

Министерство науки и высшего образования  
Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Уральский федеральный университет  
имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»

Институт Высшая школа экономики и менеджмента

Кафедра Финансов, денежного обращения и кредита

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ ПЕРЕД ГЭК

 Зав. кафедрой ФДОК

Е. Г. Князева

« 15 » сентября 2019 г.

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)**

**ФИНАНСОВЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ  
ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ  
РЕШЕНИЯ**

Научный руководитель:

Смородина Елена Анатольевна

к.э.н., доцент

Нормоконтролер:

Лачихина Анастасия Геннадьевна

старший преподаватель

Студент группы ЭМЗМ-362008

Кубиц Елена Дмитриевна



Екатеринбург  
2019

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
1 СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА .....	6
1.1 СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА И МЕСТО В НЕМ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	6
1.2 ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ .....	18
2 АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ АО «УРАЛТРАНСМАШ»).....	40
2.1 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	41
2.2 АНАЛИЗ СОСТАВА СТРУКТУРЫ И ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ .....	64
3 ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ .....	89
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	106
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	111

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. На сегодняшний день, в современных условиях, расчеты предприятия являются неотделимой частью финансовой деятельности компании. Дебиторская задолженность является таким ресурсом, который непосредственно относится к активной части финансовых средств, но при этом ее рост неблагоприятным образом отражается на деятельности предприятия.

Объектом исследования является предприятие АО «Уралтрансмаш».

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие в процессе управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Целью работы является изучение теоретических аспектов и анализ эффективности методов управления дебиторской задолженностью на предприятии АО «Уралтрансмаш» и на этой основе выявление проблем и разработка мероприятий, направленных непосредственно на их решения.

Для достижения указанной цели необходимо решить следующие задачи:

1. определить сущность, структуру оборотного капитала и место в нем дебиторской задолженности, виды и методы управления дебиторской задолженностью на предприятии, причины возникновения;
2. дать характеристику АО «Уралтрансмаш», провести анализ финансово-экономической деятельности предприятия, оценить влияние дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия, провести анализ эффективности методов и форм управления дебиторской задолженностью на предприятии; выявить проблемы эффективности управления дебиторской задолженностью;
3. разработать практические мероприятия по решению выявленных проблем.

Элементы научной новизны состоят в следующем:

1. В уточнении научно обоснованных теоретических подходов, принципов по управлению дебиторской задолженностью на предприятии, а также практических рекомендаций и методических положений по совершенствованию этого процесса, направленных на восстановление и поддержание финансовой устойчивости рассматриваемого предприятия.

2. В проведении глубокого анализа финансовой деятельности и политики управления дебиторской задолженностью в АО «Уралтрансмаш». В качестве исходной информации была использована бухгалтерская отчетность предприятия, а также информация, полученная в процессе интервьюирования руководителей и специалистов по работе с дебиторской задолженностью.

3. Разработаны мероприятия по управлению дебиторской задолженностью на предприятии, включающие в себя внедрение специализированных форм отчетности, внедрение факторинговых услуг, внедрение реестра старения дебиторской задолженности на АО «Уралтрансмаш».

Теоретическая значимость работы заключается в том, что анализ дебиторской задолженности имеет огромное значение, так как изменение ее объема, состава и структуры оказывает существенное влияние на финансовое состояние предприятия.

Практическая значимость исследования заключается в разработке мероприятий направленных на решение выявленных проблем по управлению дебиторской задолженностью предприятия.

Теоретическую и методологическую основу исследования составили ключевые положения, содержащиеся в трудах ученых, такими как, Шеремет А.Д., Ефимова О.В., Максютлова А.В., Панфилов А.В., Кулизбаков Б.К. и другими, предлагается множество различных подходов к анализу дебиторской задолженности.

Для решения поставленных задач были применены такие методы исследования как: теоретический анализ, сравнительный анализ, логико-

интуитивный метод, финансово-экономический анализ, метод наблюдения, систематизация и теоретическое обобщение, коэффициентный метод, графические методы и метод анализа документов.

При написании работы были использованы такие методы и приемы как сравнительный, метод сбора, обобщения данных, горизонтальный и вертикальный анализ и другие.

Анализ дебиторской задолженности основан в значительной степени на данных форм № 1 «Бухгалтерский баланс» и № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» а также отчасти - на данных формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Замысел исследования, его цель и задачи определили структуру и содержание магистерской диссертации, которая состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованных источников.

В первой главе отражены теоретические аспекты сущности и видов дебиторской задолженности, анализ методов управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Во второй главе представлена практическая часть, которая посвящена оценке основных финансовых показателей деятельности предприятия, анализу эффективности методов управления дебиторской задолженностью.

Третья глава состоит из проектной части, где приведены пути решения выявленных проблем, которые можно порекомендовать АО «Уралтрансмаш».

Основной текст работы изложен на 116 страницах печатного текста, содержит 35 таблиц и 6 рисунков. Библиографический список состоит из 66 наименований.

По результатам теоретических и практических исследований по теме диссертации опубликовано 4 статьи общим объемом текста 1,39 п.л.

# 1 СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА

## 1.1 СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА И МЕСТО В НЕМ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Предприятию, чтобы обеспечить производственный процесс нужно покупать сырье, материалы, тару и т.п. Для обеспечения непрерывного процесса реализации организация должна располагать определенными объемами готовой продукции. Расчеты за готовую продукцию, на разных договорных условиях, отвлекают из оборота некоторые финансовые средства, формируя дебиторские долги. Соответственно, для поддержания способности предприятия своевременно оплачивать собственную кредиторскую задолженность оно должно иметь некоторый запас немедленно и быстро реализуемых активов.

Следовательно, чтобы обеспечить производственный процесс предприятию нужно создавать оборотные активы путем вложения в них части капитала. В оборотный капитал входят оборотные средства и краткосрочные вложения.

В экономической литературе понятие оборотного капитала имеет множество вариаций, используется различная терминология, можно также увидеть, что вместо «оборотного капитала» употребляется понятие «оборотные средства». Нет четкой грани между этими понятиями, их принято считать тождественными.

Оборотный капитал (оборотные средства) – это совокупность активов организации, возобновляемая с определенной регулярностью, вложения в которые однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла. Для обеспечения нормального функционирования

организации в процессе производства, реализации необходимы денежные средства.

Вместо понятия «оборотный капитал» в экономической литературе встречаются и другие трактовки, такие как «оборотные средства» и «текущие активы». Данные понятия принято считать тождественными.

Понятие оборотного капитала вместе с понятием основного капитала в экономическую науку ввёл шотландский экономист Адам Смит. Он применял данные понятия ко всему действующему капиталу предприятия, а различие между основным и оборотным капиталом видел лишь в особенностях его кругооборота.

Согласно точке зрения А. Смита, оборотный капитал, характеризующийся тем, что он приносит доход только в процессе обращения или, меняя хозяев, составляется из четырёх частей: из запасов продовольствия; из материалов и готовых изделий всякого рода, находящихся на руках у соответствующих продавцов; из изделий, уже изготовленных и законченных, но находящихся еще в руках продавца или производителя и еще не проданных или не распределенных среди соответствующих потребителей; из денег, необходимых для обращения их и распределения среди тех, кто, в конце концов, будет пользоваться ими или потреблять их [11, с. 82].

И. А. Бланк использует термин «оборотные активы». По его мнению, это активы, характеризующие совокупность имущественных ценностей предприятия, обслуживающих текущую производственно-коммерческую (операционную) деятельность и полностью потреблённых (видоизменяющих свою форму) в течение одного производственно-коммерческого цикла [12, с. 19].

Определение оборотного капитала даёт и Ковалев В.В.: оборотный капитал – это активы предприятия, возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности, вложения в которые как минимум однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла [8, с. 157].

Таким образом, оборотный капитал представляет собой совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных средств.

Оборотный капитал может быть рассмотрен с различных позиций, но основными характеристиками являются его объем, структура и ликвидность. В процессе производства отдельные элементы оборотного капитала трансформируются. Организация осуществляет закупку сырья и материалов, производит продукцию, затем реализует ее, в результате чего возникает дебиторская задолженность, которая через некоторый период времени превращается в денежные средства. Кругооборот вложений в оборотный капитал представлен на рисунке 1 [18, с. 169]:

Рисунок 1 – Кругооборот вложений в оборотный капитал [18, с. 169]

На первой стадии организация приобретает необходимые производственные запасы, при этом оборотные средства из денежной формы переходят в товарную форму, а денежные средства из сферы обращения переходят в сферу производства.

На второй стадии, стадии производства, запасы попадают в производство и, пройдя через этап незавершенного производства, становятся готовой

продукцией, вследствие чего оборотный капитал переходит из производственной формы в товарную форму.

На третьей стадии осуществляется реализация готовой продукции, и оборотный капитал из товарной формы переходит в денежную форму.

Основная функция оборотных средств – обеспечить производственный процесс. Данный процесс должен быть ритмичным, в связи с чем нужно заблаговременно определять надобность в оборотных средствах для предотвращения остановки производства в связи с нехваткой сырья, материалов, денег, и т.п.

Циклический характер движения оборотного капитала имеет важнейшее значение в управлении, что касается его структуры, она определяется соотношением отдельных элементов оборотных средств, а также отраслевой принадлежностью организации. Структура оборотного капитала организации представлена на рисунке 2 [18, с. 170]:

Рисунок 2 – Состав оборотного капитала предприятия [10, с. 120]

Оборотные производственные фонды представляют собой часть фондов организации, которая полностью используется в течение одного производственного цикла, теряет свою вещественную форму и целиком переносит свою стоимость на себестоимость готовой продукции. В отличие от основных средств, принимающих неоднократное участие в процессе

производства, оборотные средства функционируют только в одном производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на готовый продукт. Оборотные средства являются материальной базой для производства, обеспечивают процесс производства продукции, создания стоимости.

Оборотные производственные фонды по своему функциональному назначению делятся на производственные запасы, незаконченную продукцию, расходы будущих периодов. В состав производственных запасов включены сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, топливо, тара, запасные части для ремонта основных фондов, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы. Незавершенное производство, полуфабрикаты собственного изготовления и расходы будущих периодов относятся к незаконченной продукции. Все это выступает в качестве материальных носителей производственных оборотных фондов. Расходы будущих периодов являются единственным невещественным элементом производственных оборотных фондов. Они необходимы для создания производственных заделов по освоению новой продукции, новой технологии, то есть расходы, которые производятся в данном году, но относятся на себестоимость продукции будущего года.

Другой составной частью оборотных средств являются фонды обращения, которые непосредственно не участвуют в процессе производства. Они необходимы для обеспечения процесса обращения, обслуживания кругооборота средств предприятия. Фонды обращения включают в себя готовую продукцию на складе предприятия, товары отгруженные, но не оплаченные (дебиторская задолженность), средства в незаконченных расчетах и денежные средства в банках и кассе организации. Оборотный капитал обеспечивает непрерывность процесса воспроизводства, постоянное возобновление его материальной базы, а именно предметов труда и малоценных и быстро изнашивающихся средств труда.

Под структурой оборотного капитала следует понимать соотношение между отдельными элементами в общей сумме оборотных средств. Структура

показывает долю каждого элемента в общей сумме оборотных средств. Производственные запасы составляют наибольший удельный вес в структуре оборотных производственных фондов. Наиболее важным показателем, который характеризует структуру оборотных средств, является соотношение оборотных средств в сфере производства и обращения. Достижение оптимального оборотных средств в сфере производства и обращения имеет важное значение для обеспечения эффективности использования оборотных средств.

Дебиторские долги входят в структуру оборотных средств, потому что, благодаря им обеспечиваются процессы реализации продукции и являются промежуточным звеном между отгрузкой и поступлением денег за готовую продукцию. Нужно знать, что доля дебиторского долга будет состоять из безнадежных долгов. Дебиторские долги также повышают текущие финансовые потребности предприятия. Обычно эта статья оборотных активов составляет значительную долю в структуре баланса предприятия и во многих случаях это является негативной тенденцией для предприятия. Более подробно Текущие финансовые потребности являются суммой денежных средств, нужной, чтобы купить сырье, материалы и т.п., вложенной в готовую продукцию и дебиторские долги и уменьшенной на размер кредита. К финансовым вложениям краткосрочного характера можно отнести займы прочим предприятиям, а еще покупку высоколиквидных ценных бумаг и получение прибыли от операций их купли-продажи. Оборотный капитал классифицируется по группам признаков (рисунок 3).

В зависимости от объектов оборотный капитал является совокупностью запасов, денег для текущих финансовых операций, дебиторских долгов и краткосрочных, денежных вложений.

По охвату планированием статьи оборотного капитала подразделяются на нормируемые и ненормируемые.



Рисунок 3 – Классификация оборотного капитала [10, с. 137]

Норматив является минимальным плановым размером оборотных средств, который нужен, чтобы обеспечить непрерывность процесса производства, продажи продукции и управление, размерами запасов, формируемых собственными источниками. К нормируемым относятся оборотные производственные фонды, и готовая продукция потому что ими определяются условия снабжения, производства и быта на предприятии. Других составляющих оборотного капитала в планах нет. Но для целей управления определяют минимальную потребность в деньгах, нужных для текущих Финансовых операций, учитывая прогноз платежного оборота в предстоящем периоде и оборачиваемости денежных активов. Проведение этих вычислений осуществляется определением возможностей отвлечения, денег из финансового цикла и проведения краткосрочных финансовых вложений.

За один производственный цикл оборотные средства совершают кругооборот, состоящий из трех стадий.

На первой стадии авансируются денежные средства в сырье, материалы и прочие предметы труда, нужные, чтобы производить продукцию. Оборотные средства из денежной формы переходят в товарную.

На второй стадии оборотные средства из товарной формы, в процессе производства, превращаются в готовую продукцию.

На третьей стадии предприятие реализует готовую продукцию, и оборотные средства из товарной формы снова принимают денежную форму. Эти средства направляются в новый кругооборот.

Средства, которые остались свободными после распределения между вложением в оборотный капитал и погашением текущих обязательств перед кредиторами, необходимо разместить в краткосрочные финансовые вложения для поддержания ликвидности и получения дополнительного дохода. Например, это может быть размещение средств на депозитном счете, результатом которого станет получение дохода предприятием, благодаря начислению процентов по нему.

Элементы оборотного капитала различают по уровню ликвидности.

К немедленно реализуемым относятся деньги, которые находятся на текущем, расчетном, валютном счете и в кассе предприятия, а еще вложения на денежном рынке.

Быстро реализуемые это вложения в высоколиквидные ценные бумаги, дебиторские долги, обеспеченные залогом, поручительством либо банковской гарантией и по которой не окончился срок исковой давности.

К медленно реализуемым относятся производственные резервы.

Трудно реализуемые статьи оборотного капитала – это залежалое сырье и готовая продукция, к неликвидным относятся безнадежные долги, т. е. дебиторские долги, по которым закончился срок исковой давности или обязательство прекратилось из-за банкротства покупателя и его ликвидации.

Источники формирования оборотного капитала в значительной степени определяют эффективность его использования. Достижение оптимального соотношения между собственными и заемными средствами, обусловленного специфическим рядом особенностей кругооборота фондов в том или ином хозяйствующем субъекте, является важной задачей управления. В процессе управления формированием оборотного капитала должны обеспечиваться права организаций в сочетании с повышением ответственности за эффективное и рациональное использование средств.

Величины собственных и заемных средств должно быть достаточно для обеспечения непрерывного движения оборотного капитала на всех стадиях кругооборота, что удовлетворит потребности производства в материальных и денежных ресурсах, а также обеспечит своевременные и полные расчеты с поставщиками, бюджетом, банками и другими корреспондирующими звеньями [13, с. 83].

Информация о размерах собственных источников средств предоставлена в основном размере III формы №1 «Бухгалтерский баланс» и в разделе I № 3 «Отчет об изменениях капитала».

Информация о заемных и привлеченных источниках средств представлена в разделах IV и V формы № 5 «Приложения к бухгалтерскому балансу».

Источники формирования оборотного капитала представлены на рисунке 4 [24].

Рисунок 4 – Состав источников формирования оборотных активов [18, с. 170]

Среди источников, используемых для формирования оборотных средств, выделяют собственные, заемные и привлеченные средства.

Собственные оборотные средства - это средства, закрепленные в уставном фонде в части, предназначенной для формирования оборотных средств, необходимых для функционирования организации.

Общий размер собственных оборотных средств устанавливается организацией самостоятельно. Обычно он определяется минимальной потребностью в средствах, необходимых для образования запасов товарно-материальных ценностей, для обеспечения планируемых объемов производства и реализации продукции, а также для осуществления расчетов в установленные сроки.

Составляющими частями собственного капитала являются: уставный фонд, добавочный, резервный капиталы, нераспределенная прибыль прошлых лет, чистая прибыль.

Формирование оборотного капитала происходит в момент становления организации, когда создается его уставный фонд. Уставный фонд - это сумма собственных средств организации, вложенная на начальном этапе формирования активов, необходимая для ведения хозяйственной деятельности, которая установлена и регламентирована в уставе организации. Источником формирования в этом случае служат инвестиции учредителей организации, выручка от реализации акций, поступления от других организаций, участвующих в реализации совместных проектов, целевое финансирование из государственного бюджета. Все эти средства совместно с основным капиталом закрепляются в уставном фонде организации, образуя стартовый оборотный капитал [18, с. 178].

Добавочный капитал – это дополнительный источник дохода организации, полученный в результате переоценки имущества или продажи акций выше их номинальной стоимости.

Добавочный капитал может пополняться за счет средств, направляемых на пополнение собственных оборотных средств, данный источник образуется в процессе распределения участниками нераспределенной прибыли предприятия.

К добавочному капиталу присоединяются ассигнования, получаемые из бюджета любого уровня, которые израсходованы организацией на финансирование долгосрочных инвестиций.

Резервный капитал представляет собой страховую часть имущества организации, предназначенную для покрытия балансовых убытков, а также для погашения задолженности перед инвесторами и кредиторами, если не хватает прибыли. Размер резервного капитала, величина обязательных отчислений в него из чистой прибыли определяются действующим законодательством и уставом общества. Резервный капитал выступает, своего рода, гарантом деятельности организации и соблюдения интересов третьих лиц. Экономическая сущность резервного капитала состоит в обеспечении производственного развития организации в предстоящем периоде [18, с. 180].

Нераспределенная прибыль – это часть прибыли организации, полученная в предшествующем периоде и неиспользованная, которая сохранена для дальнейшего реинвестирования в развитие производства.

Подводя итог, размер собственного капитала у организации является одним из ключевых показателей его устойчивого положения. Именно величина собственного капитала является критерием при оценке инвестиционной привлекательности организации.

Собственным средствам отводится важнейшая роль в организации кругооборота фондов, так как организации, в основе работы которых лежит коммерческий расчет, должны обладать определенной имущественной и оперативной самостоятельностью, чтобы вести дело рентабельно и нести ответственность за принятие решений.

С течением времени потребность организации в собственных средствах может меняться, поэтому целесообразным является формирование оборотных средств не только за счет собственных источников, но за счет заёмных.

Заёмный капитал – это часть капитала, используемая организацией, но не принадлежащая ей, а привлекаемая в форме банковского, коммерческого кредита или эмиссионного займа на условиях срочности и возвратности.

Коммерческий кредит – это форма небанковского кредита, при которой организации предоставляется, либо рассрочка за приобретенные ценности, работы или услуги.

Если организация-покупатель, получив товароматериальные ценности, не имеет возможности выплатить их стоимость до установленного срока, то на этот период поставщик вправе предоставить покупателю коммерческий кредит.

Банковский кредит – это кредит, который предоставляется банками в денежной форме на определенный срок и на определенных условиях.

Кроме собственных и заёмных средств есть еще и привлеченные средства. К ним относится кредиторская задолженность различных видов и средства целевого финансирования.

Кредиторская задолженность – это обязательства, возникающие у организации в процессе осуществления её текущей деятельности. В деятельности организации возможна задолженность перед поставщиками и подрядчиками, сотрудниками организации, бюджетом, внебюджетными социальными фондами и другими. Наличие кредиторской задолженности означает участие в обороте предприятия средств других организаций. Часть кредиторской задолженности закономерна, так как вытекает из действующего порядка расчетов. Следует также отметить, что образование кредиторской задолженности в пределах установленных сроков оплаты счетов и обязательств допустимо. При просрочке платежей организация использует в своем обороте средства других субъектов в ущерб их экономическим интересам. Возникновение такой задолженности говорит, прежде всего, о нарушении финансовой дисциплины, а финансовая служба организации должна принять необходимые меры по её сокращению.

Таким образом, в ходе написания данного параграфа были рассмотрены теоретические основы управления оборотным капиталом. Изучение теоретических основ управления позволило раскрыть его экономическую сущность и роль.

В результате анализа существующих вариаций понятия, экономической сущности и роли «оборотного капитала» было составлено наиболее полное его определение.

Так, «оборотным капиталом» является «совокупность активов организации, возобновляемая с определенной регулярностью, вложения в которые однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла».

