

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 экономики и информационных технологий

Допустить к защите

Заведующий кафедрой

_____ Газетдинов М.Х.
«24» мая 2019г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**Оперативное управление дебиторской задолженностью предприятия, на
примере общества с ограниченной ответственностью «Джукетау»
Чистопольского района Республики Татарстан**

Обучающийся:

Гильмутдинова Алина Шамилевна

Руководитель:

к.э.н., доцент

Хаялеева Чулпан Салимулловна

Рецензент:

д.э.н., профессор

Низамутдинов Марат Мингалиевич

Казань 2019

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

Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Кафедра экономики и информационных технологий

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

_____ Газетдинов М.Х.
«07» декабря 2017г.

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу

Гильмутдиновой Алины Шамилевны

1. Тема работы: «Оперативное управление дебиторской задолженностью предприятия, на примере ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ»
2. Срок сдачи выпускной квалификационной работы
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, результаты личных наблюдений и разработок
4. Перечень подлежащих разработке вопросов: теоретические основы дебиторской задолженности предприятия; методы оценки эффективности управления дебиторской задолженностью; способы управления дебиторской задолженностью; оценка финансового состояния предприятия; анализ управления дебиторской задолженностью ; направления совершенствования управления дебиторской задолженностью.
5. Перечень графических материалов: _____
6. Дата выдачи задания _____ «07» декабря 2017г.

Руководитель
Задание принял к исполнению

Ч.С.Хаялеева
А.Ш.Гильмутдинова

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Сроки выполнения	Примечание
ВВЕДЕНИЕ	15.04.18	
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	15.04.18	
1.1. Понятие дебиторской задолженности		
1.2. Методы оценки эффективности управления дебиторской задолженностью		
1.3. Способы управления дебиторской задолженностью		
2. ОЦЕНКА ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «ДЖУКЕТАУ» ЧИСТОПОЛЬСКОГО РАЙОНА РТ	15.10.18	
2.1. Краткая характеристика деятельности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ		
2.2. Анализ дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ		
2.3. Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ		
3. МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «ДЖУКЕТАУ» ЧИСТОПОЛЬСКОГО РАЙОНА РТ	15.04.19	
3.1. Теоретическое обоснование предлагаемых путей оптимизации оперативного управления дебиторской задолженностью ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ		
3.2. Аналитическое обоснование путей совершенствования оперативного управления дебиторской задолженностью ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ		
3.3. Расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий		
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	10.05.19	
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	10.05.19	
ПРИЛОЖЕНИЯ	10.05.19	

Обучающийся

А.Ш.Гильмутдинова

Руководитель

Ч.С.Хаялеева

Аннотация к выпускной квалификационной работе бакалавра на тему
«Оперативное управление дебиторской задолженностью предприятия, на
примере общества с ограниченной ответственностью «Джукетау»
Чистопольского района Республики Татарстан»

В выпускной квалификационной работе рассмотрены теоретические основы оперативного управления дебиторской задолженностью, а именно – дано понятие дебиторской задолженности, изучены методы оценки эффективности управления дебиторской задолженностью, а также исследованы способы управления дебиторской задолженностью. Во второй главе исследования проведена оценка финансового состояния ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ, а также анализ управления дебиторской задолженностью ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ. В конце исследования обозначены направления совершенствования управления дебиторской задолженностью ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ.

Практическая значимость исследования состоит в возможности использования полученных результатов исследования в деятельности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ.

Annotation to the final qualification work of the bachelor on the theme
"Operational management of accounts receivable of the enterprise, not the example
of a limited liability company" Djuketau "Chistopolsky district of the Republic of
Tatarstan"

In the final qualifying work, the theoretical foundations of the operational management of receivables were examined, namely, the concept of receivables was given, methods of evaluating the effectiveness of receivables management were studied, and ways of managing receivables were investigated. In the second chapter of the study, an assessment was made of the financial status of Djuketau LLC of the Chistopolsky district of the Republic of Tatarstan, as well as the analysis of the receivables management of the Djuketau LLC of the Chistopolsky district of the RT. At the end of the study, directions for improving the management of accounts receivable of Djuketau LLC of Chistopolsky district of the Republic of Tatarstan are indicated.

The practical significance of the research consists in the possibility of using the obtained research results in the activities of Djuketau LLC in Chistopolsky district of the Republic of Tatarstan.

Аннотация к выпускной квалификационной работе бакалавра на тему
«Оперативное управление дебиторской задолженностью предприятия, на
примере общества с ограниченной ответственностью «Джукетау»
Чистопольского района Республики Татарстан»

В выпускной квалификационной работе рассмотрены теоретические основы оперативного управления дебиторской задолженностью, а именно – дано понятие дебиторской задолженности, изучены методы оценки эффективности управления дебиторской задолженностью, а также исследованы способы управления дебиторской задолженностью. Во второй главе исследования проведена оценка финансового состояния ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ, а также анализ управления дебиторской задолженностью ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ. В конце исследования обозначены направления совершенствования управления дебиторской задолженностью ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ.

Практическая значимость исследования состоит в возможности использования полученных результатов исследования в деятельности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ.

Annotation to the final qualification work of the bachelor on the theme
"Operational management of accounts receivable of the enterprise, not the example
of a limited liability company" Djuketau "Chistopolsky district of the Republic of
Tatarstan"

In the final qualifying work, the theoretical foundations of the operational management of receivables were examined, namely, the concept of receivables was given, methods of evaluating the effectiveness of receivables management were studied, and ways of managing receivables were investigated. In the second chapter of the study, an assessment was made of the financial status of Djuketau LLC of the Chistopolsky district of the Republic of Tatarstan, as well as the analysis of the receivables management of the Djuketau LLC of the Chistopolsky district of the RT. At the end of the study, directions for improving the management of accounts receivable of Djuketau LLC of Chistopolsky district of the Republic of Tatarstan are indicated.

The practical significance of the research consists in the possibility of using the obtained research results in the activities of Djuketau LLC in Chistopolsky district of the Republic of Tatarstan.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	8
1.1 Понятие дебиторской задолженности.....	8
1.2 Методы оценки эффективности управления дебиторской задолженностью	13
1.3 Способы управления дебиторской задолженностью	19
2 ОЦЕНКА ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «ДЖУКЕТАУ» ЧИСТОПОЛЬСКОГО РАЙОНА РТ	24
2.1 Краткая характеристика деятельности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ.....	24
2.2 Анализ дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ.....	41
2.3 Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ	46
3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «ДЖУКЕТАУ» ЧИСТОПОЛЬСКОГО РАЙОНА РТ	54
3.1 Теоретическое обоснование предлагаемых путей оптимизации оперативного управления дебиторской задолженностью ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ.....	54
3.2 Аналитическое обоснование путей совершенствования оперативного управления дебиторской задолженностью ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ.....	66
3.3 Расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий	73
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	80
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	83
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	90

ВВЕДЕНИЕ

Современный этап экономического развития страны характеризуется острым проявлением кризисных явлений, обусловленных рядом факторов. К этим факторам относятся следующие: нарушение существующих экономических отношений, спад производства, банкротство предприятий, которое привело к сбоям в расчетно-платежных операциях между субъектами хозяйствования, необоснованный и неконтролируемый рост дебиторской задолженности и, как следствие, значительное увеличение рисков при продаже товаров с отсрочкой платежа.

Одной из основных причин напряженного финансового состояния компании может стать дебиторская задолженность, которая отвлекает средства от обращения, препятствуя их эффективному использованию. Оптимизация управления дебиторской задолженностью позволяет освободить эти средства от обращения и использовать их для других целей без привлечения дополнительных источников финансирования.

Управление дебиторской задолженностью - это отдельная функция финансовых и юридических служб субъекта хозяйствования, основной целью которой является увеличение прибыли за счет эффективного использования дебиторской задолженности, оптимизации ее размера, своевременного сбора и последующего сбора. Управление включает в себя комплекс мер, направленных на предотвращение возникновения сомнительных долгов путем тщательного анализа и ранжирования контрагентов, и охватывает весь процесс финансового и юридического администрирования.

Дебиторская задолженность является внушительной частью активов компаний в современной экономике. В связи с этим управление дебиторской задолженностью является важной составляющей краткосрочной финансовой политики каждой компании.

Увеличение дебиторской задолженности и ее постоянный рост в условиях финансового кризиса создают серьезные проблемы и угрозы для

деятельности предприятий. Следовательно, в настоящее время одной из важнейших задач на предприятиях является эффективное управление дебиторской задолженностью, построение гибкой системы управления дебиторской задолженностью. Это определяет актуальность темы исследования.

Целью написания выпускной квалификационной работы является оптимизация оперативного управления дебиторской задолженностью ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан. Для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи:

- дать понятие дебиторской задолженности;
- исследовать методы оценки эффективности управления дебиторской задолженностью;
- изучить способы управления дебиторской задолженностью;
- дать оценку финансового состояния ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ;
- провести анализ дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ;
- провести оценку эффективности управления дебиторской задолженностью в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ;
- определить направления совершенствования управления дебиторской задолженностью ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ.

Объектом исследования выступает ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ, предметом – управление дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ.

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех разделов, выводов и предложений, списка использованной литературы и приложений.

В первом разделе выпускной квалификационной работы рассматриваются теоретические основы управления дебиторской задолженностью. В разделе дано понятие дебиторской задолженности,

изучены методы оценки эффективности управления дебиторской задолженностью, а также исследованы способы управления дебиторской задолженностью.

Второй раздел посвящен анализу управления дебиторской задолженностью (на примере ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ). В разделе дана оценка финансового состояния ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ, проведен анализ дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ.

В третьем разделе обозначены направления совершенствования управления дебиторской задолженностью ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ.

В ходе подготовки выпускной квалификационной работы были использованы методики теоретических исследований, включающие в себя такие методы как абстрактно-логический метод, экономико-статистический и экономико-математический методы. В рамках выбранных методов исследования были использованы следующие приёмы: анализа и синтеза, горизонтального анализа и ряд других.

При написании выпускной квалификационной работы была использована учебная и справочная литература, публикации в научной периодике по теме исследования, материалы из сети Интернет. Информационной базой исследования послужила бухгалтерская и финансовая отчетность ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ.

Практическая значимость исследования состоит в возможности использования полученных результатов исследования в деятельности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

1.1 Понятие и значение дебиторской задолженности

Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ (с изменениями от 31 декабря 2017 г.) «О бухгалтерском учете» [4] определен как один из объектов бухгалтерских обязательств, которые представлены дебиторской и кредиторской задолженностью организации. Обязательства в пункте 1 ст. 307 ГК РФ толкуются следующим образом: «в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить определенное действие в пользу другого лица (кредитора), например: передать имущество, выполнить работу, заплатить деньги и т. д. или воздерживаться от определенных действий, и кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанностей» [2]. В экономическом смысле обязательства показывают будущие потоки средств за счет кредитов, предоставленных и полученных субъектами хозяйствования.

Современный экономический словарь Райзберга дает определение термина «дебитор» (лат. Debitor) как «физическое или юридическое лицо, экономическое лицо, имеющее денежный или имущественный долг» [48, с. 67]. Таким образом, термин «дебитор» означает юридическое или физическое лицо, которое обязано предоставить определенную сумму предприятию за товары, услуги или заемные средства.

Соответственно, дебиторская задолженность считается суммой задолженности перед предприятием юридическим и физическим лицам, которые являются их должниками, то есть дебиторами. Полученная дебиторская задолженность по сути представляет собой процесс обездвиживания оборотных средств из хозяйственного оборота. Это сопровождается косвенными потерями в доходах предприятия. Регулирование суммы дебиторской задолженности позволяет сохранять

привлекательность для контрагентов, но в то же время поддерживать необходимое количество средств на счетах организации для финансирования текущей деятельности.

Несмотря на тенденцию последних лет многих российских предприятий сократить количество отсрочек по платежам, они все же активно используются. В том случае, если предприятие переходит на полную предоплату своей продукции, то это зачастую ведет к снижению объема продаж. Снижение выручки негативно влияет на финансовое положение предприятия, его конкурентоспособность [37, с. 68].

Данилова Н. Ф. подразделяет дебиторскую задолженность на нормальную и просроченную дебиторскую задолженность [24, с. 7].

Нормальной дебиторской задолженностью считается задолженность за отгруженные товары, оказанные работы и услуги, срок оплаты которых не наступил, но право собственности уже перешло к покупателю; либо поставщику (подрядчику, исполнителю) перечислен аванс за поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг).

Просроченной дебиторской задолженностью называют задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок. Просроченная дебиторская задолженность подразделяется на сомнительную и безнадежную.

Сомнительным долгом принято считать любую задолженность перед налогоплательщиком, которая возникла из за продажи товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией. По истечении срока исковой давности сомнительная дебиторская задолженность переходит в категорию безнадежной задолженности (не реальной к взысканию) [28, с. 108].

Безнадежными долгами (долгами, нереальными ко взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в

соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации [35, с. 94].

По мнению Гутковской Е.А., нереальная к восстановлению дебиторская задолженность может быть образована в результате:

- ликвидация дебитора;
- банкротство дебитора;
- истечение срока исковой давности без подтверждения долга дебитором;
- наличие средств на счетах в «проблемном» банке [23, с. 36].

Здесь возможны два варианта:

- во-первых, если после того, как арбитражный суд примет решение о ликвидации банка денежных средств для погашения дебиторской задолженности, такая дебиторская задолженность будет считаться нереальной для возмещения и, соответственно, списывается на финансовые результаты;

- во-вторых, если вместо ликвидации банка происходит его реструктуризация, то компания имеет возможность создать резерв по сомнительным долгам и ждать, пока банк возобновит платежеспособность;

- невозможность взыскания судебным приставом-исполнителем по решению суда суммы задолженности (например, имущество организации находится на праве оперативного управления).

В зависимости от ожидаемого срока погашения дебиторская задолженность делится на:

- краткосрочные (погашение которых ожидается в течение года после отчетной даты);
- долгосрочные (выкуп которых ожидается не ранее, чем через год после отчетной даты) [45, с. 38].

Следует отметить, что в отношении просроченной дебиторской задолженности целесообразно использовать отсрочку (рассрочка платежа),

производить платежи по акциям, векселя, применять бартер. При предоставлении отсрочки (рассрочки) платежа необходимо учитывать платежеспособность и деловую репутацию контрагента.

Классификация дебиторской задолженности представлена в таблице
Таблица 1 - Классификация дебиторской задолженности [47, с. 39]

Признак	Вид задолженности	Примечание
По характеру образования	Оправданная	Задолженность предприятия, обусловленная выполнением производственной программы предприятия, а также текущими формами оплаты (задолженность по претензиям, задолженность перед подотчетными лицами, за отгруженные товары, срок оплаты которых не наступил).
	Неоправданная	Возникшее в результате нарушение расчетно-финансовой дисциплины, существующие недостатки в бухгалтерском учете, ослабление контроля за выпуском материальных ценностей, возникновение недостач и краж (товары, отгруженные, но неоплаченные во времени, задолженность за недостачи и кражи и т. д.)
По продолжительности	Краткосрочная	Срок погашения согласно договору меньше 12 месяцев
	Долгосрочная	Срок погашения, превышающей
По срокам возникновения	До 45 дней	Не увеличивает сумму создаваемого резерва
	От 45 до 90 дней (включительно)	50% от суммы, выявленной на основании инвентаризации задолженности
	Свыше 90 дней	Полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности
По степени истребования	Истребованная	Срок исковой давности не истек, организация-кредитор приняла предусмотренные законодательством меры по возврату задолженности
	Неистребованная	Срок исковой давности истек, не приняты меры по возврату
По валюте платежа	Задолженность может быть выражена в рублях или в иностранной	Если оплата долга производится в рублях, но по определенному курсу и такие условия сделки установлены договором, возникают суммовые разницы

Обычно экономическая выгода от дебиторской задолженности заключается в том, что компания в результате ее погашения рано или поздно ожидает получить деньги или их эквиваленты. Соответственно, дебиторская задолженность может быть признана в качестве актива только при наличии

вероятности ее погашения должником. Если такой вероятности нет, сумму дебиторской задолженности следует списать. Если долг не может быть правильно оценен, то есть для определения его суммы, он не может быть признан в качестве актива и не должен отображаться в балансе. Таким образом, дебиторская задолженность может быть определена как оборотный актив компании, возникающей в его деятельности по сбыту и описывает взаимоотношения контрагентов по оплате стоимости полученных товаров (работ, услуг).

Одинаковое соотношение дебиторской и кредиторской задолженности обеспечивает финансовую устойчивость компании.[33, с. 62].

Отметим тот факт, что резкое увеличение объема дебиторской задолженности является следствием непродуманной политики предприятия, и этот факт может указывать на увеличение продаж или несостоятельность покупателей [46, с.78]. В случае увеличения кредиторской задолженности это может быть признаком ухудшения финансового состояния самого предприятия.

Как правило, рост как дебиторской, так и кредиторской задолженности оценивается негативно. Наличие просроченной задолженности приводит к дефициту денежных средств, что создает трудности при приобретении сырья и материалов, выплате заработной платы персоналу, выплатам в бюджет и внебюджетные фонды, в целом наблюдается замедление оборачиваемости капитала. Организация увеличивает риск погашения задолженности, что в конечном итоге приводит к снижению прибыли. В связи с этим становится очевидным, что любая коммерческая организация заинтересована в скорейшем погашении всех видов долгов.

Таким образом, можно сделать вывод, что дебиторская задолженность является неотъемлемой частью деятельности коммерческой организации. Значение этого показателя играет значительную роль в формировании результатов финансово-хозяйственной деятельности, а также значения таких показателей, как платежеспособность, платежеспособность и ликвидность

предприятия. В связи с этим очень важен контроль за дебиторской и кредиторской задолженностью, необходимо своевременно анализировать их, отслеживать изменения и эффективно управлять ими с целью снижения риска невозврата дебиторской задолженности и формирования кредиторской задолженности.

Результатом этого пункта является вывод о том, что дебиторская задолженность представляет собой сумму задолженности перед предприятием юридическим и физическим лицам, которые являются их должниками. Для коммерческой организации важно контролировать объем дебиторской задолженности, поскольку этот показатель напрямую влияет на показатели ликвидности и платежеспособности, что в целом отрицательно влияет на финансовую устойчивость.

1.2 Методы оценки эффективности управления дебиторской задолженностью

В современных условиях экономического развития успех организации в большинстве случаев определяется обоснованностью и эффективностью принятия управленческих решений. Они основаны, как правило, на глубоком всестороннем анализе.

Анализ управления дебиторской задолженностью очень важен. Это необходимо не только руководству организации, но и сотрудникам ее бухгалтерских, финансовых и юридических отделов, в целях объективной оценки финансового состояния компании, реальности погашения и обеспечения своих обязательств. Также эту оценку проводят и кредитные организации, когда у компании возникает необходимость привлечь кредитные ресурсы и она обращается в банк с заявкой на кредит.

По мнению многих авторов, в том числе Крюлина В.А., для анализа дебиторской задолженности необходимо провести ряд аналитических мероприятий (см. Рисунок 1).

