100 руб. основных производственных фондов, руб.	34,9	21,0	15,0	13,9	3,8	2,7
100 руб. издержек производства, руб.	32,2	32,9	25,5	24,8	5,9	4,0
Уровень рентабельности, убыточности (-) по товарной продукции, %	37,90	40,98	32,14	30,74	7,07	5,8

Сумма валового дохода на 100 га соизмеримой пашни в 2018 году по

сопоставлению с 2017 годом снизилась на 3460 тыс.руб.; в расчёте на 1 среднегодового работника – на 100 тыс.руб.; в расчёте на 100 руб. издержек производства – на 21 тыс.руб.

Проведенный анализ позволяет обнаружить негативную динамику показателя прибыли 2018 года как по отношению к минувшему году, так и в сопоставлении со средними данными за минувшие периоды. Тем не менее сумма прибыли в расчёте на 100 га соизмеримой пашни в 2018 году по сопоставлению с 2017 годом понизилась на 5000 тыс. руб.; в расчёте на 1 чел-час – на 110 тыс. руб.; в расчёте на 100 руб. основных производственных фондов снизилась на 10,1 тыс. руб.; в расчёте на 100 руб. издержек производства еще снизилась на 18,9 тыс. руб. На понижение прибыли воздействовал значимый подъём себестоимости реализованной продукции.

Но большая поддержка государства дала возможность СХПК «Урал» выйти на рентабельное ведение хозяйства. Так рентабельность с учётом государственной помощи достигла к 2018 году 7,07%, а в 2017 году значение рентабельности составил 30,74%! Что существенно выше, чем в среднем по республике.

Таким образом, можно сделать вывод, что наравне с ростом объёма производства хозяйство получило относительно высокую прибыль от производственной деятельности. Наконец, исследовав все вышеизложенные таблицы, мы получили многостороннюю характеристику степени эффективности хозяйствования производства в СХПК «Урал» из которой следует вывод о том, что в предприятии имеются резервы для увеличения эффективности ведения хозяйственной деятельности.

2.2 Оценка финансового состояния СХПК «Урал»

Результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и правильного использования денежных ресурсов. В взаимосвязи с этим значительно растёт приоритетность и роль комплексного и системного исследования

финансового состояния компании и причин его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и моделирования значения прибыльности денежных средств.

Для характеристики финансового состояния СХПК «Урал» Кукморского района нужно вести анализ его платежеспособности. В первую очередь, мы рассмотрим имущественное состояние компании.

Анализ динамики состава и структуры состояния даёт возможность определить величину абсолютного и условного прироста либо снижения всего имущества компании и отдельных его видов.

Таблица 8 – Показатели имущественного положения СХПК «Урал» Кукморского района РТ в динамике за 2016–2018 годы, тыс. руб.

Показатели	2016	2017	2018	Темп роста, %	
				к 2017 году	к 2018 году
Активы	822 614	963 778	1 062 585	117,2	110,3
Внеоборотные активы	542 657	689 475	719 962	127,1	104,4
Оборотные активы	279 957	274 303	342 623	98,0	124,9
Чистые активы	724 753	867 249	974 725	119,7	112,4

Из таблицы 8 видно, что активы хозяйства имеют тенденцию роста, на конец 2018 года они возросли до 1 млрд. руб. иначе говоря на 10,1%. Это говорит о расширении деятельности компании, за счёт роста внеоборотных и оборотных активов (29 млн. руб. и 132 млн. руб. соответственно). Собственные оборотные средства компании имеют позитивное значение и к концу времени возросли в 107 млн. руб. Это говорит об успешной работе хозяйства, а еще о достаточной состоятельности, возможностью исполнения требований кредиторов за счёт реализации имущества.

Дальше рассмотрим ликвидность хозяйства. Цель анализа ликвидности баланса состоит в необходимости давать оценку платежеспособности хозяйства, т.е. вовремя и полностью расплачиваться по всем своим обязательствам за счёт наличия готовых средств платежа и остальных реализуемых активов.

Баланс является абсолютно ликвидным, если выполняются следующие условия: $A_1 \geq P_1$, $A_2 \geq P_2$, $A_3 \geq P_3$, $A_4 \leq P_4$.

Таким образом, проведя надлежащее сравнение активов и пассивов баланса СХПК «Урал» баланс хозяйства не считается полностью ликвидным.

Мы видим (таблица 9), что по условию не исполняется 1-ое неравенство, т.е. имеется недостаток наиболее мобильных средств, как на начало, так и на конец отчётного периода, если при одновременном предъявлении кредиторами требований рассчитаться по обязательствам, хозяйство никак не может рассчитаться полностью личными наиболее ликвидными активами (краткосрочными финансовыми вложениями и валютными средствами, как на расчётном счёте, так и в кассе) на 82057 тыс. руб.

Таблица 9 – Анализ ликвидности баланса СХПК «Урал» Кукморского района РТ за 2018 год

Актив	Годы			Пассив	Годы			Платежный излишек (+) или недостаток (-)		
	2016	2017	2018		2016	2017	2018	2016	2017	2018
Наиболее ликвидные активы (A1)	14584	1498	31500	Наиболее срочные обязательства (П1)	73 429	75191	113557	-58 845	-73693	-82057
Быстро реализуемые активы (A2)	46621	49308	40961	Краткосрочные обязательства (П2)	88812	85000	73700	-42191	-35692	-32739
Медленно реализуемые активы (A3)	218752	223497	270162	Долгосрочные обязательства (П3)	1187	0	0	217565	223497	270162
Трудно реализуемые активы (A4)	542657	689475	719962	Постоянные пассивы (П4)	659186	803587	875328	116529	114112	155366
Баланс	822614	963778	1062585	Баланс	822614	963778	1062585	0	0	0

Не выполнялось и 2-ое неравенство на начало периода: это значит, что хозяйство по собственным краткосрочным обязательствам на начало отчётного времени никак не могло рассчитаться, имея в запасе быстрореализуемые активы, а конкретно дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 мес, на 32739 тыс. руб. Но к концу года платежеспособность по предоставленной позиции восстановилась

Выполняется условие $A3 \geq ПЗ$, так как долгосрочные обязательства у данного хозяйства полностью покрываются соответствующими активами.

Баланс компании невозможно считать ликвидным, так как из 4 условий ликвидности выполняется только одно.

Сопоставление 1 и 2-ой группы активов (наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов) с 1 и 2-ой категорией пассивов (наиболее неотложных обязательств и краткосрочных пассивов), указывает текущую (на отчетный период времени) ликвидность, то есть состоятельность либо неплатежеспособность хозяйства в ближайшие время.

$$Тл = (A1 + A2) - (П1 + П2).$$

Рассчитаем показатель для СХПК «Урал» на начало и конец года, расчеты сведем в таблицу 10.

Таблица 10 – Анализ финансовых коэффициентов платежеспособности СХПК «Урал» Кукморского района РТ за 2017–2018 годы

Ликвидность	Годы		
	2016	2017	2018
Текущая	-101 036	-109385	-114796
Перспективная	217565	223497	270162

Отсюда следует, что предприятие является неплатежеспособным в ближайшие к моменту проведения анализа времени на начало, а на конец 2018 года платежеспособность хозяйства ухудшается.

Вычисление 3 группы активов (медленно реализуемых активов) показывает перспективную ликвидность, т.е прогноз платежеспособности хозяйства. $Пл = АЗ - ПЗ$

На перспективу хозяйство прогнозируется быть платежеспособным на начало, так и на конец года.

Для анализа платежеспособности организации рассчитываются финансовые коэффициенты платежеспособности. Рассчитаем все показатели платежеспособности в таблице 11.