## 1.2 ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Образование дебиторской задолженности является обычным явлением для финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Сведения о дебиторской задолженности показывают данные для определения ликвидности, устойчивости, достоверности выполнении договорных обязательств. Эти данные можно получить из бухгалтерского баланса, а более подробные сведения из данных аналитического бухгалтерского учета.

Понятие дебиторской задолженности рассматривается как с точки зрения бухгалтерского учета, так и с точки зрения управления, т.к. дополняют друг друга необходимыми сведениями. В нормативном регулировании отдельных актов нет, которые бы отражали правила управления и определения дебиторской задолженностью.

Экономическая сущность дебиторской задолженности неоднозначна, именно поэтому у зарубежных и отечественных теоретиков возникают затруднения при формулировании ее определения, в связи с наличием разных точек зрения по этому поводу.

Согласно одной из них, под дебиторской задолженностью понимается задолженность других организаций, физических и юридических лиц перед компанией, в результате их хозяйственной совместной деятельности. Такое объяснение базируется на балансовом уравнении, выводим из свойств двойной записи, при которой каждая хозяйственная операция имеет равную сумму по

дебету и кредиту, а сама организации выступает в позиции кредитора и дебитора.

Организации и лица, которые должны данной организации, называются дебиторами. Рассмотрим подходы к понятию дебиторской задолженности у разных ученых (Таблица 1).

Таблица 1 – Определения дебиторской задолженности в подходах разных авторов [6, с. 181]

Автор	Определение и признаки
И. А. Бланк	Дебиторская задолженность имеет двоякую природу. С одной стороны «нормальный» рост дебиторской задолженности свидетельствует об увеличении потенциальных доходов и повышении ликвидности. С другой стороны, не всякий размер дебиторской задолженности приемлем для предприятия, т.к. рост неоправданной дебиторской задолженности может привести тоже к потере ликвидности
Крейнина М.Н.	Дебиторская задолженность - один из элементов (как правило, количественно значительный) оборотных активов предприятия
Н. П. Кондраков, Ю.А.Бабаев	Дебиторская задолженность – один из элементов (как правило, количественно значительный) оборотных активов предприятия.
Г.М. Колпакова	Дебиторская задолженность - это элемент оборотного капитала. сумму долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц.

С точки зрения другого подхода под дебиторской задолженностью следует понимать элемент обязательственного правоотношения, регулируемый обязательственным правом в рамках гражданско-правовых взаимоотношений, при этом должник и сам кредитор выступают субъектом, а действия обязанного лица, выраженные в нравах (дебиторской задолженности) и обязанностях (долг - ст. 307 ГК РФ) являются объектом отношений. Как правило, обязательство определяет то, как действия или их отсутствие, в каком объеме, когда, кем, как и где должны быть воплощены в жизнь. Основаниями для появления данных обязательств выступают юридические факты, различные по своему характеру и составу. Стоит отметить, что наиболее распространенным основанием для появления обязательств является договор, подписанный между сторонами.

С точки зрения маркетинговой политики компании теоретики понимают под дебиторской задолженностью инструмент по стимулированию спроса.

Находясь под воздействием рыночной конкуренции организации, стремятся заинтересовать и заполучить как можно больше потребителей, предлагая им различные варианты отсрочек оплаты (к примеру, рассрочку) приобретаемых ими товаров, что, несомненно, положительно сказывается на объеме продаж субъекта. В таком случае дебиторская задолженность становится планируемой в рамках прописанной кредитной политики организации. Однако в этом случае возникает сложность в оценке эффективности использования такого маркетингового рычага, как дебиторская задолженность, при увеличении спроса на товары или услуги и росте объема продаж [6, с. 173].

В соответствии с МСФО дебиторская задолженность выступает финансовым инструментом ведения финансово-хозяйственной деятельности компании. Некоторые зарубежные и отечественные экономисты определяют дебиторскую задолженность как инструмент управления оборотным капиталом компании, при этом она включает в себя увеличение продаж товаров, оформленных в кредит, с целью роста не только объема реализуемого товара, но и собственного капитала, так и вложение средств в свою финансово-хозяйственную деятельность. Данная точка зрения, однако, больше описывает свойства дебиторской задолженности, нежели саму ее сущность [22, с. 98].

Можно отметить, что вышеперечисленные подходы к определению дебиторской задолженности не следует рассматривать как взаимоисключающие, а только как дополняющие друг друга.

Для получения более цельного представления о понятии дебиторской задолженности важно:

- установить возможные основания появления дебиторской задолженности;
- определить список предполагаемых дебиторов;
- определить последствия дебиторской задолженности.

Причины возникновения дебиторской задолженности можно ранжировать по двум признакам: субъективные и объективные (рисунок 5).

Рисунок 5 – Причины возникновения и факторы роста величины дебиторской задолженности<sup>1</sup>

Назначение дебиторской задолженности, как экономической категории, проявляется в выполняемых ею функциях, а именно:

- определение и применение экономических и административных целей;
- организация обеспечения исполнения задуманных целей;
- мотивирование работников, участвующих в ходе управления дебиторской задолженностью;
- контроль;
- анализ итогов, противоположная взаимосвязанность.

---

<sup>1</sup> Составлено автором по: [11, с. 103]

С целью раскрытия экономической сущности дебиторской задолженности также приведена следующая ее классификация (таблица 2).

Таблица 2 – Классификация дебиторской задолженности<sup>1</sup>

Источник: составлено автором на основании [11, с. 124]

По степени ликвидности дебиторской задолженности выделяют:

- высоколиквидную;
- среднеликвидную;
- неликвидную дебиторскую задолженность.

Краткосрочная дебиторская задолженность (при которой срок погашения не превышает одного месяца) является высоколиквидной; безнадежная дебиторская задолженность, которая не имеет возможности конвертироваться в денежные средства, признается неликвидной; а все остальные виды

---

<sup>1</sup> Составлено автором по: [11, с. 124]

дебиторской задолженности, за исключением выше перечисленных, являются среднеликвидными.

По срокам образования классификация дебиторской задолженности происходит на:

- долгосрочную;
- среднесрочную;
- краткосрочную.

Под краткосрочной дебиторской задолженностью понимается задолженность со сроком ее погашения в течение 30 дней, при среднесрочной дебиторской задолженности срок погашения составляет от 1 до 12 месяцев, а при долгосрочной срок превышает 12 месяцев.

В зависимости от целесообразности образования дебиторская задолженность делится на оправданную и неоправданную. Под оправданной дебиторской задолженностью принято считать задолженность, срок погашения которой связан со сроками документооборота и ещё не наступил. Неоправданная дебиторская задолженность или просроченная задолженность связана с нарушениями условий финансово-хозяйственных договоров и ошибками в оформлении расчетных документов между субъектами договора [23, с. 12].

С точки зрения обеспечения дебиторская задолженность подразделяется на обеспеченную и не обеспеченную гарантиями со стороны потребителей. Она может быть подкреплена залогом, задатком, неустойкой, поручительством, банковской гарантией, удержанием имущества должника и другими способами, предусмотренными договором или законодательством РФ.

В зависимости от степени надежности возврата дебиторская задолженность классифицируется как:

- надежная;
- сомнительная;
- безнадежная.

Под надежной дебиторской задолженностью принято считать ту задолженность, при которой контрагент подтверждает выполнение своих обязательств или обеспечивает гарантией на это. Под сомнительной понимается просроченная дебиторская задолженность, которая не была подтверждена кредитором. Бездонной дебиторской задолженностью принято считать задолженность, у которой срок исковой давности уже истек, или же она признана таковой в суде (например, в случае банкротства должника).

Соблюдение норм, прописанных в законодательстве РФ, является еще одним классификационным признаком, и в соответствии с ним дебиторская задолженность классифицируется как надлежаще истребованную, неистребованную.

В случае подтверждения третьей стороной своих обязательств или при обращении в суд дебиторская задолженность признается надлежаще истребованной. Во всех остальных случаях она считается неистребованной.

В зависимости от степени подверженности планированию выделяют планируемую, не планируемую дебиторскую задолженность.

При планируемой дебиторской задолженности предусмотрена рассрочка или отсрочка платежа потребителями. Во всех остальных случаях задолженности она является незапланированной.

В плане возможности осуществления контроля дебиторскую задолженность разделяют на контролируруемую и неконтролируемую. В случае наличия заинтересованного аффилированного лица, у которого есть долг перед организацией или наоборот, дебиторская задолженность признается контролируемой, в прочих случаях она считается неконтролируемой.

Таким образом, в данном параграфе было исследовано и были рассмотрены основные аспекты дебиторской и кредиторской задолженности, причины их возникновения, сущность и роль. Термин «дебиторская задолженность», в результате обобщения полученных сведений из литературных источников, можно определить, как в одно время и часть оборотных активов и неполученная часть выручки предприятия, выражающая

задолженность физических и юридических лиц в пользу данного предприятия в результате финансово-хозяйственных операций между ними.

### 1.3 АНАЛИЗ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Любая дебиторская задолженность в идеале должна быть в конце концов погашена. Погашение задолженности означает возвращение долга предприятию. Но на деле это происходит далеко не всегда.

Управление дебиторской задолженностью предприятия невозможно без продуманной кредитной политики – установленного свода правил, которые регламентируют возможность предоставления коммерческого кредита, и порядок возврата дебиторской задолженности. Утверждение приказа о кредитной политике предприятия принимается ежегодно, для того чтобы была возможность для уточнения целей и задач, принятых стандартов, подходов и условий.

Формирование эффективной системы управления и контроля за задолженностью населения, бюджетных и коммерческих организаций, других пользователей услугами водоснабжения и водоотведения является главной задачей финансового менеджмента водоканала. В связи с этим, анализ дебиторской задолженности имеет огромное значение, так как изменение ее объема, состава и структуры оказывает существенное влияние на финансовое состояние предприятия.

Анализ дебиторской задолженности основан в значительной степени на данных форм № 1 «Бухгалтерский баланс» и № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» а также отчасти - на данных формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» бухгалтерской (финансовой) отчетности.

На сегодняшний день в литературе многими авторами, такими как Шеремет А.Д., Ефимова О.В., Максютлова А.В., Панфилов А.В., Кулизбаков Б.К. и другими предлагается множество различных подходов к анализу дебиторской задолженности (таблица 3).

Таблица 3 – Методики анализа дебиторской задолженности предприятия в подходах разных авторов<sup>1</sup>

Каждая из представленных выше методик в силу своих особенностей имеет свои достоинства и недостатки.

Точность и правильность расчета срока и величины максимально допустимой дебиторской задолженности прямо влияют на экономическую безопасность организации, и к этим расчетам необходимо подойти со всей серьезностью и тщательностью.

Для начала рассчитаем оптимальный срок погашения дебиторской задолженности с помощью ряда коэффициентов [23, с. 232]:

---

<sup>1</sup>Составлено автором по: [24, с. 139]

1) фактического срока оборачиваемости дебиторской задолженности (коэффициент оборачиваемости):

$$Of = V/ДЗ,$$

где Of—фактическая оборачиваемость дебиторской задолженности организации;

V—валовая выручка за определенный период (например, квартал), руб.;

ДЗ—средняя величина дебиторской задолженности за определенный период (квартал), руб.;

2) периода погашения дебиторской задолженности:

$$Пдз = T/Of,$$

где Пдз – период погашения дебиторской задолженности, дни;

T—длительность анализируемого периода (квартал), дни;

3) срока оборачиваемости, необходимого для планового прироста выручки:

$$Op = V/Пдз,$$

где Op—оборачиваемость для требуемого прироста, дни;

4) срока оборота, необходимого для достижения требуемого прироста:

$$Sp = T/Op,$$

где Sp –срок оборота прироста выручки, дни;

5) оптимального срока оборачиваемости, необходимого для достижения требуемого прироста выручки:

$$Сдз = Пдз - Сп.$$

Можно использовать и более простую формулу расчета оптимального срока предоставления отсрочки платежа: средняя оборачиваемость дебиторской задолженности (рассчитанная по вышеприведенной формуле) не должна быть выше среднего срока оборачиваемости кредиторской задолженности, иначе перед компанией возникнет проблема нехватки оборотных средств.

Также можно рассчитать и предельный размер дебиторской задолженности по следующей формуле [12, с. 119]:

$$Вдз = Орк \times К1 \times (Дк + Дпк),$$

где Вдз—предельный размер дебиторской задолженности, руб.;

Орк—планируемый объем реализации в кредит, руб.;

К1—коэффициент маржинального дохода, раз;

Дк—среднее количество дней отсрочки, дни;

Дпк—среднее количество дней просрочки, дни.

Цикл оборота дебиторской задолженности (операционный) — среднее время, необходимое для погашения покупателями дебиторской задолженности, возникшей в результате осуществления продаж в кредит.

$$Тоц = Тз + Тдз,$$

где Тоц—длительность операционного цикла (в днях);

Тз—оборотная способность в днях (средняя продолжительность одного оборота) запасов;

Тдз—оборачиваемость в днях (средняя продолжительность одного оборота) дебиторской задолженности.

Организация несет затраты, которые можно разделить на три группы [8, с. 93]:

- расходы на финансирование;
- расходы на управление;
- расходы, возникающие при несвоевременной оплате счетов дебиторов.

Расходы на финансирование возникают в случае предоставления клиентам коммерческих кредитов.

Расходы на управление складываются из затрат на содержание дополнительного персонала.

Расходы, возникающие при несвоевременной оплате счетов, состоят и из накладных расходов, финансовых потерь при продаже дебиторской задолженности прочему лицу и из расходов, связанных с возможным судебным делом.

Для правильной оценки тенденций, касающихся дебиторской задолженности, финансовый менеджер должен анализировать систему показателей. Прежде всего, это величина срока оборачиваемости дебиторской задолженности (В/Дз). При снижении данного показателя по сравнению с прошлым периодом, это может означать сокращение объемов продаж в кредит.

Кроме приведенных показателей следует рассчитать [23, с. 106]:

- 1) долю дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств по следующей формуле:

$$УВ = (ДЗ/СО) \times 100,$$

где Дз—средняя величина дебиторской задолженности за период, руб.;

СО— средняя величина оборотных средств, руб.

Чем ниже этот показатель, тем мобильнее структура имущества организации и тем выше финансовая устойчивость;

2) величину сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности:

$$\text{Ув.сдз} = (\text{СЗ}/\text{ДЗ}) \times 100,$$

где СЗ – средняя величина сомнительной дебиторской задолженности, руб.

Данный показатель характеризует «качество» дебиторской задолженности, а его рост свидетельствует о снижении ликвидности организации, о повышении рисков.

Если после проведения формального и неформального анализа финансового состояния клиента все же остались сомнения в его платежеспособности, но сделка с ним необходима по причинам коммерческого характера, то нужно постараться минимизировать свои риски и при этом не потерять клиента.

Это можно сделать, получив от клиента какое-либо обеспечение его обязательств по оплате. Таким обеспечением может быть [1]: банковская гарантия, поручительство (через заключение договора) какой-нибудь солидной организации или простой вексель, выписанный вашим покупателем (согласно статье 815 Гражданского кодекса РФ, вексель - ничем не обусловленное обязательство векселедателя или указанного в векселе иного лица выплатить по наступлении определенного срока указанную в векселе сумму), либо вексель третьего лица (переводной вексель).

После оплаты товара вексель, который служил залогом, возвращается покупателю. Так же минимизировать риски может и договор страхования коммерческого риска, но, к сожалению, в России такая практика еще мало распространена.

Обобщая вышесказанное важно отметить, что, деятельность любой организации связана с приобретением материалов, продукции, потреблением

разного рода услуг. Если расчеты за продукцию или оказанные услуги производятся на условиях последующей оплаты, можно говорить о получении предприятием кредита от своих поставщиков и подрядчиков.

В свою очередь само предприятие также выступает кредитором своих покупателей и заказчиков, а также поставщиков в части выданных им авансов под предстоящую поставку продукции. Поэтому от того, насколько сроки предоставленного предприятию кредита соответствуют общим условиям его производственной и финансовой деятельности (например, сроку погашения дебиторской задолженности), зависит финансовое благополучие организации.

Далее перейдем непосредственно к методам управления дебиторской задолженностью на предприятиях. Дебиторская задолженность показывает средства, которые временно отвлечены из оборота предприятия.

При этом возникает потребность в дополнительных ресурсах, напряженное финансовое состояние. Показатель дебиторской задолженности может быть – допустимым; недопустимым – показывающим недостаток финансовых средств.

Допустимая дебиторская задолженность – это та часть средств предприятия, которая уже отгружена покупателям, внесена в предоплату поставщиком, но по которой еще не наступили сроки оплаты или сроки поставки.

В каждый текущий момент у каждого предприятия есть такая задолженность, это обоснованно и является результатом сбытовой политики предприятия.

Недопустимой или проблемной дебиторская задолженность, становится, когда наступают сроки оплаты или поставки, но со стороны контрагента нет ответных действий. Стоит отметить что не стоит дожидаться наступления критических сроков. Основные этапы управления дебиторской задолженностью предусматривают следующие процессы, показанные на рисунке 6 [16, с. 198].

Далее рассмотрим алгоритм управления кредиторской задолженностью. Наличие кредиторской задолженности является нормальным состоянием для большинства организаций различных видов деятельности, при этом грамотное управление ею является залогом благополучия организации.

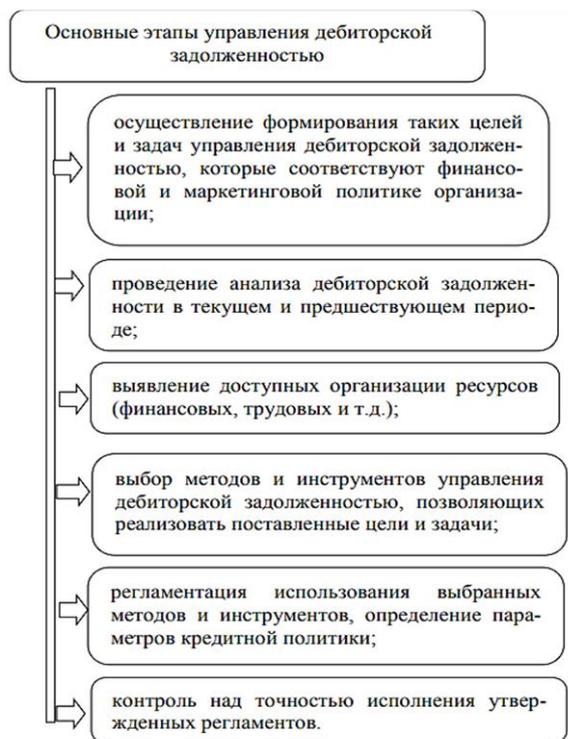


Рисунок 6– Основные этапы управления дебиторской задолженностью [16, с. 198]

Всю совокупность используемых методов и инструментов управления дебиторской задолженностью можно разделить на три большие группы (таблица 4).

Кроме формализации целей, управление дебиторской задолженностью предприятия подразумевает определение задач, при решении которых будут достигнуты целевые значения (например, успешное появление на новых рынках сбыта).

Таблица 4 – Методы управления дебиторской задолженностью [27, с. 201]

Группа методов	Инструменты
Использование инвестиционно-кредитных методов и инструментов позволяет осуществить формирование оптимальных, то есть соответствующих целям и задачам управления дебиторской задолженностью, параметров	К более распространенным методам и инструментам первой группы относят: метод прямого счета оптимального объема "инвестиций" в дебиторскую задолженность; аналитический метод определения оптимального объема

<p>вложения оборотного капитала в дебиторскую задолженность. Именно использование этих методов в условиях кризиса является наиболее востребованными</p>	<p>"инвестиций" в дебиторскую задолженность; метод чистой приведенной стоимости определения оптимального объема "инвестиций" в дебиторскую задолженность; метод определения оптимального объема "инвестиций" в дебиторскую задолженность на основе вероятности погашения долга; метод окупаемости (период предоставления кредита); метод сезонных датировок; метод сценариев; стандарты кредитоспособности</p>
<p>Использование инкассационных методов и инструментов – обеспечивает актуальность, своевременность исполнения дебиторами обязательств по предоставленному дебиторам коммерческому кредиту;</p>	<p>К инкассационным методам и инструментам относятся методы работы с каждым конкретным клиентом, начиная от анализа его платежеспособности, выгоды этого клиента для компании, присвоения и изменения кредитного рейтинга и заканчивая процедурами взыскания задолженности. В эту группу включаются такие методы и инструменты, как анализ структуры дебиторской задолженности, расчеты размера скидки за ранний платеж и периода предоставления этой скидки, инкассационная политика, система мотивации персонала, участвующего в управлении дебиторской задолженностью.</p>
<p>Использование методов и инструментов рефинансирования дебиторской задолженности обеспечивает организацию возможности не только получением денежных средств, инвестированных в дебиторскую задолженность, но и, передавая дебиторскую задолженность третьим лицам, осуществлять управление качеством этого актива.</p>	<p>К методам и инструментам рефинансирования дебиторской задолженности относятся дисконтирование счетов, передача задолженности коллекторскому агентству, договор факторинга, форфейтинг, выпуск краткосрочных ценных бумаг, секьюритизация и использование деривативов (производных ценных бумаг)</p>

Каждая из сформулированных задач должна иметь как возможность измерения количества средств, так и реальные сроки ее выполнения.