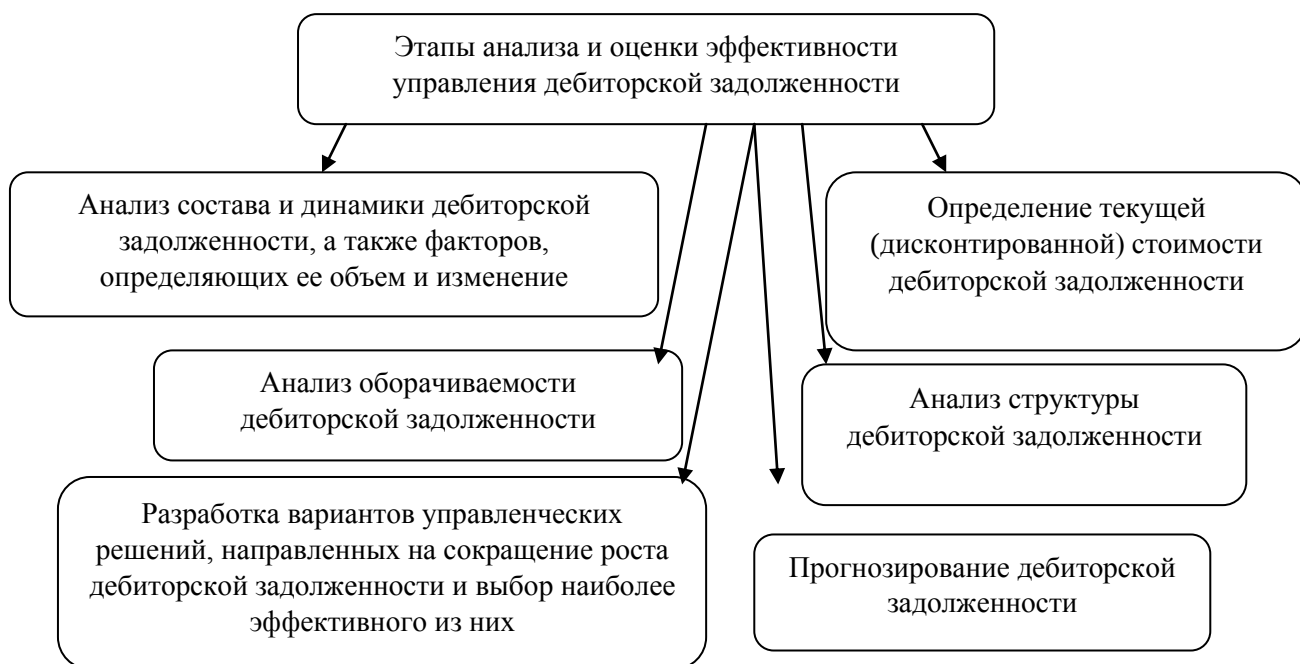


Рисунок 1 - Этапы анализа и оценки эффективности управления дебиторской задолженностью [41, с. 76]

На основании приведенных данных анализ и оценка эффективности управления дебиторской задолженностью происходит в несколько этапов. При анализе состава и динамики дебиторской задолженности необходимо уделить особое внимание объему и доле краткосрочной и долгосрочной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности.

При анализе структуры дебиторской задолженности рекомендуется рассчитать и учесть в динамике следующие показатели:

1) долю дебиторской задолженности (ДЗ) в общем объеме оборотных активов (УДЗ), в том числе долгосрочной (Уддз) и краткосрочной задолженности (Укдз):

$$y_{ДЗ} = \frac{ДЗ}{ОА} = \frac{ДДЗ}{ОА} + \frac{КДЗ}{ОА}, \quad (1)$$

где, ДДЗ - долгосрочная дебиторская задолженность;

КДА – краткосрочная дебиторская задолженность;

ОА – оборотные активы организации.

Чем выше доля долгосрочной дебиторской задолженности, тем менее мобильна структура собственности организации.

2) доля просроченной дебиторской задолженности (ПДЗ) в общей сумме дебиторской задолженности (У_{пдз}), а также ее удельный вес в общем объеме оборотных активов (УВ_{пдз}):

$$У_{пдз} = \frac{ПДЗ}{ДЗ}, \quad (2)$$

$$УВ_{пдз} = \frac{ПДЗ}{ОА}, \quad (3)$$

где, ПДЗ – просроченная дебиторская задолженность.

Рассматриваемые показатели могут быть детализированы по просроченной долгосрочной и краткосрочной дебиторской задолженности. При расчете этих показателей следует иметь в виду, что существует срочная и просроченная дебиторская задолженность.

Срочная дебиторская задолженность возникает из-за использования форм оплаты, предусмотренных в договорах и других документах, и просрочена из-за отсутствия работы с должниками или неэффективности мер, принятых для их погашения [8, с. 10].

Просроченная дебиторская задолженность включает счета, которые не были оплачены вовремя за поставленные товары и оказанные услуги; неоплаченные платежи за товары, проданные в кредит; векселя, средства на которые не были получены вовремя и т. д. Этот долг обычно считается необоснованным.

Доля просроченной дебиторской задолженности характеризует качество дебиторской задолженности; Рост этого вида задолженности

приводит к снижению ликвидности активов организации. Размер уменьшения показателей срочной и текущей ликвидности в связи с наличием необоснованной задолженности можно получить путем деления просроченной дебиторской задолженности на краткосрочные обязательства организации (расчет производится, если организация не создает резервы сомнительных долгов) [19, с. 59].

Оборачиваемость дебиторской задолженности является фактором, влияющим на оборот оборотных средств, и характеризует эффективность их использования. Для анализа оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитываются следующие ключевые показатели:

1) коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$K_{обДЗ} = \frac{В}{ДЗ}, \quad (4)$$

где, В - выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг и прочего имущества (за вычетом косвенных налогов) за анализируемый период;

ДЗ – средняя величина остатка дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, насколько быстро компания получает оплату за товары, проданные от покупателей, и рассчитывается как отношение выручки к среднему балансу дебиторской задолженности. Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности позволяет высвободить оборотные средства из оборота предприятия и тем самым расширить его возможности при осуществлении капитального строительства. Кроме того, ускорение оборачиваемости, как правило, оборотных активов и дебиторской задолженности приводит к дополнительному увеличению выручки от реализации продукции и прибыли предприятия [14, с. 70].

2) средняя продолжительность (длительность) одного оборота дебиторской задолженности в днях:

$$П_{обДЗ} = \frac{ДЗ \times Д}{В}, \quad (5)$$

где, Д – количество дней в анализируемом периоде.

Данный показатель показывает число дней, которое требуется в среднем для погашения (инкассации) дебиторской задолженности. Чем оно выше, тем менее мобильна структура собственности предприятия. Его увеличение говорит, о уменьшении ликвидности дебиторской задолженности.

При анализе состояния и эффективности применения дебиторской задолженности проводится [16, с.614]:

- сопоставление оборачиваемости дебиторской задолженности в днях за исследуемый период со средними значениями по отрасли и ожидаемым средним периодом оборота, рассчитанными на основе договорных условий;
- расчет воздействия изменения оборачиваемости дебиторской задолженности на изменение средней величины дебиторской задолженности.

Главным способом оценки, позволяющим обосновать текущую величину дебиторской задолженности, то есть стоимость на момент ее погашения с учетом всевозможных факторов, считается метод определения дисконтированной стоимости дебиторской задолженности.

Финансовое значение данной оценки заключается в том, что преобразование дебиторской задолженности в свободные денежные средства может происходить через определенный, а иногда даже значительный период времени [7, с. 5]. В то же время его текущая оценка (на момент погашения) не может быть равна сумме, получаемой по контракту, то есть балансовой стоимости.

Поэтому для определения текущей стоимости средств, которые будут

получены в результате погашения существующей дебиторской задолженности, необходимо дисконтировать ее с заданной ставкой дисконтирования. Текущая стоимость непрерывно дисконтируемого денежного потока (PV) может быть определена по следующей формуле:

$$PV = FV \times e^{-it}, \quad (6)$$

где, FV – будущая сумма поступления денежных средств (соответствует балансовой стоимости дебиторской задолженности);

t – ожидаемый период погашения дебиторской задолженности;

i – ставка дисконтирования, характеризующая альтернативные издержки владения активами при сложившейся цене капитала, привлекаемого для их финансирования;

e – константа (e = 2,718282).

Для прогноза дебиторской задолженности покупателей и заказчиков за отгруженную им продукцию (товары, работы, услуги) рекомендуется рассчитать необходимую сумму средств, вложенных в дебиторскую задолженность:

$$И_{дз} = \frac{ОР_k \times \frac{КС}{Ц} \times (ППК + ПР)}{360}, \quad (7)$$

где, где ОР_к – планируемый объем продаж продукции в кредит;

КС/Ц – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, выраженный десятичной дробью;

ППК – средний период предоставления кредита покупателям, дни;

ПР – средний период просрочки платежей по займу, дни.

Таким образом, подводя итог, мы можем отметить, что в ходе оценки эффективности управления дебиторской задолженностью необходимо провести достаточно большой объем аналитической работы: оцениваются не

только показатели динамики и структуры дебиторской задолженности в разрезе ее видов, расчет коэффициентов оборачиваемости, средней продолжительности одного оборота, но также проводится прогнозирование дебиторской задолженности на среднесрочную перспективу. Отметим и тот факт, что проводит оценку существующей дебиторской задолженности целесообразно с учетом средних показателей по аналогичным предприятиям отрасли.

1.3 Способы управления дебиторской задолженностью

Одним из элементов финансовой политики, который направлен на организацию непрерывного получения чистого денежного потока является управление дебиторской задолженностью. Оборачиваемость пассивов существенно влияет на непрерывность потока бизнес-операций, который сводится к кругообороту элементов оборотного капитала. Коэффициенты оборачиваемости являются показателями деловой активности предприятия: чем выше коэффициент оборачиваемости предприятия, тем выше его деловая активность [5, с. 25].

Вопрос управления дебиторской задолженностью является ключевым вопросом практически для любой коммерческой организации и требует тщательного изучения. Финансовая устойчивость организации напрямую зависит от размера и структуры дебиторской задолженности, а, следовательно, от безопасности бизнеса и его конкурентоспособности.

Инструментарий управления дебиторской задолженностью на отечественных предприятиях недостаточно развит и часто не имеет достаточного научного обоснования. В западных странах этот вопрос был разработан более подробно; ему посвящены работы многих зарубежных исследователей.

За рубежом уже давно используются специальные инструменты для управления дебиторской задолженностью. Например, для управления

дебиторской задолженностью используются такие инструменты, как: факторинг, выставление счетов, конфискация, но в практике российских предприятий они используются не так часто, как в развитых западных странах.

Факторинг - это комплекс всевозможных денежных услуг, которые предоставляются покупателю в замен на уступку требований по дебиторской задолженности. Этот инструмент не пользуется популярностью среди российских компаний по ряду причин. Во-первых, не все компании готовы использовать его регулярно, несмотря на то, что это позволяет пополнять оборотный капитал, повышает комфортность планирования финансовых потоков и обеспечивает защиту от неплатежей должников. Во-вторых, в России нет практического инструментария для осуществления факторинговых операций [21, с. 180].

Следующим способом управления дебиторской задолженностью считается учет счетов, выпущенных клиентами продукта, который представляет собой экономическую операцию по продаже данных счетов банку по конкретной стоимости, которая также уточняется в зависимости от номинальной цены счета, как срок погашения, так и учетная ставка. Данный способ еще не популярен в российской экономике.

Форфейтинг - это вид финансовой операции по рефинансированию коммерческой дебиторской задолженности путем перевода векселя в банк или факторинговую компанию с уплатой определенной комиссии [13, с.22]. Эти методы, хотя и нечасто, используются в отечественной практике управления дебиторской задолженностью.

Использование онлайн-технологий является широко распространенным методом управления дебиторской задолженностью за рубежом. Самым известным онлайн-сервисом по управлению корпоративными финансами в США является TradeFinanceOnline (TFO), разработанный американской банковской компанией Wells Fargo.

Изучение отечественного опыта управления дебиторской

задолженностью полностью раскрыто такими специалистами, как Е. Ларионова и С. Садовский [42].

Их работа осуществлялась на базе 24 предприятий и организаций в двенадцати различных отраслях народного хозяйства (машиностроение, пищевая промышленность, оптовая торговля и т. Д.). Если рассматривать выборку по размеру бизнеса, то 20% принадлежали крупному предприятию, а 25% - малому.

В ходе их исследования было выявлено, что около 30% организаций из выборки в своей практической деятельности используют предоставление скидок клиентам, размер которых зависит от периода получения оплаты по договорам. Около 79% предприятий контролируют совокупную сумму дебиторской задолженности, но только 42% анализируют условия дебиторской задолженности.

Также в исследовании Е. Ларионова и С. Садовского упоминается, что 25% организаций используют следующие методы контроля дебиторской задолженности (см. Рисунок 2).

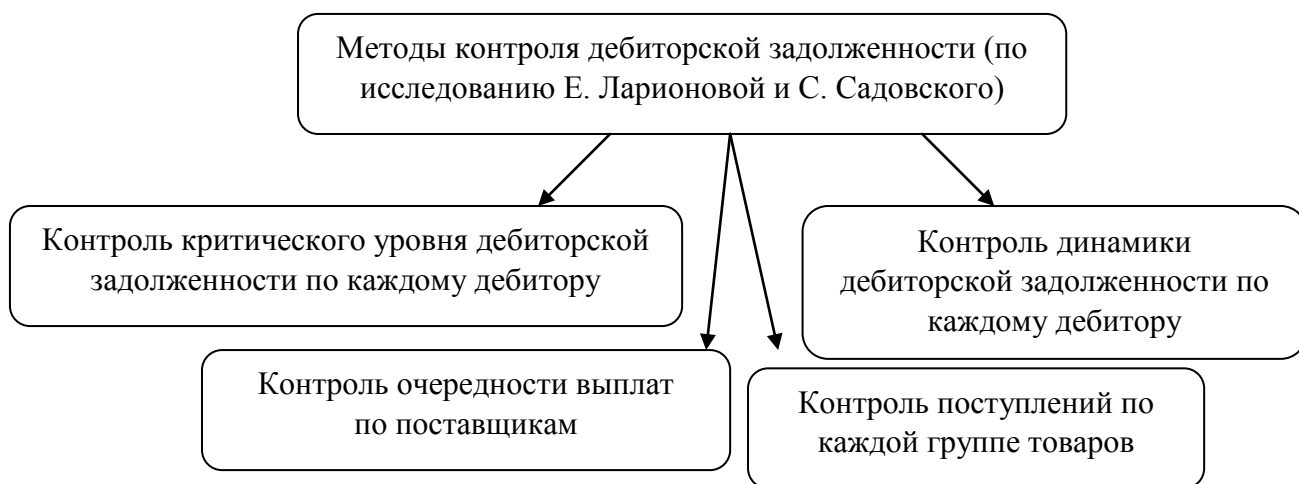


Рисунок 2 - Методы контроля дебиторской задолженности (по исследованию Е. Ларионовой и С. Садовского) [42. С.101]

На этапе реализации контракта практики рекомендуют регулярно проводить мониторинг и анализ данных бухгалтерского учета расчетов с контрагентами: чем раньше выявлен проблемный долг, тем больше шансов

на его погашение. Наиболее эффективным этот процесс становится в случае грамотной автоматизации. День начала должен обеспечить включение информации о сроках платежей / поставок (работ, услуг) в соответствующую базу данных. Это может быть база данных 1С или любая система для автоматизации бизнес-процессов, учета и управления.

В случае просроченной дебиторской задолженности, конечно, уже необходимо провести грамотную претензионно-правовую работу, чтобы не допустить истечения сроков давности.

На сегодняшний день отечественные ученые предоставляют ряд практических рекомендаций по совершенствованию управления дебиторской задолженностью. Исследователи в рамках оптимизации управления дебиторской задолженностью предлагают, во-первых, разработать четкую систему управления дебиторской задолженностью. В современном мире невозможно представить построение эффективных систем управления без использования автоматизации. В связи с этим рекомендуется использовать автоматизированные системы управления в качестве дебиторской задолженности. Также рекомендуется использовать ABC и XYZ-анализ для ранжирования контрагентов, в том числе для разработки дисконтной системы. Актуальным является использование экономико-математических моделей для нахождения равновесного положения по объему дебиторской и кредиторской задолженности [31, с. 40].

Таким образом, механизм управления дебиторской задолженностью на отечественных предприятиях не имеет достаточного научного обоснования; в связи с этим отечественные организации пытаются адаптировать зарубежный опыт или разработать политику управления дебиторской задолженностью на основе существующего опыта.

Чаще всего отечественные предприятия используют такие методы управления дебиторской задолженностью, как контроль критического уровня дебиторской задолженности по каждому должнику, контроль динамики дебиторской задолженности по каждому должнику.

Раздел завершается следующими выводами. Дебиторская задолженность - это сумма задолженности перед предприятием юридическим и физическим лицам, являющимся их должниками. Для коммерческой организации важно контролировать объем дебиторской задолженности, поскольку этот показатель напрямую влияет на показатели ликвидности и платежеспособности, что в целом отрицательно влияет на финансовую устойчивость.

При оценке эффективности управления дебиторской задолженностью необходимо провести достаточно большой объем аналитической работы: не только показатели динамики и структуры дебиторской задолженности с точки зрения ее видов, расчет коэффициентов оборачиваемости, средней продолжительности одного оборота, но и прогнозирование дебиторской задолженности на среднесрочную перспективу.

2 ОЦЕНКА ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «ДЖУКЕТАУ» ЧИСТОПОЛЬСКОГО РАЙОНА РТ

2.1 Краткая характеристика деятельности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ

Общество с ограниченной ответственностью «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан было создано путем реорганизации 11 декабря 2014 года. Данное хозяйство расположено на юго-восточной части РТ в самом районном центре и на расстоянии 110 километров от столицы РТ. Административным и хозяйственным центром является город Чистополь. Юридический адрес предприятия: 422983, Республика Татарстан, г. Чистополь, ул. Бутлерова, д. 28. Возглавляет предприятие Генеральный директор – Мутигуллин Ренат Риянович.

В настоящее время ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ представляет собой современное предприятие, основным видом деятельности которого выступает выращивание зерновых (кроме риса), зернобобовых культур и семян масличных культур. Также ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ осуществляет следующие дополнительные виды деятельности:

- разведение молочного крупного рогатого скота, производство сырого молока;
- охота, отлов и отстрел диких животных;
- производство продуктов мукомольной и крупяной промышленности;
- лесоводство и прочая лесохозяйственная деятельность;
- рыбоводство.

Общество имеет гражданские права и несет гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных Федеральными Законами, а также, если это не противоречит

предмету и целям деятельности, определенным уставом общества. Общество может заниматься определенными видами деятельности, перечень которых определяется федеральным законодательством, на основании специального разрешения (лицензии).