Таблица 11 – Анализ финансовых коэффициентов платежеспособности СХПК «Урал» Кукуморского района РТ за 2017–2018 годы

Показатели	Нормативное ограничение	2017 год	2018 год	Изменение, (+,-)
Общий показатель платежеспособности (L1)	≥ 1	0,79	0,88	0,09
Коэффициент абсолютной ликвидности (L2)	$0,2 \leq L2 \leq 0,5$	0,01	0,17	0,16
Коэффициент критической оценки (L3)	$0,7 \leq L3 \leq 0,8$	0,32	0,39	0,07
Коэффициент текущей ликвидности (L4)	≥ 2	1,71	1,83	0,12
Коэффициент маневренности функционирующего капитала (L5)	$\geq 0,5$	0,14	0,18	0,04
Доля оборотных средств в активах (L6)	$\geq 0,5$	0,28	0,32	0,04
Коэффициент обеспеченности собственными средствами (L7)	$\geq 0,1$	0,42	0,45	0,04

Общий показатель ликвидности отображает, достаточно ли у хозяйства средств, которые имеют все шансы быть применены для закрытия собственных краткосрочных обязательств в течение будущего года. В СХПК «Урал» коэффициент общей ликвидности, как на начало, так и на конец года не подходит нормативному значению. Это говорит о том, что оказавшиеся у компании оборотные активы в значимой степени не дают возможность погасить существующие краткосрочные обязательства хозяйства.

Коэффициент абсолютной ликвидности указывает, какая часть

краткосрочных обязательств имеет возможность быть погашена незамедлительно. Он указывает, что на начало года учреждение имеет возможность погасить имеющуюся краткосрочную задолженность никак не привлекая оборотные активы лишь на 17%, коэффициент на конец отчётного периода вырос в 1,7 раза, следовательно, платежеспособность хозяйства заметно выросла. Этот коэффициент наибольший интерес представляет для генпоставщиков и потребителей (поставщикам материальных ресурсов и банкам, кредитуящим организацию нужно призадуматься иметь ли в предстоящем дело с этим хозяйством).

Показатель «критической оценки» говорит о том, что при условии поступления средств по дебиторской задолженности хозяйство имеет возможность расплатиться с кредиторами, никак не мобилизуя средства вложенные в материально-производственные запасы на 32%, а к концу года этот уровень равен 39%, это представляет особенный интерес для держателей акций и говорит о том, что вкладывать валютные средства к концу года не позволительно.

Обобщающим показателем, описывающим в большей мере экономическую надежность хозяйства, считается показатель текущей ликвидности. Он указывает, какую часть текущих обязательств разрешено погасить, мобилизовав все используемые активы.

Изучаемый коэффициент демонстрирует, что фирма в конце 2018 года при условии мобилизации всех используемых активов имеет возможность погасить имеющуюся краткосрочную задолженность на 183%. В таком случае, судя по данному признаку, мы можем сказать, что в хозяйстве наблюдаются свободные материальные и валютные средства, но их величина никак не дотягивает до нормативного значения и можно говорить о очевидно высоком экономическом риске, связанные с тем, что СХПК «Урал» никак не в состоянии заплатить собственные счета в разумные сроки.

Фактор обеспеченности своими средствами в нашем случае позитивный, это говорит о том, что у хозяйства имеется личное имущество,

для воплощения собственной деятельности он использует не только заёмными но и своими ресурсами, что считается очень стабильным.

Оценка денежного состояния хозяйства станет неполноценной в отсутствии анализа денежной стабильности. Задачей рассмотрения финансовой устойчивости является анализ степени самостоятельности от заёмных источников финансирования.

Коэффициенты оценки финансовой стабильности хозяйства – система признаков, описывающих структуру применяемого капитала хозяйства с позиций уровня финансовой устойчивости его формирования в будущем. Для претворения в жизнь такой оценки применяем показатели, которые приведены в таблице 12.

Как демонстрируют данные таблицы, произвести расчёт коэффициента капитализации в данном предприятии можно, т.к. размер собственных денежных средств хозяйства позитивна.

Таблица 12 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости СХПК «Урал» Кукуморского района РТ за 2018 год

Показатели	Нормальное значение	На начало 2018	На конец 2018	Изменение
Коэффициент капитализации	$\leq 1,5$	0,199	0,214	0,015
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0,1-0,7	0,416	0,453	0,037
Коэффициент финансовой независимости	0,4-0,7	0,834	0,824	-0,010
Коэффициент финансирования	0,7-1,5	5,016	4,674	-0,342
Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,6$	0,834	0,824	-0,010

Показатель обеспеченности своими источниками финансирования в рассматриваемом хозяйстве отвечает нормативному уровню с 0,1 по 0,7 (0,0,416 на начало года и 0,453 на конец года). Увеличение коэффициента считается позитивной причиной подъема экономической стабильности. Увеличение предоставленного показателя говорит о том, что у хозяйства

имеется обеспеченность собственными используемыми средствами, важными для его экономической стабильности.

Принято полагать финансово независимой хозяйство, если размер собственного капитала более 30%, в нашем случае этот признак (показатель капитализации) позитивный и значительно превышает показатель, это значит, что организация обеспечена своими средствами излишне и слабо склоняется к применению заёмных ресурсов. Это охарактеризовывает хозяйство с точки зрения недофинансирования за счёт заемных источников средств.

Об этом еще говорит и показатель финансирования, который имеет позитивное значение, как на начало, так и на конец 2018 года. Но его уровень никак не дотягивает до нормативных значений, что считается ограничивающим условием привлечения заёмных ресурсов.

Образовавшаяся ситуация говорит о том, что хозяйство не имеет денежных затруднений. В данных условиях руководству фирмы нужно обратить внимание на не рациональные значения всех коэффициентов и принимать меры по наращиванию заёмных средств и увеличению производительности использования собственных.

Рассчитанные данные экономической устойчивости и банкротства показали нам, что предприятие имеет, в краткосрочном плане, мало ликвидный баланс и находится в пограничном состоянии краткосрочной финансовой устойчивости. В связи с этим направление развития, в рамках темы данной работы, может стать привлечение долгосрочных заемных средств. Этот вопрос более детальнее рассмотрен в следующем разделе представленной работы.

2.3 Организация финансовой работы в СХПК «Урал»

Любое сельскохозяйственное предприятие независимо от формы собственности и формы хозяйствования состоит из множества

внутрихозяйственных подразделений, совокупность которых составляет организационную структуру данного хозяйства. В повышении эффективности сельскохозяйственного производства в рыночных условиях значительная роль отводится правильной, научно - обоснованной его организации и управления им. Большое значение в обеспечении плана производства продукции имеет обеспеченность хозяйства квалифицированными специалистами. От подбора, расстановки и подготовки кадров зависит работа трудовых коллективов любого уровня, а следовательно и результаты производства

Основным признаком для квалификации организационной структуры управления является способ управления отраслями производства. В сельскохозяйственных предприятиях организационную структуру управления можно подразделить на территориальную, отраслевую (цеховую) и смешанную или комбинированную.

В СХПК «Урал» Тюлячинского района РТ организационная структура территориального типа, которая характеризуется совокупностью служб, комплексных бригад.

Общим руководством и организацией производства занимаются функционирующие службы, в СХПК «Урал» Тюлячинского района функционируют экономическая, бухгалтерская, агрономическая, зоотехническая, ветеринарная, диспетчерская службы. Между этими службами существует определенное разделение труда и функций, но в то же время они находятся в тесной взаимосвязи.

Территориальная структура управления используется в хозяйствах, имеющих комплексные производственные подразделения (бригады или отделения). Руководителю комплексного подразделения обычно подчинено несколько первичных подразделений: специализированные бригады, фермы и т.д., он в свою очередь не непосредственно подчинен правлению, руководителю хозяйства.

В современных условиях хозяйствования главной задачей любого

предприятия является умелое распоряжение имеющимися финансовыми и иными ресурсами для осуществления эффективной деятельности, приносящей желаемый результат – получение прибыли.

Действенность финансовой системы предприятия определяется прежде всего четкой и слаженной его работой, а также в значительной мере организацией деятельности финансовой службы.