Чтобы управление дебиторской задолженностью предприятия было эффективным, его целью должно быть следующее [13, с. 77]:

- увеличение эффективности вложения средств в текущую и долгосрочную дебиторскую задолженность;
- повышение объема продаж, вернее прибыли от нее;
- увеличение отдачи от вложенных средств.

В большинстве случаев у организации, предлагающей отсрочку платежа за поставленные товары или услуги, появляются проблемы с управлением дебиторской задолженностью:

- 1) отсутствие регламента или его несоблюдение при работе с просроченной дебиторской задолженностью;
- 2) отсутствие достоверной информации касательно сроков погашения обязательств перед дебиторами;

3) отсутствие данных о росте затрат, возникающих при увеличении размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости;

4) отсутствие оценки кредитоспособности покупателей и оценки эффективности коммерческого кредитования;

5) сбор денежных средств и анализ дебиторской задолженности проходит между подразделениями [12].

В настоящее время сопровождение заключенных договоров проходит по разработанным общим правовым, организационным и экономическим мерам по управлению дебиторской задолженностью, а также с учетом мер по обеспечению безопасности.

Управление дебиторской задолженности построено на применении различных методов. Применение этих методов зависит от кредитной политики компании, сегмента рынка, в котором она ведет свою деятельность и от контрагентов, с которыми она взаимодействует.

Известно несколько способов и приемов для предотвращения неоправданного роста дебиторской задолженности, снижения потерь при их невозврате и обеспечения их возврата в дальнейшем. Для этого сотрудникам необходимо:

- время от времени пересматривать предельную сумму отпуска продукции или услуг в кредит исходя из финансового положения потребителя и компании;

- избегать работы с дебиторами, находящимися в зоне высокого риска неоплаты (к примеру, с компаниями, испытывающими серьезные финансовые затруднения);

- рассматривать срок просроченных платежей на счетах дебиторов, анализируя и сравнивая его со средним сроком в сегменте компании, показателями прошлых лет и данными конкурентов;

- выставлять счет покупателям сразу в случае совершения крупной покупки, чтобы они были у них не позднее, чем за 1 день до срока поступления денежных средств;

- представлять встречные требования и менять первоначальные обязательства с целью как можно быстрее погасить задолженность;
- продавать задолженность дебитора банку, ответственному за факторинговые операции, или другим учреждениям на основании договора цессии, в случае если потери от невозвращенного долга не так значительны по отношению к сумме, которую пришлось бы потратить на взыскание долга;
- при предоставлении кредита требовать залог на сумму равной величине дебиторской задолженности по следующему платежу;
- обращаться за услугами учреждений, взыскивающих долги при наличии у должников поручителей.

В первую очередь, конечно, стоит сосредоточиться на том, чтобы не допускать возникновения необоснованной, безнадежной и не оплаченной в срок задолженности. В этом деле особое значение отводится форме расчетов между потребителями и поставщиками.

С дебиторов с высокой степенью риска необходимо требовать предоплаты за поставляемые товары или услуги, или предлагать рассмотреть аккредитивную форму расчетов.

Предварительная оплата является самым выгодным для поставщика способом расчета, поскольку он не только гарантирует полную оплату за товары или услуги, но и предоставляет возможность использовать денежные средства потребителя в обороте компании до того времени, пока продукция не перейдет в его собственность. С точки зрения покупателя-плательщика данный метод расчетов является наименее выгодным, поскольку ему приходится заранее выводить средства из собственного оборота и ждать их возвращения. Компромисс, как правило, достигается за счет предоставления скидок покупателю после внесения им предварительной оплаты.

Аккредитив как условное денежное обязательство, принимаемое банком по поручению плательщика, не нуждается в авале (поручительстве), и гарантирует своевременность платежа при предъявлении необходимых документов по отгрузке продукции. В большинстве случаев аккредитивная

форма расчетов применяется при поставках по экспорту и импорту или же в ситуации доверительных отношений с покупателем.

Мотивируя потребителей к досрочной оплате счетов также можно управлять дебиторской задолженностью. Как правило, это происходит за счет предоставления скидок покупателю, если платеж от него получен раньше назначенного срока. Поставщик получает от этого выгоду поскольку, получив платеж раньше назначенного срока и используя денежные средства в обороте компании, он возмещает убыток, понесенный при предоставлении скидки.

В каждом из вышеуказанных случаев необходимы предварительный расчет, сопоставление дополнительных расходов от продаж в долг и расходов, обусловленных возможностью риска неоплаты в назначенный срок, что может привести к безнадежной дебиторской задолженности и взысканию через суд.

Также одним из методов управления дебиторской задолженностью можно назвать страхование безнадежной задолженности. Прежде чем обратиться в страховую компанию, организация должна оценить предполагаемую величину средних потерь безнадежной задолженности, финансовый потенциал компании противостоять таким потерям и стоимость страхования. [5, с. 437].

Одним из сравнительно новых методов управления задолженностью можно назвать рефинансирование дебиторской задолженности, которое выполняется в форме факторинга, форфейтинга и вексельного учета.

Термин «факторинг» в российской экономике появился достаточно давно. Но в России он все еще не так распространен, как в странах запада. В тоже время, статистика показывает, что компании начинают прибегать к данной форме управления дебиторской задолженностью все чаще.

Факторинг – это набор услуг, предоставляемых банком компании в обмен на передачу дебиторской задолженности. Основой возникновения факторинговых операций можно считать коммерческий кредит, предоставляемый компанией-продавцом в форме отсрочки платежа за отгруженные товары [12, с. 105].

Факторинговые операции могут производиться с денежными требованиями, время исполнения по которым уже наступило, или с правами на получение средств, которые возникнут в будущем.

Участниками факторинга являются 3 стороны:

- 1) фактор–посредник, в роле которого выступает коммерческий банк;
- 2) компания–продавец – клиент банка, отгружающий товары и услуги с использованием отсрочки платежа;
- 3) дебитор – компания–должник, обязанный исполнить платеж требованию продавца.

Содержание факторинга заключается в передаче поставщиком посреднику права требования и получения денежных средств от покупателей за проданную продукцию. При этом, требования исполнения обязательств по счету могут быть уже имеющимися, или которые наступят в будущих периодах. Для продавца преимущество раннего исполнения его счетов заключается в отсутствии риска просрочки платежа, избавляет от зависимости платежеспособности контрагента, предупреждает появление безнадежной задолженности и повышает оборачиваемость капитала компании-продавца в целом [13, с. 165].

В случае, когда дебитор отказывается выполнять свои обязательства по исполнению выставленного счета, есть два варианта развития событий.

Привлекательность факторинга как финансового инструмента заключается в ряде его преимуществ:

- простой путь получения средств по факторингу;
- беззалоговая система;
- источник финансирования компании в условиях стремительного развития бизнеса;
- факторинг дает возможность свести на нет кредитный риск, связанный с отсрочкой платежа;
- факторинг упрощает процесс управления дебиторской задолженностью.

Также на балансе организации можно увидеть дебиторскую задолженность, подкрепленную векселем. Полученный вексель – это обязательство, задекларированное письменно по выплате определенной суммы в течение определенного периода времени. Лицо, которое подписывает вексель и тем самым, обязуется уплатить по нему, называется векселедателем. Лицо, которое получает платежи по векселю, называется ремитентом [14, с. 103].

К методам рефинансирования дебиторской задолженности также можно отнести форфейтинг. Форфейтинг еще одна разновидность формы расчетов, которая применяется, как правило, при внешней торговле и при продаже крупных объектов (крупных объемов продукции, комплектов крупнотоннажного оборудования и т.д.). Покупку долга в этом случае закрепляется оборотным документом - векселем кредитора без права регресса, то есть на безвозвратной основе. [17, с. 217].

Покупатель долга при форфейтинге также берет на себя обязательство об отказе от своего права на обращение регрессивного требования к кредитору, в случае если покупатель не имеет возможности выполнить свои обязательства.

В таблице 5, приведенной ниже, указан примерный план действия для профилактики образования и работы с образовавшейся дебиторской задолженностью.

Таблица 5 – Модели управления дебиторской задолженностью [17, с. 218]

День просрочки по дебиторской задолженности	Применяемая процедура	Лицо, ответственное за проведение процедуры
До наступления срока оплаты	Подготовка и заключение договора поставки, выставление счета, уведомление об отгрузке	Специалист по продажам
	Контроль отгрузки	Главный бухгалтер, коммерческий директор, прочее ответственное лицо
	Извещение о сумме и сроке погашения задолженности	Бухгалтерия предприятия, финансовый отдел, кредитный отдел
	Информирование о наступлении срока оплаты (за 2-3 дня) - звонок-напоминание	Специалист по продажам, финансовая или кредитная служба предприятия
7 дней с даты образования просроченной дебиторской	Выяснение причин неоплаты, формирование графика погашения задолженности	Специалист по продажам
	Уведомление о прекращении поставок (до	Главный бухгалтер, коммерческий

задолженности	уплаты суммы просроченной дебиторской задолженности)	директор, прочее ответственное лицо
	Составление и направление предупредительного письма	Бухгалтерия предприятия, финансовый отдел, кредитный отдел
7 - 30 дней с даты образования просроченной дебиторской задолженности	Начисление штрафа	Бухгалтерия предприятия, финансовый отдел, кредитный отдел
	Составление и направление пред арбитражного письма	Юридический отдел
	Ежедневное напоминание, переговоры с ответственными лицами	Специалист по продажам
30 - 90 дней	Выезд на предприятие-должник ответственного специалиста, проведение всех возможных мер досудебного урегулирования	Специалист по продажам
	Составление и направление официальной претензии (заказное письмо)	Юридический отдел
Более 90 дней	Составление и подача иска	Юридический отдел

Итак, организация эффективного аналитического обеспечения управления дебиторской задолженностью поможет управлять расчетами с должниками, своевременно определять потребность в дополнительных ресурсах для покрытия дебиторской задолженности, снижать риск невозврата дебиторской задолженности и образования просроченной задолженности, вырабатывать рациональную политику предоставления кредитов, что благоприятно скажется на финансовом состоянии организации.

Управление дебиторской задолженностью, как динамичное направление компаний, работает как специфическая система защиты интересов компании от неисполнения обязательств и является обязательным компонентом при выборе эффективных экономических решений.

Таким образом, по первому разделу можно сделать следующие выводы.

Важной составляющей имущества предприятия является оборотный капитал, под которым подразумеваются активы, представляющие собой совокупность оборотных фондов и фондов обращения в стоимостной форме.

Оборотный капитал является важным ресурсом для обеспечения текущего функционирования предприятия, т. е. в производстве и реализации продукции. Дебиторские долги входят в структуру оборотных средств, потому что, благодаря им обеспечиваются процессы реализации продукции и являются промежуточным звеном между отгрузкой и поступлением денег за готовую продукцию.

Обобщая результаты исследования сущности дебиторской задолженности, следует отметить, что дебиторская задолженность является частью имущества предприятия, представляя собой сумму долгов, причитающихся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. К образованию дебиторской задолженности влечет наличие договорных отношений между контрагентами, когда момент перехода права собственности на товары (работы, услуги) и их оплата не совпадают по времени.

По результатам исследования методов управления дебиторской задолженностью можно сделать вывод о том, что в большинстве случаев управление дебиторской задолженностью предполагает контроль за оборачиваемостью средств в расчетах (поскольку ускорение оборачиваемости является положительной тенденцией экономической деятельности предприятия), а также проведение сравнительного анализа величины дебиторской задолженности с величиной кредиторской задолженности и создание резервов по сомнительным долгам. Основными методами управления дебиторской задолженностью, которые наиболее часто применяются в практике финансово-хозяйственной деятельности предприятий, являются: ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности, создание резервов по сомнительным долгам.

## 2 АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ АО «УРАЛТРАНСМАШ»)

## 2.1 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

АО «Уралтрансмаш»— одно из старейших предприятий на Урале и в Российской Федерации. Фундамент современного развития предприятия был заложен в годы Великой Отечественной войны, тогда военная техника стала основополагающим направлением производства. По решению Государственного комитета обороны в октябре 1942 года была создана специальная конструкторская группа, ставшая, впоследствии, головным КБ по созданию самоходной артиллерии дивизионно-армейского звена. Собственное конструкторское бюро— предмет особой гордости предприятия, создавшее целый ряд образцов военной техники, многие из которых не имеют мировых аналогов. Сегодня АО «Уралтрансмаш» является единственным предприятием России, производящим самоходные артиллерийские установки. Эта техника широко известна и в России, и за рубежом. АО «Уралтрансмаш» славится не только продукцией военного назначения. Широко известна и гражданская продукция завода, при производстве которой успешно используются лучшие научные, конструкторские и технологические разработки. Предприятие выпускает широкий модельный ряд приводов штанговых глубинных насосов, пользующихся спросом в России и за рубежом. Трамвайные вагоны, которые предприятие производит на протяжении 20 лет. Этот вид продукции, разработанный конструкторами Уралтрансмаша, по своим техническим характеристикам превосходит многие современные аналоги. Интеллектуальный и технический потенциал предприятия позволяет выполнять широчайший спектр технологических операций с неизменно высоким качеством. Для этого в полном объеме используется мощная техническая база — собственное литейное, кузнечное, механообрабатывающее производства, хорошо оснащенные производства защитных покрытий и сборочно-монтажных работ, инструмента и средств механизации.

Полное наименование АО «УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ». На сегодняшний день генеральным директором является Городилов Владимир Александрович.

Юридический адрес 620017, Свердловская область, город Екатеринбург, улица Фронтовых Бригад, 29.

Уставный капитал составляет 1 038 093 000 руб.

По состоянию на 2017 год основными видами деятельности являются:

- производство оружия и боеприпасов;
- проведение работ по техническому обслуживанию и ремонту продукции военного назначения, производственно-технического назначения;
- разработка и производство продукции двойного и гражданского назначения;
- разработка нормативно-методической документации для производства отливок, штамповок, термообработки;
- литейное производство, кузнечно-прессовое производство, термическое производство; эксплуатация, реконструкция и ремонт очистных сооружений;
- техническое обслуживание и ремонт газового оборудования, котельных, средств контроля и защиты объектов газового хозяйства.

Рассмотрим основных конкурентов Общества в отрасли машиностроения:

В производстве военной продукции по России предприятие конкурентов не имеет, т.к. производит эксклюзивные модели: модернизированная самоходная гаубица «МСТА-С» под калибр 155 мм (2С19М1-155), 152-мм самоходная гаубица «Мста-С» с автоматизированной системой управления наведением и огнём; Модернизированная самоходная гаубица 2С3М «Акация» с автоматизированной системой управления наведением и огнем АСУНО (изделие 2С3М2) и др.

Конкуренты Общества среди гражданской продукции:

– трамвайные вагоны: ФГУП «Усть-Катавский вагоностроительный завод», ОАО «Управляющая компания «Белкоммунмаш» (Белоруссия), «Петербургский трамвайно-механический завод» г. Санкт-Петербург (ПТМЗ). Доля рынка основных производителей трамваев РФ на 2017г представлена на рисунке 6.

Рисунок 6–Доля рынка основных производителей трамваев РФ на 2017г

Согласно данным представленным на рисунке 6, «Уралтрансмаш» занимает менее 2% рынка производства трамваев, однако основной упор руководство предприятия делает на качество трамваев и их современность. Так Уральский завод транспортного машиностроения «Уралтрансмаш» совместно с ОКБ «Атом» разработал первый низкопольный трамвай под названием R1 (сокращение от Russia One).

– ПШГН (нефтяное оборудование): ОАО «Редуктор», ООО «Ижнефтемаш», ОАО «Азнефтехиммаш» (Азербайджан). Также на рынке присутствуют зарубежные конкуренты из США, Канады, Румынии, Индии, Китая (около 20 крупных производителей), а также Аргентины, Венесуэлы, Бразилии и других стран.

– Производство УЗП и ж/д запчастей (железнодорожная продукция):

Основными клиентами «Уралтрансмаш» в сфере оборонной промышленности являются госструктуры оборонной промышленности РФ, выполнение договоров осуществляется на 100% на основе госдоговоров. Контрагентами в сфере гражданской промышленности ( в большей части трамвайные вагоны) являются региональные административные органы. Так «Уралтрансмаш» осуществил поставки вагонов в Ростовскую область, г.Казань, г.Екатеринбург и др. Кроме того АО «Уралтрансмаш» производит запасные части для подвижного состава производят ОАО "НПК «Уралвагонзавод», ОАО «Камаз», ОАО «Алтайвагонзавод», ООО «Промтрактор-Промлит», ООО «Уральское предприятие железнодорожного транспорта» (прямой поставщик - ООО "Компания «Олимп»), ОАО «Бежецкий сталелитейный завод», ОАО «Канашский вагоноремонтный завод» и другие. На российском рынке доля Общества по основным видам деятельности за последние 3 года составила: 100% в военной продукции, по причине отсутствия конкурентов. Среди гражданской продукции: на рынке трамвайных вагонов в России–1,23%, на рынке по объему производства ПШГН в России –33%.

В таблице 6 представлен SWOT –анализ АО «Уралтрансмаш».

Таблица 6–SWOT –анализ АО «Уралтрансмаш»<sup>1</sup>

1) Возможности	2) Угрозы
1	2
<ul style="list-style-type: none"> <li>- растущий рынок вагоностроительной и железнодорожной отрасли;</li> <li>- растущий рынок оборонной промышленности;</li> <li>- развитие рынка конечного потребления;</li> <li>- повышение требований к качеству товара;</li> <li>- оживление промышленного сектора производства</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- система налогообложения;</li> <li>- отсутствие льготного кредитования;</li> <li>- экспортно / импортная политика;</li> <li>- высокая степень конкуренции (за исключением оборонной промышленности);</li> <li>- зависимость от поставок стратегического сырья</li> </ul>
3) Сильные стороны предприятия:	4) Слабые стороны предприятия

Окончание таблицы 6

1	2
<ul style="list-style-type: none"> <li>- опыт оборонной промышленности;</li> <li>- широкая номенклатура изделий;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- изношенность основных фондов;</li> <li>- старение кадров;</li> </ul>

<sup>1</sup> Составлено автором

<ul style="list-style-type: none"> <li>- высокое качество товара;</li> <li>- НИОКР</li> <li>- законченность технологических циклов;</li> <li>- сокращение сроков разработки и выпуска новой продукции до 1 года;</li> <li>- монопольное положение на рынке по ряду товаров ассортимента (оборонная промышленность);</li> <li>- государственная поддержка.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Зависимость от курса валют</li> <li>- Зависимость от внешней политики</li> <li>- нехватка оборотных средств, высокая дебиторская и кредиторская задолженность,</li> <li>- проблемы поставки сырья;</li> <li>- высокая зависимость от клиентов (гражданская промышленность);</li> <li>- низкая рентабельность производства, наличие убыточного ассортимента, высокая материалоемкость;</li> </ul>
--	---

На сегодняшний день на предприятии осуществляется техническое перевооружение и модернизация станочного парка. Также происходит реорганизация производства: выявление наиболее прибыльных услуг и товаров, работа в направлении развития перспективных отраслей.

Так с 2017г наибольший удельный вес производства занимает продукция оборонного комплекса. В будущем это позволит «Уралтрансмашу» выполнять широчайший спектр технологических операций с неизменно высоким качеством, обеспечивающим высокий уровень рентабельности производства.

Далее проанализируем имущественное состояние предприятия по данным годовой бухгалтерской отчетности с помощью горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского баланса.