Для обеспечения собственной работы компания обладает круглой печатью, которая содержит полное фирменное наименование на русском языке и указание ее местонахождения. ООО «Джукетау» Чистопольского района экономически самостоятелен, имеет обособленное имущество, имеет самостоятельный баланс, имеет право в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за рубежом. Компания от своего имени самостоятельно выступает в качестве участника гражданского оборота, приобретает и осуществляет имущественные и личные неимущественные права, несет обязательства, может выступать в качестве истца и ответчика в суде, в арбитражном или арбитражном суде. В порядке, установленном законодательством, общество вправе создавать организации с правами юридического лица или участвовать в их создании. Компания может иметь представительства и филиалы в России и за рубежом, а также принимать участие в капитале иных компаний.

На рисунке 3 отражена укрупненная организационная структура ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ



Рисунок 3 - Укрупненная организационная структура ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ

Предприятие имеет линейно-функциональную структуру управления. ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ возглавляет генеральный директор в подчинении которого находятся линейные руководители: финансовый директор, директор по качеству, директор по производству, начальник отдела сбыта, главный инженер, главный бухгалтер, начальник отдела кадров и юрист. В функциональные обязанности главного бухгалтера входит контроль за своевременностью и полнотой оплаты счетов контрагентов, а также подготовка и сдача отчетности в налоговые и иные государственные органы.

Целью финансовой работы ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан является достижение наилучших результатов при минимальных затратах. Под результатами понимаются как финансовые, так и социальные характеристики эффективности.

Задачи финансовой работы ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан заключаются в следующем:

- предоставление финансовых ресурсов всех видов затрат, необходимых для текущей и будущей деятельности
- обеспечение финансовой стабильности и экономической независимости;
- поиск резервов для увеличения доходов и конечных финансовых результатов;
- использование финансовых рычагов для рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- соблюдение финансовой дисциплины в сотрудничестве с государственными финансовыми институтами и деловыми партнерами;
- укрепление, сохранение и приумножение имущества;

Важным элементом организации финансовой работы в ООО «Джукетау Чистопольского района Республики Татарстан» является разработка финансовой стратегии. Финансовая стратегия компании включает все нюансы работы компании, охватывая оптимизацию внеоборотных и

оборотных активов, распределение прибыли, безналичные расчеты, налоговую и ценовую политику, политику в области ценных бумаг.

Исходя из финансовой стратегии, финансовая политика предприятия определяется следующими основными направлениями финансовой деятельности: налоговая политика; ценовая политика; амортизационная политика; Политика дивидендов; инвестиционная политика.

В ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ используются следующие внутренние нормативные документы по охране труда сотрудников:

- положение об охране труда (как основной, определяющий политику организации документ);
- инструкции по охране труда для всех перечисленных в штатном расписании должностей и специальностей и соответствующие распорядительные документы к ним;
- приказы, определяющие ответственных лиц (например, за пожарную безопасность, выдачу СИЗ, обучение и т.п.);
- журналы регистрации инструктажей (вводных, первичных, повторных, целевых, внеплановых) и протоколы проверки знаний;
- журнал регистрации несчастных случаев.

Инструкции по охране труда в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ разрабатывает непосредственно руководитель структурного подразделения совместно со специалистом по охране труда и при участии профсоюза. В приложении А представлена инструкция по безопасности труда бухгалтеров ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ.

В целях повышения деловой репутации предприятия ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ и его сотрудников и формирования благоприятного климата в коллективе разработаны и используются следующие локальные нормативные документы:

- Кодекс деловой этики (см. приложение Б);
- Корпоративная социальная ответственность (см. приложение В).

В качестве основные показателей, применяемых для оценки деятельности предприятия, рассмотрим в таблице 2 состав и структуру земельных угодий ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ по данным бухгалтерской отчетности за 2015-2018 годы.

Таблица 2 - Состав земельных фондов и структура сельскохозяйственных угодий ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2018 гг.

Виды угодий	Годы								В 2018 г. в среднем по РТ	
	2015		2016		2017		2018			
	площадь, га	структура, %	площадь, га	структура, %	площадь, га	структура, %	площадь, га	структура, %	площадь, га	структура, %
Всего земель	12416	100	12416	100	12416	100	12416	100	6654	X
в т.ч. сельхозугодий	12416	100	12416	100	12416	100	12416	100	6442	100
из них пашня	12416	100	12416	100	12416	100	12416	100	5650	87,7
пастбища	-	-	-	-	-	-	-	-	620	9,6
Сенокос	-	-	-	-	-	-	-	-	157	2,4
сады и ягодники	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0,0

По данным таблицы 2 можно отметить, что за 2015-2018 годы в структуре земельных угодий не наблюдается никаких изменений. Общая земельная площадь предприятия в 2018 году составляет 12146 гектар. В том числе площадь сельскохозяйственных угодий составляет 12146 гектаров, 100% всей земли отведено под пашню.

Специализация обуславливает производственное направление хозяйства, которое определяется главной или основными отраслями. Производственное направление предприятия определяют по структуре товарной сельскохозяйственной продукции за последние четыре года.

Проанализируем в таблице 3 состав и структуру товарной продукции в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ.

Таблица 3 - Состав и структура товарной продукции ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2018 гг.

Виды продукции	Годы								В среднем за 2015- 2018гг., %
	2015		2016		2017		2018		
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	
Зерно	21771	12,78	34888	64,41	23811	42,95	14805	52,43	43,14
Силос	66742	39,17	0	0,00	17095	30,84	6048	21,42	22,86
Сенаж	65363	38,36	0	0,00	8771	15,82	2585	9,15	15,83
Мука, крупа	0	0,00	18388	33,95	0	0,00	0	0,00	8,49
Сено	6249	3,67	0	0,00	4437	8,00	3700	13,10	6,19
Комбикорма	200	0,12	886	1,64	1321	2,38	1099	3,89	2,01
Солома	10073	5,91	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1,48
Всего	170398	100,00	541620	100,00	554350	100,00	282370	100,00	100,00

Таким образом, можно отметить, что главной отраслью в ООО «Джукетау» является производство зерна, так как доля данной отрасли в общем объеме товарной продукции наибольшая и составляет за 2015-2018 годы 43,14%.

Для характеристики уровня специализации хозяйства используется показатель коэффициента специализации, которая рассчитывается по формуле:

$$K_c = \frac{100}{\sum p(2i-1)}, \quad (8)$$

где K_c – коэффициент специализации;

p – удельный вес каждой отрасли в структуре стоимости товарной продукции;

i – порядковый номер отрасли в ранжированном ряду по удельному весу в структуре стоимости товарной продукции, начиная с высшего.

Рассчитаем уровень специализации для ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ:

$$K_c = 100 / (43,14 \times (2 \times 1 - 1) + 22,86 \times (2 \times 2 - 1) + 15,83 \times (2 \times 3 - 1) + 8,49 \times (2 \times 4 - 1) + 6,19 \times (2 \times 5 - 1) + 2,01 \times (2 \times 6 - 1) + 1,48 \times (2 \times 7 - 1)) = 0,29$$

Рассчитав данный показатель, мы можем сделать вывод о том, каков уровень специализации в хозяйстве. Так как величина коэффициента специализации находится в диапазоне от 0,2 до 0,4, то в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ средний уровень специализации

Следующим этапом, который характеризует финансовые обстоятельства производства, считается определение степени обеспеченности хозяйства основными производственными фондами. В таблице 4 представлен анализ уровня фондооснащенности и фондовооруженности труда ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2018 годы.

Таблица 4 - Уровень фондооснащенности и фондовооруженности труда ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2018 гг.

Показатели	Годы				В 2018 г. в среднем по РТ
	2015	2016	2017	2018	
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб.	6859	36381	73281	121881,5	308432
Площадь сельхозугодий, га	12146	12146	12146	12416	6442
Среднегодовая численность работников, чел.	280	280	280	263	98
Фондооснащенность, тыс.руб. на 100 га сельхозугодий	56,47	299,53	603,33	1003,47	4787,8
Фондовооруженность, тыс.руб. на 1 работника	24,50	129,93	261,72	435,29	3142,6

Из таблицы 4 видно, что в период с 2015-2018 гг. наблюдается увеличение среднегодовой стоимости основных средств. По сравнению с данными за 2015 год этот показатель увеличился на 115022,5 тыс. руб. или на 1676,96%. Увеличение стоимости основных производственных фондов связано с наращиванием объемов производства.

Стоит отметить, что среднегодовая стоимость основных средств в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ значительно ниже среднего показателя по Республике Татарстан 308432 тыс. руб. (в 2018 году меньше почти в 2,5 раза).

Показатели фондооснащенности и фондовооруженности также имеют тенденцию роста за счет роста стоимости основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения, за 2018 год показатель фондооснащенности составляет 1003,47 тыс. руб. на 100 га сельхозугодий, что выше данных за предыдущие периоды, но следует отметить, что при этом этот показатель ниже показателя в среднем по РТ на 4787,8 тыс. руб. На рост показателей фондооснащенности и фондовооруженности повлияло главным образом увеличение стоимости основных фондов и уровня интенсивности сельского хозяйства.

Показатель фондовооруженности также имеет тенденцию роста и в 2018 году составляет 435,29 руб. на 1 работника, что выше аналогичных данных за прошлые периоды, но ниже среднереспубликанского показателя.

В таблице 5 представлен анализ уровня энергооснащенности и энерговооруженности труда ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2018 годы.

Таблица 5 - Уровень энергооснащенности и энерговооруженности труда ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2018 гг.

Показатели	Годы				В 2018 г. в среднем по РТ
	2015	2016	2017	2018	
Сумма энергетических мощностей, л.с.	750	4420	4612	11501	7769
Площадь пашни, га	12416	12416	12416	12416	5650
Число среднегодовых работников, чел.	280	280	280	263	98
Энергооснащенность, л.с. на 100 га пашни	6,04	35,60	37,15	92,63	137,5
Энерговооруженность, л.с. на 1 работника	2,68	15,79	16,47	43,73	79,2

Анализируя данные таблицы 5 можно сделать вывод, что размер энергооснащенности изменился в сторону увеличения. Энергооснащенность ООО «Джукетау» в 2018 году увеличился по сравнению с уровнем 2015 года

на 86,59 л.с. на 100 га или на 1433,61%. Данное изменение произошло за счет увеличения общей суммы энергетических мощностей, в 2018 году данный показатель составлял 11501 л.с., что на 3732 л.с. выше среднереспубликанского значения. В 2017 году показатель энерговооруженности 43,73 л.с. на 1 работника.

В увеличении эффективности сельскохозяйственного производства и подъеме материального благосостояния трудящихся основное значение принадлежит людям с их физической и духовной силой. В таблице 5 представлен анализ запаса труда и уровня его использования в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2018 годы.

Таблица 6 - Запас труда и уровень его использования в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2018 гг.

Показатели	Годы				В 2018 г. в среднем по РТ
	2015	2016	2017	2018	
Среднегодовое число работников хозяйства, чел.	280	280	280	263	105
Запас труда, тыс. чел.-час	509,6	509,6	509,6	478,7	191
Фактически отработано, тыс. чел.-час	588	588	588	575	207
Уровень использования запаса труда, %	115,4	115,4	115,4	112,8	108,4

По данным, представленным в таблице 6 можно сказать, что ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ полностью использует трудовые запасы. В 2018 году уровень использования запаса труда составил 112,8%, что выше среднереспубликанского значения на 4,4%.

В таблице 7 представлена динамика обобщающих показателей экономической эффективности сельскохозяйственного производства ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2018 годы.

Таблица 7 - Динамика обобщающих показателей экономической эффективности сельскохозяйственного производства ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2018 гг.

Показатели	Годы				В 2018 г. в среднем по РТ
	2015	2016	2017	2018	
Стоимость валовой продукции в расчете на:					
- 100 га сельхозугодий, тыс.руб.	1609,49	1785,86	1943,36	2009,57	63,1
- 100 га соизм.пашни, тыс.руб.	1609,49	1785,86	1943,36	2009,57	246,2
- 1 среднегодового работника, тыс.руб.	698,18	774,68	843,00	948,70	41,4
- 100 руб. основных средств, руб.	2850,11	329,14	292,64	152,97	1,3
- 100 руб. издержек производства, руб.	105,56	122,33	115,30	121,62	1,9
Сумма валового дохода в расчете на:					
- 100 га сельхозугодий, тыс.руб.	84,82	325,94	257,95	333,09	510,4
- 100 га соизм.пашни, тыс.руб.	84,82	325,94	257,95	333,09	1992,1
- 1 среднегодового работника, тыс.руб.	36,79	141,39	111,89	157,25	335,0
- 100 руб. основных средств, руб.	150,20	60,07	38,84	25,36	10,7
- 100 руб. издержек производства, руб.	5,56	22,33	15,30	20,16	15,7
Сумма прибыли в расчете на:					
- 100 га сельхозугодий, тыс.руб.	14,10	16,63	18,57	19,09	129,0
- 100 га соизм.пашни, тыс.руб.	14,10	16,63	18,57	19,09	503,6
- 1 среднегодового работника, тыс.руб.	6,11	7,21	8,05	9,01	84,6
- 100 руб. основных средств, руб.	24,96	3,07	2,80	1,45	2,7
- 100 руб. издержек производства, руб.	0,92	1,14	1,10	1,16	4,0
Уровень рентабельности, %	0,92	1,14	1,10	1,16	5,8
Норма прибыли, %	0,88	0,93	0,96	0,95	1,5

Все показатели экономической эффективности сельскохозяйственного производства ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2018 годы имеют тенденцию увеличения, что положительно характеризует деятельности организации. Все показатели стоимости валовой продукции и суммы валового дохода в 2018 году значительно превышают средних значений по Республике Татарстан. Показатели суммы прибыли ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан имеют также тенденцию увеличения, однако все равно их значения меньше среднереспубликанских.

Актив бухгалтерского баланса отражает имущество организации и позволяет судить об обеспеченности предприятия основными средствами,

денежными средствами на счетах и т.д. Проанализируем в таблице 8 структуру актива бухгалтерского баланса ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2018 годы.

Таблица 8 - Анализ актива бухгалтерского баланса ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2018 годы, на конец года

Показатель	Годы				Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Темп роста 2018г. к 2015г., %
	2015	2016	2017	2018		
Внеоборотные активы, тыс. руб.	6859	65974	80730	163621	156762	2385,49
Основные средства, тыс. руб.	6859	65903	80659	163104	156245	2377,96
Прочие внеоборотные активы, тыс. руб.	0	71	71	517	517	100,00
Оборотные активы, тыс. руб.	567434	532559	346261	1205659	638225	212,48
Запасы, тыс. руб.	96593	171220	215618	281971	185378	291,92
Налог на добавленную стоимость, тыс. руб.	0	104	346	2683	2683	100,00
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	425490	187756	105298	532914	107424	125,25
Краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.	45205	172947	24998	388065	342860	858,46
Денежные средства, тыс. руб.	2	529	1	26	24	1300,00
Прочие оборотные активы, тыс. руб.	144	3	0	0	-144	0,00
Итого, тыс. руб.	574293	598533	426991	1369280	794987	238,43

Согласно таблице 8, имущество ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2018 году по сравнению с 2015 годом увеличился на 794987 тыс. рублей или на 138,43%, что свидетельствует о расширении деятельности организации. Большое количество запасов и их рост в 2018 году по сравнению с 2015 годом на 191,92% свидетельствует о затоваривании. Непредъявленный к вычету налог на добавленную стоимость на конец 2018 года составил 2 683 тыс. рублей, и по сравнению с 2015 годом эта сумма увеличилась 100%, на основании этого можно сделать вывод о наличии налоговых рисков.

Рост дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2018 году по сравнению с 2015 годом на 107424 тыс. руб. или на 25,25% является негативным изменением и может быть вызвано проблемами, связанными с оплатой продукции ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ либо активным предоставлением потребительского кредита покупателям, то есть отвлечением части текущих активов и иммобилизации части оборотных средств из производственного процесса.

Таким образом, структура активов бухгалтерского баланса ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ свидетельствует о ряде проблем с управлением запасами – прослеживается тенденция к затовариванию склада. Также организации необходимо уделить внимание работе с дебиторами.

Отразим в таблице 9 динамику пассива бухгалтерского баланса ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2018 годы.

Таблица 9 - Анализ динамики пассива бухгалтерского баланса ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2018 годы, на конец года

Показатель	Годы				Абсолютно е отклонение , тыс. руб.	Темп роста 2018г. к 2015г., %
	2015	2016	2017	2018		
Капитал и резервы, тыс. руб.	61712	63732	65987	68357	6645	110,77
Уставный капитал, тыс. руб.	60000	60000	60000	60000	0	100,00
Нераспределенная прибыль, тыс. руб.	1712	3732	5987	8357	6645	488,14
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	512581	534801	361004	1300923	788342	2153,80
Займы и кредиты, тыс. руб.	325368	325765	284447	374306	48938	115,04
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	187213	209036	76473	926617	739404	494,95
Доходы будущих периодов, тыс. руб.	0	0	84	0	0	0
Итого, тыс. руб.	574293	598533	426991	1369280	794987	238,43

Согласно таблице 9, в 2018 году по сравнению с 2015 годом пассив ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ увеличился на 794 987 тыс. рублей (на 138,43%), что связано с ростом краткосрочных обязательств на 788342 тыс. рублей. Увеличение кредиторской задолженности в 2018 году по сравнению с 2015 годом на 394,95% произошло на фоне увеличения запасов ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ. На основании этого можно сделать предварительный вывод о том, что скорее всего приобретенные запасы были куплены с отсрочкой платежа и срок оплаты на момент составления отчетности не наступил.

В ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ расчеты чаще всего осуществляются безналичными денежными средствами с помощью стандартной формы платежного поручения. Расчеты с использованием инкассового поручения и расчеты по аккредитиву ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ обычно не проводит.

На рисунке 4 представлен анализ структуры актива бухгалтерского баланса ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2018 годы.



Рисунок 4 - Анализ структуры актива бухгалтерского баланса

ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2018 годы, %

На протяжении 2015-2018 гг. структура активов баланса ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан претерпевала ряд изменений. Однако соотношение между оборотными и внеоборотными активами существенно не изменялось. На протяжении всего анализируемого

периода наибольшую долю в структуре активов занимали оборотные активы, доля которых в среднем за период 2015-2018 гг. составила 89,23% от общего объема активов. Соответственно, доля внеоборотных активов за период составила в среднем 10,77%. Высокая доля оборотных активов в структуре активов повышает мобильность компании и снижает риск неплатежеспособности, то есть неспособности оплачивать счета по мере наступления сроков оплаты.

На рисунке 5 представлен анализ структуры пассива бухгалтерского баланса ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан за 2015-2018 годы.