Но, к сожалению, часто значение планирования на предприятиях недооценивается. Особенно дефицит предприятий, осознанно организующих систему финансового планирования, наблюдается в отрасли сельского хозяйства, еще полностью не перешедших в пору рыночных отношений. Поэтому целесообразно изучить организацию финансовой работы и финансового планирования в ходе практики СХПК «Урал» Тюлячинского района Республики Татарстан.

Рассматриваемое предприятие – СХПК «Урал» Тюлячинского района РТ принадлежит к разряду средних предприятий.

Объем финансовой работы не слишком велик, выполняемые операции в основном однотипные, поэтому и организационная структура финансовой службы ограничивается двумя отделами:

- экономический отдел
- бухгалтерия.

Экономической работой занимается 1 человек – главный экономист. В его обязанности входит оценка финансового состояния хозяйства и составление плановых документов – финансовых планов, инвестиционных планов, баланса доходов и расходов – на основе рассмотренных показателей с учетом их влияния на деятельность хозяйства.

Штат бухгалтерии состоит из 6 человек: главный бухгалтер, заместитель главного бухгалтера, кассир, 2 бухгалтера отделений, бухгалтер по заработной плате.

Бухгалтерия возглавляется главным бухгалтером. На него так же, как и на главного экономиста, возложено проведение аналитической работы.

Результаты аналитических исследований деятельности хозяйства оформляются документами. Для внешних пользователей составляется пояснительная записка, которая прилагается к годовому отчету и включает в себе общие вопросы, отражающие экономический уровень развития предприятия. В хозяйстве составляются годовые производственно-финансовые планы деятельности хозяйства.

Бухгалтерия ведет учет всех хозяйственных операций предприятия с целью формирования бухгалтерской и финансовой отчетности.

Хотелось бы предложить, чтобы вся учетная работа была сконцентрирована в одном подразделении. Для этого целесообразно создать небольшую группу финансистов или возложить эту работу на двух-трех экономистов-финансистов, подчиненных непосредственно главному экономисту или заместителю директора по экономическим вопросам, то есть предприятие самостоятельно определяет структуру финансовой службы. Она зависит от общей организационной структуры управления предприятия, масштабов производства. К задачам, которыми бы занималась финансовая служба:

- выполнение финансовых обязательств перед бюджетом, банками, поставщиками, работниками по выплате заработной платы и других обязательств;
- своевременное и качественное осуществление анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия и входящих в него единиц, изыскание путей увеличения источников собственных финансовых ресурсов, улучшения финансовой структуры;
- содействие наиболее эффективному использованию финансовых ресурсов;
- контроль за правильным использованием денежных средств и ускорением оборачиваемости оборотных средств.

В целом уровень организации финансовой службы на предприятии нормальный. В частности разработаны инструкция по технике безопасности

(приложение А). В режиме труда и отдыха сотрудников аппарата финансовой службы учтены такие факторы, как время официально разрешенных пауз во время работы, система физической культуры на производстве (приложение Б). Сформирована культура делового общения на предприятии (приложение В). Все это создает базу для дальнейшего развития финансов в СХПК «Урал».

3 ЗАДЕЙСТВОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИНСТРУМЕНТА РАСЧЕТОВ В СХПК «УРАЛ» КУКМОРСКОМ РАЙОНА РТ

3.1 Проблемы и условия применения современного инструмента повышения эффективности расчетов в СХПК «Урал»

Нехватка собственных оборотных средств, присутствие крупной суммы дебиторской задолженности в СХПК «Урал» может быть ликвидирована, при условии применяя такой разновидность торгово-комиссионной операции как факторинг.

Фактическое внедрение факторинга гарантирует улучшение эффективности функционирования фирмы СХПК «Урал» за счёт элементов, рассмотренных ниже.

1. Финансовый «рычаг» (не путать с «финансовым леввериджом»). Хозяйство приобретает финансирование незамедлительно после отгрузки товара, либо в установленный контрактом факторинга день. Подобным образом, подрядчик получает вероятность доставлять продукцию фирмы СХПК «Урал» с отсрочкой платежа, при этом обретать внушительную часть от суммы поставки мгновенно после поставки либо по подходящему для него графику, не дожидаясь платежа от собственного клиента. В случае если бизнес хозяйства устремлен на повышение размеров продаж, то оно имеет шанс поддерживать оборотный капитал на нужном уровне и при этом соперничать с иными поставщиками за покупателей, предоставляя отсрочку платежа.

Также продавец или исполнитель, заключив контракт факторинга, заблаговременно располагает сведениями, в какой день средства зачислятся на его счёт. Нужно заметить, что на практике, предоставив отсрочку платежа собственным клиентам, производитель не имеет возможность быть вполне убежден в том, что должник полностью и во время осуществит собственные платёжные обязательства по договору.

Следует учитывать, что механизм факторинга имеет ряд очевидных преимуществ, среди которых, в первую очередь, стоит отметить:

- финансирование выполняется в течении всего времени взаимодействия компании-производителя с дебиторами;
- в отличие от обычного кредита производителю не требуется аккумулировать имущество для предстоящего закрытия долга, в случае факторинга сумма финансирования должна погашаться из платежей клиентов;
- размеры финансирования автоматически растут по мере повышения размеров продаж.

Для факторинга обычно результативным считается 4-ый квартал, в который приходится пик распродаж вызванный огромными затратами (расходами) домохозяйств и корпоративных покупателей.

С учетом того, что рынок факторинга вошёл в полосу весенней стагнации, об увеличении заявлять рано - по крайней мере до октября. Устойчивость портфелей сейчас гарантируют производители и поставщики сельскохозяйственных продуктов и продукции переработки, а также продуктов ежедневного спроса в невысокой и средней ценовых категориях. Данные разделы гарантируют большой темп оборачиваемости продуктов и инкассации выручки, за них покупатели «голосуют ногами». Иным значимым источником объёмов факторингового бизнеса считается урожай 2018, пик операций придётся на конец III - начало IV кварталов. Со стороны производителей и поставщиков продуктов сферы АПК еще отмечается повышение заказов на финансирование.

Из числа главных преимуществ факторинга для СХПК «Урал» следует отметить следующее:

1. Дополнительное беззалоговое финансирование;
2. Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности;
3. Сокращение издержек в случае отсрочки платежей со стороны клиента;

4. Облегчение планирования денежного оборота;
5. Повышение товарооборота;
6. Ужесточение контроля над своевременной оплатой текущей задолженности;
7. Возможность предложения клиентам гибких сроков оплаты;
8. Актуальная уплата налогов и договоров производителей за счёт наличия в нужном размере оборотных средств;
9. Снижение графика закрытия задолженности;
10. Повышение покупательной способности.

Отличительные особенности банковского кредитования формирования оборотных средств от факторинга для целей СХПК «Урал» представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Сравнение банковских продуктов для компании СХПК «Урал», предложенных АО «Россельхозбанк»

Факторинг	Кредит
Факторинговое финансирование погашается из денег, поступающих от дебиторов клиента	Кредит возвращается Банку заемщиком
Факторинговое финансирование выплачивается на срок фактической отсрочки платежа (до 90 календарных дней)	Кредит выдается на фиксированный срок, как правило, до 1 года
Факторинговое финансирование выплачивается в день поставки товара	Кредит выплачивается в обусловленный кредитным договором день
При факторинге переход компании на расчетно-кассовое обслуживание в Банк не требуется	Кредит предусматривает переход заемщика на расчетно-кассовое обслуживание в Банк
Для факторингового финансирования никакого обеспечения не требуется	Кредит, как правило, выдается под залог и предусматривает обороты по расчетному счету, адекватные сумме займа

Дебиторская задолженность у фирмы СХПК «Урал» за 2017 год составила 3193 тыс. руб., а к 2018 г. она увеличилась до 4062 тыс. руб. и составила 6,45% от выручки от продажи продукции (таблица 14).