Результаты горизонтального анализа и анализа структуры актива представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Состав и структура активов АО «Уралтрансмаш» в 2016-2018гг.<sup>1</sup>

Показатель	2016г	2017г	2018г	Темп роста (снижения), %

<sup>1</sup> Составлено автором

	значен ие, тыс. руб.	уд.вес в валюте баланса, %	значен ие, тыс. руб.	уд.вес в валюте баланса, %	значени е, тыс. руб.	уд.вес в валюте баланса, %	2017/ 2016	2018/ 2017
<b>ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>	6624979	52,2	4439993	43,6	3422752	40,4	67,0	77,1
Нематериальные активы	1699434	13,4	1021608	10,0	834073	9,9	60,1	81,6
Основные средства	4331141	34,1	3137471	30,8	2569579	30,4	72,4	81,9
Финансовые вложения	0	0,0	0	0,0	0	0,0		
Отложенные налоговые активы	594404	4,7	280914	2,8	19100	0,2	47,3	6,8
<b>ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>	6067272	47,8	5735008	56,4	5040689	59,6	94,5	87,9
Запасы	1263842	10,0	1012538	10,0	1199554	14,2	80,1	118,5
Налог на добавленную стоимость	71139	0,6	32545	0,3	23603	0,3	45,7	72,5
Дебиторская задолженность	4345070	34,2	3378646	33,2	2922858	34,5	77,8	86,5
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	363104	2,9	1261150	12,4	809203	9,6	347,3	64,2
Денежные средства и денежные эквиваленты	16105	0,1	31239	0,3	85114	1,0	194,0	272,5
Прочие оборотные активы	8012	0,1	18890	0,2	357	0,0	235,8	1,9
<b>БАЛАНС</b>	12692251	100	10175001	100	8463441	100	80,2	83,2

Согласно проведенному вертикальному и горизонтальному анализу активов, результаты которого приведены в таблице 7, в 2017г, 2018г, наблюдается снижение валюты баланса на 251,7 млн руб. и 171,2 млн руб. соответственно, по отношению к предыдущему году. Таким образом за 3 года имущество предприятия снизилось с 1269 млн руб. в 2016г до 8463 млн руб. в 2018г. Снижение валюты баланса является отрицательным фактором, т.к. снижение баланса предприятия свидетельствует об сокращении финансовой деятельности предприятия. Снижение валюты баланса произошло как в виду значительного снижения внеоборотных, так и мобильных активов. В 2016-2018гг. в активе баланса наблюдается снижение оборотных активов

предприятия при одновременном увеличении доли в структуре к 2017г. до 56,4%, по сравнению с долей 2016г., которая составляла 47,8%. Рост удельного веса внеоборотных активов произошел в следствии более значительного темпа снижения внеоборотных активов. В 2018г доля оборотных активов составила уже более 59% к валюте баланса. Нарастание оборотного капитала может с одной стороны свидетельствовать об увеличении производственной деятельности, с другой (негативной)- доля оборотных средств увеличивается за счет роста дебиторской задолженности и необоснованного роста запасов. При более детальном рассмотрении структуры оборотного капитала видно, что доля дебиторской задолженности к 2018г увеличивается, по сравнению с удельным весом в структуре 2016-2017гг. К концу 2017г доля дебиторской задолженности снижается до 33,2%, а к концу 2018г вновь увеличивается до 34,5%. Рост доли дебиторской задолженности наряду со снижением ее величины является следствием более значительного темпа снижения иных оборотных активов по сравнению со снижением дебиторской задолженностью. В 2016-2018гг. наблюдается также увеличение доли запасов в структуре активов с 10% по состоянию на 2016-2017гг. до 14,2% по состоянию на конец 2018г. Рост запасов может свидетельствовать об увеличении неликвидных остатков готовой продукции или материалов, что приводит к дополнительному отвлечению средств из оборота, поэтому в дальнейшем следует провести анализ оборачиваемости запасов предприятия. Таким образом, на конец 2018г значительная доля оборотного капитала предприятия была сформирована за счет запасов и дебиторской задолженности. Несмотря на рост доли оборотных средств в структуру активов компании, в 2016-2018гг. наблюдается снижение и оборотных и внеоборотных активов ОА «Уралтрансмаш». Так оборотные средства сократились на 332 млн руб в 2017г и на 694 млн руб в 2018г, или на 5,48% и на 16% соответственно. В денежном выражении также наблюдается снижение и производственных запасов и дебиторской задолженности компании в 2016-2018гг., однако их удельный вес в структуре также

значителен. В анализируемом периоде наблюдается увеличение наиболее ликвидных активов: увеличение денежных средств составило 94% и 172,5% соответственно в 2017г и 2018г, однако удельный вес данной группы активов в 2018г максимален и составляет лишь 1,0%. Краткосрочные финансовые вложения значительно увеличились в 2017г. (на 898 млн руб.) и составили 1261 млн руб., их удельный вес в структуре на конец 2017г составил 12,4 %, а к 2018г их доля в структуре снизилась до 9,6%. Согласно данным, представленным в таблице 7, динамика внеоборотных активов отрицательна, в денежном выражении внеоборотные активы сократились с 6625 млн руб. на 2017г до 3423 млн руб. к концу 2018г. Их доля в структуре снизилась чуть более 10п.п ( с 52,2% в 2016г до 40,9% в 2018г). Относительно небольшое изменение в структуру произошло также в виду общего сокращения активов компании. Причиной снижения внеоборотных активов является снижение величины активов по всем группам: основные средства сократились на 1193 млн руб. в 2017г и 568 млн руб. или 10,43% в 2018г, что может быть следствием выбытия устаревшего и неиспользуемого оборудования. Нематериальные активы предприятия в анализируемом периоде сократились более чем в 2 раза.

Согласно проведенному анализу активов компании можно отметить основные изменения в анализируемом периоде:

- снижение суммарных активов компании, что произошло по причине сокращения как оборотного, так и внеоборотного имущества;
- снижение внеоборотного капитала компании, при это произошло сокращение активов по всем группам;
- сокращение оборотного капитала происходило на фоне роста запасов и дебиторской задолженности, а также финансовых вложений;
- в структуре активов наблюдается увеличение оборотного капитала до 59,07%. Далее требуется провести анализ источников формирования капитала компании АО «Уралтрансмаш», результаты анализа представлены в таблице 8.

Таблица 8– Состав и структура пассивов АО «Уралтрансмаш» в 2016-2018гг.<sup>1</sup>

Показатель	2016		2017		2018		Темп роста (снижения), %	
	значение, тыс. руб.	уд.вес в валюте баланса, %	значение, тыс. руб.	уд.вес в валюте баланса, %	значение, тыс. руб.	уд.вес в валюте баланса, %	2017 /2016	2018/ 2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>	3971950	31,3	4346387	42,7	4608105	54,4	109,4	106,0
Уставный капитал	1038093	8,2	1038093	10,2	1038093	12,3	100,0	100,0
Переоценка внеоборотных активов	1336314	10,5	547477	5,4	574969	6,8	41,0	105,0
Резервный капитал	160	0,0	160	0,0	160	0,0	100,0	100,0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1597383	12,6	2760657	27,1	2994883	35,4	172,8	108,5
<b>ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	2732759	21,5	1358047	13,3	514747	6,1	49,7	37,9
Долгосрочные заемные средства	1945472	15,3	1074037	10,6	298404	3,5	55,2	27,8
Отложенные налоговые обязательства	280314	2,2	263919	2,6	209481	2,5	94,2	79,4
Прочие долгосрочные обязательства	506973	4,0	20091	0,2	6862	0,1	4,0	34,2
<b>КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	5987542	47,2	4470567	43,9	3340589	39,5	74,7	74,7
Краткосрочные заемные обязательства	1837291	14,5	2257455	22,2	1066622	12,6	122,9	47,2
Краткосрочная кредиторская задолженность	4075177	32,1	2127682	20,9	2198301	26,0	52,2	103,3

Окончание таблицы 8

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Оценочные обязательства	75074	0,6	85430	0,8	75666	0,9	113,8	88,6
<b>БАЛАНС</b>	12692251	100	10175001	100	8463441	100	80,2	83,2

<sup>1</sup> Составлено автором

Согласно данным таблицы 8, имущество компании в 2016г было сформировано за счет собственного, и заемного (долгосрочного и краткосрочного) капитала. В 2016г наибольший удельный вес в структуре капитала приходился на краткосрочный заемный капитал. Его доля на конец 2016г составляла 47,17%, к концу 2017 года снизилась и составила 43,2%, абсолютное изменение составило -1516млн.руб. и на конец 2017г их сумма составила 4470 млн.руб. Наибольший удельный вес в структуре краткосрочного заемного капитала в 2016-2018гг. занимает краткосрочная кредиторская задолженность, которая к 2017г сократилась до 20,2 % и составила 2127млн руб. и краткосрочные кредиты и займы увеличились 2257 млн руб. а их доля в структуре достигла 22,2%.

На начало 2016г собственный капитал составлял 3971 млн руб, а на конец 2017г 4347 млн руб. Темп роста составил 109,4%, доля в структуре капитала также изменилась : с 31,29% до 42,72%. Наибольшая доля в структуре собственного капитала в 2016-2018гг приходится на нераспределённую прибыль, ее доля в структуре увеличилась в анализируемом периоде на 23 п.п и составила 35,4% в структуре, а ее значение на конец 2018г 2995 млн руб. Долгосрочные обязательства в течение 2016-2018г существенно снизились, их удельный в структуре капитала составлял на начало 2016г составлял 21,5%, а на конец 2018г- 6,1%. Изменение в денежном выражении составило 1374 млн руб. за 2017г. и на конец 2018г долгосрочные источники финансирования составили 514 млн.руб. Имущество компании в 2016-2017гг было сформировано в большей степени за счет собственного и краткосрочного заемного капитала. В 2018г наблюдается снижение капитала компании. Снижение составило 16,8% или 1711 млн руб. и произошло на фоне снижения наибольшей группы капитала – краткосрочных обязательств и ростом собственного капитала. Собственный капитал предприятия увеличился на 261млн руб., его доля в структуре компании увеличилась на конец 2018г до 54,4%. Рост собственного капитала произошел в виду нераспределенной прибыли. Краткосрочный заемный капитал предприятия снизился на 1130

млн.руб. или 25,3%, в том числе за счет снижения краткосрочных кредитов и займов на 1190 млн руб, но роста кредиторской задолженности. Доля суммарного заемного капитала на конец 2018г составила 45,6%, что ниже значения на начало 2016г на 23,2%. Рост собственного капитала положительно влияют на финансовую устойчивость компании.

Согласно проведенному анализу источников формирования имущества стоит отметить следующие положительные изменения:

- значительный рост в анализируемом периоде собственного капитала (за счет роста нераспределенной прибыли, переоценке основных фондов.);
- снижение заемного капитала, как долгосрочного, так и краткосрочного;
- существенное снижение долгосрочных и краткосрочных кредитов в рассматриваемом периоде;
- рост кредиторской задолженности в 2018г.

Так, с одной стороны, в ходе анализа были выявлены положительные моменты, такие как рост собственного капитала, снижение заемных источников финансирования. Однако к негативными факторами следует отнести значительное снижение валюты баланса в анализируемом периоде. Также снижение доли внеоборотных активов для капиталоемкого производства и рост оборотных средств за счет увеличения дебиторской задолженности и запасов. Негативно можно оценить значительное увеличение доли дебиторской задолженности. Также отрицательно оценивается незначительная доля денежных средств, что является признаком низкой платёжеспособности предприятия. Для углублённой оценки финансового положения предприятия необходимо рассчитать финансовые коэффициенты. Для определения степени зависимости предприятия от внешних источников финансирования рассчитываются коэффициенты финансовой устойчивости. Устойчивое финансовое положение предприятия – это результат умелого управления всей совокупностью производственных и хозяйственных факторов,

определяющих результаты деятельности предприятия. Финансовая устойчивость обусловлена как стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и от результатов его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов. Результаты расчета представлены в таблице 9.

Таблица 9 - Анализ финансовой устойчивости АО «Уралтрансмаш» в 2016-2018гг.<sup>1</sup>

Коэффициент	Норм. знач. для отрасли	2016	2017	2018	Темп роста (снижения), %	
					2017/2016	2018 /2017
Коэффициент автономии	$\geq 0,4$	0,31	0,43	0,54	136,5	127,5
Коэффициент финансового левериджа	$\leq 1,5$	2,20	1,34	0,84	61,1	62,4
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$> 0,1$	-0,44	-0,02	0,24	3,7	-1440,7
Коэффициент маневренности собственного капитала	$> 0,2$	-0,67	-0,02	0,26	3,2	-1194,4
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	-	0,92	1,29	1,47	141,0	114,0
Индекс постоянного актива	$\approx 0,5-0,8$	1,67	1,02	0,74	61,2	72,7
Коэффициент прогноза банкротства	$> 0$	-0,34	-0,21	-0,09	62,2	41,5
Коэффициент покрытия инвестиций	$> 0,65$	0,53	0,56	0,61	106,1	108,0
Коэффициент мобильности имущества	-	0,48	0,56	0,60	117,9	105,7
Коэффициент мобильности оборотных средств	-	0,06	0,23	0,24	360,6	105,1
Коэффициент обеспеченности запасов	$> 0,5$	-2,10	-0,09	0,85	4,4	-916,1
Коэффициент краткосрочной задолженности	-	0,69	0,77	0,87	111,7	113,0

Как показывают данные таблицы 9, коэффициент автономии в 2016г имеет низкое значение, что свидетельствует о неустойчивости финансового положения предприятия и высокой зависимости от внешних источников финансирования. Об этом же свидетельствует также коэффициент финансового левериджа, значения которого в 2016г ниже нормативного. Однако в 2017-2018г показатели данных коэффициентов увеличились и

<sup>1</sup> Составлено автором

находятся в рамках нормативных значений, что свидетельствует о снижении финансовой зависимости и росту финансовой устойчивости предприятия. К 2018г коэффициент автономии увеличился до 0,54, что говорит о том, что предприятие обеспечивает свою деятельность на 54% за счет собственного капитала. Основными причинами роста коэффициентов автономии и снижения коэффициента финансового левериджа являются рост собственного капитала компании в структуре финансирования и снижение заемного капитала (долгосрочных и краткосрочных кредитов). Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами в 2016-2017г имел отрицательное значение, что свидетельствовало об отсутствии собственных оборотных средств. Однако в 2018г КСОС составил 0,24, что говорит о том, что оборотные активы предприятия на 24% сформированы за счет собственных оборотных средств. Рост коэффициента обеспеченности запасов собственными средствами произошел в виду роста собственных оборотных средств компании за счет снижения внеоборотных активов и роста собственного капитала.

Коэффициент маневренности в 2016-2017г имел отрицательное значение, что произошло в виду отсутствия собственных оборотных средств. К 2018г Км составил 0,26, т.е. собственный оборотный капитал был обеспечен 26% собственного капитала. Положительная динамика коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных средств в анализируемом периоде свидетельствует о росте доли мобильных средств в активе компании, что является положительным моментом, т.е. способствует росту оборачиваемости активов.

Индекс постоянного актива имеет положительную динамику и к концу анализируемого периода его значение находится в норме, чему способствовало снижение доли внеоборотных активов в структуре компании.

Коэффициент прогноза банкротства имеет также положительную динамику, но к концу 2018г его значение ниже рекомендуемого, что говорит о том, что у предприятия еще имеются финансовые трудности. Коэффициент

прогноза банкротства показывает способность предприятия расплачиваться по своим краткосрочным обязательствам при условии благоприятной реализации запасов. Таким образом причиной низкого значения данного показателя является высокий уровень запасов и дебиторской и кредиторской задолженности. Положительная динамика наблюдается у коэффициентов мобильности имущества и мобильности оборотного капитала, что говорит об увеличении мобильного имущества в структуре, а также роста наиболее ликвидных активов. Коэффициент обеспеченности запасов в 2016-2017гг имел отрицательное значение, т.е предприятие не могло обеспечивать оборотные средства за счет собственного капитала. Определим источники формирования запасов в 2016-2018г с помощью трехкомпонентного показателя. Анализ представлен в таблице 10.

Таблица 10 – Анализ источников формирования запасов АО «Уралтрансмаш» в 2016-2018гг.<sup>1</sup>

Показатель	2016	2017	2018	Темп роста (снижения), %	
				2017/2016	2018/2017
1	2	3	4	5	6
Излишек недостаток собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат	-3916871	-1106144	-14201	28,2	1,3
Излишек недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат	-1184112	251903	500546	-21,3	198,7

Окончание таблицы 10

1	2	3	4	5	6
Излишек недостаток общей величины для формирования запасов и затрат	653179	2509358	1567168	384,2	62,5
Трехмерный показатель типа финансовой устойчивости	0,0,1	0,1,1	0,1,1	-	-

<sup>1</sup> Составлено автором

Согласно данным таблицы 10, в 2016г запасы были сформированы за счет собственных средств, долгосрочных и краткосрочных заемных средств. В 2017г собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов было достаточно для формирования нужного объема запасов, что произошло в виду снижения запасов и ростом собственного капитала. В 2018г запасы и затраты в большей степени были сформированы за счет собственных оборотных средств (на 85%, т.к коэффициент обеспеченности запасов на конец 2018г составляет 0,85), однако также были привлечены долгосрочные инвестиции. Рост финансовой обеспеченности собственными средствами произошел в виду увеличения собственного капитала и снижением внеоборотных активов, которые на 100% сформированы за счет собственного капитала. В целом наблюдается положительная динамика показателей финансовой устойчивости предприятия к концу 2018г.

Проведем оценку ликвидности баланса компании с помощью коэффициентов ликвидности, результат анализа представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Оценка ликвидности АО «Уралтрансмаш» в 2016-2018гг.<sup>1</sup>

Наименование показателя	2016	2017	2018	Темп роста (снижения), %	
				2017/2016	2018/2017
1	2	3	4	5	6
Наиболее ликвидные активы - А1	379209	1292389	894317	340,8	69,2
Быстрореализуемые активы - А2	4353082	3397536	2923215	78,0	86,0
Медленно реализуемые активы - А3	1334981	1045083	1223157	78,3	117,0
Труднореализуемые активы - А4	6624979	4439993	3422752	67,0	77,1

Окончание таблицы 11

1	2	3	4	5	6
Наиболее срочные обязательства - П1	4075177	2127682	2198301	52,2	103,3
Краткосрочные пассивы - П2	1912365	2342885	1142288	122,5	48,8
Долгосрочные пассивы - П3	2732759	1358047	514747	49,7	37,9
Постоянные пассивы - П4	3971950	4346387	4608105	109,4	106,0
А1-П1	-3695968	-835293	-1303984	22,6	156,1
А2-П2	2440717	1054651	1780927	43,2	168,9

<sup>1</sup> Составлено автором

А3-П3	-1397778	-312964	708410	22,4	-226,4
А4-П4	2653029	93606	-1185353	3,5	- 1266,3
Коэффициент текущей ликвидности (норм.знач. для отрасли $\geq 1,7$ )	1,01	1,28	1,51	126,6	117,6
Коэффициент быстрой ликвидности (норм.знач. для отрасли $\geq 1$ )	0,79	1,05	1,14	132,7	108,9
Коэффициент абсолютной ликвидности (норм.знач. для отрасли $\geq 0,2$ )	0,06	0,29	0,27	456,5	92,6

Данные таблицы 11 информируют о том, что в рассматриваемом периоде сумма наиболее ликвидных активов была ниже суммы кредиторской задолженности. Кроме того, на конец 2018г платежный недостаток увеличился по причине более быстрого темпа снижения денежных средств и фин.вложений в сравнении с темпом снижения краткосрочных обязательств, и составил 1003 млн.руб. Таким образом, превышение обязательств над активами было очень значительным, а предприятие не обладало абсолютной ликвидностью.

Превышение суммы быстрореализуемых активов над краткосрочными обязательствами в 2016-2018гг. указывает на то, что краткосрочные пассивы могут быть полностью погашены средствами в расчетах, а предприятие обладает быстрой ликвидностью. В 2018г платежный излишек быстрореализуемых активов составляет 1780 млн руб. Данное увеличение произошло по причине роста дебиторской задолженности и снижением кредиторской задолженности.

В 2016-2017гг. медленно реализуемые активы (запасы и затраты) не превышали долгосрочные пассивы, т.е предприятие не имело перспективную ликвидность. Платежный недостаток составлял 1398 млн руб. на конец 2016г, а к концу 2017г недостаток медленно реализуемых активов составил 313 млн руб. К концу 2018г предприятие восстановило свою перспективную платежеспособность, что произошло по причине снижения объема краткосрочных обязательств и роста запасов компании. Превышение суммы

труднореализуемых активов над постоянными пассивами в 2016-2017гг. свидетельствует о том, что АО «Уралтрансмаш» не обладает собственными оборотными средствами, а в 2018г собственные оборотные средства составили 1185 млн руб, благодаря росту собственного капитала и снижению труднореализуемых активов. Согласно полученным данным, баланс АО «Уралтрансмаш» не обладает абсолютной ликвидностью. Несмотря на значительный рост коэффициента текущей ликвидности, к концу 2018г его значение было ниже рекомендованного. Динамика коэффициентов быстрой и абсолютной ликвидности также отмечена положительно, и в 2017-2018г показатели данных коэффициентов были выше нормы, что свидетельствует о повышении платежеспособности предприятия. Далее проанализируем показатели деловой активности по показателям оборачиваемости. Результаты анализа приведены в таблице 12. Для анализа деловой активности используют общие показатели оборачиваемости и показатели управления активами.