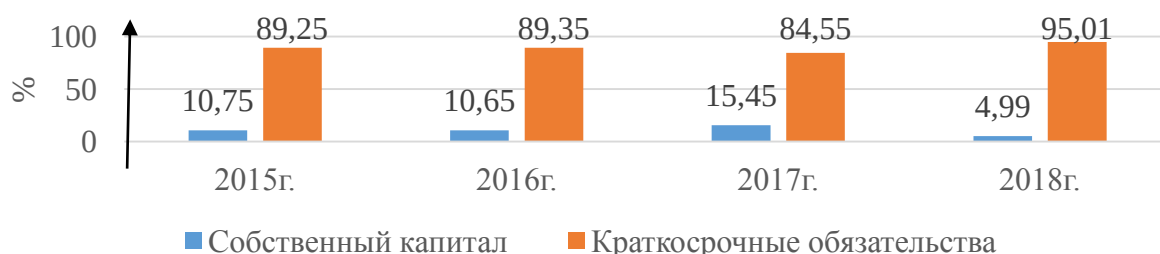


Рисунок 5 - Анализ структуры пассива бухгалтерского баланса
ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2018 годы, %

В структуре пассива бухгалтерского баланса ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ наибольший удельный вес занимают краткосрочные обязательства, доля которых в среднем составила 89,54% от общего объема пассива. Краткосрочные обязательства в 2018 году большей мере представлены кредиторской задолженностью, доля которой составила 67,67% от общего объема пассива. Отметим тот факт, что чрезмерный рост кредиторской задолженности может оказать негативное влияние на финансовую устойчивость организации, возникает риск неплатежей.

Далее рассмотрим в таблице 10 динамику финансовых результатов деятельности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2017 годы.

Таблица 10 - Динамика финансовых результатов деятельности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2015-2018 годы, на конец года

Показатель	Годы				Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Темп роста 2018г. к 2015г., %
	2015	2016	2017	2018		
Выручка, тыс. руб.	195489	216911	236041	249508	54019	127,63
Себестоимость, тыс. руб.	185187	177322	204711	205152	19965	110,78
Валовая прибыль, тыс. руб.	10302	39589	31330	41356	31054	401,44
Управленческие расходы, тыс. руб.	7374	14397	12010	23832	16458	323,19
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	2928	25192	19320	20524	17596	700,96
Проценты к получению	2839	3646	0	131	-2708	4,61
Проценты к уплате, тыс. руб.	13146	45525	39339	34268	21122	260,67
Прочие доходы, тыс. руб.	24204	42650	35302	35186	10982	145,37
Прочие расходы, тыс. руб.	14806	22083	10534	17727	2921	119,73
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	2019	3880	4749	3846	1827	190,49
Налог на прибыль, тыс. руб.	89	135	1495	49	-40	55,06
Прочее, тыс. руб.	-218	1725	999	1427	1645	-654,59
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	1712	2020	2255	2370	658	138,43

Согласно таблице 10, выручка ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2018 году по сравнению с 2015 годом увеличилась на 54 019 тыс. рублей. Себестоимость ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2018 году увеличилась на 19 965 тыс. рублей. Данные обстоятельства свидетельствуют о росте объемов продаж и деловой активности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ. В качестве позитивного фактора следует отметить рост валовой прибыли ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2018 году по сравнению с 2015 годом на 31 054 тыс. рублей. Прочие расходы организации в 2018 году по сравнению с 2015 годом увеличились на 19,73%, прочие доходы –

на 45,37%. Чистая прибыль (убыток) в 2018 году по сравнению с 2015 годом увеличился на 658 тыс. рублей, что свидетельствует о эффективности деятельности компании.

Для оценки финансового положения ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан оценим ликвидность баланса в 2015-2018 гг. в таблице 11

Таблица 11 - Оценка ликвидности баланса ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2015-2018 гг., на конец года

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Актив				
A1	45207	173476	24999	388091
A2	425634	187759	105298	532914
A3	96593	171324	215964	284654
A4	6859	65974	80730	163621
Баланс	574293	598533	426991	1369280
Пассив				
П1	187213	209036	76473	926617
П2	325368	325765	284531	374306
П3	0	0	0	0
П4	61712	63732	65987	68357
Баланс	574293	598533	426991	1369280
Платежный излишек или недостаток				
A1-П1	-142006	-35560	-51474	-538526
A2-П2	100266	-138006	-179233	158608
A3-П3	96593	171324	215964	284654
A4-П4	-54853	2242	14743	95264
Неравенства платежеспособности				
A1-П1 должно быть больше нуля	$A1-П1 < 0$	$A1-П1 < 0$	$A1-П1 < 0$	$A1-П1 < 0$
A2-П2 должно быть больше нуля	$A2-П2 > 0$	$A2-П2 < 0$	$A2-П2 < 0$	$A2-П2 > 0$
A3-П3 должно быть больше нуля	$A3-П3 > 0$	$A3-П3 > 0$	$A3-П3 > 0$	$A3-П3 > 0$
A4-П4 должно быть меньше нуля	$A4-П4 < 0$	$A4-П4 > 0$	$A4-П4 > 0$	$A4-П4 > 0$

Уровень ликвидности баланса определяется сравнением статей активов, сгруппированных по степени ликвидности, и пассивов, сгруппированных по срочности их оплаты. Оценка ликвидности баланса выступает индикатором устойчивости финансового положения организации.

Показатели ликвидности используются акционерами, участниками компании – для мониторинга ее деятельности и предотвращения банкротства; финансовыми учреждениями и другими коммерческими кредиторами – для определения способности потенциального заемщика своевременно рассчитываться по обязательствам.

В 2015-2018 гг. баланс ООО «Джукетау» частично ликвиден. В 2018 году соблюдается два неравенства из четырех, ликвидность баланса составляет 50%. Условие несоблюдения $A1 \geq P1$ в 2015-2018 годах говорит о недостаточности наиболее ликвидных активов для оплаты срочной кредиторской задолженности.

Соблюдение условия $A2 \geq P2$ в 2015 и 2018 годах свидетельствует о достаточности рыночных активов для погашения краткосрочных кредитов и займов.

Соответствие условию $A3 \geq P3$ на период 2015-2018 гг. говорит о достаточности медленно движущихся активов для покрытия долгосрочных обязательств.

Невыполнение условий $A4 \leq P4$ указывает на недостаток собственного капитала и других постоянных обязательств для удовлетворения потребности в оборотных активах.

Таким образом, мы можем оценить финансовую ситуацию как нестабильную, поскольку ликвидность баланса ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан в 2018 году составляет всего 50%. В настоящее время ООО «Джукетау» представляет собой современной предприятие, основным видом деятельности которого выступает выращивание зерновых (кроме риса), зернобобовых культур и семян масличных культур. Предприятие в 2015-2018 гг. в значительном объеме привлекает краткосрочные заемные средства, при этом собственные средства сокращаются. Если оценивать деятельность ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ с позиции получения предприятием чистой прибыли, то на протяжении 2015-2018 гг. наблюдается ее рост в 1,4 раза.

2.2 Анализ дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ

Анализ и оценка политики управления дебиторской задолженностью имеет значение для финансовой устойчивости коммерческой организации. Однако зачастую анализ дебиторской задолженности проводится параллельно с оценкой кредиторской задолженности. В этой связи проанализируем на рисунке 6 динамику дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2015-2018 гг.

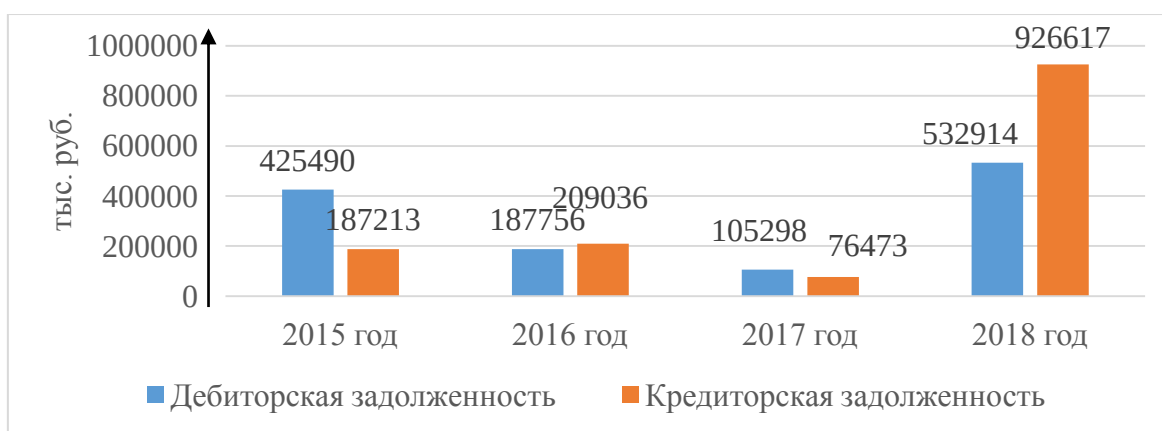


Рисунок 6 - Динамика дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2015-2018 гг.

На протяжении 2015-2018 гг. в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ наблюдается снижение дебиторской задолженности с 187 213 тыс. рублей в 2015 году до 105 298 тыс. рублей. В качестве негативного момента стоит отметить значительный рост дебиторской и кредиторской задолженностей в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2018 году. Увеличение долга свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия. На предприятии кредиторская задолженность превышает дебиторскую задолженность, что свидетельствует об активном использовании предприятием привлеченных средств. Отметим тот факт, что вся дебиторская задолженность является краткосрочной, то есть со сроком погашения менее 12 месяцев.

Совокупный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей компании позволяет определить её позицию с точки зрения коммерческого кредитования, т.е. установить, является ли компания нетто-заемщиком (превышение кредиторской задолженности) или нетто-кредитором (превышение дебиторской задолженности). Таким образом, ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ является нетто-заемщиком.

Рост дебиторской задолженности может считаться оправданным, если он происходит в результате объема продаж, но темпы ее роста не должны быть больше темпов роста продаж. Проанализируем в таблице 12 темпы роста выручки и дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2015-2018 гг.

Таблица 12 - Темпы роста выручки и дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2015-2018 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Выручка, тыс.руб.	195489	216911	236041	249508
В % от показателя предыдущего года	100,00	110,96	108,82	105,71
Дебиторская задолженность, тыс.руб	425490	187756	105298	532914
В % от показателя предыдущего года	100,00	44,13	56,08	506,10

Анализируя представленные в таблице 12 данные, мы можем сделать вывод о том, что выручка в 2016 году увеличилась на 10,96% на фоне снижения дебиторской задолженности на 55,87%, а в 2017 году рост выручки составил всего 8,82%, тогда как дебиторская задолженность уменьшилась на 43,92%. В 2018 году выручка по сравнению с 2017 годом увеличилась на 5,71%, тогда как рост дебиторской задолженности составил 406,10%. Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что рост дебиторской задолженности в 2018 году не является оправданным. Наличие значительного размера дебиторской задолженности, и ее рост в условиях нестабильной экономической ситуации создают серьезные проблемы и угрозы деятельности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ.

На рисунке 7 представлена структура дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в активе бухгалтерского баланса организации за 2015-2018 гг.

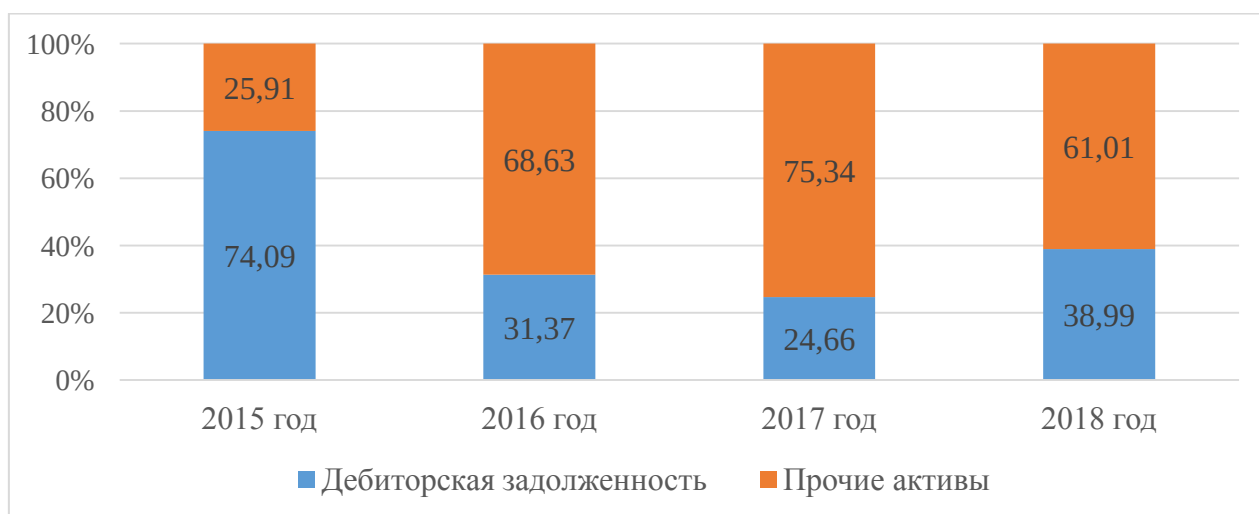


Рисунок 7 - Доля дебиторской задолженности в активе
ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2015-2018 гг., %

В качестве положительного момента стоит отметить, что доля дебиторской задолженности в активе баланса в 2018 году уменьшилась с 74,09% в 2015 году до 38,99% в 2018 году.

Для анализа эффективности управления дебиторской задолженности важное значение имеет оценка её структуры. В таблице 13 отражена структура дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2015-2018 гг.

Таблица 13 - Структура дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2015-2018 гг.

Показатель	2015 г.		2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Расчеты с покупателями и заказчиками	46673	10,97	125535	66,86	93386	88,69	28369	5,32
Авансы выданные	291117	68,42	143	0,08	2524	2,40	225491	42,31
Прочая	87700	20,61	62078	33,06	9388	8,92	279054	52,36
Дебиторская задолженность, всего	425490	100,00	187756	100,00	105298	100,00	532914	100,00

В структуре дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2018 году наибольшую долю занимает прочая задолженность, удельный вес которой составил 52,36%, существенно меньшую долю в 2018 году составляют расчеты с поставщиками и покупателями, удельный вес которой составил 5,32%. Если рассматривать объем прочей дебиторской задолженности в динамике, то за период 2015-2018 гг. произошел их рост на 212,2%: с 87700 тыс. рублей в 2015 году до 279054 тыс. рублей в 2018 году. В этой связи первостепенную важность приобретает контроль за состоянием расчетов с прочими дебиторами, недопущения возникновения просрочек по предстоящим платежам. Отметим тот факт, что большая часть дебиторов – это крупные заказчики, в сотрудничестве с которыми ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ заинтересовано.

Также целесообразно оценить дебиторскую задолженность «Джукетау» по срокам её погашения (см. таблицу 14), так как предприятие заинтересовано в скорейшем поступлении денежных средств за реализованную продукцию.

В структуре дебиторской задолженности наибольшую долю занимает задолженность со сроком погашения от 91 до 120 дней, доля которой снизилась с 49,2% в 2015 году до 47,8% в 2018 году. На втором месте задолженность со сроком погашения от 61 до 90 дней, доля которой увеличилась с 21,5% в 2015 году до 22,2% в 2018 году.

Таблица 14 - Структура дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ по срокам погашения в 2015-2018 гг.

Показатель	2015 г.		2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Дебиторская задолженность со сроком погашения до 30 дней	12765	3	6947	3,7	4001	3,8	17020	4

Продолжение таблицы 14

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Дебиторская задолженность со сроком погашения от 31 до 60 дней	71057	16,7	30980	16,5	17269	16,4	62122	14,6
Дебиторская задолженность со сроком погашения от 61 до 90 дней	91480	21,5	38490	20,5	22534	21,4	94459	22,2
Дебиторская задолженность со сроком погашения от 91 до 120 дней	209341	49,2	89372	47,6	50543	48	203384	47,8
Дебиторская задолженность со сроком погашения от 121 дня до 150 дней	40847	9,6	21967	11,7	10951	10,4	48080	11,3
Дебиторская задолженность, всего	425490	100	187756	100	105298	100	425490	100

Доля задолженности со сроком погашения от 31 до 60 дней снизилась на 2,1 процентных пункта: с 16,7% в 2015 году до 14,6% в 2018 году. Возросла на 1,7 процентных пункта задолженность со сроком погашения от 121 дня до 150 дней: если в 2015 году её доля составила 9,6%, то в 2018 году – 11,3%. Наименьшую долю занимает дебиторская задолженность со сроком погашения до 30 дней, доля которой незначительно увеличилась и составила в 2018 году 4,0% (в 2015 году – 3,0%).

Таким образом, в период 2015-2018 гг. наблюдается рост дебиторской задолженности на 25,25%. Увеличение объема дебиторской задолженности было связано с ростом выручки, что свидетельствует о её обоснованном увеличении. В структуре дебиторской задолженности основную долю занимает прочая задолженность, удельный вес которой составил 52,36%, существенно меньшую долю в 2018 году составляют расчеты с поставщиками и покупателями, удельный вес которой составил 5,32%.

2.3 Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ

Оперативным управлением дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ занимается два структурных подразделения: бухгалтерия и юридический отдел.

Для оценки эффективности взаимодействия и разделения обязанностей в структурных подразделениях ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ рассмотрим в таблице 15 функции в области управления дебиторской задолженностью каждого подразделения и в отдельности работников.

Таблица 15 - Распределение должностных обязанностей между структурными единицами и отдельными исполнителями функциональных подразделений в области управления дебиторской задолженностью

Структурная единица	Реализуемые функции
1. Бухгалтерия	
-главный бухгалтер	1. Организует работу по учету дебиторской задолженности; 2. Принимает и контролирует первичную документацию по разделу учета дебиторской задолженности и подготавливает ее к обработке подсчета; 3. Подготавливает данные со стороны учета дебиторской задолженности (журнал-варрант № 2) для отчетности; 4. Если должники не платят долг своевременно - звонок с объяснением причин; 5. Контролирует погашение дебиторской задолженности
- бухгалтер	1. Организует расчеты по текущей дебиторской задолженности предприятия; 2. Записывает текущую дебиторскую задолженность в журнал-ордер № 2; 3. Учет дебиторской задолженности на счетах 60, 62, 76; 4. Контролирует своевременное погашение дебиторской задолженности; 5. Принимает меры по предотвращению просроченной дебиторской задолженности.
2.Юридический отдел	1. Анализирует документы по просроченной дебиторской задолженности; 2. Разрабатывает формальный иск, подает иск в суд.

Общество с ограниченной ответственностью «Джукетау» осуществляет продажу товаров на условиях отсрочки платежа. Организация разработала форму договора с покупателями, в которой указывается способ оплаты и срок отсрочки.

Официальные нормативы по управлению дебиторской задолженностью в ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан не приняты. Перед составлением годовой финансовой отчетности проводится инвентаризация дебиторской задолженности.

Прежде чем заключить договор купли-продажи товаров с отсрочкой, контрагент анализируется на надежность и целостность. В случае несвоевременной выплаты клиентом своего долга ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан первым решает эту проблему в досудебном порядке.

Одним из условий обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности организации является превышение суммы дебиторской задолженности над суммой кредиторской задолженности. В таблице 16 отражена динамика кредиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан в 2015-2018 гг. и отношение его превышения к дебиторской задолженности.