Итак, в анализируемый период имеется устойчивый подъем

дебиторской задолженности, что существенно понижает размер собственных оборотных средств.

Если же говорить более подробно о превосходствах, которые возникают у компании, исполняющего закупки с использованием схемы реверсивного факторинга, то стоит отметить следующие из них:

- вероятность значительного роста размеров продаж, закупив вначале новейшее технологическое оснащение, или роста размеров продаж выпускаемых на имеющемся технологическом оснащении продукции;

Таблица 14 – Доля дебиторской задолженности в выручке от реализации товаров

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год
Итого дебиторская задолженность	41 766	49 054	40 961
Выручка от продажи товаров, тыс. руб.	319003	402222	407517
Доля дебиторской задолженности в выручке, %	13,09	12,20	10,05

- значительное повышение выручки от результатов своей деятельности в полном выражении;

- устранение кассовых разрывов;

- вероятность не отвлекать денежные средства на воплощение текущей деятельности компании и сосредоточить их для решения стратегических задач развития бизнеса;

- возможность уладить с собственными поставщиками более выгодную совместную работу путем заметного роста размеров покупок и, как следствие, возможность понижения закупочной стоимости (на 1,5% от цены оборотных средств).

3.2 Система мероприятий по внедрению факторинга в СХПК «Урал»

Для исполнения факторинговых операций предлагаем заключить контракт на осуществление услуги факторинга с АО «Россельхозбанк».

У аграрных формирований пользуются спросом 2 варианта факторинга - с правом регресса и без права регресса. При этом главный оборот (наиболее 95%) приходится на факторинг с правом регресса, особенность которого содержится в том, что при неоплате клиентом профинансированной поставки «фактор» имеет возможность запросить с производителя (кредитора) возврата авансового платежа. При безрегрессном факторинге возможность неоплаты поставки целиком берёт на себя банк-фактор. Итак, при неоплате клиентом профинансированной поставки «фактор» не имеет полномочия потребовать с производителя возврата авансового платежа и сам занимается возвратом денег.

Сопоставляя данные 2 варианта факторинга, может возникнуть, что безрегрессный факторинг гораздо выгоднее и дешевле. Однако это не так, потому что: во-первых, данная услуга гораздо подороже. Во-вторых, банк очень тщательно оценивает данные и экономическое положение дебиторов, предъявляя наиболее твёрдые запросы к предоставляемым документам. В-третьих, менеджерам банков достаточно часто надо встречаться с ситуацией, когда этих клиентов, которых подрядчик готов отдать на безрегрессное факторинговое обслуживание, не готов брать «фактор», а клиентов, интересующих условия, не готов отдавать клиент и выплачивать высокую комиссию.

Потому для фирмы СХПК «Урал» легче выбрать регрессионный факторинг.

У АО «Россельхозбанк» имеются чёткие критерии, по которым оцениваются производители и дебиторы. И если по объёму ставки финансирования подход индивидуальный, то по критерию платежной дисциплины, прозрачности и законности ведения бизнеса запросы для всех покупателей однообразные.

Первый этап процедуры - заявка на факторинговое обслуживание, начало переговоров. Оценивают производителей, клиентов-дебиторов, с которыми он работает по соглашениям поставки, находим риски его бизнес-

модели, правовые аспекты и безопасность. На базе многостороннего разбора принимается заключение об установлении величины лимитов финансирования, процент дисконта, наибольший размер отсрочки и ставка. Если рекомендованные условия удовлетворяют производителя, заключается контракт факторингового обслуживания и наступает оплата. Как правило, промежуток от первого контакта до начала финансирования составляет от 2-ух по 4 недель.

Факторинг обязан быть употребим к торговым операциям возможного покупателя. На факторинговое обслуживание берутся фирмы, которые создают либо являются дистрибьюторами продуктов, пользующихся стабильным спросом в том числе и в условиях современного кризиса. Поставки должны осуществляться по безналичному расчёту в критериях отсрочки платежа в адрес некоторых клиентов-дебиторов, то есть юридических лиц. Это могут быть как розничные магазины, так и оптовое звено. Наименьший среднемесячный оборот с одним дебитором не должен составлять ниже 3 миллионов руб.. Тем не менее, в ряде ситуации, к примеру, когда речь идёт о маленьком бизнесе в регионах, критерий оборота смягчается. Факторинг обязан быть экономически интересен производителю. Крупные хозяйства, с которыми банки действуют непосредственно в огромных объёмах, в факторинге, как правило, не имеют необходимость, им есть чем заинтриговать покупателя кроме отсрочки платежа. Для всех других производителей операция имеет возможность стать "входным билетом" в сферу факторинговых услуг, несомненно поможет соперничать с конкурентами при поддержке отсрочек, увеличивать обороты.

В данный момент ставки по факторингу для татарстанских фирм колеблются в пределах 20-25% годовых, в других регионах - превосходят 25%. При этом имеются производители, которые финансируются по ставкам меньше 20%. Данные фирмы выполняют постоянные отгрузки огромных объемов производимой продукции в несколько федеральных и областных потребителей.

АО «Россельхозбанк» на рынке факторинга с 2002 года, предоставляя покупателям комплекс высокотехнологичных денежных услуг по целым разновидностям факторинга - внутреннего (с регрессом и без регресса) и интернационального (экспортного с регрессом и без регресса и зарубежного). По результатам 1 полугодия 2018 года размер уступленных денежных и валютных требований по контрактам факторинга с «Россельхозбанком» составил больше 53 миллиардов руб., заключено около 250 контрактов факторинга, в том количестве 120 - на территории Российской Федерации. По предоставленным данным рейтингового учреждения "Эксперт РА", Россельхозбанк считается безусловным фаворитом отечественного рынка факторинга по результатам 2018 года, занимая 23,5% рынка. Объем уступленных банку валютных требований по контрактам факторинга в 2018 году собрал 142 миллиардов руб., размер финансирования - 108 миллиардов руб., поставщиками было передано в факторинговое обслуживание в Россельхозбанк примерно 700 000 поставок в адрес 4 900 дебиторов. Россельхозбанк с 2003 года является членом интернациональной ассоциации Factors Chain International и считается, по данным FCI, фаворитом на рынке международного факторинга в Российской Федерации, осуществляя 74% операций экспортного факторинга и 73% зарубежного. По результатам I полугодия 2018 года, совместный оборот по международному факторингу (безрегресный импорт и экспорт) отечественных участников FCI собрал 8 869 041 евро, больше половины данной суммы дали операции Россельхозбанка, по -прежнему занимающего 1-ое место среди отечественных соучастников Factors Chain International.

Приобретение факторинга планируется в АО «Россельхозбанк». Вручение предоставленного вида услуг содержит перечисленные ниже этапы:

1. СХПК «Урал» обращается в Департамент факторинговых операций Россельхозбанка с заявкой на факторинговое обслуживание поставок.
2. СХПК «Урал» дает в банк пакет документов, требуемых для

принятия заключения о способности факторингового обслуживания.

3. На базе многостороннего разбора данных СХПК «Урал», документов эксперты Россельхозбанка получают заключение о способности факторингового обслуживания поставок в адрес определенных дебиторов. Постановление принимается в течение 10 рабочих дней с момента предоставления СХПК «Урал» полного пакета документов.

4. В случае позитивного заключения банком ставится ограничение финансирования – наибольшая сумма выплат, в границах которой Россельхозбанк станет исполнять финансирование производителя под уступку денежных и иных требований.

5. Если СХПК «Урал» согласен с рекомендованными ему критериями обслуживания, то наступает операция оформления и подписания генерального контракта о единых критериях факторингового обслуживания поставок между подрядчиком и Россельхозбанком.

6. В случае негативного заключения о способности факторингового обслуживания поставок по запросу покупателя коммерческий банк отдаёт пакет предоставленных ему документов.