Таблица 12 – Анализ показателей деловой активности АО «Уралтрансмаш» в 2016-2018гг.<sup>1</sup>

Показатель	2016	2017	2018	Темп роста (снижения), %	
				2017/ 2016	2018 /2017
1	2	3	4	5	6
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	0,38	0,56	0,78	146,2%	140,0%
Средний срок оборота активов, дней	952,89	651,94	465,57	68,4%	71,4%

#### Окончание таблицы 12

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	0,72	1,08	1,36	151,6%	125,0%
Средний срок оборота оборотных средств, дней	510,07	336,48	269,17	66,0%	80,0%
Коэффициент оборачиваемости запасов	2,03	5,62	6,61	277,2%	117,5%
Средний срок оборота запасов, дней	179,92	64,90	55,26	36,1%	85,1%
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	1,18	1,66	2,32	140,8%	139,9%
Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней	309,96	220,20	157,41	71,0%	71,5%
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	1,73	2,06	3,38	119,0%	163,7%

<sup>1</sup> Составлено автором

Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней	210,43	176,84	108,06	84,0%	61,1%
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,11	1,54	1,63	139,2%	106,0%
Средний срок оборота собственного капитала, дней	330,03	237,15	223,67	71,9%	94,3%
Продолжительность операционного цикла	489,88	285,10	212,66	58,2%	74,6%
Продолжительность финансового цикла	279,45	108,26	104,60	38,7%	96,6%
Коэффициент устойчивости экономического роста	-0,45	0,09	0,28	-19,8%	317,1%

Согласно данным, представленным в таблице 12, наблюдается положительная динамика оборачиваемости капитала АО «Уралтрансмаш». Коэффициент общей оборачиваемости капитала увеличился на 46,2% к 2017г и на 40,0% к концу 2018г и составил 0,78. В виду этого период оборота капитала компании в анализируемом периоде сократился более чем в 2 раза (на 487дней) и составил 465 дня, что произошло по причине увеличения выручки от реализации и сокращения среднегодового капитала предприятия.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов в 2017 году увеличился по сравнению с 2015 годом на 76% и составил 1,36 оборота в год. Это значит, что на предприятии за год осуществляется 1,36 раз полный цикл производства и обращения. Продолжительность оборота оборотных активов уменьшилась на 240 дней и составила 269 дней. Увеличение коэффициента оборачиваемости активов и снижение продолжительности их оборота говорит о повышении интенсивности использования оборотных активов предприятия, и произошло в виду увеличения выручки и снижения оборотного актива компании.

Коэффициент оборачиваемости запасов увеличился более чем на 4 оборота в 2016-2018гг., и составил в 2018 году 6,61 оборота в год. Соответственно продолжительность оборота запасов уменьшилась на 124 дня и составила 55 дней. Такое изменение показателей свидетельствует об ускорении оборачиваемости запасов, однако при этом необходимо контролировать достаточность уровня запасов для обеспечения непрерывности производства.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличился на 1,34 оборота и составил 2,32

оборотов. Период погашения дебиторской задолженности снизился на 3 года на 148 дней и составил 157 дней. Снижение периода погашения дебиторской задолженности является положительным фактором и свидетельствует об увеличении привлечения денежных средств в оборот АО «Уралтрансмаш». Однако большое значение имеет сопоставимости размеров и оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.

В 2015 году период погашения кредиторской задолженности составлял 210 дней, что является очень большим показателем, к 2018г он снизился до 108 дней. Это свидетельствует об ускорении погашения предприятием кредиторской задолженности. Однако период погашения дебиторской задолженности выше периода погашения кредиторской, что является отрицательным моментом, т.к для погашения своих краткосрочных обязательств приходится привлекать более дорогой капитал. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала также имеет положительную динамику.

Необходимым элементом финансового анализа является исследование результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, которые характеризуются суммой прибыли или убытка. Анализ финансовых результатов АО «Уралтрансмаш» в 2016-2018гг. представлен в таблице 13.

Таблица 13 – Анализ финансовых результатов деятельности АО «Уралтрансмаш» в 2016-2018гг.<sup>1</sup>

Показатель	2016		2017		2018		Темп роста (снижения), %	
	значение, тыс. руб.	уд.вес, %	значение, тыс. руб.	уд.вес, %	значение, тыс. руб.	уд.вес, %	2017/2016	2018/2017
Выручка	5660695	100	6401333	100,0	7306139	100,0	113,1	114,1
Расходы по обычным видам деятельности	7423171	131,1	6175184	96,5	6472982	88,6	83,2	104,8
Прибыль от продаж	-1762476	-31,1	226149	3,5	833157	11,4	-12,8	368,4
Прочие доходы, проценты к получению	1272277	22,5	2201658	34,4	5000103	68,4	173,0	227,1

<sup>1</sup> Составлено автором

Прочие расходы	1815909	32,1	1554102	24,3	4160924	57,0	85,6	267,7
ЕВИТ (прибыль до уплаты процентов и налогов)	-2776515	-49,0	666692	10,4	1649119	22,6	-24,0	247,4
Проценты к уплате	470407	8,3	207013	3,2	23217	0,3	44,0	11,2
Налог на прибыль, изменение налоговых активов и обязательств	462326	8,2	166155	2,6	-84923	-1,2	35,9	-51,1
Чистая прибыль	-2292904	-40,5	369618	5,8	1261727	17,3	-16,1	341,4

По результатам анализа, результаты которого приведены в таблице 13, можно сделать выводы, что выручка от реализации в анализируемом периоде имеет положительную тенденцию. В 2017 г темп роста выручки составил 113%, а ее значение на конец года 6401,3 млн руб. В 2018г темп роста выручки составил 114,1%, а ее значение 7306 млн руб. Снижение расходов по обычным видам деятельности в 2017г (на 11,4%), а также менее значительный рост расходов в сравнении с ростом выручки от продаж повлекло за собой увеличение объема прибыли от продаж на 1988 млн руб. в 2017г, и 607 млн руб в 2018г, а значение прибыли от продаж составило 226 млн руб. и 833 млн руб. на конец 2017г и 2018г соответственно. В виду значительных расходов по обычным видам деятельности, в 2016г был получен убыток от продаж, который составил 1762 млн руб. Таким образом, основной причиной убытка 2016г является значительный объем расходов, связанных с реализацией и производством продукции, к 2017-2018гг. доходы от реализации продукции превысили расходы, в виду чего была получена прибыль от продаж.

В 2017-2018гг. наблюдается значительный рост прочих доходов и процентов к уплате, темп роста составил 173,0% и 227,1% соответственно. В виду значительного роста доходы от прочей деятельности составили на конец 2018г 5000 млн руб.

В 2017г наблюдается снижение расходов от прочей деятельности на 14,4%, однако в 2018г вновь произошел значительный рост по данной статье (темп роста составил 267,7%).

По причине убыточности продаж в 2016г и значительному объему прочих расходов, убыток до налогообложения в 2016г составил -2776,5 млн руб. К концу 2017г рост прибыли до налогообложения был 3443 млн.руб. и на конец года ее величина составила 667 млн руб. В виду значительного роста прибыли от продаж и прочих доходов к концу 2018г объем прибыли до уплаты налогов составил 1649,5 млн.руб., а темп роста в сравнении с 2017г 247,4%. Финансовый результат АО «УТМ» в 2016г имели отрицательное значение, был получен чистый убыток в размере 2293 млн руб. Однако к концу 2017г чистая прибыль компании составила 369 млн руб., что положительно характеризует эффективность деятельности компании. В 2018г наблюдается значительное увеличение чистой прибыли на 892 млн руб. и составила 1262 млн руб.

Эффективность использования имущества и капитала предприятия оценивается при помощи показателей рентабельности. Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность или прибыльность различных направлений деятельности предприятия. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, так как их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Показатели измеряются в относительных величинах (процентах, коэффициентах).

Все эти показатели могут рассчитываться на основе прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, прибыли от обычной деятельности, чистой прибыли (по данным формы № 2 бухгалтерской отчетности).

Расчет показателей рентабельности приведен в таблице 14.

Таблица 14–Анализ показателей рентабельности АО «Уралтрансмаш»<sup>1</sup>

Показатель	2016г	2017г	2018г	Темп роста (снижения), %	
				2017/ 2016	2018/ 2017
Рентабельность продаж	-10,9	19,5	26,3	30,4	6,8

<sup>1</sup> Составлено автором

Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг), коп.	-0,10	0,24	0,36	34,0	11,5
Рентабельность продаж по EBIT	-49,0	10,4	22,6	59,5	12,2
Рентабельность продаж по чистой прибыли	-40,5	5,8	17,3	46,3	11,5
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR)	-5,90	3,22	71,03	9,12	67,81
Рентабельность активов (ROA)	-15,5	3,2	13,5	18,7	10,3
Рентабельность внеоборотных активов	-33,4	6,7	32,1	40,1	25,4
Рентабельность оборотного капитала	-29,0	6,3	23,4	35,2	17,2
Рентабельность собственного капитала (ROE)	-44,8	8,9	28,2	53,7	19,3
Прибыль на задействованный капитал (ROCE)	-0,27	0,06	0,23	33,2	17,3
Рентабельность производственных фондов	-49,0	9,9	44,2	58,9	34,3

Согласно данным таблицы 14, в 2016 году предприятие убыточно. Убыточность продаж составила 10,9%, а убыточность основной деятельности – 49%. Отрицательные значения этих показателей обусловлены наличием у предприятия убытков, что в свою очередь вызвано превышением себестоимости над уровнем выручки от продаж.

К 2017-2018гг. по результатам деятельности была получена чистая прибыль, а динамика показателей рентабельности положительна. К 2018г рентабельность продаж увеличилась до 26,3%, а рентабельность продаж по прибыли до налогообложения составила 22,6%. Также увеличилась рентабельность совокупных активов на 29 п.п и к концу 2018г составила 13,5%, т.е с одного рубля, вложенного в активы было получено 0,13коп. чистой прибыли.

Значительно увеличилась рентабельность оборотных и внеоборотных активов, что свидетельствует о повышении эффективности управления имуществом.

Все показатели рентабельности имеют положительную динамику в анализируемом периоде и на конец 2018г свидетельствуют о прибыльной деятельности предприятия.

В ходе проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности можно сказать, что у предприятия имеются как положительные, так и отрицательные моменты деятельности. В качестве положительных моментов стоит отметить:

- значительный рост собственного капитала компании и снижение заемных источников финансирования;
- положительная динамика коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости;
- увеличение показателей оборачиваемости и снижение периода оборачиваемости имущества и капитала;
- положительные значения показателей рентабельности деятельности, а также их значительный рост в анализируемом периоде.

В качестве отрицательных моментов деятельности выявлено:

- снижение валюты баланса, что может свидетельствовать о сокращении финансовой деятельности предприятия;
- значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской, а также более высокий период оборачиваемости дебиторской задолженности, по сравнению с кредиторской.

Согласно проведенному анализу, финансовое состояние компании значительно улучшилось, в частности очевиден рост показателей рентабельности, финансовой устойчивости, ликвидности деловой активности. Таким образом, предприятие является финансово устойчивым и платежеспособным. Кроме того, наблюдается значительный рост чистой прибыли компании, что свидетельствует о развитии компании. Однако присутствуют и некоторые негативные изменения в финансовой деятельности компании, в частности значительный рост доли дебиторской задолженности. Учитывая выявленные негативные факторы в работе предприятия АО «Уралтрансмаш», проведем более детальный анализ дебиторской задолженности предприятия.

## 2.2 АНАЛИЗ СОСТАВА СТРУКТУРЫ И ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

В процессе хозяйственной деятельности у предприятий и организаций возникают договорные отношения с различными юридическими и физическими лицами при осуществлении товарных операций, выполнении работ и оказании услуг. Расчеты с дебиторами и кредиторами отражаются каждой стороной договора в своей бухгалтерской отчетности в суммах, вытекающих из бухгалтерских записей и признаваемых ею правильными. При этом любая организация может выступать как дебитором, так и кредитором.

Таким образом, дебиторская и кредиторская задолженность являются естественными составляющими бухгалтерского баланса предприятия. Они возникают в результате несовпадения даты появления обязательств с датой платежей по ним. На финансовое состояние предприятия оказывают влияние как размеры балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности, так и период оборачиваемости каждой из них.

Однако балансовые остатки дебиторской и кредиторской задолженности могут служить лишь отправной точкой для исследования вопроса о влиянии расчетов с дебиторами и кредиторами на финансовое состояние.

Если дебиторская задолженность больше кредиторской, это является возможным фактором обеспечения высокого уровня коэффициента общей ликвидности. Одновременно это может свидетельствовать о более быстрой оборачиваемости кредиторской задолженности по сравнению с оборачиваемостью дебиторской задолженности. В таком случае в течение определенного периода долги дебиторов превращаются в денежные средства, через более длительные временные интервалы, чем интервалы, когда предприятию необходимы денежные средства для своевременной уплаты долгов кредиторам. Соответственно возникает недостаток денежных средств в

обороте, сопровождающийся необходимостью привлечения дополнительных источников финансирования. Последние могут принимать форму либо просроченной кредиторской задолженности, либо банковских кредитов.

Таким образом, оценка влияния балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия должна осуществляться с учетом уровня платежеспособности (коэффициента общей ликвидности) и соответствия периодичности превращения дебиторской задолженности в денежные средства периодичности погашения кредиторской задолженности. Цель анализа дебиторской задолженности выявить суммы оправданной и неоправданной задолженности; изменения за анализируемый период, реальность сумм дебиторской задолженности, причины и давность образования дебиторской задолженности, сравнить размер и оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности. Анализ дебиторской задолженности начинают с рассмотрения абсолютных сумм на начало и конец периода, а также находят удельный вес дебиторской задолженности в составе оборотных средств и составе обязательств. Дебиторская задолженность является естественными составляющими бухгалтерского баланса предприятия. Она возникает в результате несовпадения даты появления обязательств с датой платежей по ним. На финансовое состояние предприятия оказывают влияние как размеры балансовых остатков дебиторской задолженности, так и период оборачиваемости. Однако балансовые остатки дебиторской задолженности могут служить лишь отправной точкой для исследования вопроса о влиянии расчетов с дебиторами на финансовое состояние. Если дебиторская задолженность больше кредиторской, это является возможным фактором обеспечения высокого уровня коэффициента общей ликвидности. Одновременно это может свидетельствовать о более быстрой оборачиваемости кредиторской задолженности по сравнению с оборачиваемостью дебиторской задолженности. В таком случае в течение определенного периода долги дебиторов превращаются в денежные средства, через более длительные временные интервалы, чем интервалы, когда предприятию необходимы

денежные средства для своевременной уплаты долгов кредиторам. Соответственно возникает недостаток денежных средств в обороте, сопровождающийся необходимостью привлечения дополнительных источников финансирования. Последние могут принимать форму либо просроченной кредиторской задолженности, либо банковских кредитов.

Проведем анализ дебиторской задолженности АО «Уралтрансмаш» по составу и структуре. Результаты анализа представлены в таблице 15.

Таблица 15–Состав и структура дебиторской задолженности АО «Уралтрансмаш» в 2016-2018гг.<sup>1</sup>

Показатель	2016		2017		2018		Темп роста (снижения), %	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	2017/2016	2018/2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Задолженность покупателей	3954284	91,07%	3083927	91,28	2668861	91,31	77,99	86,54
Авансы поставщикам	303945	7,00%	273670	8,10	218337	7,47	90,04	79,78
Переплата по налогам и сборам	41684	0,96%	1478	0,04	6874	0,24	3,55	465,09

Окончание таблицы 15

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Прочая дебиторская задолженность	42158	0,97%	19571	0,58	28785	0,98	43,34	147,08
Дебиторская задолженность всего	4342070	100%	3378646	100	2922858	100	77,76	86,51

Согласно данным таблицы 15, в анализируемом периоде дебиторская задолженность предприятия сформирована в большей степени за счет задолженности покупателей на 91,01% в 2016г, 91,3% в 2017г и на 91,3% в 2018г.

Также значительную долю дебиторской задолженности занимают авансы поставщикам, доля которых составляет 7-8% в 2016-2018гг. На долю

<sup>1</sup> Составлено автором

прочей задолженности приходится менее 1%. Рост доли дебиторской задолженности по расчетам с дебиторами и авансов поставщикам в 2017-2018гг. происходил на фоне снижения реального размера дебиторской задолженности, однако, темп снижения задолженности по данным группам ниже, чем по остальным.

Проведем качественный анализ дебиторской задолженности, результаты анализа представлены в таблице 16.

Таблица 16–Анализ состояния и динамики дебиторской задолженности<sup>1</sup>

Показатель	2016	2017	2018	Темп роста (снижения), %	
				2017/2016	2018/2017
1	2	3	4	5	6
Выручка	5660695	6401333	7306139	113,08	114,13
Расходы по обычным видам деятельности	7423171	6175184	6472982	83,19	104,82
Прибыль от продаж	-1762476	226149	833157	-12,83	368,41
Чистая прибыль	-2292904	369618	1261727	-16,12	341,36
Средняя величина активов предприятия	14778114	11433626	9319221	77,37	81,51
Среднее значение оборотных активов	7910545,5	5901140	5387848,5	74,60	91,30

Окончание таблицы 16

1	2	3	4	5	6
Среднее значение дебиторской задолженности	4807147	3861858	3150752	80,34	81,59
Среднедневная выручка	15509	17538	20017	113,08	114,13
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	1,18	1,66	2,32	,140,76	,139,89
Длительность оборота дебиторской задолженности, дней	309,96	220,20	157,41	71,04	71,48
Коэффициент отвлечения активов в дебиторскую задолженность	0,33	0,34	0,34	103,84	100,10
Коэффициент отвлечения оборотного капитала в дебиторскую задолженность	0,61	0,65	0,58	107,69	89,36
Экономическая рентабельность дебиторской задолженности	-0,37	0,06	0,26	-15,97	451,56
Чистая рентабельность дебиторской задолженности	-0,48	0,10	0,40	-20,07	418,40

<sup>1</sup> Составлено автором

Высвобождение (привлечение) оборотных средств за период		-1574249	-1256966	-	79,85
---	--	----------	----------	---	-------

Данные, представленные в таблице 16 показывают, что наблюдается снижение среднегодовой дебиторской задолженности в анализируемом периоде. В 2016г средний размер дебиторской задолженности составлял 4807 млн руб, а к 2018г снизилась до 3150 млн руб. Размер среднедневной выручки увеличился на 5500 тыс руб за 3 года.

В 2016-2017гг. объем дебиторской задолженности в активах компании составляет 33-34%, а в оборотных активах доля дебиторской задолженности составила 61% в 2016г, 65% в 2017г и 58,0% в 2018г.

В результате роста выручки и снижения объема дебиторской задолженности, период оборота дебиторской задолженности сократился в рассматриваемом периоде на 152 дня и составил к концу 2018г 157 дней. Увеличения оборачиваемости дебиторской задолженности повлекло за собой дополнительное высвобождение денежных средств, которое составило в 2017г 1574 млн руб, а в 2018г 1257 млн руб.

Оценка влияния балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия должна осуществляться с учетом уровня платежеспособности (коэффициента общей ликвидности) и соответствия периодичности превращения дебиторской задолженности в денежные средства периодичности погашения кредиторской задолженности.

По существу, выручка от продаж является единственным средством для погашения всех видов кредиторской задолженности. Поступление денежных средств от продаж определяет возможности предприятия по погашению долгов кредиторам. Как правило, большая часть дебиторской задолженности формируется как долги покупателей. Установление с покупателями таких договорных отношений, которые обеспечивают своевременное и достаточное поступление средств для осуществления платежей кредиторам — главная задача управления движением дебиторской задолженности.

Большое значение при анализе дебиторской задолженности имеет

сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности. Практическое осуществление такого управления предполагает наличие информации о реальном состоянии дебиторской и кредиторской задолженности и их оборачиваемости. Речь идет об оценке движения дебиторской и кредиторской задолженности в данном периоде. Поэтому в качестве исходных данных для такой оценки должны быть приняты долги, относящиеся именно к этому периоду. Иными словами, из балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности надо исключать долгосрочную и просроченную, т. е. те элементы долгов, превращение которых в денежные средства относятся к другим временным периодам. Оставшаяся после этого часть дебиторской и кредиторской задолженности есть основа для оценки периодичности поступления долгов покупателей, достаточного погашения кредиторской задолженности, а также балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на конец периода при условии их оборачиваемости в соответствии с договорными условиями или установленным порядком расчетов. Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности приведен в таблице 17.

Таблица 17–Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности АО «Уралтрансмаш»<sup>1</sup>

Показатель	2016	2017	2018	Темп роста (снижения), %	
				2017/2016	2018/2017
Дебиторская задолженность	4345070	3378646	2922858	77,76%	86,51%
Просроченная дебиторская задолженность	2765799	1397848	1543786	50,54%	110,44%
Кредиторская задолженность	4075177	2127682	2198301	52,21%	103,32%
Общее покрытие кредиторской задолженности	269893	1250964	724557	463,50%	57,92%
Сомнительное покрытие кредиторской задолженности	-1309378	-729834	-654515	55,74%	89,68%
Нормальное покрытие кредиторской задолженности	-2495906	-146884	-819229	5,88%	557,74%
Коэффициент общей эффективности финансовой политики (ДЗ/КЗ)	1,07	1,59	1,33	148,93%	83,73%

<sup>1</sup> Составлено автором

Коэффициент сомнительного покрытия кредиторской задолженности	0,68	0,66	0,70	96,80%	106,89%
Коэффициент нормального покрытия кредиторской задолженности	0,39	0,93	0,63	240,23%	67,39%

Согласно данным таблицы 17, общая дебиторская задолженность в анализируемом периоде превышает кредиторскую в 2016г на 269 млн руб., 1250,9 млн руб. в 2017г и на 724 тыс руб в 2018г. Коэффициент общей эффективности финансовой политики к 2018г увеличивается и составляет 1,33, однако приемлемым для большинства организаций следует считать значение коэффициента около 1 (0,9–1), поскольку в этом случае объемы ДЗ в фирме соответствуют объемам КЗ. По причине высокого объема просроченной дебиторской задолженности, нормальное покрытие кредиторской задолженности составляет отрицательную величину, что свидетельствует о недостатке дебиторской задолженности для покрытия краткосрочных долгов.