Таблица 16 - Расчет соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2015-2018 гг.

Показатель	Года				Отклонение, ед.		
	2015	2016	2017	2018	2016-2015	2017-2016	2018-2017
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	187213	209036	76473	926617	21823	-132563	850144
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	425490	187756	105298	532914	-237734	-82458	427616
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей, руб.	2,27	0,90	1,38	0,58	-1,37	0,48	-0,80

Динамика кредиторской задолженности нестабильна: в 2017 году наблюдается снижение в денежном выражении – на 132563 тыс. рублей, по итогам 2018 года кредиторская задолженность увеличилась на 850144 тыс. рублей относительно уровня 2018 года.

Коэффициент, отражающий соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностей в 2015 году составляет: $425490 / 1872136 = 2,27$ рублей. Полученный результат означает, что на 1 рубль задолженности кредиторов ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ приходится 2,27 рубля дебиторской задолженности. Значение показателя более единицы, свидетельствует о том, что в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ происходит отвлечение денежных средств из оборота предприятия. Это влечет за собой риск необходимости привлечения кредитов и займов при нехватке средств для обеспечения деятельности хозяйствующего субъекта. Кредиты банков или займы могут быть дорогостоящими, что отрицательно может повлиять на финансовое состояние предприятия;

В 2016 году задолженность дебиторов в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ составляла 187756 тыс. рублей, а обязательства перед кредиторами – 209036 тыс. рублей. Коэффициент, отражающий соотношение между этими видами задолженности в 2016 году, составляет: $187756 / 209036 = 0,90$ рублей. Полученный результат означает, что на 1 рубль задолженности кредиторов приходится 0,90 рублей дебиторской задолженности и данный показатель находится в рамках оптимального соотношения

В 2017 году задолженность дебиторов ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ составляет 105298 тыс. рублей, обязательства перед кредиторами – 76473 тыс. рублей, соотношение между ними составляет: $105298 / 76473 = 1,38$. Полученный результат свидетельствует о том, что в 2017 году задолженность дебиторов превышает обязательства перед кредиторами и на один рубль кредиторской задолженности приходится 1,38 рубля дебиторской.

В следующем, 2018 году в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ соотношение между задолженностью дебиторов и обязательствами перед кредиторами составляет $532914 / 926617 = 0,58$ рублей, что намного ниже приемлемого значения, которое находится в диапазоне от 0,9 до 1. В 2017 году на один рубль обязательств перед кредиторами приходится всего 0,58 рублей дебиторской задолженности, что создает угрозу финансовому положению предприятия за счет вероятности невозможности погашения своих обязательств ввиду отсутствия средств. Таким образом, соотношение объемов дебиторской и кредиторской задолженности имеет существенное преимущество в пользу кредиторской задолженности.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью является частью финансовой политики, направленной на организацию непрерывного получения чистого денежного потока. Оборачиваемость пассивов существенно влияет на непрерывность потока бизнес-операций, который сводится к кругообороту элементов оборотного капитала. Коэффициенты оборачиваемости являются показателями деловой активности предприятия: чем выше коэффициент оборачиваемости предприятия, тем выше его деловая активность.

Проведем анализ показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ за 2016-2018 годы в таблице 17

Таблица 17 - Динамика показателей оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ 2016-2018 гг.

Показатель	Год				Отклонение, ед.	
	2015	2016	2017	2018	2017-2016	2018-2017
1	2	3	4	5	6	7
Выручка, тыс. руб.	195489	216911	236041	249508	19130	13467
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	425490	187756	105298	532914	-82458	427616

Продолжение таблицы 17

1	2	3	4	5	6	7
Среднегодовая дебиторская задолженность, тыс. руб.	-	306623	146527	319106	-160096	172579
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	-	0,71	1,61	0,78	0,90	-0,83
Период погашения дебиторской задолженности, дней	-	507,04	223,48	461,54	-283,56	236,94
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	187213	209036	76473	926617	-132563	850144
Среднегодовая кредиторская задолженность, тыс. руб.	-	198124,5	142755	501545	-55370	358791
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, раз	-	1,09	1,65	0,49	0,56	-1,16
Период погашения кредиторской задолженности, дней	-	330,28	218,18	734,69	-112,48	516,51

- 2016 год:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$K_{\text{Одз}}^{2016} = 216911 / 306623 = 0,71 \text{ (оборотов);}$$

- продолжительность одного оборота дебиторской задолженности:

$$П_{\text{Одз}}^{2016} = 360 / 0,71 = 507,04 \text{ (дней);}$$

- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности:

$$K_{\text{Окз}}^{2016} = 216911 / 198124,5 = 1,09 \text{ (оборотов);}$$

- продолжительность одного оборота кредиторской задолженности:

$$П_{\text{Окз}}^{2016} = 360 / 1,09 = 330,28 \text{ (дней);}$$

- 2017 год:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$K_{\text{Одз}}^{2017} = 236041 / 146527 = 1,61 \text{ (оборотов);}$$

- продолжительность одного оборота дебиторской задолженности:

$$П_{\text{Одз}}^{2017} = 360 / 1,61 = 223,48 \text{ (дней);}$$

- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности:

$$K_{\text{Окз}}^{2017} = 236041 / 142755 = 1,65 \text{ (оборотов);}$$

- продолжительность одного оборота кредиторской задолженности:

$$П_{Окз}^{2017} = 360 / 1,65 = 218,18 \text{ (дней);}$$

- 2018 год:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$К_{Одз}^{2018} = 249508 / 319106 = 0,78 \text{ (оборотов);}$$

- продолжительность одного оборота дебиторской задолженности:

$$П_{Одз}^{2018} = 360 / 0,78 = 461,54 \text{ (дней);}$$

- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности:

$$К_{Окз}^{2018} = 249508 / 501545 = 0,49 \text{ (оборотов);}$$

- продолжительность одного оборота кредиторской задолженности:

$$П_{Окз}^{2018} = 360 / 0,49 = 734,69 \text{ (дней).}$$

Для сельского хозяйства нормальным является значение коэффициента дебиторской задолженности 4,8 [46. С.81].

В ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ данный показатель в 2016-2018 годы не соответствует норме и снизился с 1,61 в 2017 году до 0,78 в 2018 году, что привело к росту периода погашения дебиторской задолженности с 223,48 дней в 2017 году до 461,54 дней в 2018 году. Замедление оборачиваемости дебиторской задолженности приводит к тому, что из хозяйственного оборота предприятия денежные средства изымаются на все более длительный срок, причем это не приводит к росту выручки.

На рисунке 8 отражена динамика показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, расчет которых был проведен в таблице 17.

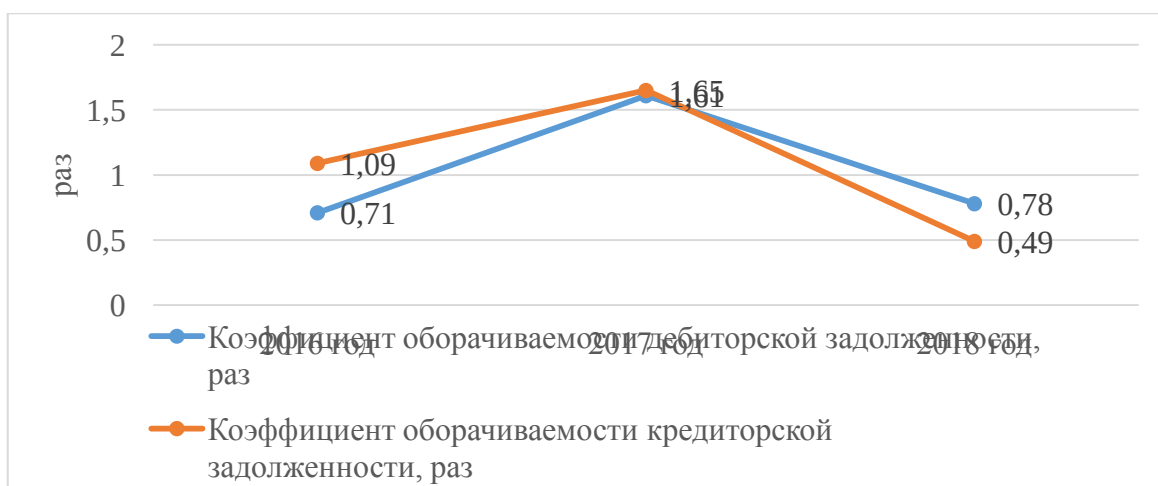


Рисунок 8 - Динамика коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2015-2018 гг.

Рост дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2018 году по сравнению с 2017 годом оказал негативное влияние на коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, за период он снизился с 1,61 в 2017 году до 0,78 – в 2018 году (снижение на 0,83 пункта). Ухудшение оборачиваемости дебиторской задолженности означает то, что средства на расчетный счет организации в 2018 году начали поступать по истечении более длительного промежутка времени, чем в 2017 году.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности составил за период в среднем 1,09, то есть организация достаточно медленно погашает свои долги, так как объем кредиторской задолженности сопоставим с годовым объемом выручки предприятия. Таким образом, низкий показатель оборачиваемости кредиторской задолженности выступает негативным фактором при оценке платежеспособности и кредитоспособности организации внешними контрагентами.

Таким образом, подводя итоги второй главы можно сформулировать следующие выводы.

ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ представляет собой современное предприятие, основным видом деятельности которого

выступает выращивание зерновых (кроме риса), зернобобовых культур и семян масличных культур. ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2015-2018 гг. в значительном объеме привлекает краткосрочные заемные средства, при этом собственные средства сокращаются.

В качестве негативного момента стоит отметить значительный рост дебиторской и кредиторской задолженностей в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2018 году. Повышение задолженностей свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снизился с 1,61 в 2017 году до 0,78 в 2018 году, что привело к росту периода погашения дебиторской задолженности с 223,48 дней в 2017 году до 461,54 дней в 2018 году. Замедление оборачиваемости дебиторской задолженности приводит к тому, что из хозяйственного оборота предприятия денежные средства изымаются на все более длительный срок, причем это не приводит к росту выручки.

3 НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «ДЖУКЕТАУ» ЧИСТОПОЛЬСКОГО РАЙОНА РТ

3.1 Теоретическое обоснование предлагаемых путей оптимизации оперативного управления дебиторской задолженностью ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ

Согласно проведенному исследованию ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ можно выделить ряд проблем по управлению дебиторской задолженностью Общества:

- согласно анализу финансового состояния ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ и коэффициентов эффективности управления дебиторской задолженностью, можно сделать вывод, что дебиторская задолженность занимает треть его активов (38,99% в 2018 году), в абсолютном выражении ее величина велика и в 2018 году составляет 532914 тыс. рублей;
- в 2015-2018 годы дебиторская задолженность ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ имеет тенденцию роста;
- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района в 2018 году по сравнению с 2017 годом уменьшилась на 0,83 раза;
- период оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района в 2018 году по сравнению с 2017 годом увеличился на 237 дней;
- превышение кредиторской задолженности над дебиторской увеличилось с 0,44 раз в 2015 году до 1,74 раз в 2018 году, соотношение объемов кредиторской и дебиторской задолженности имеет существенное преимущество в пользу кредиторской задолженности.

- в 2018 году в ООО «Джукетау» Чистопольского района соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей составляет 0,58 рублей, что намного ниже приемлемого значения, которое находится в диапазоне от 0,9 до 1. В 2017 году на один рубль обязательств перед кредиторами приходится всего 0,58 рублей дебиторской задолженности, что создает угрозу финансовому положению предприятия за счет вероятности невозможности погашения своих обязательств ввиду отсутствия средств;

- функции по управлению дебиторской задолженностью в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ распределены между отделами, что в свою очередь может снизить ответственность персонала за результаты своей работы;

- финансовое положение ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ неустойчивое, так как ликвидность баланса ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2018 году составляет только 50%.

Исходя из выявленных проблем предлагаются следующие мероприятия, направленные на совершенствование оперативного управления дебиторской задолженностью ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ:

- в целях эффективного управления дебиторской задолженностью видится целесообразным принять в штат специалиста по работе с финансовыми потоками;

– усилить претензионную работу;

– использование кредитного рейтинга для оценки дебиторов;

– предоставление ценовых скидок при предоплате за реализованную продукцию с целью уменьшения дебиторской задолженности;

– уменьшение дебиторской задолженности предприятия за счет применения факторинга.

Исходя из организационных аспектов работы с дебиторской задолженностью, мы можем рекомендовать разработку и внедрение нормативных актов для сотрудников, работающих с дебиторской задолженностью. В этом положении целесообразно четко указать всю

цепочку работы с дебиторской задолженностью: с момента выбора контрагентов, которым она может быть предоставлена, до условий реструктуризации просроченной задолженности, возможности перевода задолженности на аутсорсинг или вступления в Соглашение об уступке (уступке права требования) с третьими лицами. В случае если действия работников ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан выходят за рамки регламента работы с дебиторской задолженностью, целесообразно унизить работников, действия которых противоречат нормативным актам. Важным моментом является то, что амортизацию можно начислять только за нарушение правил работы с задолженностью, а не за то, что возникла просроченная дебиторская задолженность.

Однако, анализируя работу финансового отдела ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан, автор пришел к выводу, что за работу с должниками отвечает сотрудник, на которого также возложены другие широкие функциональные обязанности: готовит контракты, обсуждает условия поставки и т. д. В связи с этим для эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью для ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан представляется целесообразным нанять специалиста по работе с финансовыми потоками. Указанный специалист будет собирать информацию о клиентах в специальной базе данных с особой пометкой о тех контрагентах, у которых есть нарушения условий оплаты. Оценка надежности контрагентов производится исходя из периода работы с партнерами, продаж, наличия просроченной задолженности и других критериев.

Работу с дебиторской задолженностью можно разделить на несколько этапов. Каждый этап является частью работы с дебиторской задолженностью. Бизнес-процесс, состоящий из этих этапов, позволяет минимизировать риски, связанные с выдачей коммерческих кредитов. В таблице 18 представлены этапы работы, способствующие снижению риска возникновения просроченной дебиторской задолженности.

Таблица 18 – Рекомендуемые этапы работы, необходимые для снижения риска возникновения просроченной дебиторской задолженности

Этапы работы с дебиторской задолженностью	Описание этапа
Этап 1. Отбор контрагента и заключение договора об отсрочке платежа	На этом этапе требуется: - проверить компанию на надежность и платежеспособность службой экономической безопасности; - классифицировать контрагента (компанию-покупателя) по степени риска; - утвердить кредитный лимит для данного контрагента; - определить дополнительные условия поставки товара по отсрочке платежа (скидку за досрочное погашение дебиторской задолженности); - определить штрафные санкции за несвоевременное погашение долга; - юридически грамотно составить договор об отсрочке платежа и дополнительных соглашениях; - определить будет ли произведено страхование риска неоплаты контрагентом;
Этап 2. Профилактика возникновения дебиторской задолженности	- текущий мониторинг погашения дебиторской задолженности, согласно условиям договора; - регулярное напоминание контрагенту о сроках оплаты, и скидках при досрочном погашении платежа; - ежедневный и еженедельный мониторинг недисциплинированных клиентов, ведение базы недисциплинированных клиентов, допускающие просрочку на короткие сроки; - создание «черного списка» неплательщиков
Этап 3. Образование просроченной дебиторской задолженности	- переговоры по выяснению причин просрочки платежей; - обзвон должников компании; - отправление уведомительных писем; - приостановка поставки; - начисление штрафов; - еженедельная отчетность о работе проделанной службой экономической безопасности по возврату просроченной дебиторской задолженности; -если должник возвращает долг, то продолжить работу с должником, снизив кредитный лимит и установив ему другую степень риска.
Этап 4. Принятие решения, имеющего юридические последствия	- очередное проведение анализа состояния неплательщика; - определение вида просроченной задолженности (возвратная, сомнительна или безнадежная); - принятие решение, о том каким образом будет истребована задолженность (в судебном или страховом порядке, в порядке договора-поручения об истребовании, в порядке уступки долга).

В случае если срок оплаты дебиторской задолженности уже истек, то необходимо начинать процедуру претензионной работы, которая состоит из следующих этапов, представленных в таблице 19.

Но прежде чем ее начинать, сотрудник должен убедиться в том, что причиной нарушения условий оплаты не являются действия самой организации, в частности:

- клиент полностью осведомлен об имеющейся у него задолженности;
- менеджер оформил все документы правильно и отправил их в срок.

Таблица 19 – Последовательность действий ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ при проведении претензионной работы

Этап	Действия компании	Ответственное подразделение компании
Срок оплаты долга не наступил	Заключение договора	Коммерческая служба
	Контроль отгрузки	Коммерческая служба
	Выставление счета	Финансовая служба
	Уведомление об отгрузке	
	Уведомление о сумме и сроках погашения дебиторской задолженности	
	За несколько дней до срока оплаты - напоминание об окончании периода отсрочки по электронной почте. В случае отсутствия реакции - личный звонок	
Дебиторская задолженность со сроком от 15 до 30 дней	При неоплате в срок - уведомление по электронной почте с отчетом о доставке и прочтении (возможно, с копией руководителю сотрудника, ответственного за формирование графика платежей). При отсутствии реакции - звонок с выяснением причин	Коммерческая служба
	Официальное письмо-уведомление о конкретных мерах, которые будут предприняты в случае неоплаты	Коммерческая служба
	Приостановка продаж, оплаты встречных требований	Коммерческая служба
Дебиторская задолженность со сроком от 30 до 60 дней	Предарбитражное предупреждение	Юридическая служба
	Ежедневные звонки с напоминанием	Коммерческая служба
	Переговоры с ответственными лицами	
Дебиторская задолженность со сроком свыше 60 дней	Личный визит менеджера, принятие мер к досудебному урегулированию	Коммерческая служба
	Официальная претензия-уведомление о начале процедуры взыскания (заказным письмом)	Юридическая служба
	Подача искового заявления в суд	Юридическая служба

Для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо классифицировать дебиторов по степени риска. Класс риска определяет потенциальный шанс неосуществления клиентом оплаты продукции в установленные сроки, а так же риск возникновения сомнительной задолженности. Факторы классификации и степени риска представлены в таблице 20.

Таблица 20 – Классификация клиентов по степени риска.

Факторы, на основании которых определяется класс риска клиента	- продолжительность работы клиента с компанией; - соблюдение клиентом платежной дисциплины; - потенциальная платежеспособность клиента на основе анализа текущей финансовой отчетности клиента
Степени риска клиента	- группа низкого уровня риска возникновения просроченной дебиторской задолженности – группа С; - группа со средним уровнем риска возникновения просроченной дебиторской задолженности – группа В; - группа высокого уровня риска возникновения просроченной дебиторской задолженности – группа А.

На начальном этапе клиенту присваивается низкая степень риска. Что означает, что, в случае своевременной и постоянной оплаты продукции, покупателю можно выделить коммерческий кредит. Присвоение определенной степени риска, необходимо регламентировать внутренними документами предприятия.

АВС - анализ клиентской базы на предмет дебиторской задолженности позволяет своевременно изменять кредитную политику и политику ценообразования предприятия, так же позволяет изменять кредитные условия конкретных контрагентов.