7. Одновременно решение по контракту СХПК «Урал» в письменной форме оповещает собственных клиентов о введении измененной системы расчётов за продукцию и дает в Россельхозбанк подписанное дебитором извещение о уступке денежных и иных требований к нему.

8. Предстоящая совместная работа по факторинговому обслуживанию поставок выполняется по обычным схемам исходя из выбранного варианта факторинга.

Запросы банка к покупателю по операциям факторинга состоят из следующих этапов.

Заключение контракта факторингового обслуживания поставок с Россельхозбанком может быть при согласовании производителя товаров, работ и услуг по следующим необходимым требованиям и документам:

– Фирма-производитель зарегистрирована и действует не меньше 1-го

года. Это условия для фирмы СХПК «Урал» исполняется;

- СХПК «Урал» ведёт учёт собственной деятельности и оформляет документ в согласовании с законодательством РФ. Это условия для фирмы СХПК «Урал» исполняется;

- Соглашением поставки продуктов либо оказания услуг учтена безналичная форм расчётов, а просрочка платежа не выше 120 календарных дней. Это условия для фирмы СХПК «Урал» выполняется;

- Совместная работа производителя и дебитора должно исполняться на условиях систематичности поставок и иметь долговременную перспективу. Это условия для фирмы СХПК «Урал» выполняется;

- Планируемый ежегодный оборот по факторингу не менее 3-х млн. руб.. Это условия для фирмы СХПК «Урал» выполняется.

Следовательно, фирма СХПК «Урал» в состоянии осуществить все запросы и требования, для того чтобы подписать контракт факторинга с АО «Россельхозбанк».

Далее представлен пакет документов, предоставляемых СХПК «Урал» Россельхозбанку для принятия постановления о способности факторингового обслуживания поставок и заключения контракта.

1. Учредительные и другие документы, дающие возможность установить право-дееспособность организации и полномочия персон, заключающих от имени организации контракт:

нотариально подтвержденные копии:

- Устав с отметкой регистрирующего органа;
- Учредительный контракт/ заключение о разработке с отметкой регистрирующего органа;
- Свидетельство о регистрации;
- Свидетельства о постановке на налоговый учёт;
- Свидетельство о внесении в ЕГРЮЛ;
- Выписка из ЕГРЮЛ.

копии, подтвержденные подписью управляющего и печатью хозяйства:

– Приказов (решений, доверенностей) о направлении должностных лиц, владеющих правом подписи договорных и финансовых документов;

– Паспортов Управляющего и Главного бухгалтера СХПК «Урал»;

2. Финансовая информация (копии, подтвержденные подписью управляющего и печатью фирмы):

– Балансы и отчёты о прибылях и убытках (Форма №1, Форма №2) за последние 5 отчётных периодов с отметкой налоговой инспекции;

– Оборотно-сальдовая ведомость по 62 счёту за последние 6 месяцев, ежемесячно, с указанием всех контрагентов;

– Оборотно-сальдовая ведомость по 60 счёту за последние 2 квартала, ежеквартально, с установкой всех контрагентов;

– Оборотно-сальдовая ведомость по 76 счёту за последние 6 месяцев, ежемесячно, с указанием всех контрагентов;

– Расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности на последнюю отчётную дату.

3. Анкета производителя по установленной форме (со строго обязательным заполнением абсолютно всех пунктов) с приложениями (справки о кредитной истории, об обязательствах), подтвержденная подписью управляющего и печатью фирмы).

4. Сведения о клиентах, с которыми намечается работа по факторингу (подтвержденные подписью управляющего и печатью фирмы):

– Оповещение о новом клиенте по определенной форме;

– Копия контракта поставки;

– Краткая справка о клиенте (сфера деятельности, область, Интернет-сайт);

– Баланс и отчёт о прибылях и убытках (Форма №1, Форма №2) на последнюю отчётную дату с оценкой налоговой инспекции (по возможности);

5. Анкета для оценки воздействия работы заёмщика на экологию в согласовании с общепринятой политикой по охране окружающей среды;

6. Общественная информация о компании (рекламные буклеты, заметки, публикации и другое) или бизнес-справка на текущую дату⁴

7. План движения товарно-денежных потоков внутри группы фирм (если фирма / орган вступает в число группы фирм);

Для предприятий располагающих счета в АО «Россельхозбанк», документы п.1 за исключением копий паспортов Управляющего и Главного бухгалтера не требуются.

План факторинга на фирмы СХПК «Урал» будет выглядеть так:

1. Доставка товара на условиях отложенного платежа;
2. Уступка права требования долга по поставке Банку (либо «Фактору»);
3. Оплата (до 90% от суммы установленного товара) сразу же после поставки;
4. Расчет за установленный товар;
5. Оплата остатка средств по поставке за вычетом комиссии «Фактора».

Расчёт выполняется в день предоставления накладной на отгруженную партию продукта. Величина преждевременного платежа составляет до 90% от суммы поставки. Остаток средств (от 10%) за минусом комиссии Фактора возвращается сразу же после оплаты поставки клиентом.

3.3 Оценка роста эффективности расчетов с контрагентами в СХПК «Урал»

Цена факторинга в целом можно изобразить в виде формулы:

$$\Phi = Д + Кв, \quad (1)$$

где Φ - цена факторинга для компании, р.;

$Д$ - дисконт, выплаченный банку, р.;

$Кв$ - комиссионного вознаграждения за свершение «некредитных»

факторинговых функций (учёт и инкассирование дебиторской задолженности) страхование риска неплатежеспособности клиента и др. - 0,5-2% от суммы уступленных прав), р.

Результативность использования факторинговых операций при расчётах производителя и клиента за поставленную продукцию приведена в таблице 15.

Таблица 15 – Расчёт эффективности факторинговой операции для СХПК «Урал»

Показатели	Дата	Сумма, рублей
А. Без использования факторинга:		
Отгружена товары покупателю	На 01.01.2018	3 846 729
Произведена частичная оплата товаров	На 01.01.2018	3 020 204
Потери от инфляции (при уровне 0,5% в месяц)	На 01.01.2018	38 467
Остаток задолженности покупателя	На 01.01.2018	826 525
Потери от переплаты за товары (т.к. нет возможности приобрести по факту, по предоплате, оптом) - 1,5% от оборотных средств	На 01.01.2018	16 483
Отсутствие возможности инвестировать деньги в покупку нового оборудования	На 01.01.2018	177 588
Общая сумма потерь		1 059 063
Б. С использованием факторинга:		
Отгружены товары покупателю	На 01.01	3 846 729
Получено 90% суммы оплаты от банка	На 05.01	3 462 056
Расчёт произведён полностью (за минусом суммы дисконта 6%)	На 01.03	153 869
Сумма дисконта (6% от суммы денежного обязательства)	На 01.03	230 804
Потери от инфляции (при уровне 0,5% в месяц)	На 01.03	769
Оплата услуг банка (1% от суммы денежного обязательства)	На 01.03	38 467
Общая сумма расходов и потерь	На 01.03	270 040
Экономический эффект при условии использования факторинга	X	789 023

Таким образом, для СХПК «Урал» факторинг на 789 тыс. руб. выгоднее, чем применение кредита в расчете на месячный оборот реализуемой сельскохозяйственной продукции. Годовой эффект составит 9468 тыс. руб.. В результате дебиторская задолженность относительно уровня 2018 года может быть снижена с 40961 тыс. рублей до 31493 тыс. руб.

Расчетные данные финансового эффекта от применения предложенного

механизма расчетов в СХПК «Урал» отражены в таблице 16. Расчеты показывают влияние факторинга на сумму дебиторской задолженности, изменения оборачиваемости и срока оборота.