Коэффициент нормального покрытия кредиторской задолженности в 2016г составляет 0,39%, т.е краткосрочные обязательства компании на 39% перекрываются непросроченной дебиторской задолженностью. К 2017г этот показатель увеличивается до 94%, что было вызвано значительным снижением кредиторской задолженности (почти на 50%) и снижением доли просроченной дебиторской задолженности в структуре. Однако в 2018г в виду роста кредиторской задолженности (на 3,32%) и снижения дебиторской (на 13,5%), коэффициент нормального покрытия кредиторской задолженности составил 0,63%.

Качественное состояние дебиторской задолженности характеризует вероятность ее получения в полной сумме. Показателем этой вероятности является срок образования задолженности, а также удельный вес просроченной задолженности.

Чем больший срок дебиторской задолженности, тем ниже вероятность ее получения. Следующим этапом анализа является классификация дебиторской

задолженности по срокам образования (от 1 месяца до 6 месяцев, до одного года и более года). Наиболее распространенная классификация сроков предусматривает следующую группировку (в днях): до 30; 31-60; 61-90; 91-120; свыше 120. Возможны и другие варианты группировки, например до 1 месяца, 1-3 месяца, 3-6 месяцев, 6-12 месяцев, более 12 месяцев и др.

Нормальной (текущей) считается задолженность со сроком возникновения до 30 дней. Задолженность со сроком от 1 до 3 месяцев обычно является просроченной и вызывает тревогу при приближении к верхней границе; период свыше 3 месяцев — критическое значение, так как в данном случае присутствуют признаки банкротства, установленные Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)».

Анализ дебиторской задолженности по срокам ее возникновения позволяет оценить вероятность безнадежных долгов и реальную величину задолженности. Результаты анализа дебиторской задолженности по срокам образования представлены в таблице 18.

Таблица 18—Анализ дебиторской задолженности по срокам образования<sup>1</sup>

Показатель	2016г		2017г		2018		Темп роста (снижения), %	
	в тыс.руб.	уд.вес, %	в тыс.руб.	уд.вес, %	в тыс.руб.	уд.вес, %	2017/2016	2018/2017
Дебиторская задолженность всего, в том числе:	4342070	100	3378646	100	2922858	100	-	-
задолженность со сроком возврата до 1 месяца	847125	19,51	999741	29,59	974224	33,33	118,02	97,45
задолженность со сроком возврата до 2 месяцев	296133	6,82	404864	11,98	203228	6,95	136,72	50,20
задолженность со сроком возврата до 3 месяцев	321443	7,40	464255	13,74	105661	3,61	144,43	22,76
задолженность со сроком возврата до 6 месяцев	54804	1,26	92997	2,75	70406	2,41	169,69	75,71
задолженность со сроком	56766	1,31	18941	0,56	25553	0,87	33,37	134,91

<sup>1</sup> Составлено автором

возврата до 1 года								
задолженность со сроком возврата свыше года	2765799	63,70	1397848	41,3	1543786	52,82	50,54	110,44

Согласно данным таблицы 18, значительная доля дебиторской задолженности имеет срок образования свыше 12 месяцев. В 2016г на долю задолженности, образовавшейся более года назад приходится более 63%, в денежном выражении 2766 млн руб., к 2017г на долю дебиторской задолженности свыше года приходится 42%, а к концу 2018г ее доля вновь увеличилась и составила 50,54%.

В анализируемом периоде наблюдается рост удельного веса задолженности со сроком образования до 1 месяца, что является положительным моментом, т.к. вероятность возврата такой задолженности в срок высокая. Однако в денежном выражении размер дебиторской задолженности со сроком погашения до 1 месяца изменился незначительно (с 847 млн руб. в 2016г до 974 млн руб. в 2018г). Рост объема дебиторской задолженности со сроком погашения до 30 дней также произошел в виду заключения договоров с поставщиками, условиями оплаты которых предусмотрена предоплата. Иными словами увеличение объема дебиторской задолженности со сроком погашения до 1 месяца произошло в том числе в виду роста авансов поставщикам.

Поставщиками АО «Уралтрансмаш» являются контрагенты 6,13,16,21,51,52,53. Согласно условиям договора поставка осуществляется после осуществления предоплаты. В 2015г поставка продукции осуществлялась в большей степени по 100% предоплате. В 2016г в результате увеличения объемов заказов ряд договорных условий были пересмотрены: с контрагентом 16 и 21 поставка товаров осуществляется по 30% предоплате, 70% оплаты осуществляется в течение 30 дней после отгрузки продукции. Договорными условиями с контрагентом 6 предусмотрена предоплата в размере 50%, далее оплата производится в течение 14 дней с момента отгрузки продукции. Контрагенты 21,51,52,53 производят поставку товаров и продукции

после осуществления 100% предоплаты. Контрагент 2 и 4 также являются поставщиками, однако, финансовая деятельность с данными контрагентами осуществляется на основе взаимозачетов.

В 2017г были заключены договора на поставку материалов с контрагентами 56,63,68, с условиями взаимозачетов с которыми также предусмотрена 100% предоплата.

В 2017г наблюдается значительный рост задолженности со сроком погашения до 2х месяцев в сравнение с 2016г (с 296 млн руб. до 404 млн руб.), но к концу 2018г задолженность до 2х месяцев вновь снизилась до 203 млн руб. (в удельном весе до 6,95%).

Согласно таблице 15, значительная доля дебиторской задолженности приходится на расчеты с покупателями (более 91% в структуре дебиторской задолженности за 2015-2017гг). Рассмотрим договорные условия возврата дебиторской задолженности.

АО «Уралтрансмаш» предоставляет услуги и осуществляет защиту объектов газового хозяйства для Контрагентов 11,12,19,31,32,39,64. Согласно условиям договоров, оплата за оказанные услуги осуществляется в полном размере в течение 14 дней с момента выполнения работ (оказания услуг). Скидка для данных контрагентов за предоплату/досрочное погашение задолженности не предусматривается. Условия оплаты «нетто 15, конец месяца», следовательно, все счета, выставленные в конце месяца для данных контрагентов должны быть оплачены до 15 числа следующего месяца.

Услуги по техобслуживанию газового оборудования и котельных также осуществляется для Контрагентов 34,35,42,61,64,65,78. Условиями договоров с данными контрагентами оплата производится в течение 3х дней после выставления счета за оказанные услуги. Финансовая деятельность с данными контрагентами производится на постоянной основе, выставление счетов производится ежемесячно, а оплата поступает на расчетный счет АО «Уралтрансмаш» в первой декаде следующего месяца. Скидочные условия для данных контрагентов также не применяются. Договорными условиями

предусмотрены пени и неустойки за просрочку платежей.

Согласно договорам, условиям оплаты для большинства дебиторов имеет отсрочку платежа не более 30 дней. Учитывая специфику деятельности АО «Уралтрансмаш», а именно производство оборонной промышленности и вагоностроение, значительная доля дебиторов является структурными подразделениями Минобороны РФ, региональные административные органы, предприятия-посредники, осуществляющие выполнение Госзаказов для обеспечения нужд Минобороны РФ. Учитывая высокий удельный вес Госзаказов, срок оплаты устанавливается в соответствии с требованиями ч. 13.1 ст. 34 Закона № 44-ФЗ - 30 дней с даты подписания документа о приемке.

Однако, выполнение договоров производится не одновременно, а осуществляется по графику в течении года. Согласно условиям договоров, составляется график поставок и порядок оплаты в соответствии с этим графиком. Проведение тендерных торгов для выбора компании, осуществляющей выполнение Госзаказов производится в первом квартале года, а непосредственное выполнение Госконтракта происходит в течение всего года. В результате большая часть поставок регламентируется спецификациями, которые имеют более значительные отсрочки платежей, например, 30 дней с момента подписания актов–приемки.

Таким образом, срок погашения задолженности с момента подписания договора и до подписания актов–приемки может составлять 30,60,90,180 дней. Предоставление скидок по данным договорам также не предусматривается. Размеры авансов устанавливаются индивидуально по каждому договору и обычно составляют сумму, необходимую для закупки требуемых материальных ресурсов.

Контрагентами, осуществляющими Госзаказы являются Контрагенты 1,2,3,7,8,9,10,11,12,14,15,19,26,27,28,29 и др. Таким образом, видно, что дебиторы с наибольшим товарооборотом, являются структурными подразделениями Минобороны или предприятиями – посредниками,

выполняющими Госзаказы. Так по договору №357НП/17 с Контрагентом 19 от 3.04.2017г на общую сумму выполненных работ 727050 тыс руб. в 2017г, была предусмотрена предоплата на сумму 243509 тыс руб. Отсрочка платежа составляла не более 30 дней с момента подписания акта выполненных работ. Однако согласно графику выполнения объемов работ было предусмотрено частичная оплата заказа : на сумму 341000 тыс руб. в срок до 1.06.2017г (оплата осуществлялась по договору до 1.07.2017г), на сумму 142541 тыс руб. в срок до 1.09.2017г (оплата по спецификации №357НП/17-1 до 1.10.2017, т.е отсрочка платежа составила более 90 дней).

Для некоторых контрагентов предусматривается отсрочка платежа более 180 дней при условии предоплаты в момент подписания договора на оказание услуг/предоставление товаров более 50% (Контрагент 7,54). АО «Уралтрансмаш» производит оборудование для нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей продукции. Значительная отсрочка платежей предусматривается в виду территориального расположения предприятий (длительный период доставки оборудования) и возможности установки и тестирования поставленного оборудования только в период проведения капитального ремонта.

Высокий удельный вес в структуре задолженности имеют дебиторы со сроком погашения задолженности свыше года. Значительная доля задолженности со сроком погашения свыше 365 дней приходится на одного контрагента (Контрагент 1). Согласно договорным условиям, оплата за поставленную продукцию осуществляется на условиях 60/40, т.е 60% - предоплата и 40% задолженности оплачивается в момент выполнения договорных условий поставщиком (АО «Уралтрансмаш»). Сумма в почти 2 млрд руб. возникла после сложения задолженности в размере 1953 млн руб по контракту, заключенному между компаниями в 2015 году, неустойки в виде пеней за просрочку выплаты аванса в размере 256 млн руб., неустойки за просрочку оплаты выполненных работ в размере 1697 млн руб. Контракт касался сервисного обслуживания и капитального ремонта вооружения и

военной техники, принадлежащей вооруженным силам России. Исковое заявление «Уралтрансмаш» подал в апреле 2016 года (дело № А40-237605/2016).

Контрагент 1, входит в состав структуры Минобороны, в ходе разбирательства подало встречный иск, потребовав взыскать неустойку за просрочку выполнения работ по контракту в размере 1011 млн руб. и процентов за пользование кредитом в размере 150 млн руб. Встречный иск суд не удовлетворил, а по основному установил, что у ответчика есть долг перед истцом в размере 1953 млн руб., так как последний все работы выполнил в срок и в полном объеме. К 2017 г был погашен долг в размере 615 млн руб., по остальному долгу в размере 1338 млн руб. ведутся судебные разбирательства до настоящего момента. В виду чего 70,6% ( $1953529/2765799 \times 100\%$ ) задолженности, имеющий срок погашения свыше года в 2016г приходится на Контрагента 1, в 2017г на долю Контрагента 1 приходится уже 95,8% ( $1338531/1397848 \times 100\%$ ), а в 2018г 86,7% ( $1338531/1543786 \times 100\%$ ). Таким образом, большая часть задолженности срок погашения которой больше года приходится на одного контрагента.

Рост задолженности со сроком погашения свыше 365 года произошел в виду увеличения задолженности по Контрагенту 2. Данный контрагент также входит в состав структуры Минобороны. Согласно условиям договора, условия оплаты с данным контрагентом 50/50, т.е 50% предоплата и 50% оплаты по договору в течение 3х дней после получения продукции покупателем. АО «Уралтрансмаш» осуществляет поставку продукции оборонной промышленности для выполнения заказа Минобороны. Возникновение просроченной задолженности произошло в связи с увеличением сроков проведения госэкспертизы и тестирования поставляемой продукции, в результате чего оплата за отгруженную продукцию осуществляется в срок более 1 года. Для большинства дебиторов на предприятии АО «Уралтрансмаш» не предусмотрены скидочные условия на поставку продукции, т.к выполнение заказов происходит на условиях

Госконтрактов и соответственно погашение задолженности во многом зависит от бюджетного финансирования. Регулирование сроков возврата дебиторской задолженности осуществляется путем выставления неустоек и пеней за просрочку задолженности.

Анализ дебиторской задолженности по реальным срокам погашения дебиторской задолженности представлены в таблицах 19-21.

Таблица 19–Оценка реального срока погашения счетов дебиторами в 2016 г<sup>1</sup>

Классификация дебиторов по срокам возникновения задолженности, в днях	Сумма дебиторской задолженности	Уд. вес	Реальный срок оплаты, дней
от 0 до 30	847125	0,20	-
от 31 до 60	296133	0,07	2
от 61 до 90	321443	0,07	4
от 91 до 180	54804	0,01	1
от 181 до 365	56766	0,01	2
свыше 365	2765799	0,64	234
Всего	4342070	1,00	243

Согласно представленным данным таблицы 19, наблюдается значительная доля дебиторов, срок оплаты задолженности которых составляет более 365 дней. Таким образом, средний реальный срок платы счетов дебиторами 243 дня. Высокая доля дебиторов со сроком оплаты свыше 365 дней образовалась в виду ряда причин. С одной стороны, значительный объем просроченной задолженности по Контрагенту 1. В 2015г объем просроченной задолженности по данному контрагенту составил 1953529 тыс руб., т.е 70,6% ( $1953529/2765799 \times 100\%$ ) задолженности, имеющей срок погашения свыше 365 дней приходится на одного контрагента.

С другой стороны, для ряда дебиторов предусмотрены договорные условия с оплатой в течение 60 дней(Контрагент 3, Контрагент 9, контрагент 71). АО «Уралтрансмаш» осуществляет разработку и производство новых конструкций городских трамваев, оплата производится путем авансового платежа в размере 40% договорной стоимости, 60% оплаты осуществляется

<sup>1</sup> Составлено автором

после проведения тестовых испытаний. Срок выполнения работ может составлять 0,5-1,5 года, по причине продолжительных НИР, следовательно 60% оплаты по договорам может осуществляться в срок более чем 365 дней, которые регламентируются дополнительными спецификациями к основным договорам. Также значительная отсрочка платежей предоставляется нефтедобывающим компаниям, работающим в условиях крайнего севера (Контрагент 7, 54). Производство комплектующих, деталей и оборудования для данных компаний производится по заданным параметрам, а установка и проверка данным заказов возможно только в период остановок на капремонт.

Согласно представленным данным таблицы 20, в 2017г наблюдается значительное снижение реального срока погашения задолженности на 75дней. Реальный срок возврата задолженности составил в 2017г 168 дней. Значительно сократилась задолженность контрагентов со сроком погашения свыше 365 дней, однако их доля в структуре также значительна и составляет 41%. На долю дебиторской задолженности со сроком погашения до 30 дней приходится 30%, со сроком погашения 31-60 дней – 12%, 61-90 дней -14%.

Таблица 20–Оценка реального срока погашения счетов дебиторами в 2017 г<sup>1</sup>

Классификация дебиторов по срокам возникновения задолженности, в днях	Сумма дебиторской задолженности	Уд.вес	Реальный срок оплаты, дней
от 0 до 30	999741	0,30	-
от 31 до 60	404864	0,12	4
от 61 до 90	464255	0,14	9
от 91 до 180	92997	0,03	3
от 181 до 365	18941	0,01	2
свыше 365	1397848	0,41	150
Всего	3378646	1,00	168

Согласно данным таблицы 21, реальный срок оплаты задолженности составляет 201 день. Наибольший удельный вес имеют дебиторы срок погашения задолженности которых свыше 365дней, на их долю приходится

<sup>1</sup> Составлено автором

53% всей задолженности. Также высокий удельный вес имеет задолженность со сроком погашения до 30 дней, ее доля составляет 33%.

Таблица 21– Оценка реального срока погашения счетов дебиторами в 2018 г<sup>1</sup>

Классификация дебиторов по срокам возникновения задолженности, в днях	Сумма дебиторской задолженности	Уд.вес	Реальный срок оплаты, дней
от 0 до 30	974224	0,33	-
от 31 до 60	203228	0,07	2
от 61 до 90	105661	0,04	2
от 91 до 180	70406	0,02	2
от 181 до 365	25553	0,01	2
свыше 365	1543786	0,53	193
Всего	2922858	1,00	201

Сравнительный анализ реальных сроков погашения дебиторской задолженности представлен в таблице 22.

Данные таблицы 22 информируют о том, что в 2016г наблюдается сокращение реального срока оплаты задолженности по контрагентам на 75 дней или на 30,86%. Реальный срок погашения задолженности в 2016г существенно сократился и составил 168 дней.

Таблица 22 – Сводный анализ реального срока погашения счетов дебиторами за 2016–2018 гг.<sup>2</sup>

Классификация дебиторов по срокам возникновения задолженности, в днях	Реальный срок оплаты, в днях			Темп роста (снижения), в %	
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017
от 0 до 30	-	-	-	-	-
от 31 до 60	2	4	2	200,00%	50,00%
от 61 до 90	4	9	2	225,00%	22,22%
от 91 до 180	1	3	2	300,00%	66,67%
от 181 до 365	2	2	2	100,00%	100,00%
свыше 365	234	150	193	64,10%	128,67%
Всего	243	168	201	69,14%	119,64%

<sup>1</sup> Составлено автором

<sup>2</sup> Составлено автором

Сокращение реального срока погашения задолженности произошел в большей степени в виду сокращения задолженности, срок погашения которой свыше 365 дней. Увеличился срок погашения задолженности 31-60 дней на 2 дня и от 61-90 дней на 5 дней.

К 2017г срок погашения задолженности увеличился до 201 дня. Увеличение произошло ввиду увеличения реального срока погашения задолженности сроком превышающим 365 дней.

В таблице 23 представлен анализ дебиторской задолженности по контрагентам.

Таблица 23 – Анализ дебиторской задолженности АО «Уралтрансмаш» в разрезе контрагентов в 2016-2018гг.<sup>1</sup>

Контрагент	2016г		2017г		2018г	
	тыс.руб.	уд.вес., %	тыс.руб.	уд.вес., %	тыс.руб.	уд.вес., %
1	2	3	4	5	6	7
Контрагент 1	3012275	69,37	1338531	39,62	1338531	45,80
Контрагент 10	184804	4,26	26407	0,78	24075	0,82
Контрагент 17	7921	0,18	6912	0,20	383561	13,12

---

<sup>1</sup> Составлено автором

### Окончание таблицы 23

1	2	3	4	5	6	7
Контрагент 19	55156	1,27	733590	21,71	9591	0,33
Контрагент 2	346464	7,98	600360	17,77	46183	1,58
Контрагент 3	257567	5,93	101318	3,00	80420	2,75
Контрагент 37	807	0,02	1520	0,04	83757	2,87
Контрагент 4	110150	2,54	69448	2,06	69130	2,37
Контрагент 41			1037	0,03	66385	2,27
Контрагент 5	70595	1,63	67170	1,99	67797	2,32
Контрагент 6	34345	0,79	58255	1,72	41064	1,40
Контрагент 7	33252	0,77	45621	1,35	41254	1,41
Контрагент 75					277251	9,49
Контрагент 8	34867	0,80	45971	1,36	40798	1,40
Контрагент 9	35178	0,81	99922	2,9	30000	1,03
прочие	158690	3,65	182584	5,40	323060	11,05
ИТОГО	4342070	100,00	3378646	100	2922858	100

Согласно данным таблицы 23, финансовая деятельность осуществляется в большей степени с 15 контрагентами, доля оборота по остальным контрагентам в анализируемом периоде не превышает 1%.

Наибольший оборот компании наблюдается с Контрагентом 1, однако в с 2017г финансовая деятельность с данным контрагентом не осуществляется, а задолженность является просроченной, о чем также свидетельствуют данные таблицы 23.

Также проведем анализ просроченной задолженности по другим контрагентам, результаты представлены в таблице 24.