Организация «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан периодически сталкивается с проблемами просроченных платежей, риск которых особенно возрастает в условиях финансовой нестабильности. В свою очередь, это увеличивает затраты на обслуживание заемного капитала, увеличивает затраты организации и негативно сказывается на финансовой устойчивости компании.

Таким образом, целью управления дебиторской задолженностью в посткризисной экономике можно считать снижение ее стоимости, поскольку ее рост ведет к снижению платежеспособности и ликвидности. В качестве основной меры по улучшению финансового состояния ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан предлагается использовать схему факторинга для расчетов с основными должниками Группы А, а затем направлять запрашиваемые средства для погашения существующей кредиторской задолженности. ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ.

При факторинге фирма обязана уступить список своих притязаний покупателям, а банк, в свою очередь, должен принять обязательство кредитовать компанию.

Главная задача факторинговых операций заключается в том, что они способны гарантировать бесперебойную подачу оборотных средств компании сразу после поставки. В соответствии с договором факторингового обслуживания, заключенным между банком и поставщиком, а также в соответствии с главами 24 и 43 Гражданского кодекса Российской Федерации, поставщик (клиент) должен предоставить банку (финансовому агенту) свое право. предъявить денежные претензии по всем своим поставкам к указанному списку покупателей, а банк, в свою очередь, обязуется оплатить эти поставки.

Например, банк предоставляет факторинговые услуги. В соответствии с соглашением, банковское учреждение обязано принять на себя обязательство оплатить определенные суммы номинальной стоимости доставки (80% - 90%) в виде авансовых платежей сразу после фактических поставок, а остаток (минус комиссия) переводится на текущий счет в той мере, в которой покупатель оплачивает доставку на транзитный (факторинговый) счет, открытый банком. В этом случае банковское учреждение выступает в качестве лица, которое предоставляет товарный кредит, предоставленный поставщику покупателем, на основании последующего возврата ему остатка суммы поставки. Таким образом, ООО

«Джукетау» из Чистопольского района РТ сможет планировать свои финансовые потоки.

Комиссия банка напрямую зависит от срока действия товарного кредита и может составлять в среднем 18,88-24%. Так, при рассрочке платежа на один месяц комиссия составляет 18,88% годовых, на два месяца - 21,24%.

Однако банк не принимает на себя кредитные риски, которые могут возникнуть в случае неоплаты доставки покупателем. Для защиты своих интересов банку необходимо заключить с поставщиком договор на прямое списание средств со своего текущего счета, которые были переведены ранее, в случае, если поставка не оплачена. Поэтому при заключении данного договора с банком необходимо учитывать состояние и платежную дисциплину покупателей своего продукта.

Следует отметить, что преимущества факторинга для ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ заключаются в том, что дебиторская задолженность погашается своевременно, снижаются убытки в связи с задержками платежей, предотвращается возникновение сомнительных долгов и ликвидность организации. увеличивается; недостаток заключается в том, что услуги посредника оплачиваются за счет полученной задолженности, в результате чего сумма задолженности ниже первоначальной.

По итогам анализа, проведенного во второй главе, было выявлено, что резерв для сокращения дебиторской задолженности в целом представляет собой задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками. Исходя из этого необходимо разработать направления по уменьшению дебиторской задолженности от клиентов. В расчетах будет использоваться средний период сбора дебиторской задолженности, определенный на предприятии - 4 месяца.

Одним из наиболее действенных способов уменьшения дебиторской задолженности считается использование скидок клиентам, своевременно оплачивающим свои долги за приобретенные продукты перед организацией.

Ценовые скидки могут быть использованы для больших ставок дебиторской задолженности, так как это отвлекает средства организации от обращения. Действительно, до установленного срока дебиторская задолженность должна быть профинансирована. В то же время всегда есть риск того, что платеж будет осуществлен покупателем (заказчиком) с задержкой или не будет вообще. Это вынуждает нас рассматривать дебиторскую задолженность как актив высокого риска. Кроме того, любая дебиторская задолженность должна рассматриваться как коммерческий кредит для покупателя.

Задача определения необходимости установления ценовых скидок может быть сформулирована следующим образом: прибыльнее ли лишиться части выгоды или при понижении стоимости нести затраты, которые связаны с потерей денежных средств без уменьшения стоимости? Решение данной ключевой проблемы позволит перейти к другим вариантам сравнения, например, для сравнения потерь от установления ценовых скидок с ожидаемым ущербом или упущенной выгодой предприятия. Кроме того, целесообразно установить оптимальное значение дисконта цены, при котором достигается наибольший эффект.

Основная проблема, возникающая при принятии любых ценовых решений, заключается в установлении взаимосвязи между ценой и продажами. Также необходимо отметить преимущества скидок:

- это способ регулирования дебиторской задолженности;
- это инструмент для увеличения продаж и, в конечном итоге, прибыли, иногда потенциально;
- скидка помогает увеличить денежный поток;

- он играет роль психологического фактора, поскольку поощрение (в виде скидки) всегда лучше наказания (штраф и т. д.). Лучше заплатить раньше со скидками, как правило, за продвижение по службе, чем за штрафы за просроченные платежи;

- быстрая оплата с дисконтом в условиях инфляции позволяет инвестировать в прибыльный бизнес и не позволяет снизить стоимость денег, которые не были получены;

- дисконт и быстрая оплата не требуют от компании дополнительного оборотного капитала, как в случае отсрочки платежа.

Естественно, основным недостатком скидок является определенная потеря денег по сравнению со 100% оплатой.

Таким образом, при выборе приоритета стимула (дисконта или отсрочки) продавца для покупателя необходимо, во-первых, установить размер скидки в зависимости от уровня инфляции, а во-вторых, от соотношения доходности финансовых вложений и проценты по кредиту.

Поэтому продавец всегда решит проблему: убыток от скидки больше, меньше или равен убытку от задержки. Основным определяющим фактором в решении этой проблемы является следующее соотношение: доход от финансовых вложений больше, меньше или равен проценту по кредиту. Если доход от инвестирования больше процентов по кредиту, продавец должен побудить покупателя дисконтировать цену и направить все имеющиеся средства на финансовые вложения, а при отсрочке платежа вернуть средства, выделенные для расчетов с использованием кредита. Если доход от финансовых вложений меньше, чем проценты по кредиту, то кредит для отсрочки платежа не должен использоваться для покрытия средств, перенаправленных на расчеты с вашими собственными деньгами. Но здесь возникает проблема неравномерности средств, направляемых на расчеты, которые, как известно, трудно решить без кредита.

Следует также отметить, что несвоевременное погашение дебиторской задолженности приводит к убыткам не только из-за инфляции и убытков от недополученной процентной ставки по инвестициям, но и требует дополнительных затрат на текущее обслуживание. Отсюда следует, что при сравнении убытков от скидок на оплату в первые дни после продажи продукции и убытков от отсрочки платежа следует учитывать дополнительные расходы на звонки должникам, командировки на получение дебиторской задолженности, иски в суд и т. д.

Мы обнаружили, что рост дебиторской задолженности и высокая доля кредиторской задолженности негативно влияют на формирование основных финансовых показателей компании, таких как платежеспособность и финансовая устойчивость, что было подтверждено в ходе анализа основных показателей дебиторской задолженности. и платное управление.

Платежеспособность, являясь одним из характеристик финансового состояния фирмы, оказывает большое воздействие на выполнение производственных планов и обеспечение его необходимыми ресурсами. В связи с этим платежеспособность предприятия должна содействовать плавному поступлению и расходованию средств. Кроме того, платежеспособность фирма должна гарантировать стабильное функционирование системы расчетов, содействуя достижению оптимального соотношения заемного капитала и его наиболее действенному использованию.

Чтобы успешно осуществлять свою деятельность в рыночной экономике и предотвратить банкротство предприятия, необходимо эффективное управление финансами, которое включает определение структуры капитала с точки зрения состава и источников образования, доля которых должна принадлежать его собственные средства и которые должны быть заимствованы. Способность компании своевременно производить платежи и финансировать свою деятельность позволяет ей поддерживать свое финансовое состояние на требуемом уровне

Беря во внимание, значительную роль платежеспособности компании в обеспечении ее экономической устойчивости, она должна принять меры для увеличения собственной платежеспособности и находить соответствующие пути. Укрепление финансовой устойчивости и платежеспособности является одной из основных задач любой коммерческой организации, в том числе ООО «Джукетау», Чистопольского района Республики Татарстан. В современных рыночных условиях ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан должно поддерживать не только финансовую стабильность, но и конкурентоспособность.

В ходе исследования мы обнаружили, что у компании есть проблемы с платежеспособностью. Другими словами, увеличение дебиторской задолженности вызвало увеличение кредиторской задолженности. Чтобы кредиторская задолженность не увеличилась, нам необходимо предоставить компании дополнительные денежные поступления на расчетный счет организации. Наиболее очевидным решением этой проблемы является рост доходов.

Чтобы улучшить финансовое состояние организации, нужно наблюдать за соответствием дебиторской и кредиторской задолженности. Значительное отклонение этого коэффициента от 1 создает угрозу экономической устойчивости. Дебиторская задолженность относится к скоростным активам и медленным активам. Значит, это оказывает конкретное воздействие на ликвидность, от которой находятся в зависимости как платежеспособность, так и финансовая стабильность.

Таким образом, для более эффективного управления дебиторской задолженностью ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан необходимо внедрить для него интегрированную систему управления, в связи с чем, увеличение цикла оборачиваемости дебиторской задолженности и оптимизация ее значения может возникнуть.

3.2 Аналитическое обоснование путей совершенствования оперативного управления дебиторской задолженностью ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ

В целях совершенствования оперативного управления дебиторской задолженностью ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ нами было предложено принять в штат организации специалиста по работе с денежными потоками.

Проанализируем в таблице 21 объем расходов ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ, связанных с наймом специалиста по работе с денежными потоками.

Таблица 21 – Расходы ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ, связанные с наймом специалиста по работе с денежными потоками

Статья расходов	В месяц, руб.	В год, руб.
Заработная плата	22000	264000
Отчисления во внебюджетные фонды	6644	79728
Мебель	-	25
Компьютер, принтер, периферия	-	55
Заправка картриджей, канцтовары	1,5	18
Итого	30144	343826

Итак, совершенствование структуры управления денежными потоками обойдется ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 343 826 рублей за год работы специалиста.

Однако данные затраты вполне приемлемы, так как результатом работы данного сотрудника должно стать максимальное использование возможностей сокращения финансового цикла и получение дополнительного дохода от временно освободившихся денежных средств за счет:

- сокращения суммы дебиторской задолженности. Используя такие мероприятия по сокращению дебиторской задолженности, как отслеживание сальдо по каждому счету дебитора для того, чтобы оперативно предотвратить поставку продукции должнику, оценка финансовое состояние контрагентов,

которым предоставляется отсрочка платежа;

- сокращения периода инкассации: за счет снижения суммы дебиторской задолженности;

- инвестирования свободных денежных средств и т.д.

Для того чтобы работа специалиста по управлению дебиторской задолженностью была более эффективной, необходимо, чтобы он работал в комплексе с бухгалтерией и финансово-экономическим отделом.

Зачастую покупатели не имеют возможности своевременно оплатить весь объем закупки, поэтому при заключении сделки необходимо устанавливать индивидуальные кредитные условия для каждого контрагента. Для этого необходимо определить критерии и процедуру оценки потенциального контрагента для присвоения им кредитного рейтинга. От кредитного рейтинга будут зависеть размеры и сроки допустимых сумм коммерческого кредита для каждой категории клиентов.

В качестве критериев оценки кредитоспособности покупателей можно выбрать:

- общее время работы с контрагентом и количество проведенных с ним сделок;

- наличие положительных отзывов других организаций, являющихся контрагентами данного покупателя;

- стабильность и своевременность выполнения обязательств в предшествующие периоды;

- оборачиваемость дебиторской задолженности;

- размеры и сроки просроченной дебиторской задолженности;

- финансовое состояние покупателя.

Каждый критерий по оценке контрагента имеет удельный вес в процентном соотношении. Общая сумма оценки критериев составляет 100%. Далее следует распределить контрагентов по группам в зависимости от набранного ими результата. Группы контрагентов могут быть распределены следующим образом:

Группа 1: 75 баллов и более. Это контрагенты с низким риском возникновения просроченной или безнадёжной задолженности. Контрагентам в этой группе предоставляется кредит на общих условиях, с возможными максимальными отсрочками и индивидуальными условиями в случае особой важности клиента.

Группа 2: от 50 до 74 баллов. Это контрагенты, имеющие средний уровень риска возникновения просроченной или безнадёжной задолженности. Контрагентам в этой группе может быть предоставлен ограниченный по сумме или сроку погашения коммерческий кредит. А так же за контрагентами данной группы необходимо вести жесткий контроль срока оплаты.

Группа 3: менее 50 баллов. Это контрагенты с высоким уровнем риска. Таким покупателям стоит отказать в предоставлении коммерческого кредита.

В таблице 22 рассмотрен пример расчета рейтинга контрагента на примере ООО «Азимут».

Таблица 22 - Оценка рейтинга контрагента на примере ООО «Азимут»

Критерий	Удельный вес критерия, %	Оценка значения по данному контрагенту	Результат
Общее время работы с контрагентом и количество проведенных с ним сделок	25	80	20
Стабильность и своевременность выполнения обязательств в предшествующие периоды	25	70	17,5
Оборачиваемость кредиторской задолженности контрагента	15	80	12
Размеры просроченной дебиторской задолженности контрагента	15	50	7,5
Финансовое состояние покупателя	20	60	12
Итого	100	-	69

Как видно из таблицы, если минимальный порог кредитного рейтинга и надежности потенциального контрагента установлен на уровне 50 баллов, итоговый результат набранный контрагентом ООО «Азимут» по выбранным критериям составляет 69 баллов, следовательно, можно дать положительную рекомендацию для работы с данным контрагентом.

Для стимулирования заинтересованности покупателей в предоплате либо в своевременном погашении дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ можно предоставлять ценовые скидки при предоплате за реализованную продукцию.

Размеры скидок при оплате продукции покупателям в первые дни после оказания услуг, зависят от стоимости кредита на кредитном рынке в данный момент времени, т.е. от учетной ставки Центробанка как ориентира, и срока коммерческого кредита. Этот процент можно определить по формуле:

$$СЦ_{\text{кк}} = \frac{ПС_{\text{ф}} \times С_{\text{кк}}}{365} \quad (9)$$

где $СЦ_{\text{кк}}$ – скидка с цены коммерческого кредита;

$ПС_{\text{ф}}$ – фактическая процентная ставка за кредит;

$С_{\text{кк}}$ – срок коммерческого кредита.

Следует отметить, что процентная ставка по коммерческому кредиту учитывается предприятием, как правило, ниже, чем процентная ставка по банковскому кредиту. В то же время можно рассчитывать на основе размера банковской процентной ставки, поскольку размер полученной скидки является ориентировочным для предприятия и может варьироваться в зависимости от покупателей и поставляемых продуктов.

Механизм и размер штрафов за несвоевременную оплату товаров покупателями должны определяться в первую очередь положениями Гражданского кодекса Российской Федерации, учитывать покупателей и виды продукции, возмещать все виды убытков предприятия.

Доля отсроченного платежа, оформленного векселями, и условия векселя определяются вексельной политикой предприятия. В свою очередь, компания как получатель продукции должна определить прибыльность отсрочки платежа на основании следующих расчетов (таблица 23).

Таблица 23 - Сравнительный расчет выгоды скидки и отсрочки платежа ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ

Показатель	Вариант скидки			Отсрочка платежа 4 месяца
	1	2	3	
1. Инфляция за 4 месяца, %	-	-	-	2,03
2. Индекс цен, %	-	-	-	1,042
3. Коэффициент падения покупательской способности денег (обратная величина индексу цен), %	-	-	-	0,96
4. Потери от инфляции с каждой тысячи рублей, руб.	-	-	-	30
5. Процентная ставка за кредит – годовая, %	-	-	-	18
6. Сумма процента за кредит, руб.	-	-	-	40
7. Скидка с каждой тысячи рублей, руб.	5,9% - 59	6% - 60	7% - 70	-
8. Рентабельность от вложений полученной в срок платы за продукции в месяц, %	2	3	4	-
- без учета инфляции	18,82	28,2	37,2	-
- с учетом инфляции	18,07	27,07	35,71	-
9. Потери от предоставления скидки с учетом возможного вложения полученных в срок средств, руб.	40,93	32,93	34,29	-
10. Потери от отсрочки платежа, руб.	-	-	-	70

Инфляция за год по РФ в 2018 году составила 4,2%, следовательно, коэффициент падения покупательской способности вычисляется следующим образом: $1/1,042 = 0,96$.

Потери от инфляции в каждой тысячи рублей за весь срок предоставления коммерческого кредита рассчитываются следующим образом: 1000 руб. – $1000 \times \text{Коэффициент падения покупательской способности}$, то есть: $1000 - 1000 \times 0,96 = 40$ руб.

Скидка с цены коммерческого кредита рассчитывается по формуле :

$$CC_{\text{кк}} = \frac{18\% \times 120 \text{ дней}}{365} = 5,9\% \quad (10)$$

Однако следует учитывать и другие варианты скидок, так как 5,9% - это минимальный процент скидки. Рентабельность вложения ежемесячной платы за обслуживание, полученной вовремя, была определена на основе

того, что предполагалось со скидкой в 5,9%, количества покупателей, которые согласились заплатить вовремя, составило 25%, и возможности инвестировать деньги в банк под проценты. Рентабельность без учета инфляции с дисконтом 5,9% рассчитывалась следующим образом: (1000 руб. - 59 руб.) $\times$ 0,02 = 18,82 рублей, а с учетом инфляции: 18,82 руб. $\times$ 0,96 = 18,07 руб. Возврат инвестиций с другими скидками рассчитывался аналогично. Отсюда следует, что убытки от предоставления дисконта в 5,9% с учетом возможности вложения средств, полученных в срок, составили 59 рублей - 18,07 рублей = 40,93 рублей. Аналогичным образом рассчитываются убытки от предоставления скидок 6% и 7%, которые в итоге составили 32,93 рублей и 34,29 рублей. Соответственно. Естественно, исходя из наименьших потерь, в будущем будет использоваться скидка 6%.

Убытки от отсрочки платежа включали в себя убытки от инфляции с каждой тысячи рублей и сумму процентов по кредиту, следовательно, общая сумма убытков от отсрочки платежа составит 30 рублей + 40 рублей = 70 рублей.

Сопоставление убытков от каждой тысячи рублей услуг, оказанных с предоставлением скидки 6%, и убытков от отсрочки платежа на 4 месяца (как отмечалось ранее, средний период сбора дебиторской задолженности с учетом 4,2% годовой инфляции и 18 % годовой процентной ставки по кредиту) Можно сделать вывод, что предприятию выгоднее предоставлять скидку сторонним организациям и получать деньги в свое распоряжение сразу после предоставления услуг, нежели коммерческий кредит для этих организаций , Очевидно, что потери от предлагаемого события в 2,3 раза меньше, чем потери от коммерческого кредита.