Таблица 16 – Влияние применения факторинга на дебиторскую задолженность в СХПК «Урал»

Показатели	2018 год (факт)	2020 год (план)	Изменение
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	40 961	31493	-9468
Выручка от реализации, тыс. руб.	407517	407517	0
Оборачиваемость дебиторской задолженности, обороты	9,95	12,94	2,99
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	37	28	-8

Анализ аналитического материала таблицы показывает, что в случае если уровень выручки от реализации продуктов сохранится в 2020 году на уровне 2018 года, то оборот дебиторской задолженности повысится на 2,99 оборота и срок расчётов с дебиторов понизится на 8 дней.

Это приведёт к вовлечению в обращение дополнительных денежных ресурсов. Установим привлечение денежных средств в оборот за счёт понижения дебиторской задолженности.

Для этого найдем однодневную выручку:

$$407517/360 = 113 \text{ тыс. руб.}$$

Срок расчётов с дебиторами уменьшится на 8 дней, тем временем вовлечение денежных средств в оборот составит:

$$113 \cdot 8 = 904 \text{ тыс. руб.}$$

Представленная сумма даст возможность таким способом повысить стоимость закупаемых продуктов на 904 тыс. руб.

Новая стоимость закупаемых материалов (в материальные запасы) составит:

$$270\,162 + 904 = 271\,066 \text{ тыс. руб.}$$

Обычный уровень добавочной стоимости для изучаемого предприятия за последние 5 лет составляет 150% на сумму запасов, которые составили в

2018 году 270 162 тыс. руб., исходя из этого выручка в 2020 году составит:

$$271\,066 * 150 / 100\% = 408\,881 \text{ тыс. руб.}$$

Платежи по факторингу, вводимые в коммерческие издержки - это сумма дисконта по финансовым обязательствам и покрытие услуг банка.

$$230\,804 \text{ руб.} + 38\,467 \text{ руб.} = 269 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Итак, коммерческие издержки составят:

$$611 + 269 = 880 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Рассчитаем параметры финансового результата от предложенных мероприятий по повышению эффективности расчетов с контрагентами в СХПК «Урал». Расчеты сведем в таблицу 17.

Таблица 17 – Основные показатели повышения эффективности расчетов с контрагентами в СХПК «Урал», тыс. руб.

Показатели	2018 год (факт)	2020 год (план)	Изменения
Выручка от реализации товаров	407517	407517	0
Себестоимость реализации товаров	380607	379703	-904
Валовая прибыль	26910	27 814	904
Коммерческие расходы	0	0	0
Управленческие расходы	0	0	0
Прибыль от продаж	26910	27 814	904
Прочие доходы	65920	65 920	0
Прочие расходы	8825	7 894	-931
Прибыль до налогообложения	84005	85840	1 835
Налог на прибыль	8	8	0
Чистая прибыль	83997	85 832	1 835

По данным таблицы 17 очевидно, что валовая прибыль вырастет на 904 тыс. руб.. Однако выручка от реализации товаров может увеличиться в связи с наращивание производства на 1364 тыс. руб., однако при планировании неизменной выручки и при наращивании денежного потока чистая прибыль возрастет на 1835 тыс. руб.

Для оценки уровня влияния предложенных мероприятий на финансовые показатели СХПК «Урал» рассчитаем прогнозный баланс. Данные приведены в таблице 18.

При составлении планового баланса следует учесть изменения в балансе:

1) величина внеоборотных активов останется неизменной так как составляется брутто баланс. Справочно, можно заметить, что сумма амортизации основных средств и нематериальных активов составит 4709 тыс. руб. Данная сумма приведёт к понижению чистой прибыли 2020 года, которая планируется к получению, так как при расчёте выручки уже предусмотрена амортизация и поэтому необходимую сумму чистой прибыли следует уменьшить на величину амортизации;

2) на сумму чистой прибыли повысятся денежные ресурсы компании, то есть на 1835 тыс. руб.;

3) в 2020 году должна быть погашена дебиторская задолженность истекшего года, а новый долг составит 31493 тыс. руб. Полученная ликвидность в сумме 9468 тыс. руб. за счёт закрытия задолженности будут направлена на сокращение кредиторской задолженности, сумма которого снизится и составит:

$$14160 \text{ тыс. руб.} - 9468 \text{ тыс. руб.} = 64232 \text{ (руб.)};$$

4) собственный капитал компании возрастет на сумму чистой прибыли, а именно на 1835 тыс. руб..

Итак, исходя из представленных положений можем написать плановый баланс компании на 2020 год (таблица 18).

Таблица 18 – Проектный баланс СХПК «Урал», тыс. руб.

Наименование статьи	2018 год (факт)	2020 год (проект)	Изменение
1	2	3	4
1. Внеоборотные активы	719 962	719 962	0
2. Оборотные активы	342 623	342 623	0
2.1 Запасы	270 162	270 162	0
2.2 НДС	0	0	0
2.3 Дебиторская задолженность	40 961	40 057	-904
2.4 Денежные средства	31 500	33 335	1 835
Итого актив	1 062 585	1 062 585	0

Продолжение таблицы 18

1	2	3	4
3. Собственный капитал	875328	877163	1 835
3.1 Уставный капитал	48	48	0
3.2 Добавочный капитал	19 468	19 468	0
3.3 Нераспределенная прибыль	855 787	857 622	1 835
4. Долгосрочные обязательства	0	0	0
5. Краткосрочные обязательства	187 257	177 789	-9 468
5.1 Займы и кредиты	73 700	73 700	0
5.2 Кредиторская задолженность	14 160	4 692	-9 468
Итого пассив	1 062 585	1 054 952	-7 633

На основе данных таблицы 18 рассчитаем показатели ликвидности и финансовой устойчивости. Расчетный материал представлен в таблице 19.

Таблица 19 – Планируемые показатели ликвидности и финансовой устойчивости СХПК «Урал» на 2018 год

Показатели	Нормативное ограничение	2018 год	Проект до 2020 года	Изменение, (+,-)
Общий показатель платежеспособности(L1)	$L1 > 1$	1,538	1,75	0,212
Коэффициент абсолютной ликвидности (L2)	$0,2 < L2 < 0,5$	1,83	1,93	0,11
Коэффициент критической оценки (L3)	$0,7 < L3 < 0,8$	0,39	0,41	0,137
Коэффициент текущей ликвидности (L4)	$1,5 < L4 < 2$	1,83	1,93	-0,975
Коэффициент маневренности функционирующего капитала (L5)	$L5 \geq 0,5$	0,177	0,179	-0,098
Доля оборотных средств в активах (L6)	$L6 > 0,5$	0,322	0,322	0,003
Коэффициент обеспеченности собственными средствами (L7)	$L7 > 0,1$	0,453	0,459	0,021

По данным таблицы 19 видно, что показатели ликвидности и финансовой устойчивости хозяйства увеличатся и, в части оценки оборотного капитала, приблизятся к нормальным уровням. При сохранении положительной тенденции на предприятии удастся достичь нормативных значений коэффициентов ликвидности и платежеспособности к концу 2020

года.

Определим влияние изменения оборачиваемости дебиторской задолженности на показатели рентабельности и оборачиваемости ресурсов изучаемого предприятия. Все расчеты представлены в таблице 20.

Таблица 20 – Планируемые показатели рентабельности и оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности в СХПК «Урал»

Показатели	2018 год	2020 год (проект)	Измене ние
Рентабельность основной деятельности, %	22,07	22,61	0,54
Рентабельность продаж, %	7,07	7,33	0,25
Рентабельность собственного капитала, %	9,60	9,79	0,19
Рентабельность активов, %	7,90	8,08	0,17
Оборачиваемость активов, обороты	0,38	0,38	0,00
Оборачиваемость активов, дни	952	952	0
Оборачиваемость оборотных активов, обороты	1,19	1,19	0,00
Оборачиваемость оборотных активов, дни	307	307	0
Оборачиваемость дебиторской задолженности, обороты	9,95	12,94	2,99
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	37	28	-8
Оборачиваемость запасов, обороты	1,51	1,51	0,00
Оборачиваемость запасов, дни	242	242	0
Продолжительность операционного цикла, дни	279	270	-8
Оборачиваемость кредиторской задолженности, обороты	29	87	58
Оборачиваемость кредиторской задолженности, дни	13	4	-8
Продолжительность финансового цикла, дни	49	32	-17

Анализ показателей отраженных в таблице 20 показывает положительные изменения по всем позициям, что свидетельствует о существенном эффекте от применения факторинга в практике деятельности СХПК «Урал». Таким образом, повышение оборачиваемости дебиторской задолженности приведёт к увеличению показателей рентабельности основной деятельности до 22,61% и понижения срока финансового цикла в компании на 17 дней.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной работе были рассмотрены теоретические вопросы современных инструментов повышения эффективности расчетов с контрагентами. Базовым инструментом повышения эффективности расчетов с контрагентами выбран факторинг для применения в практике СХПК «Урал».