Таблица 24– Анализ просроченной дебиторской задолженности 2016-2018гг.<sup>1</sup>

Контрагент	2016г		2017г		2018г	
	тыс.руб.	уд.вес.	тыс.руб.	уд.вес.	тыс.руб.	уд.вес.
1	2	3	4	5	6	7
Контрагент 1	1953529	69,21	1338531	94,48	1338531	85,29
Контрагент 10	184804	6,55	19360	1,37	1653	0,11
Контрагент 14	13416	0,48				
Контрагент 15	12508	0,44	9750	0,69		

<sup>1</sup> Составлено автором

#### Окончание таблицы 24

1	2	3	4	5	6	7
Контрагент 17	7177	0,25		0,00	31714	2,02
Контрагент 18	7498	0,27	18941	1,34	25553	1,63
Контрагент 19			5590	0,39		
Контрагент 2	139785	4,95	10025	0,71		
Контрагент 20	7008	0,25				
Контрагент 21					119	0,01
Контрагент 22					55590	3,54
Контрагент 23	3416	0,12				
Контрагент 24	3648	0,13	3187	0,22		
Контрагент 25	3600	0,13	3124	0,22		
Контрагент 27	2708	0,10	2769	0,20		
Контрагент 3	257567	9,13	1002	0,07		
Контрагент 30					1151	0,07
Контрагент 33	1615	0,06			3124	0,20
Контрагент 36	736	0,03				
Контрагент 37	8925	0,32	1520	0,11	41287	2,63
Контрагент 4	110150	3,90				
Контрагент 41	47841	1,69	1037	0,07	64794	4,13
Контрагент 43					1520	0,10
Контрагент 5	3968	0,14				
Контрагент 7	16331	0,58			1464	0,09
Контрагент 71					2838	0,18
Контрагент 8	34867	1,24				
Контрагент 9	1468	0,05	1952	0,14		
	2822565	100	1416789	100	1569339	100

Согласно представленным данным таблицы 23 и 24 следует сделать выводы о состоянии дебиторской задолженности АО «Уралтрансмаш» в разрезе дебиторов.

В 2017-2018гг. наблюдается снижение дебиторской задолженности по Контрагенту 10, что произошло по причине сокращения товарооборота с данным дебитором, его доля в общем объеме дебиторской задолженности к 2018г сократилась до 0,82% с 4,26% по состоянию на конец 2016г. Доля просроченной задолженности по данному дебитору также сократилась до 0,11%. Условиями догова предусмотрены условия оплаты с авансом 50% и

отсрочкой платежа 30 дней. Контрагент 10 является предприятием-посредником при выполнении госзаказов для обеспечения нужд Минобороны РФ.

К 2018г наибольший рост товарооборота, а соответственно и дебиторской задолженности наблюдается с Контрагентом 17. К концу 2018г доля дебиторской задолженности по данному дебитору составила 13,12%, а объем дебиторской задолженности увеличился до 383 млн.руб. Согласно договору, данному контрагенту предоставляется отсрочка платежа 30 дней после отгрузки продукции, однако реальный срок погашения выше, а чем свидетельствуют данные таблицы 24, а именно, рост просроченной задолженности по данному Контрагенту до 2,02%. Также по ряду поставок предусмотрен увеличенная отсрочка платежа (по спецификациям до 90 дней).

Наибольшая доля дебиторской задолженности по Контрагенту 19 наблюдалась в 2017г, а объем задолженности составил 733 млн руб., к 2018г товарооборот с данным контрагентом значительно снизился, кроме того, часть договоров были переведены на предоплату. Доля просроченной задолженности в 2017г невелика и составляет менее 1%, а к 2018г просроченная задолженность отсутствует.

С Контрагентом 2 ведется активная финансовая деятельность путем взаимозачетов, т.к Контрагент 2 является также крупным поставщиком АО «Уралтрансмаш». Однако объем товарооборота, а также доля в структуре дебиторской задолженности к 2018г существенно сократилась (с 17,77% в 2017г до 1,6% в 2018г). В 2017г ряд требований по оплате отгруженной продукции были нарушены, ввиду чего на просроченная задолженность по контрагенту составила 10 млн.руб. Однако к концу 2018г просроченная задолженность по данному контрагенту отсутствует.

Значительный товарооборот поддерживается в 2016-2018гг. с Контрагентом 3. Согласно договору, предусматривается отсрочка платежа в 60 дней. Однако в 2018г были заключены дополнительные спецификации к действующим договорам на ряд поставок, с увеличенным сроком оплаты до 75

дней, в виду чего, просроченная задолженность у данного контрагента в 2018г отсутствует. Объем задолженности по Контрагенту 3 в 2018г составил 80,5 млн.руб.

К 2018г наблюдается увеличение объема дебиторской задолженности по Контрагенту 37 до 83,7 млн.руб. Оплата по договорам должна производиться в течении 60 дней с момента отгрузки продукции, однако половина задолженности (41,3 млн) является просроченной. Контрагент 37 также является предприятием, обеспечивающим выполнение заказов Госструктур. Заключение договоров с данным контрагентом производится на основе тендерных торгов.

С Контрагентом 4 является крупным поставщиком АО «Уралтрансмаш» материалов для производства оборонной продукции. Заключены долгосрочные договора на поставку. Также Контрагент 4 является покупателем АО «Уралтрансмаш» вагоностроительной продукции. Согласно условиям, 50% оплаты - авансовый платеж (что отражается в дебиторской задолженности АО «Уралтрансмаш», а остаток имеет отсрочку платежа 90 дней, в виду значительной доли разработок при изготовлении продукции. Ежегодный товарооборот с данным контрагентом составляет более 300 млн.руб.

Наблюдается рост задолженности по Контрагенту 41 до 66,5 млн руб к 2018г, из которой 64,2 млн руб. является просроченной, что является причиной обязательств по оплате в срок до 30 дней. Контрагенту 41 является административным региональным подразделением. АО «Уралтрансмаш» предоставляет данному контрагенту услуги по техническому обслуживанию газового оборудования.

На долю дебиторской задолженности по Контрагенту 15, Контрагенту 7 приходится менее 2%. АО «Уралтрансмаш» поставляет данным контрагентам продукции в среднем на 40-60 млн руб. в год, по которым предусматривается отсрочка платежа до 30 дней, а также регулируется дополнительными спецификациями на поставку, отсрочки по которым могут составлять до 180 дней.. Просроченная задолженность по данным контрагентам отсутствует или

незначительна. Авансовые платежи по данным контрагентам составляют 30-50% от договорной суммы.

В 2018г наблюдается рост товарооборота с Контрагентом 75, объем дебиторской задолженности составил 277,9 млн руб. Однако погашение задолженности осуществляется в срок, просроченная задолженность отсутствует. Финансовая деятельность с данным контрагентом производится на основе Госконтракта по обеспечению заказов Минобороны РФ.

Согласно анализу также видно, что предприятие увеличивает оборачиваемость по дебиторам с небольшим объемом задолженности в общей структуре (рост прочих дебиторов с 3,65% до 11,05%). Это может свидетельствовать о политике сокращения сроков возврата дебиторской задолженности.

Анализируя эффективность управления просроченной дебиторской задолженностью можно отметить снижение удельного веса по многим кредиторам, имеющих высокий удельный вес в структуре дебиторской задолженности, или прекращение финансовой деятельности с дебиторами, допускающим возникновение просроченной дебиторской задолженности (Контрагент 2, Контрагент 3, Контрагент 7, Контрагент 14, Контрагент 10 и др).

В качестве отрицательных моментов эффективности управления дебиторской задолженностью следует отметить увеличение размеров просроченной задолженности по некоторым дебиторам. Так задолженность Контрагента 17, Контрагента 18, Контрагента 37, Контрагента 41 и др. в 2016г составляла менее 1%, а к 2017-2018гг. значительно увеличилась. Кроме того, в 2018г следует обратить особое внимание на возникновение просроченной задолженности по новым дебиторам ( Контрагент 71, Контрагент 22).

Согласно анализу финансового состояния АО «Уралтрансмаш» проведенному в разделе 2.1. В качестве положительных моментов были отмечены: положительный финансовый результат деятельности компании по результатам 2017-2018 года, в виду чего наблюдается рост нераспределенной

прибыли компании, что в свою очередь обеспечило повышение собственного капитала в структуре финансирования и снижения краткосрочных кредитов.

Оптимизация структуры финансирования имущества повлекло за собой рост показателей ликвидности и финансовой устойчивости АО «Уралтрансмаш». С конца 2016г деятельность компании направлена на производство наиболее рентабельных видов продукции - оборонной промышленности и вагоностроение, о чем свидетельствует рост товарооборота с контрагентами, выполняющими госзаказы Минобороны РФ.

Рост товарооборота и чистой прибыли в 2017-2018гг. обеспечил также повышение коэффициентов оборачиваемости имущества АО «Уралтрансмаш» и показателей рентабельности деятельности.

В качестве отрицательного момента деятельности анализируемого предприятия было выявлено неэффективное управление дебиторской задолженностью, о чем свидетельствует значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской, а также более высокий период оборачиваемости дебиторской задолженности, по сравнению с кредиторской. По этой причине в разделе 2.2 был проведен детальный анализ дебиторской задолженности компании.

Согласно проведенному анализу, выявлены следующие проблемы эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия:

1. Рост удельного веса дебиторской задолженности в структуре активов.

Увеличение доли дебиторской задолженности в анализируемом периоде наблюдалось наряду с сокращением объема дебиторской задолженности. Основной причиной роста удельного веса задолженности в структуре оборотных активов является более значительный темп снижения иных групп актив по сравнению с темпом снижения дебиторской задолженности. Менее значительный темп снижения дебиторской задолженности в 2017-2018гг. может быть вызван ростом товарооборота предприятия, о чем свидетельствует рост выручки от реализации в 2017-2018гг.

2. Значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской на конец 2018г. Такое положение вещей вызвано также более значительным темпом снижения краткосрочных обязательств по сравнению с сокращением дебиторской задолженности. Так в 2017г кредиторская задолженность сократилась до 21127 млн руб, а темп снижения составил более 47%, а задолженность дебиторов сократилась до 3379 млн руб., а темп снижения составил лишь 22,2%. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской свидетельствует о нерациональной политике управления дебиторской и кредиторской задолженности. В частности значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской говорит о чрезмерном отвлечении средств из оборота. Руководству предприятия следует стремиться к соотношению дебиторской и кредиторской задолженности в рамках нормы, обеспечивать «взаиморасчетность» объема дебиторской и кредиторской задолженности по контрагентам.

3. Период обращения дебиторской задолженности превышает период обращения кредиторской, что произошло, во –первых, в виду несоответствия временных сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности, а, во-вторых, по причине несоответствия объемов кредиторской и дебиторской задолженности. Практическое осуществление такого управления предполагает наличие информации о реальном состоянии дебиторской и кредиторской задолженности и их оборачиваемости. Речь идет об оценке движения дебиторской и кредиторской задолженности в данном периоде. Поэтому в качестве исходных данных для такой оценки должны быть приняты долги, относящиеся именно к этому периоду. Иными словами, из балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности надо исключать долгосрочную и просроченную, т. е. те элементы долгов, превращение которых в денежные средства относятся к другим временным периодам. Оставшаяся после этого часть дебиторской и кредиторской задолженности есть основа для оценки периодичности поступления долгов покупателей, достаточного погашения кредиторской задолженности, а также балансовых

остатков дебиторской и кредиторской задолженности на конец периода при условии их оборачиваемости в соответствии с договорными условиями или установленным порядком расчетов. Иными словами необходимо проводить политику соответствия сроков возврата задолженности по дебиторам и сроков выполнения своих обязательств по расчетам.

4. В структуре дебиторской задолженности большой вес в структуре имеет просроченная задолженность. Причиной этого является невыполнение дебиторами договорных условий по оплате отгруженной продукции. Новые контрагенты предприятия имеют просроченную задолженность, что говорит о низкой эффективности отбора контрагентов. Учитывая эти, с целью максимизации притока денежных средств предприятию необходимо разработать систему договоров с гибкими условиями оплаты и ценообразования (условия предоплаты, частичной предоплаты, передача на реализацию по банковской гарантии и т.д). Во избежание значительного роста просроченной дебиторской задолженности, предприятию необходимо проводить оценку не только текущих дебиторов, но и потенциальных. Оценка платежеспособности потенциальных дебиторов производится до заключения договора на оказание услуг и поставки продукции (избегать дебиторов с высоким риском). В тоже время необходимо стремиться к увеличению количества дебиторов, но снижению суммы задолженности по отдельно взятому дебитору.

Таким образом, в рамках выполнения работы были выявлены основные проблемные моменты в эффективности управления дебиторской задолженностью, выявлены причины, оказывающие отрицательное влияние, а также предложены пути решения выявленных проблемных мест.

### 3 ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Сегодня проблемы с дебиторской задолженностью занимают очень важное место в деятельности предприятия, поскольку почти в каждой шестой компании доля просрочки превышает 25 процентов.

Исходя из проведенного анализа состава, структуры и качества дебиторской задолженности на предприятии «Уралтрансмаш» были выявлены следующие проблемы в управлении дебиторской задолженностью:

1. Рост удельного веса дебиторской задолженности в структуре активов. Увеличение доли дебиторской задолженности в анализируемом периоде наблюдалось наряду с сокращением объема дебиторской задолженности. Основной причиной роста удельного веса задолженности в структуре оборотных активов является более значительный темп снижения иных групп актив по сравнению с темпом снижения дебиторской задолженности. Менее значительный темп снижения дебиторской задолженности в 2017-2018гг. может быть вызван ростом товарооборота предприятия, о чем свидетельствует рост выручки от реализации в 2017-2018гг.

2. Период обращения дебиторской задолженности превышает период обращения кредиторской, что произошло, во –первых, в виду несоответствия временных сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности, а, во-вторых, по причине несоответствия объемов кредиторской и дебиторской задолженности.

3. Значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской на конец 2018г. Такое положение вещей вызвано также более значительным темпом снижения краткосрочных обязательств по сравнению с сокращением дебиторской задолженности. Так в 2017г кредиторская задолженность сократилась до 21127 млн руб, а темп снижения составил более 47%, а задолженность дебиторов сократилась до 3379 млн руб., а темп

снижения составил лишь 22,2%. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской свидетельствует о нерациональной политике управления дебиторской и кредиторской задолженности. В частности значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской говорит о чрезмерном отвлечении средств из оборота.

4. В структуре дебиторской задолженности большой вес имеет просроченная задолженность. Причиной этого является невыполнение дебиторами договорных условий по оплате отгруженной продукции. Новые контрагенты предприятия имеют просроченную задолженность, что говорит о низкой эффективности отбора контрагентов.

По мнению автора работы для решения вышеперечисленных проблем необходимо проведение конкретных мероприятий по управлению дебиторской задолженностью на предприятии.

По мнению автора работы для решения вышеперечисленных проблем необходимо:

1. Повысить уровень платежной дисциплины, за счет внедрения специализированных форм отчетности, что позволит решить проблему роста удельного дебиторской задолженности.

2. Определить зоны ответственности руководителей и специалистов структурных подразделений предприятия, отвечающих за размер дебиторской и кредиторской задолженности, разработать для них систему отчетности, включая промежуточные контрольные точки и систему наказаний и поощрений. Данные мероприятия позволят решить проблему превышения оборачиваемости дебиторской задолженности над кредиторской.

3. Внедрить факторинговые услуги, что позволит сократить размер дебиторской задолженности, и добиться уровня ниже, чем кредиторская задолженность. Это позволит решить проблему превышения дебиторской задолженности над кредиторской.

4. Внедрить реестр старения дебиторской задолженности, что позволит отслеживать сроки приближения критического времени оплаты по

счетах, и вырабатывать стимулирующие меры для дебиторов, тем самым это решить четвертую проблему, заключающуюся в большой объеме просроченной задолженности.

Рассмотрим далее каждое предложенное мероприятие более подробно.

#### 1. Внедрение специализированных форм отчетности.

Для контроля над платежной дисциплиной дебиторов в АО «Уралтрансмаш» можно использовать различные отчеты. Отчет по расчетам с дебиторами призван контролировать своевременность погашения задолженности в соответствии с договорными условиями.

Этот вид отчета может составляться раз в неделю. Он отражает динамику платежной дисциплины всех клиентов в разрезе выставленных счетов (таблица 25).

Таблица 25–Отчет по расчетам с дебиторами (предлагаемая форма)<sup>1</sup>

№№	Группа	Клиент	Счет / ТТН	Дата отгрузки	Сумма к оплате	Нормативная дата оплаты	Период просрочки	Дата факта платежа
1	Оптовые покупатели	ООО «Прометей»		02.2.19	1256000	5.2.2019	10	15.2.19

Целесообразно отчет по расчетам с дебиторами дополнять реестром старения дебиторской задолженности (таблица 26), который отражает распределение задолженности по срокам по каждому дебитору, а также процентную долю, приходящуюся на каждый из периодов просрочки в разрезе клиентов и в целом по общей сумме дебиторской задолженности.

Данный вид отчета целесообразно составлять не реже одного раза в месяц, а также подводить итог за квартал и за год.

---

<sup>1</sup> Составлено автором

Таблица 26–Наличие и движение дебиторской задолженности<sup>1</sup>

Наименование показателя	период	На начало года		Изменения за период								На конец периода	
		учетная по условиям договора	величина резерва по сомнительным долгам	поступление		выбыло				перевод из долгосрочную задолженность	создание (изменение) резерва	учетная по условиям договора	величина резерва по сомнительным долгам
				результат хозяйственных операций (сумма долга по сделке, операции)	причитающиеся проценты, штрафы и иные начисления	погашение	списание на финансовый результат	восстановление резерва	списание за счет суммы резерва				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Долгосрочная дебиторская задолженность - всего													
в том числе: - по расчетам с поставщиками и подрядчиками													
по расчетам с покупателями и заказчиками													

Окончание таблицы 26

<sup>1</sup> Составлено автором

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Краткосрочная дебиторская задолженность - всего													
в том числе: - по расчетам с поставщиками и подрядчиками													
- по расчетам с покупателями и заказчиками													
- по расчетам с работниками по оплате труда													
- по расчетам с разными дебиторами и кредиторами													
Итого													

## 2. Внедрение зон ответственности.

Контроль за соблюдением срока погашения дебиторской задолженности осуществляется руководителями отделов, служб и ответственными исполнителями в текущем режиме.

Руководители отделов и исполнители по договорам обязаны принимать меры к взысканию дебиторской задолженности.

Рекомендуется следующая система контроля за дебиторской задолженностью. Распределение ответственности по видам задолженности представлено в таблице 27.

О каждом случае нарушения сроков погашения дебиторской задолженности ответственный за осуществление контроля за формированием дебиторской задолженности по ее видам информирует в письменной форме финансового директора, руководителя отдела.

Таблица 27–Распределение ответственности по видам задолженности<sup>1</sup>

Вид дебиторской задолженности	Ответственный (за сроки дебиторской задолженности)	Осуществляет контроль за формированием дебиторской задолженности и информации	Ответственный распорядитель
Выполнение работ	Ответственный менеджер ПТО	Начальник ПТО	Руководитель Общества
Продажи имущества	Ответственный менеджер	Руководитель отдела	Директор по продажам
Продажи (приобретение) транспортно-экспедиторских услуг	Ответственный менеджер	Заместитель начальника отдела логистики	Начальник отдела логистики
Продажи продукции	Ответственный менеджер	Руководитель отдела	Директор по продажам
Закупки материальных ценностей	Ответственный менеджер	Начальник отдела закупок	Начальник отдела закупок

Письменное уведомление должно содержать:

- наименование, адрес, ИНН организации-должника;
- сумму задолженности;
- основание, по которому образовалась дебиторская задолженность;
- дату образования задолженности;
- первичные документы, подтверждающие факт возникновения задолженности, их реквизиты;
- документы, свидетельствующие об истребовании задолженности, их реквизиты;
- предложения по дальнейшей работе с дебитором и дебиторской задолженностью;
- Ф.И.О. ответственного менеджера.

Распределение ответственности представлено в таблице 28.

Дополнительно на усмотрение вышестоящих руководителей может быть введен обязательный порядок их информирования.

Срок проведения полной инвентаризации дебиторской задолженности – не реже одного раза в год. Дебиторская задолженность, признанная безнадежным долгом, уменьшает финансовый результат периода признания задолженности безнадежной.

<sup>1</sup> Составлено автором

Таблица 28–Распределение ответственности за выявление случаев нарушения сроков погашения дебиторской задолженности <sup>1</sup>

Вид дебиторской задолженности	Ответственные	Срок предоставления информации
Выполнение работ	Начальник ФЭО	По истечении установленного срока погашения задолженности
Продажи (приобретение) автотранспортных и экспедиторских услуг	Начальник ФЭО	15-е число месяца, следующего за отчетным периодом
Продажи продукции	Начальник ФЭО	15-е число месяца, следующего за отчетным периодом
Закупки материальных ценностей	Главный бухгалтер	15-е число месяца, следующего за отчетным периодом
Закупки услуг, работ и прочих активов по выданным подотчетным суммам	Главный бухгалтер	15-е число месяца, следующего за отчетным периодом

Ответственность за своевременное информирование финансового директора, руководителя службы безопасности и юриста о необходимости списания задолженности в момент поступления информации о невозможности ее востребовать возлагается на главного бухгалтера.