Также предлагаю снизить дебиторскую задолженность ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан за счет использования факторинга.

Продажа дебиторской задолженности будет осуществлять ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан со скидкой 16%.

Следует отметить, что будет продана только та часть дебиторской задолженности, которую имеют различные дебиторы и кредиторы, срок которой не превышает 4 месяца, исходя из толкования дебиторской задолженности ООО «Джукетау», Чистопольского района Республики Татарстан; а также будут исключены долги некоторых организаций.

Сумма уступленной претензии была определена на основании расшифровки дебиторской задолженности по состоянию на 1 января 2018 года для ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ. Долг высокого риска был исключен, так как банк заключает договор только по дебиторской задолженности с низким уровнем риска. Это также исключает дебиторскую задолженность за материальный ущерб самим работникам. Освободившиеся средства, полученные в результате соглашения о факторинге, будут использованы для погашения кредиторской задолженности организаций. Так, сумма переданной дебиторской задолженности равна 173 601 тыс. руб.

Соглашение о факторинге между ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ и ООО ВТБ будет включать следующие существенные условия:

- сумма уступленного требования составляет 173601 тыс. руб;
- валюта факторинга - российский рубль;
- срок заключения договора факторинга - 4 месяца;
- Предметом договора факторинга является уступка денежного требования за услуги, оказанные третьим лицам;
- форм-факторинг - открытый;
- условия оплаты - с правом регресса. Как отмечалось ранее, ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ. предоставляет нам факторинг только с правом регресса и не несет рисков, связанных с неоплатой должников, что облегчает процедуру заключения договора;
- размер скидки - 16%.

Мы рассчитаем дисконт в денежном выражении, выплаченном ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ банку:

Размер скидки = $173601 \times 16/100 = 27\,776,16$ тыс. рублей.

Отсюда следует, что фактическая сумма платежей банку в компанию составит:

Фактическая сумма выплат предприятию = $173601 - 27776,16 = 145824,84$ тыс. рублей.

Таким образом, в результате соглашения о факторинге, заключенного между ООО «ВТБ», ООО «Джукетау», Чистопольский район РТ, будет получено 145824,84 тыс. рублей.

3.3 Расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий

Кроме того, чтобы обосновать эффективность предложенных мер, мы рассчитаем годовую экономию за счет предоставления 6% скидки на услуги, оказанные организациям, которые своевременно выплатили свои долги.

Дебиторская задолженность ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан за 2018 год составила 532 914 тыс. Руб. Предполагается, что предоставление скидки 6% сторонним организациям, которые выплатили долг сразу после предоставления услуги, приведет к тому, что 25% всех клиентов компании согласятся на предложенные условия. Этот показатель был определен на основе аналогичных условий на других предприятиях.

Отсюда следует, что дебиторская задолженность будет уменьшена на $532914 \text{ тыс. Руб.} \times 25\% = 133228,5 \text{ тыс. рублей}$ и будет равна:

$$ДЗ = 532914 \text{ тыс. Руб.} \times 75\% = 399\,685,5 \text{ тыс. рублей.}$$

Сначала мы рассчитываем убытки от предоставления клиентам 6% скидки:

Стоимость предоставления скидок = $133228,5 \times 0,06 = 7993,71$ тыс. Руб.

Далее мы рассчитываем дополнительные расходы, понесенные компанией из-за 4-месячной отсрочки платежа. В этом случае все затраты в этом случае можно разделить на три группы:

1. убытки от инфляции (годовой уровень инфляции составляет 4,2%, следовательно, за 4 месяца средний уровень инфляции составит 1,4%);

2. убытки в процентах от суммы отсрочки платежа, которую ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан может получить в качестве дополнительной прибыли, если внесет эту сумму в банк под 12% годовых;

3. Стоимость обслуживания дебиторской задолженности включает в себя обращения к должникам с напоминанием, командировку лиц для взыскания дебиторской задолженности, увеличение времени, затрачиваемого бухгалтером на обслуживание дополнительного количества должников, и других лиц, ответственных за взыскание дебиторской задолженности. В связи с тем, что оценить этот тип потерь довольно сложно, мы будем исходить из его минимального размера.

1. Убытки от инфляции = $133228,5 \times 0,014 = 1865,2$ тыс. рублей

2. Убыток в процентах от суммы платежа = $133228,5 \times (12\% / 12 \text{ месяцев} \times 4 \text{ месяца}) = 5329,14$ тыс. рублей.

3. Стоимость обслуживания дебиторской задолженности = 1831,97 тыс. рублей.

Можно подытожить, что общая стоимость ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан на коммерческий кредит сроком на 4 месяца составляет: $1865,2 + 5329,14 + 1831,97 = 9026,31$ тыс. рублей.

В заключение определим экономический эффект от реализации предлагаемого мероприятия в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ, то есть предоставим скидку в размере 6% клиентам, которые оплатят свою задолженность за услуги, оказанные компании. вовремя.

$E = \text{Расходы на отсрочку платежа} - \text{Стоимость предоставления скидок} = 9026,31 - 7993,71 = 1032,6$ тыс. рублей.

Таким образом, реализация предлагаемого мероприятия в ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан принесет

экономии в размере 1 032,6 тыс. рублей, снизит убытки от инфляции в размере 1865,20 тыс. рублей, а также расходы на обслуживание дебиторской задолженности. Оплата в срок также позволит вам вкладывать деньги в банк под 12% годовых и получать за 4 месяца 5329,14 тыс. рублей. Это также сократит время, затрачиваемое на поддержание дебиторской задолженности, и снизит риск невозврата средств со стороны должников компании.

Также необходимо учитывать при определении эффекта - увеличение коэффициента оборачиваемости и, как следствие, уменьшение периода оборачиваемости дебиторской задолженности:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$K_{\text{Одз}}^{2018} = 249508 / 319106 = 0,78 \text{ (оборотов);}$$

$$K_{\text{Одз}}^{\text{прогноз}} = 249508 / (319106 - 133228,5) = 1,34 \text{ (оборотов);}$$

- продолжительность одного оборота дебиторской задолженности:

$$П_{\text{Одз}}^{2018} = 360 / 0,78 = 460,42 \text{ (дней);}$$

$$П_{\text{Одз}}^{\text{прогноз}} = 360 / 1,34 = 268,66 \text{ (дней).}$$

Можно сделать вывод, что число оборотов увеличивается в 1,7 раза, что можно оценить положительно, поскольку в течение анализируемого периода скорость вложенных в него денег увеличивается.

Так, разработанная система скидок в организации позволит уменьшить сумму дебиторской задолженности для покупателей и покупателей. Освободившиеся средства были использованы для погашения срочной кредиторской задолженности, а также для развития организации. Но сумма дебиторской задолженности все еще велика, поэтому целесообразно использовать факторинг, в частности, будет предложено продавать долги по расчетам с разными дебиторами и кредиторами. Это событие очень важно для ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан, поскольку оно за счет сокращения дебиторской задолженности повысит ликвидность и финансовую устойчивость предприятия, а также снизит риск финансовых потерь.

Мы определяем экономическую эффективность внедрения факторинга с учетом 16% стоимости услуг факторинга. В результате соглашения о факторинге, заключенного между ООО «КБ ВТБ» и ООО «Джукетау», Чистопольский район Республики Татарстан, будет получено 1 45824,84 тыс. рублей, но компания понесла высокие расходы в виде 16% от суммы дебиторской задолженности, поэтому необходимо сравнить эти затраты с теми расходами, которые компания понесла бы, если бы не воспользовалась факторингом. Во-первых, необходимо учесть те убытки, которые предприятие понесет в результате отвлечения денежных средств в дебиторскую задолженность, связанную с ее обесценением в результате инфляции. Годовой уровень инфляции в 2018 году составил 4,2%, а дебиторская задолженность погашается предприятиями в среднем в течение 4 месяцев. Следовательно, в расчетах будет использоваться уровень инфляции 1,4%.

Убытки от инфляции = $173601 \times 0,014 = 2430,41$ тыс. рублей.

Далее необходимо учитывать расходы на обслуживание дебиторской задолженности, которые включают в себя звонки должникам с напоминанием, командировку для взыскания долгов, увеличение времени, затрачиваемого бухгалтером на обслуживание дополнительного количества должников и других лиц, ответственных за взыскание дебиторской задолженности. В стоимость войдет 100 тысяч рублей за обслуживание дебиторской задолженности.

За счет высвобожденных средств будет погашена кредиторская задолженность перед третьими лицами на сумму 27 776,2 тыс. руб.

Отсюда следует, что общая сумма затрат при содержании на предприятии данной суммы дебиторской задолженности составит:

Затраты по ДЗ = $2430,41 + 1831,97 + 34681,41 = 38943,79$ тыс. рублей.

Далее необходимо сравнить результат от внедрения мероприятия и уплачиваемую сумму дисконта по факторингу:

Эффект = Затраты по ДЗ - Сумма дисконта = 38943,79 – 27 776,16 = 11167,63 тыс. рублей.

Из расчетов следует, что выгоднее продать данную дебиторскую задолженность на условиях банка и получить дополнительные оборотные средства.

При реализации предложенных мероприятий, бухгалтерский баланс ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ будет выглядеть следующим образом (таблица 24).

Таблица 24 - Прогнозный баланс ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ на 2019 год, тыс. руб.

Показатель	Годы		Отклонение 2019г. к 2018г., тыс. руб.	Темп прироста, %
	2018	2019 (прогноз)		
1. Внеоборотные активы	163621	163621	0	0,00
Основные средства	163104	163104	0	0,00
Прочие внеоборотные активы	517	517	0	0,00
2. Оборотные активы	1205659	1177882,8	-27776,16	-2,30
Запасы и НДС	284654	284654	0	0,00
Дебиторская задолженность	532914	359313	-173601	-32,58
Краткосрочные финансовые вложения	388065	388065	0	0,00
Денежные средства	26	145850,84	145824,84	560864,77
Прочие оборотные активы	0	0	0	0,00
Баланс	1369280	1341503,8	-27776,2	-2,03
3. Капитал и резервы	68357	68357	0	0,00
Уставный капитал	60000	60000	0	0,00
Нераспределенная прибыль	8357	8357	0	0,00
4. Долгосрочные обязательства	0	0	0	0,00
5. Краткосрочные обязательства	1300923	1273146,8	-27776,2	-2,14
Займы и кредиты	374306	374306	0	0,00
Кредиторская задолженность	926617	898840,8	-27776,2	-3,00
Доходы будущих периодов	0	0	0	0,00
Баланс	1369280	1341503,8	-27776,2	-2,03

Таким образом, внедрение факторинга в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ позволит увеличить денежные средства организации на 145 824,84 тыс. рублей. Также это позволит уменьшить величину дебиторской задолженности, ускорить ее оборачиваемость и снизить периода ее оборота и оборотных активов в целом. Рассчитаем коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности до и после мероприятия:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$K_{\text{Одз}}^{2018} = 249508 / 319106 = 0,78 \text{ (оборотов);}$$

$$K_{\text{Одз}}^{\text{прогноз}} = 249508 / (319106 - 145824,84) = 2,41 \text{ (оборотов);}$$

- продолжительность одного оборота дебиторской задолженности:

$$П_{\text{Одз}}^{2018} = 360 / 0,78 = 461,54 \text{ (дней);}$$

$$П_{\text{Одз}}^{\text{прогноз}} = 360 / 2,41 = 149,38 \text{ (дней).}$$

Таким образом, введение этого события позволит получить эффект в виде 11167,63 тыс. руб., а также увеличить скорость оборачиваемости дебиторской задолженности почти в 3 раза.

На основании расчетов можно сделать следующие выводы:

- предоставление 6% скидки клиентам, которые выплатили свои долги компании через несколько дней после покупки продукции ООО «Джукетау» в Чистопольском районе РТ, сократит убытки в 2,3 раза по сравнению со средним коммерческим кредитом, предоставленным за 4 месяца. Таким образом, введение скидок принесет экономию в 1032,6 тыс. руб., уменьшит убыток от инфляции в размере 1865,2 тыс. рублей, а также расходы на обслуживание дебиторской задолженности. Оплата в срок также позволит вам вкладывать деньги в банк под 12% годовых и получать за 4 месяца 5329,14 тыс. рублей. Это также сократит время, затрачиваемое на поддержание дебиторской задолженности, и снизит риск невозврата средств со стороны Должники компании;

- использование факторинга позволит за счет сокращения дебиторской задолженности повысить ликвидность и финансовую устойчивость предприятия, а также снизить риск финансовых потерь. Таким образом, введение этого события позволит получить эффект в виде 9435,66 тыс. рублей, а также повысить скорость оборачиваемости дебиторской задолженности.

Таким образом, внедрение этих мер позволит оптимизировать оперативное управление дебиторской задолженностью в ООО «Джукетау» Чистопольского района Республики Татарстан, в частности, приведет к его снижению.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Под дебиторской задолженностью мы понимаем объем долгов, которые причитается предприятию со стороны их должников. Величина данного показателя оказывает существенное влияние на результаты финансовой деятельности предприятия, а также на показатели платежеспособности, кредитоспособности и ликвидности предприятия, поэтому необходимо контролировать уровень дебиторской задолженности на предприятии и своевременно их анализировать, отслеживать изменения и эффективно управлять ими.

В ходе оценки эффективности управления дебиторской задолженностью необходимо провести достаточно большой объем аналитической работы: оцениваются не только показатели динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности в разрезе ее видов, расчет коэффициентов оборачиваемости, средней продолжительности одного оборота, но также проводится прогнозирование дебиторской задолженности на среднесрочную перспективу. Отметим и тот факт, что проводит оценку существующей дебиторской задолженности целесообразно с учетом средних показателей по аналогичным предприятиям отрасли

Механизм управления дебиторской задолженностью на отечественных предприятиях не имеет достаточного научного обоснования, в этой связи отечественные организации делают попытки адаптации зарубежного опыта либо же разрабатывают политику по управлению дебиторской задолженностью на основе уже имеющегося опыта.

Наиболее часто отечественными предприятиями используются такие методы управления дебиторской задолженностью, как контроль критического уровня дебиторской задолженности по каждому дебитору, контроль динамики дебиторской задолженности по каждому дебитору, контроль очередности выплат по поставщикам. Если же рассмотреть публикации в практических изданиях, то наиболее частым методом

управления дебиторской задолженностью выступает проверка потенциальных контрагентов. Иными словами, рекомендация включает в себя выявление неплатежеспособных покупателей еще на стадии переговоров. На этапе реализации договора практические работники рекомендуют регулярный контроль и анализ данных учета расчетов с контрагентами: чем раньше выявлена проблемная задолженность, тем больше шансов на ее погашение. Наиболее эффективным этот процесс становится в случае грамотной автоматизации. При возникновении просроченной дебиторской задолженности, безусловно, уже необходимо проводить грамотную претензионно-правовую работу, не допускать истечения сроков исковой давности.

В современном мире невозможно представить построение эффективных систем управления без использования средств автоматизации. В этой связи рекомендуется использование автоматизированных систем управления дебиторской задолженностью. Также рекомендуется использование ABC и XYZ-анализа для ранжирования контрагентов, в том числе и для разработки системы скидок.

В настоящее время ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ представляет собой современное предприятие, основным видом деятельности которого выступает выращивание зерновых (кроме риса), зернобобовых культур и семян масличных культур. ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2015-2018 гг. в значительном объеме привлекает краткосрочные заемные средства, при этом собственные средства сокращаются. Если оценивать деятельность ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ с позиции получения предприятием чистой прибыли, то на протяжении 2015-2018 гг. наблюдается ее рост в 1,4 раза. Ликвидность баланса предприятия составила в 2018 гг. 50%.

В качестве негативного момента стоит отметить значительный рост дебиторской и кредиторской задолженностей в ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2018 году. Повышение задолженностей

свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия. На предприятии кредиторская задолженность превышает дебиторскую задолженность, что свидетельствует об активном использовании предприятием привлеченных средств. Отметим тот факт, что вся дебиторская задолженность является краткосрочной, то есть со сроком погашения менее 12 месяцев.

В структуре дебиторской задолженности ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ в 2018 году наибольшую долю занимает прочая задолженность, удельный вес которой составил 52,36%, существенно меньшую долю в 2018 году составляют расчеты с поставщиками и покупателями, удельный вес которой составил 5,32%.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снизился с 1,61 в 2017 году до 0,78 в 2018 году, что привело к росту периода погашения дебиторской задолженности с 223,48 дней в 2017 году до 460,42 дней в 2018 году. Замедление оборачиваемости дебиторской задолженности приводит к тому, что из хозяйственного оборота предприятия денежные средства изымаются на все более длительный срок, причем это не приводит к росту выручки.

Исходя из выявленных проблем предлагаются следующие мероприятия, направленные на совершенствование оперативного управления дебиторской задолженностью ООО «Джукетау» Чистопольского района РТ:

– в целях эффективного управления дебиторской задолженностью видится целесообразным принять в штат специалиста по работе с финансовыми потоками;

– усилить претензионную работу;

– использование кредитного рейтинга для оценки дебиторов;

– предоставление ценовых скидок при предоплате за реализованную продукцию с целью уменьшения дебиторской задолженности;

– уменьшение дебиторской задолженности предприятия за счет применения факторинга.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с последующими изм.) // Российская газета. – 1993. – 25 декабря.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. / Федеральный закон от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 29.12.2017) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. - № 32. – Ст. 3301.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации : федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (с последующими изм.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002
4. О бухгалтерском учете / Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. – № 50. – Ст. 7344.
5. Анистратов, В.А. Критерии оценки эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в целях обеспечения экономической безопасности / В.А. Анистратов, М.А. Лесняк // Концепт. – 2017. - № 4. – С. 24-29.
6. Басовский, Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 366 с
7. Биисова А. И., Романова Е. В. Финансовое состояние организации как объект финансового менеджмента / А. И. Биисова, Е. В. Романова // Наука сегодня: задачи и пути их решения: материалы. – 2018. – С. 6.
8. Бодур, А.И. Финансовый анализ дебиторской и кредиторской задолженности, значение и методика / А.И. Бодур // Политика, экономика и инновации. - 2017. - № 4. – С. 9-11.
9. Болдырев, В. Н. Мониторинг и анализ финансового состояния коммерческой организации / В. Н. Болдырев // Территория науки. - 2017. - №4. - С. 158-163.