СХПК «Урал» территориально располагается в Кукморском районе, который находится в северо-западной части Республики Татарстан в Предволжской экономической зоне.

Проведенный анализ позволяет обнаружить негативную динамику показателя прибыли 2018 года как по отношению к минувшему году, так и в сопоставлении со средними данными за минувшие периоды. Тем не менее сумма прибыли в расчёте на 100 га соизмеримой пашни в 2018 году по сопоставлению с 2017 годом понизилась на 5000 тыс. руб.; в расчёте на 1 чел-час – на 110 тыс. руб.; в расчёте на 100 руб. основных производственных фондов снизилась на 10,1 тыс. руб.; в расчёте на 100 руб. издержек производства еще снизилась на 18,9 тыс. руб. На понижение прибыли воздействовал значимый подъём себестоимости реализованной продукции.

Анализ показывает, что заметным влиянием на эффективность работы изучаемой организации оказал рост сумм дебиторской и кредиторской задолженности.

Недостаточный размер собственных оборотных средств, рост дебиторской задолженности в изучаемом предприятии можно существенно поправить задействовав современный расчетный инструмент – факторинг.

Актуальность внедрения факторинга для фирмы СХПК «Урал» определяется также тем, что фирма длительное время билась за доступ к выгодным и длинным деньгам, характеризующим жизнеспособность

стратегий формирования бизнеса.

Контракт на факторинговое обслуживание предполагаем подписать с «Россельхозбанком». Оценка результатов выполнения условий на заключение контракта факторинга показывает, что СХПК «Урал» имеет все возможности выполнить условия факторингового контракта с АО «Россельхозбанк». Схема предлагаемых расчетов с контрагентами предприятия должна выглядеть следующим образом: доставка продукта на условиях отсрочки платежа, уступка права запроса задолженности по поставке Банку (либо Фактору), расчёт (до 90% от суммы отгружаемой сельскохозяйственной продукции) сразу же после поставки, расчет за отгруженную продукцию, оплата остатка средств по поставке за вычетом комиссии Россельхозбанка.

Схема факторингового расчета в СХПК «Урал» будет выглядеть так:

1. Доставка товара на условиях отложенного платежа;
2. Уступка права требования долга по поставке Банку;
3. Оплата (до 90% от суммы отгруженной продукции) сразу же после поставки;
4. Расчет за отгруженную продукцию;
5. Оплата остатка средств по поставке сельскохозяйственной продукции за вычетом комиссии банка.

Детальное изучение аналитического материала подтверждает, что в случае если уровень выручки от реализации продуктов сохранится в 2020 году на уровне 2018 года, то оборот дебиторской задолженности повысится на 2,99 оборота и срок расчётов с дебиторов понизится на 8 дней.

Это приведёт к вовлечению в обращение дополнительных денежных ресурсов. Расчеты показывают, что валовая прибыль вырастет на 904 тыс. руб., выручка от реализации товаров может увеличиться в связи с наращивание производства на 1364 тыс. руб..

Таким образом, использование факторинга приведёт к увеличению показателей доходов хозяйства, повышение оборачиваемости дебиторской задолженности, которая приведёт к увеличению показателей рентабельности основной деятельности до 22,61% и понижения срока финансового цикла в компании на 17 дней.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. - М.: Эксмо-Пресс", 2018. - 632 с.
2. Абрютина, М.С. Анализ финансово - экономической деятельности предприятия. - М.: ДИС, 2017. - 272 с.
3. Анализ финансовой отчётности. /Под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. - Москва: Омега-Л, 2016. - 452 с.
4. Бакадоров, В.Л. Финансово-экономическое состояние предприятия. - М.: Приор, 2017. - 96 с.
5. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 528 с.
6. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. - М: Финансы и статистика, 2016. - 207 с.
7. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Инфра-М - М, 2016. - 224 с.
8. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент. - Киев: Эльга: Ника - центр, 2017. - 527 с.
9. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента /Пер. с англ. под ред.Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2016. - 175 с.
10. Бочаров, В.В. Финансовый анализ. - СПб.: Питер, 2017. - 218 с.
11. Вахрин, П.И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих структурах. - М.: Дашков и Ко, 2017. - 224 с.
12. Внутрифирменное бюджетирование: В.Е. Хруцкий, В.В. Гамаюнов - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Изд. "Финансы и статистика", 2016. - 268 с.
13. Гаврилова А.Н., Попов А.А., Финансы организаций (предприятий) - М.: Кнорус, 2016.
14. Герасимова, В.А. Анализ финансово - хозяйственной деятельности предприятия в вопросах и ответах. - М.: Дашков и Ко, 2017. - 224 с.

15. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. - М.: Изд-во "Дело и сервис", 2016. - 367 с.
16. Елисеева И.Н., Юзбашев М.М. Общая теория статистики: Учебник. - М. - Финансы и статистика, - 2016. - 542 с.
17. Ефимова, О. В. Анализ финансовой отчетности / О. В. Ефимова, М. В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2004. – 325 с.
18. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. - М.: Бухгалтерский учет, 2017. - 351 с.
19. Зимин, Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятия. - М.: ЭКМОС, 2017. - 240 с.
20. Золотарева, А. Б. Проблемы налоговой системы России: теория, опыт, реформа / А. Б. Золотарева, Е. В. Серова, И. Г. Храмова. – М.: Ин-т экономики переходного периода, 2013. – 355 с.
21. Ковалев, В.В. Финансовый анализ. Методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 559 с.
22. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 511 с.
23. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г., Финансы фирмы. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 421 с.
24. Ковалева, А. М. Финансы фирмы / А.М. Ковалева, М. Г. Лапуста, Л. Г. Скамай. – М.: Инфра-М, 2014. – 209 с.
25. Маркарьян Э.А. Финансовый анализ.- М.:ФБК - ПРЕСС, 2017. - 224с.
26. Менеджмент: Учеб. пособие для ВУЗов/ Под ред. Кузнецова Ю.В., Подлесных В.И. - СПб.: Издательский дом "Бизнес-пресса", 2016. - 428 с.
27. Миллер, Н.Н. Финансовый анализ в вопросах и ответах. - М.: Проспект, 2016. - 224 с.
28. Орехов С.А., Факторинг. Управление корпоративными финансами. - М.: Издательство "Компания Спутник +", 2016. - 256 с.
29. Павлова, Л. Н. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. - 2-е изд.,

перераб. и доп. / Л. Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 458 с.

30. Радченко, Ю.В. Анализ финансовой отчётности. - М.: Феникс, 2016. - 192 с.

31. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь. – 2-е изд., исправ. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 215с.

32. Рынок факторинга и всемирный финансовый кризис // Компания, 2017, №6.

33. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2017. - 479 с.

34. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика. - М.: Перспектива, 2016. - 656 с.

35. Фактор факторинга // Компания, 2017, №00.

36. Факторинг - финансовый инструмент развития российских компаний, "Эксперт РА" – [Электронный ресурс] Режим доступа: www.cfin.ru – свободный.

37. Хромов М.Ю. "Дебиторка. Возврат, управление, факторинг." - СПб. Питер, 2017. - 354 с.

38. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА - М, 2017. - 328 с.

39. Экономическая стратегия фирмы: Учебное пособие /Под ред. Градова А.П. - СПб, Специальная литература, 2017. - 425 с.

40. ORGANIZATION OF COST ACCOUNTING OF FUR FARMING IN CONTROLLING CONCEPT / Klychova G.S., Zakirova A.R., Safiullin N.Z. // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2014. Т. 5. № 18 SPEC. ISSUE. С. 219-222.

MANAGEMENT REPORTING AND ITS USE FOR INFORMATION ENSURING OF AGRICULTURE ORGANIZATION MANAGEMENT / Klychova G.S., Zakirova A.R., Mukhamedzyanov K.Z., Faskhutdinova M.S. / Mediterranean Journal of Social Sciences. 2014. Т. 5. № 24. С. 104-110.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ИНСТРУКЦИЯ

по охране и безопасности труда

Настоящая инструкция разработана в соответствии с действующим законодательством и нормативно-правовыми актами в области охраны труда и может быть дополнена иными дополнительными требованиями применительно к конкретной должности или виду выполняемой работы с учетом специфики трудовой деятельности в конкретной организации и используемых оборудования, инструментов и материалов. Проверку и пересмотр инструкций по охране труда для работников организует работодатель. Пересмотр инструкций должен производиться не реже одного раза в 5 лет.

1. Общие требования безопасности.

1.1. К самостоятельной работе в качестве экономиста по финансам допускаются лица, имеющие соответствующее образование и подготовку по специальности, обладающие теоретическими знаниями и профессиональными навыками в соответствии с требованиями действующих нормативно-правовых актов, не имеющие противопоказаний к работе по данной профессии (специальности) по состоянию здоровья, прошедшие в установленном порядке предварительный (при поступлении на работу) и периодический (во время трудовой деятельности) медицинские осмотры, прошедшие обучение безопасным методам и приемам выполнения работ, вводный инструктаж по охране труда и инструктаж по охране труда на рабочем месте, проверку знаний требований охраны труда, при необходимости стажировку на рабочем месте. Проведение всех видов инструктажей должно регистрироваться в Журнале инструктажей. Повторные инструктажи по охране труда должны проводиться не реже одного раза в год.

1.2. Бухгалтер обязан соблюдать Правила внутреннего трудового распорядка, установленные режимы труда и отдыха; режим труда и отдыха инструктора-методиста определяется графиком его работы.

1.3. При осуществлении производственных действий в должности экономиста по финансам возможно воздействие на работающего следующих опасных и вредных факторов:

- нарушение остроты зрения при недостаточной освещённости рабочего места, а также зрительное утомление при длительной работе с документами и (или) с ПЭВМ;

- поражение электрическим током при прикосновении к токоведущим частям с нарушенной изоляцией или заземлением (при включении или выключении электроприборов и (или) освещения в помещениях;

- снижение иммунитета организма работающего от чрезмерно продолжительного (суммарно – свыше 4 ч. в сутки) воздействия электромагнитного излучения при работе на ПЭВМ (персональной электронно-вычислительной машине);

- снижение работоспособности и ухудшение общего самочувствия ввиду переутомления в связи с чрезмерными для данного индивида фактической продолжительностью рабочего времени и (или) интенсивностью протекания производственных действий;

- получение травм вследствие неосторожного обращения с канцелярскими принадлежностями либо ввиду использования их не по прямому назначению;

- получение физических и (или) психических травм в связи с незаконными действиями работников, учащихся (воспитанников), родителей (лиц, их заменяющих), иных лиц, вошедших в прямой контакт с экономистом для решения тех или иных вопросов производственного характера.

1.4. Лица, допустившие невыполнение или нарушение настоящей Инструкции, привлекаются к дисциплинарной ответственности и, при необходимости, подвергаются внеочередной проверке знаний норм и правил охраны труда.

2. Требования охраны труда перед началом работы.

2.1. Проверить исправность электроосвещения в кабинете.

2.2. Проверить работоспособность ПЭВМ, иных электроприборов, а также средств связи, находящихся в кабинете.

2.2. Проветрить помещение кабинета.

2.3. Проверить безопасность рабочего места на предмет стабильного положения и исправности мебели, стабильного положения находящихся в сгруппированном положении документов, а также проверить наличие в достаточном количестве и исправность канцелярских принадлежностей.

2.4. Уточнить план работы на день и, по возможности, распределить намеченное к исполнению равномерно по времени, с включением 15 мин отдыха (либо кратковременной смены вида деятельности) через каждые 45 мин. однотипных производственных действий, а также с отведением времени в объёме не менее 30 мин. для приёма пищи ориентировочно через 4-4,5 ч. слуха, памяти, внимания - вследствие ром для решения тех или иных вопросов производственного характера.

3. Требования охраны труда во время работы.

3.1. Соблюдать правила личной гигиены.

3.2. Исключить пользование неисправным электроосвещением, неработоспособными ПЭВМ, иными электроприборами, а также средствами связи, находящимися в кабинете.

3.3. Поддерживать чистоту и порядок на рабочем месте, не загромождать его бумагами, книгами и т.п.

3.4. Соблюдать правила пожарной безопасности.

3.5. Действуя в соответствии с планом работы на день, стараться распределять намеченное к исполнению равномерно по времени, с включением 15 мин. отдыха (либо кратковременной смены вида деятельности) через каждые 45 мин. однотипных производственных действий, а также с отведением времени в объёме не менее 30 мин. для приёма пищи.

4. Требования охраны труда в аварийных ситуациях.

4.1. При возникновении в рабочей зоне опасных условий труда (появление запаха гари и дыма, повышенное тепловыделение от оборудования, повышенный уровень шума при его работе, неисправность заземления, загорание материалов и оборудования, прекращение подачи электроэнергии, появление запаха газа и т.п.) немедленно прекратить работу, выключить оборудование, сообщить о происшедшем непосредственному или вышестоящему руководству, при необходимости вызвать представителей аварийной и (или) технической служб.

4.2. При пожаре, задымлении или загазованности помещения (появлении запаха газа) необходимо немедленно организовать эвакуацию людей из помещения в соответствии с утвержденным планом эвакуации.

4.3. При обнаружении загазованности помещения (запаха газа) следует немедленно приостановить работу, выключить электроприборы и электроинструменты, открыть окно или форточку, покинуть помещение, сообщить о происшедшем непосредственному или вышестоящему руководству, вызвать аварийную службу газового хозяйства.

4.4. В случае возгорания или пожара немедленно вызвать пожарную команду, проинформировать своего непосредственного или вышестоящего руководителя и приступить к ликвидации очага пожара имеющимися техническими средствами.

Физическая культура на производстве

Физическая культура на производстве – важный фактор повышения производительности труда.

Создание предпосылок к высокопроизводительному труду экономических специальностей, предупреждение профессиональных заболеваний и травматизма на производстве способствует использованию физической культуры для активной работы, отдыха и восстановления работоспособности в рабочее и свободное время.

В режиме труда и отдыха сотрудников финансового аппарата учтены такие факторы, как время официально разрешенных пауз во время работы. В качестве обязательной к применению меры в работе экономиста по финансам имеются две 10-минутные физкультурные паузы в течение рабочего дня. Помимо этого согласно Гигиеническим требованиям к ПЭВМ и организации работы с ними (утверждены постановлением Минздрава России от 3 июня 2003 г. № 118) У людей, работающих за компьютером, должны быть законные перерывы общей длительностью до 90 мин в день в счет рабочего времени.

Культура делового общения на предприятии

В целях повышения деловой репутации предприятия СХПК «Урал» и его сотрудников и формирования благоприятного климата в коллективе разработаны и используются следующие локальные нормативные документы:

- Кодекс деловой этики;
- Кодекс делового общения;
- Стратегия развитие предприятия;
- Ценности предприятия;
- Корпоративная социальная ответственность.