10. Бороненкова, С. А. Комплексный экономический анализ в управлении предприятием / С. А. Бороненкова, М. В. Мельник. – М. : Форум : Инфра-М, 2018. – 352 с.
11. Бочаров, В. В. Финансовый анализ: учебное пособие / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер. – 2017. – 276 с.
12. Валинуров, Т.Р. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия / Т.Р. Валинуров, Т.В. Трофимова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2016. - № 2. - С. 20-30.
13. Вартанов, А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология / А. С. Вартанов. – М. : Финансы и статистика, 2017. – 128 с.
14. Васильева, Л. С. Финансовый анализ: учебник / Л. С. Васильева, М. В. Петровская - М. : КНОРУС, 2016. – 880 с.
15. Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2017. – 880 с.
16. Васина, П.Н. Управление финансами предприятия / Васина П.Н., Шаманова Д.Д. // Экономика и социум. - 2016. - № 12-1 (31). - С. 613-615.
17. Волкова, О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / О. Н. Волкова – М. : Проспект, 2018. – 424 с.
18. Воронченко, Т. В. Совершенствование системы анализа и оценки финансового состояния организации / Т. В. Воронченко – М. : Российская Академия предпринимательства, 2016. – 302 с.
19. Гаврилова, А. Н. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / А. Н.Гаврилова, А. А. Попов. - 4е изд., стер. - М. : КНОРУС, 2016. – 606 с.
20. Герасимова, В. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / В. Д. Герасимова – М. : КноРус, 2018. – 360 с.
21. Глухов, В. В., Бахрамов Ю. М. Финансовый менеджмент: учебник / В. В. Глухов, Ю. М. Бахрамов. – СПб. : КноРу, 2019. – 428 с.
22. Гуляева, Ю.М. Анализ дебиторской задолженности / Ю.М. Гуляева

// Инновации, технологии, наука: сборник статей международной научно-практической конференции. – Уфа, 2017. – 415 с.

23. Гутковская, Е. А. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации и мероприятия по ее повышению / Е. А. Гутковская // Вестник СамГУ. - 2015. - №2 (124). – С. 35-47.

24. Данилова, Н.Ф. Экономический анализ деятельности предприятий: Курс лекций. – М. : Экзамен, 2015. – 188 с.

25. Джамай, Е.В. Механизмы комплексной оценки финансового состояния предприятия / Е. В. Джамай // Актуальные вопросы современной науки. - 2016. - №44. – С. 6-26.

26. Долматова, О. В. Анализ хозяйственной деятельности по отраслям / О. В. Долматова, Е. Н. Сысоева – М. : Ай Пи Эр Медиа, 2017. – 263 с.

27. Евдокимова, Н.И. Проблема экономической сущности дебиторской задолженности предприятия / Евдокимова Н.И. // Внедрение результатов инновационных разработок – проблемы и перспективы: сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа, 2017. – С. 56-57.

28. Ендовицкий, Д. А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Д. А. Ендовицкий – М.: Рид Групп, 2017. – 800 с.

29. Ерина, Е.С. Основы анализа и диагностики финансового состояния предприятия: учебное пособие / Е.С. Ерина. — М.: Издательство МГСУ, 2017. – 96 с.

30. Ерохина, Л. И. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / Л. И. Ерохина. – М.: Форум, 2016. – 496 с.

31. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия / А.Н. Жилкина – М.: Инфра-М, 2016. – 332 с.

32. Зуй, Н.П. Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на финансовые результаты предприятия и методы управления ею / Н.П. Зуй // Концепт. – 2017. – №4. – С. 133-141.

33. Игнатенко, М.С. Анализ финансового состояния предприятия / М.С. Игнатенко // Научные исследования и разработки молодых ученых. – 2016. -

№ 9-2. – С. 61-64.

34. Ильин, В. В. Финансовый менеджмент. Учебник. / В.В. Ильин – М. : Омега-Л, 2016. – 560 с.

35. Канке, А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечкина. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 288 с.

36. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев – М. : Проспект, 2017. – 1104 с.

37. Кокорин, А.В. Способы управления дебиторской и кредиторской задолженностью в целях улучшения финансового состояния предприятия // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сборник статей по материалам XXXVI междунар. Студенческой науч.-практ. Конференции – Новосибирск: Изд. АНС «СибАК», 2016. – 368 с.

38. Колас, Б. Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учебное пособие / Б. Б. Колас. – М. : Проспект, 2017. – 576 с.

39. Колмаков, В. В. Совершенствование подходов и методик анализа финансового состояния предприятия / В. В. Колмаков // Вестник НГИЭИ. - 2017. - №5 (48). - С. 67-73.

40. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент: учебник / М. Н. Крейнина – М. : Дело и Сервис, 2016. – 401 с.

41. Криулин, В.А. Управление дебиторской задолженностью предприятия / В.А. Криулин // Политика, экономика и инновации. - 2017. - № 5. – С. 75-79.

42. Ларионова, Е. Итоги исследования по теме «Управление оборотными активами» / Е. Ларионова, С. Садовский – Консультационная группа «Воронов и Максимов», 2018. – 212 с.

43. Морошкин, В.А. Бизнес-планирование : учеб. пособие / В.А. Морошкин, В.П. Буров. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 288 с. — (Среднее профессиональное образование).

44. Нечаев, В. И. Совершенствование методов анализа дебиторской задолженности и денежных средств с целью снижения финансовых рисков предприятия / В.И. Нечаев, Л.Н. Герасимова // Аудит и финансовый анализ. – 2017. - № 5. – С. 105- 117.

45. Новосельский, С.О. Теория и методология управления дебиторской задолженностью / С.О. Новосельский, М.Р. Юсупова // Политика, экономика и инновации. - 2017. - № 4. – С. 36-39.

46. Петрова, Л. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие / под ред. Фроловой Т. П. – М.: Издательство Московского государственного открытого университета. – 2016. – 179 с.

47. Радюкова, Я.Ю. Инструментарий управления дебиторской задолженностью предприятия / Я.Ю. Радюкова // Социально-экономические явления и процессы. - 2017. - № 2. – С. 22-26.

48. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева – М.: Инфра-М, 2017. – 512 с.

49. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая – М. : Дашков и К, 2016. – 606 с.

50. Щурина, С.В. Управление дебиторской задолженностью компании: теория и практика / С.В. Щурина, М.А. Пруненко // Науковедение. - 2017. - №1 (38). – С. 38-41.

51. 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. T. 5. № 18 SPEC. ISSUE. С. 219-222.

52. 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. T. 5. № 24. С. 104-110.

Приложение

ИНСТРУКЦИЯ ПО ОХРАНЕ И БЕЗОПАСНОСТИ ТРУДА ДЛЯ БУХГАЛТЕРА

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 бухгалтера 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 с обязательными подписями получившего и проводившего инструктаж. 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 бухгалтера 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 объеме 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.

КОДЕКС ДЕЛОВОЙ ЭТИКИ (ПРИЛОЖЕНИЕ К ПОЛОЖЕНИЮ О ПЕРСОНАЛЕ ООО «ДЖУКЕТАУ»)

1. Основной принцип, которым должен руководствоваться любой работник Общества, независимо от его должности, места работы и выполняемых служебных функций, - уважение к личности работника.

Взаимное соблюдение принципа уважения личности обязательно в равной мере как для администрации Общества (должностных лиц) в отношении работников, так и для работников в отношении администрации и всех других лиц персонала Общества.

2. Администрация Общества обеспечивает всем работникам равные возможности для самопроявления личности в процессе трудовой деятельности.

3. Запрещаются со стороны администрации Общества и отдельных должностных лиц по отношению к персоналу:

3.1. любые формы дискриминации работников, начиная от подбора кадров, продвижения по службе и кончая высвобождением персонала, по любым признакам; подбор и продвижение кадров должны происходить исключительно на основе профессиональных способностей, знаний и навыков, при этом администрация обязана обеспечить беспристрастное и справедливое отношение ко всем работникам;

3.2. любые виды протекционизма, привилегий и льгот отдельным работникам иначе как на законной основе, согласно принятым в Обществе системам оплаты труда и меры социального характера при обязательном обеспечении администрацией Общества равных возможностей для получения указанных льгот и привилегий.

4. Администрация Общества вправе требовать от всех работников, чтобы они руководствовались в процессе своей трудовой деятельности самыми высокими нормами делового общения:

4.1. поддерживали деловую репутацию и имидж Общества в деловых кругах;

4.2. во взаимоотношениях с работниками других предприятий и организаций, в том числе при заключении и исполнении договоров, действовали честно, этично и справедливо; избегали любых действий, которые могли бы быть расценены либо истолкованы как протекция или иная

мера, обеспечивающая преимущества или льготы для отдельного предприятия или организации или их работников;

4.3. обеспечивали конфиденциальность полученной информации; никогда не использовали эту информацию для целей личной выгоды либо в интересах третьих лиц;

4.4. никогда не вступали ни прямо, ни косвенно в коммерческие отношения с третьими лицами, если это может привести к ущемлению коммерческих интересов Общества или нанести ущерб его деловой репутации или имиджу;

4.5. действовали на основе доверия стратегии и тактике, проводимой Обществом, а также принимаемых администрацией решений.

5. Все работники обязаны в процессе трудовой деятельности:

5.1. исходить из заботы об общих интересах Общества и общности(единства) всего персонала Общества;

5.2. всемирно поддерживать корпоративную культуру и корпоративные ценности;

5.3. вести себя корректно, достойно, не допуская отклонений от признанных норм делового общения, принятых в Обществе.

6. Администрация Общества обязана уважать частную (личную) жизнь своих работников, не допуская какого-либо вмешательства в нее.

Для персонала, работающего на конкретной основе, могут предусматриваться в контрактах дополнительные условия, касающиеся этичности поведения сотрудников в семье, либо в нерабочее, либо поведение членов семьи работника, а также условия о недоступности совершения работником каких-либо коммерческих действий, которые прямо или косвенно могли бы нанести ущерб экономическим интересам Общества, либо действий, выражающихся в конкуренции с Обществом, либо иных действий, ведущих к получению работником Общества или членами его семьи каких-либо выгод от использования служебного положения работника в Обществе, включая использование полученной конфиденциальной информации.

УТВЕРЖДЕНО
приказом ООО «Джукетау»
от 15.11.2015 № 204

ПОЛОЖЕНИЕ
О КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«ДЖУКЕТАУ»

1. Общие положения

1.1. Положение о корпоративной социальной ответственности Общества с ограниченной ответственностью «Джукетау» (далее – Положение) является внутренним документом ООО «Джукетау» (далее – Общество), определяющим цели, принципы и основные направления социальной ответственности Общества перед всеми заинтересованными сторонами.

1.2. Положение разработано в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и учитывает требования стандартов международного уровня в области корпоративной социальной ответственности.

1.3. Настоящее Положение является инструментом стратегического управления социальными факторами устойчивой конкурентоспособности Общества, оптимизации вклада Общества в решение задач национального социально-экономического развития и развития регионов присутствия Общества, укрепления репутации Общества.

2. Цели и принципы корпоративной социальной ответственности

2.1. Деятельность Общества в области корпоративной социальной ответственности направлена на поддержание в долгосрочной перспективе роста экономики Республики Татарстан и устойчивое развитие Общества.

2.2. Реализация корпоративной социальной ответственности требует достижения следующих целей:

- содействие устойчивому развитию Дальневосточного федерального округа;

- развитие инновационных процессов и повышение инвестиционной привлекательности региона и Общества;
- поддержание достойных условий и оплаты труда работников Общества;
- соблюдение трудовых и социальных прав работников Общества;
- повышение уровня и качества жизни работников Общества, членов их семей, населения Республики Тарстатан;
- создание благоприятного делового климата в Обществе и в регионах присутствия Общества;
- эффективное взаимодействие Общества, государства, общественных организаций;
- снижение вредных воздействий на окружающую среду.

2.3. Корпоративная социальная ответственность направлена на удовлетворение интересов всех заинтересованных сторон:

работников – в области соблюдения трудовых прав, оплаты труда, обеспечения охраны и безопасности труда, развития их профессионального и личностного потенциала;

инвесторов – в области повышения долгосрочной эффективности и устойчивости хозяйственной деятельности, соблюдения их имущественных и информационных прав, участия в управлении;

государства – в области добросовестного выполнения обязательств по уплате налогов и сборов, партнерства в решении социально значимых задач;

деловых партнеров – в области добросовестного исполнения взятых обязательств и соблюдения принципов деловой этики;

местного сообщества – в области развития рынка труда, защиты окружающей среды, благоустройства территории, поддержки гражданских инициатив, благотворительности.

2.4. Принципы социальной ответственности Общества – это исходные положения, лежащие в основе формирования, функционирования и совершенствования корпоративной социальной ответственности.

В Обществе действуют следующие принципы корпоративной социальной ответственности:

2.4.1. Социальная ответственность интегрирована в деятельность всей организации и способствует достижению долгосрочных целей и развитию ценностей в соответствии с общественными потребностями.

2.4.2. Общество проводит непрерывное совершенствование, гармонизацию и поиск новых форм, методов и технологий реализации корпоративной социальной ответственности.

2.4.3. Деятельность Общества в области корпоративной социальной ответственности является открытой и представлена в публичных корпоративных документах.

2.4.4. Корпоративная социальная ответственность обеспечивает достижение положительных эффектов для Общества.

2.4.5. Деятельность Общества в области корпоративной социальной ответственности начинается с уровня следования законам и иным нормативным актам и развивается в направлении поддержки существующих и разработки собственных инициатив в решении социально значимых задач.

2.5. Общество стремится интегрировать позицию в сфере корпоративной социальной ответственности в свою каждодневную работу, следуя принципам прозрачности и развивая диалог с широким кругом заинтересованных сторон.

2.6. Общество подтверждает свою приверженность идее устойчивого развития и присоединяется к общемировому движению социально ответственных компаний.

3. Основные направления корпоративной социальной ответственности

3.1. Социальные гарантии работников

3.1.1. Построение взаимоотношений с работниками на основе социального партнерства и заключения трудовых договоров.

3.1.2. Соблюдение установленных законами и другими нормативными актами прав работников в сфере труда.

3.1.3. Предоставление достойных условий труда в отношении оплаты труда, рабочего времени, еженедельных выходных дней, отпусков, охраны труда и безопасности на рабочем месте, охраны материнства и возможности совмещать работу с семейными обязанностями.

3.1.4. Прозрачность заработной платы и ее своевременная выплата, объективность системы оплаты труда и мотивации работников.

3.1.5. Предотвращение любых форм дискриминации и принудительного труда.

3.1.6. Уважение семейных обязанностей работников, в том числе посредством предоставления приемлемых часов работы, отпуска по уходу за ребенком.

3.1.7. Предоставление ежегодного оплачиваемого отпуска продолжительностью не менее предусмотренной законами.

3.1.8. Предоставление дополнительного оплачиваемого отпуска за ненормированный рабочий день.

3.1.9. Развитие системы негосударственного пенсионного обеспечения работников Общества за счет средств работодателя.

3.1.10. Создание условий для развития долевого участия работника в формировании собственных пенсионных накоплений.

3.1.11. Организация добровольного медицинского страхования для работников и членов их семей.

3.1.12. Осуществление выплат социального характера и предоставление услуг работникам за счет средств работодателя (организация ежегодного медицинского осмотра работников, мероприятий по формированию здорового образа жизни).

3.2. Развитие кадрового потенциала

3.2.1. Способствование раскрытию профессиональных и личных способностей работников, поддержание их инициатив в решении вопросов развития Общества.

3.2.2. Развитие персонала, создание условий для профессионального и карьерного роста, обучение, поддержание работоспособности, создание стимулов к производительному эффективному труду.

3.2.3. Внедрение эффективных систем подготовки, переподготовки и постоянного повышения квалификации персонала.

3.3. Взаимодействие с органами государственной власти и акционерами Общества

3.3.1. Обеспечение прозрачности хозяйственной деятельности для собственников акций путем своевременного и полного раскрытия информации о результатах деятельности Общества.

3.3.2. Предоставление акционерам возможности беспрепятственного и полного осуществления права участия в управлении Обществом путем принятия решений по наиболее важным вопросам его деятельности в соответствии с законодательством и учредительными документами.

3.3.3. Установление прозрачного и понятного механизма определения размера и доли прибыли, направляемой на выплату акционерам.

3.3.4. Добросовестное исполнение обязанностей по уплате налогов и сборов.

3.4. Ответственное отношение к окружающей среде

3.4.1. Повышение экологической безопасности и внедрение безопасных технологий производства энергии.

3.4.2. Выявление источников загрязнения и образования отходов, относящихся к деятельности Общества.

3.4.3. Соблюдение приоритета превентивных мер по охране окружающей среды.

3.4.4. Принятие мер к последовательному сокращению объемов выбросов в атмосферу продуктов сжигания топлива (оксидов азота, оксидов серы, твердых частиц), сбросов загрязняющих веществ и отходов, снижению их токсичности за счет использования современных природоохранных технологий, оборудования, материалов и методов управления.

3.4.5. Проведение работ по строительству и вводу в эксплуатацию очистных сооружений и других природоохранных объектов.

3.4.6. Совершенствование технологических процессов производства, передачи и распределения энергии.

3.4.7. Внедрение нового, модернизация и реконструкция действующего оборудования, имеющего целью минимизировать негативное влияние на окружающую среду.

3.4.8. Повышение эффективности топливоиспользования, энергоэффективности и энергосбережения.

3.5. Охрана труда

3.5.1. Соблюдение законодательства об охране труда исходя из приоритета сохранения жизни и здоровья работника.

3.5.2. Разработка программ обучения по охране труда работников.

3.5.3. Разработка программ по улучшению условий и охраны труда, предупреждению травматизма, профессиональных заболеваний.

3.5.4. Проведение со всеми лицами, поступающими на работу (в том числе временно), командированными, а также учащимися и студентами, прибывшими на обучение или практику, обучения по технике безопасности и охране труда.

3.5.5. Обеспечение работников наглядными пособиями и учебными материалами по охране труда.

3.5.6. Выдача средств индивидуальной защиты.

3.5.7. Внедрение инновационных технологий, обновление оборудования.

3.5.8. Обеспечение безопасных условий труда, принятие мер для предотвращения несчастных случаев и ущерба здоровью, которые могут быть следствием выполняемой работы или произойти в процессе ее выполнения.

3.6. Поддержка местного сообщества

3.6.1. Поддержка усилий местной власти и гражданских инициатив в области экономического, социального и культурного развития Республики Татарстан.

3.6.2. Участие в решении социально-экономических проблем Республики Татарстан, в том числе посредством повышения занятости населения.

3.6.3. Участие в обучении, подготовке и развитии местных трудовых ресурсов, включая помощь и поддержку учебных заведений.

3.6.4. Оказание благотворительной и спонсорской помощи.

3.6.5. Оказание финансовой, организационной и иной поддержки региональным образовательным и научно-исследовательским организациям.

3.6.6. Оказание поддержки творческим личностям и коллективам, спортивным командам, общественным, религиозным и благотворительным организациям.

4. Заключительные положения

4.1. Руководство текущей деятельностью по реализации социальной политики осуществляется Генеральным директором Общества.

4.2. Положение вступает в силу с момента его утверждения Генеральным директором Общества.

4.3. Положение размещается на сайте Общества в сети Интернет.

4.4. Общество регулярно раскрывает для заинтересованных сторон и широкой общественности результаты реализации социальной политики. Социальные аспекты деятельности Общества освещаются в корпоративных средствах информации – в годовом отчете Общества и на интернет-сайте Общества.