Ответственность за контроль и погашение дебиторской задолженности возлагается на главного бухгалтера.

В случае, когда предусмотрено погашение дебиторской задолженности сотрудников прямым удержанием из заработной платы, ответственность возлагается на главного бухгалтера Общества.

Ежегодно в Обществе по состоянию на 30 ноября составляется финансовый (бухгалтерский) отчет «Дебиторская задолженность по срокам долга» – опись всей дебиторской задолженности по срокам возникновения долга и видам задолженности.

Отчет с отражением имеющихся решений по зависшей задолженности представляется финансовому директору и руководителям отделов (служб), которые в течение 30 календарных дней должны рассмотреть все случаи

<sup>1</sup> Составлено автором

зависшей дебиторской задолженности и принять решение по каждому случаю. Итоговая информация о принятых руководителями отделов (служб) решениях предоставляется юристконсульту, финансовому директору и генеральному директору Общества. Ответственные за составление описи: руководители отделов (служб), главный бухгалтер.

Ответственность за соблюдение сроков принятия решений по зависшей дебиторской задолженности возлагается на генерального директора Общества.

По истечении 30 календарных дней генеральному директору предоставляется информация о зависшей на 31 декабря дебиторской задолженности, решения по которой так и не были приняты.

Информация предоставляется в форме служебной записки, копия которой представляется финансовому директору. Ответственные за своевременное предоставление информации: руководители отделов (служб), главный бухгалтер.

Ответственность сотрудников Общества за этапы управления дебиторской задолженностью представлена в таблице 29.

Таблица 29–Ответственность сотрудников за этапы управления дебиторской задолженностью<sup>1</sup>

Этап управления дебиторской задолженностью	Процедура	Ответственное лицо (подразделение)
1	2	3
Критический срок оплаты не наступил	Заклучение договора	Исполнитель
	Контроль отгрузки	Руководитель отдела (службы)
	Выставление счета	Исполнитель
	Уведомление об отгрузке (номера вагонов, машин, даты, вес)	
За 2–3 дня до наступления критического срока оплаты – звонок с напоминанием об окончании периода отсрочки, а при необходимости – сверка сумм		
Просрочка до 10 дней	При неоплате в срок – звонок с выяснением причин, формирование графика платежей	Исполнитель
	Прекращение поставок и сделок (до момента оплаты)	Руководитель отдела (службы)
	Направление контрагенту письменного напоминания о просрочке дебиторской задолженности	Исполнитель

Окончание таблицы 29

<sup>1</sup> Составлено автором

1	2	3
	Передача в юридический отдел для подготовки претензии копий документов, на основании которых возникла задолженность (счет, ТТН, акт или справка о выполненных работах, счет-фактура)	
Просрочка от 10 до 30 дней	Подготовка предарбитражной претензии с начислением штрафных санкций	Юридический отдел, финансовый отдел
	Предарбитражное письменное предупреждение контрагента	Юридический отдел
	Ежедневные звонки с напоминанием	Исполнитель, руководитель отдела (службы)
	Переговоры с ответственными лицами	
Просрочка от 30 до 60 дней	Командировка к контрагенту, принятие всех возможных мер по досудебному урегулированию	Руководитель отдела (службы), и (или) региональный директор, и (или) региональный представитель, и (или) исполнитель, и (или) руководитель службы безопасности
	Официальная претензия (заказным письмом) контрагенту	Юридический отдел
Просрочка более 60 дней	Подача иска в арбитражный суд	Юридический отдел

Сроки, установленные в данном стандарте, действуют при отсутствии каких-либо регламентирующих документов, закрепляющих срок погашения дебиторской задолженности.

При работе с особо ценными и исключительными контрагентами (например: крупные поставщики, заказчики, покупатели) по решению генерального директора отдельным локальным нормативным актом могут устанавливаться эксклюзивные правила работы, превалирующие над данным стандартом.

### 3. Внедрение факторинговых услуг.

Эффективным направлением повышения эффективности управления дебиторской задолженности является применение факторинговых услуг коммерческих банков.

Определим возможный прирост денежной наличности за счет перевода долгосрочной дебиторской задолженности с помощью использования факторинга.

Аналитические данные приведем в таблице 30.

Таблица 30–Аналитические данные для расчета эффективности применения факторинга <sup>1</sup>

Показатель	Условия банка «Альба Альянс»	Условия банка «Интеркредит»	Условия Московского кредитного банка
Сумма долга, тыс руб	2922858	2922858	2922858
Доля кредита от суммы долга, %	80	87	84
Ставка рефинансирования, %	20	13	16
Ставка платы за обслуживание, %	5	4	6
Ссудная ставка за кредит, %	25	23	30
Период времени с момента продажи долга до момента предъявления обратного требования поставщику, месяцев	2	1.5	3

Определим величину страхового резерва по формуле:

$$R = D \times Spr$$

где D – сумма долга, тыс руб

Spr – ставка рефинансирования, %

Получим сумму страхового резерва:

$$R_{альба} = 2922858 \times 20 / 100 = 584571,6 \text{ руб}$$

$$R_{интер} = 2922858 \times 13 / 100 = 379971,54 \text{ руб}$$

$$R_{москов} = 2922858 \times 16 / 100 = 467657,28 \text{ руб}$$

Сумма комиссионного вознаграждения вычисляется по формуле:

$$Q = D \times Q\%$$

где Q% - процент комиссионного вознаграждения, %

Получим:

$$Q_{альба} = 2922858 \times 5 / 100 = 146142,9 \text{ руб}$$

$$Q_{интер} = 2922858 \times 4 / 100 = 116914,32 \text{ руб}$$

$$Q_{москов} = 2922858 \times 6 / 100 = 175371,48 \text{ руб}$$

<sup>1</sup> Составлено автором

Процент за пользование факторинговым кредитом определяется по формуле:

$$P = (D - R - Q) \times S_{\text{пк}} / 100 \times T / 12$$

где  $S_{\text{пк}}$  – ставка процента за факторинговый кредит, %

$T$  – срок договора факторинга

Подставим значения в формулу и получим:

$$P_{\text{альба}} = (2922858 - 584571,6 - 146142,9) \times 25 / 100 \times 2 / 12 = 91339,3125 \text{ руб}$$

$$P_{\text{интер}} = (2922858 - 379971,54 - 116914,32) \times 23 / 100 \times 1,5 / 12 = 69746,69903 \text{ руб}$$

$$P_{\text{москов}} = (2922858 - 467657,28 - 175371,48) \times 30 / 100 \times 3 / 12 = 170987,193 \text{ руб}$$

Следовательно, АО «Уралтрансмаш» получит следующий прирост денежной наличности в случае использования банковского учреждения:

$$\Delta_{\text{альба}} = 2922858 - 584571,6 - 146142,9 - 91339,3125 = 2100804,188 \text{ руб}$$

$$\Delta_{\text{интер}} = 2922858 - 379971,54 - 116914,32 - 69746,69903 = 2356225,441 \text{ руб}$$

$$\Delta_{\text{москов}} = 2922858 - 467657,28 - 175371,48 - 170987,193 = 2108842,047 \text{ руб}$$

Как показывают расчеты, наиболее оптимальным является привлечение коммерческого банка «Интер», поскольку его деятельность будет способствовать большему притоку высоколиквидных активов (денежных средств) в сравнении с другими банками. Наихудшим вариантом является вовлечение банковской организации «Альба».

#### 4. Внедрение реестра старения дебиторской задолженности.

Для контроля над платежной дисциплиной дебиторов на предприятии АО «Уралтрансмаш» можно использовать различные отчеты. Отчет по расчетам с дебиторами призван контролировать своевременность погашения задолженности в соответствии с договорными условиями.

Этот вид отчета может составляться раз в неделю. Он отражает динамику платежной дисциплины всех клиентов в разрезе выставленных счетов.

Целесообразно отчет по расчетам с дебиторами дополнять реестром старения дебиторской задолженности (таблица 31), который отражает распределение задолженности по срокам по каждому дебитору, а также процентную долю, приходящуюся на каждый из периодов просрочки в разрезе клиентов и в целом по общей сумме дебиторской задолженности. Данный вид отчета целесообразно составлять не реже одного раза в месяц, а также подводить итог за квартал и за год.

Таблица 31- Реестр старения дебиторской задолженности (предлагаемая форма)<sup>1</sup>

Месяц/квартал	Выручка от реализации, тыс. руб.	Дебиторская задолженность, возникшая в данном месяце	
		Тыс руб	%
Январь	370	89	24,05
Февраль	390	67	17,18
Март	290	59	20,34
За квартал 1	1 050	215	20,47

На основании разработанной формы реестра можно провести рейтинг основных дебиторов компании. Определение стандартов кредитоспособности дебиторов — одна из основных задач кредитной политики компании.

При оценке кредитоспособности (риска неплатежа) потенциальных клиентов можно использовать следующие критерии:

- общее время работы с данным покупателем;
- объем хозяйственных операций с покупателем и стабильность их осуществления в предшествующие периоды;
- показатель оборачиваемости дебиторской задолженности по данному покупателю;
- объемы и сроки просроченной дебиторской задолженности;

---

<sup>1</sup> Составлено автором

- финансовые показатели деятельности покупателя;
- конъюнктуру товарного рынка;
- неформальную оценку значимости клиента работающим с ним менеджером.

Для определения числового значения кредитного рейтинга клиента все вышеперечисленные критерии должны быть переведены в 100-балльную шкалу. При этом наивысший балл в этой шкале присваивается наиболее предпочтительному значению. Затем каждому критерию присваивается вес значимости и выводится сводный рейтинг клиента.

Весы значимости могут быть либо проставлены экспертно, либо определены с помощью коэффициента корреляции на основании статистики за прошлые периоды путем определения влияния каждого из критериев на погашение дебиторской задолженности.

По результатам оценки все клиенты могут быть распределены в группы следующим образом:

**A:** при наборе 70 баллов и выше. Покупатели, которым кредит предоставляется на стандартных условиях, а также возможны эксклюзивные условия в случае стратегической значимости конкретного покупателя или предполагаемых экономических выгод в будущем;

**B:** от 50 до 70 баллов. Покупатели, которым кредит может быть предоставлен в ограниченном объеме. Ограничение может накладываться на сумму кредита или на отсрочку платежа с последующим жестким контролем срока оплаты;

**C:** менее 50 баллов. Кредит покупателям не предоставляется.

Хотя большинство решений, связанных с предоставлением кредитов являются субъективными, некоторые компании используют статистические методы оценки кредитоспособности своих клиентов, а именно множественный дискриминантный анализ. В данном анализе в качестве зависимой переменной выступает вероятность невыполнения обязательств, а в качестве независимой — параметры, характеризующие финансовую устойчивость клиента и его

ликвидность, например, коэффициент быстрой ликвидности, доля заемного капитала в общей сумме источников, срок существования фирмы клиента и т. п. В рамках данного анализа устанавливается связь между отдельными факторами и вероятностью невыполнения обязательств, таким образом вычисляется показатель рисковости клиента.

По результатам такого анализа клиенты также ранжируются на группы риска, в соответствии с которыми разрабатываются стандарты кредитования наименее рискованных групп.

Далее проанализируем, как внедрение данных мероприятий по управлению дебиторской задолженностью отразится в целом на финансовом состоянии предприятия АО «Уралтрансмаш» (таблица 32).

Таблица 32– Обобщенные показатели экономического эффекта от внедрения в АО «Уралтрансмаш». предложенных мероприятий по улучшению управления дебиторской задолженностью, тыс. руб <sup>1</sup>

Показатель /Мероприятие	Изменение дебиторской задолженности	Изменение просроченной дебиторской задолженности	Затраты на внедрение мероприятия	Дополнительный доход от внедрения мероприятия	Изменение выручки	Экономический эффект
наладить эффективную работу с дебиторами.	-85966,4707	-9348,7	33000	0	0	-52633,1373
Внедрение зон ответственности	-42983,2353	-4674,35	17000	0	0	-26316,5686
использовать факторинговые услуги	-93282,766	-12910,96		2356225,4	2356225,44	4619168,116
внедрение реестра старения дебиторской задолженности.	-216196,528	-29388,72	230000		0	13803,47184
Итого	-438 429,00	-56 322,73	280 000,00	2 356 225,44	2 356 225,44	4 554 021,88
Рентабельность мероприятий, %	-	-	-	-	-	16,26
Срок окупаемости мероприятий, дней	-	-	-	-	-	12

Составим прогнозный баланс и прогнозный отчет (таблица 33) о финансовых результатах по результатам проведенных изменений.

Таблица 33 – Прогнозный бухгалтерский баланс предприятия<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Составлено автором

<sup>2</sup> Составлено автором

Показатель	2018 год	Прогноз на 2019 год	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Темп роста (снижения), %
<b>АКТИВ</b>				
<b>ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>	3422752	3621050	198298	106
Нематериальные активы	834073	884117	50044	106
Основные средства	2569579	2723754	154175	106
Отложенные налоговые активы	19100	13179	-5921	69
<b>ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>	5040689	4637743	-402947	92
Запасы	1199554	1211550	11996	101
Налог на добавленную стоимость	23603	24075	472	102
Дебиторская задолженность	2922858	2484429	-438429	85
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	809203	825387	16184	102
Денежные средства и денежные эквиваленты	85114	91923	6809	108
Прочие оборотные активы	357	378	21	106
<b>БАЛАНС</b>	8463441	8258793	-204648	98
<b>КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал	1038093	1038093	0	100
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2994883	3294371	299488	110
<b>ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	514747	490130	-24617	95
Заемные средства	298404	307356	8952	103
Отложенные налоговые активы	209481	176598	-32883	84
<b>КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	3340589	2855320	-485269	85
Заемные средства	1066622	860283	-206339	81
Кредиторская задолженность	2198301	1934505	-263796	88
Оценочные обязательства	75666	60533	-15133	80
<b>БАЛАНС</b>	8463441	8258793	-204648	98

Из данных, представленных в таблице 34 можно заключить, что рекомендованные мероприятия, окажут положительное влияние на состояние дебиторской задолженности. Так, на 14,2% сократится среднее значение дебиторской задолженности, на 15% - среднее значение просроченной дебиторской задолженности.

Таблица 34 – Прогнозные показатели состояния дебиторской задолженности на предприятии <sup>1</sup>

Показатель	2018 год	Прогноз на 2019 год	Абсолютное изменение	Темп роста, %
Выручка	7306139	7671446	365307	105,0
Расходы по обычным видам деятельности	6472982	6602442	129460	102,0
Прибыль от продаж	833157	1069004	235847	128,3
Чистая прибыль	1261727	1286962	25235	102,0
Средняя величина активов предприятия	9319221	8361117	-958104	89,7
Среднее значение оборотных активов	5387849	4839216	-548633	89,8
Среднее значение дебиторской задолженности	3150752	2703644	-447108	85,8
Среднее значение просроченной дебиторской задолженности	1470817	1250194	-220623	85,0
Коэффициент просроченности дебиторской задолженности	0,47	0,46	-0,01	97,9
Длительность оборота дебиторской задолженности, дней	157,41	128,64	-28,77	81,7
Коэффициент отвлечения активов в дебиторскую задолженность	0,34	0,30	-0,04	88,2
Коэффициент отвлечения оборотного капитала в дебиторскую задолженность	0,58	0,54	-0,04	93,1
Чистая рентабельность дебиторской задолженности	0,40	0,33	-0,07	82,5

Коэффициент просроченной дебиторской задолженности составит ,046 против 0,47. Длительность оборота составит 128,64 против 157,41 дней. Коэффициент отвлечения активов в дебиторскую задолженность и коэффициент отвлечения оборотного капитала в дебиторскую задолженность снизится на 0,04 пункта.

Чистая рентабельность дебиторской задолженности составит 0,33 против 0,4. Все эти показатели свидетельствуют об эффективности рекомендованных мероприятий.

Рассмотрим соотношение показателей дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, данные представлены в таблице 35

<sup>1</sup> Составлено автором

Таблица 35 – Соотношение показателей дебиторской и кредиторской задолженностей на предприятии<sup>1</sup>

Показатель	2018	Прогноз на 2019	Абсолютное изменение	Темп роста, %
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	2922858	2484429	-438429	85,0
Удельный вес дебиторской задолженности в валюте баланса, %	35,0	30,0	-5	85,7
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	2198301	1934505	-263796	88,0
Удельный вес кредиторской задолженности в валюте баланса, %	26,0	23,4	-2,6	90,0
Общее покрытие кредиторской задолженности, тыс. руб.	724557	549924	-174633	75,9
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей	1,33	1,28	-0,05	96,2
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	2,32	2,84	0,52	122,4
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	3,38	1,86	-1,52	55,0
Период погашения кредиторской задолженности, дней	108,0	196,2	88,2	181,7
Нехватка (избыток) денежных средств в обороте, тыс. руб.	-14201			

Исходя из данных, представленных в таблице 35 следует, что реализация рекомендованных мероприятий позволит сократить удельный вес дебиторской задолженности в валюте баланса, который составит 30, против 35. Это косвенно отразится и на доли кредиторской задолженности (23,4% против 26%), поскольку высвободившиеся денежные средства компания сможет направить на погашение дебиторской задолженности.

Из представленных расчетов следует, что рекомендованные мероприятия эффективны и целесообразны для внедрения на предприятии.

<sup>1</sup> Составлено автором

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Важной составляющей имущества предприятия является оборотный капитал, под которым подразумеваются активы, представляющие собой совокупность оборотных фондов и фондов обращения в стоимостной форме.

Оборотный капитал является важным ресурсом для обеспечения текущего функционирования предприятия, т. е. в производстве и реализации продукции.

Дебиторские долги входят в структуру оборотных средств, потому что, благодаря им обеспечиваются процессы реализации продукции и являются промежуточным звеном между отгрузкой и поступлением денег за готовую продукцию.

Обобщая результаты исследования сущности дебиторской задолженности, следует отметить, что дебиторская задолженность является частью имущества предприятия, представляя собой сумму долгов, причитающихся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. К образованию дебиторской задолженности влечет наличие договорных отношений между контрагентами, когда момент перехода права собственности на товары (работы, услуги) и их оплата не совпадают по времени.

По результатам исследования методов управления дебиторской задолженностью можно сделать вывод о том, что в большинстве случаев управление дебиторской задолженностью предполагает контроль за оборачиваемостью средств в расчетах (поскольку ускорение оборачиваемости является положительной тенденцией экономической деятельности предприятия), а также проведение сравнительного анализа величины дебиторской задолженности с величиной кредиторской задолженности и создание резервов по сомнительным долгам.

Основными методами управления дебиторской задолженностью, которые наиболее часто применяются в практике финансово-хозяйственной деятельности предприятий, являются: ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности, создание резервов по сомнительным долгам.

Согласно анализу финансового состояния АО «Уралтрансмаш» проведенному в разделе 2.1. В качестве положительных моментов были отмечены: положительный финансовый результат деятельности компании по результатам 2017-2018 года, в виду чего наблюдается рост нераспределенной прибыли компании, что в свою очередь обеспечило повышение собственного капитала в структуре финансирования и снижения краткосрочных кредитов.

Оптимизация структуры финансирования имущества повлекло за собой рост показателей ликвидности и финансовой устойчивости АО «Уралтрансмаш». С конца 2016г деятельность компании направлена производство наиболее рентабельных видов продукции -оборонной промышленности и вагоностроение, о чем свидетельствует рост товарооборота с контрагентами, выполняющими госзаказы Минобороны РФ.

В качестве отрицательного момента деятельности анализируемого предприятия было выявлено неэффективное управление дебиторской задолженностью, о чем свидетельствует значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской, а также более высокий период оборачиваемости дебиторской задолженности, по сравнению с кредиторской. По этой причине в разделе 2.2 был проведен детальный анализ дебиторской задолженности компании.

Согласно проведенному анализу, выявлены следующие проблемы эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия:

1. Рост удельного веса дебиторской задолженности в структуре активов.

Увеличение доли дебиторской задолженности в анализируемом периоде наблюдалось наряду с сокращением объема дебиторской задолженности. Основной причиной роста удельного веса задолженности в структуре

оборотных активов является более значительный темп снижения иных групп актив по сравнению с темпом снижения дебиторской задолженности. Менее значительный темп снижения дебиторской задолженности в 2017-2018гг может быть вызван ростом товарооборота предприятия, о чем свидетельствует рост выручки от реализации в 2017-2018г.

2. Значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской на конец 2018г. Такое положение вещей вызвано также более значительным темпом снижения краткосрочных обязательств по сравнению с сокращением дебиторской задолженности. Так в 2017г кредиторская задолженность сократилась до 21127 млн руб, а темп снижения составил более 47%, а задолженность дебиторов сократилась до 3379 млн.руб., а темп снижения составил лишь 22,2%. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской свидетельствует о нерациональной политики управления дебиторской и кредиторской задолженности. В частности значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской говорит о чрезмерном отвлечении средств из оборота. Руководству предприятия следует стремиться к соотношению дебиторской и кредиторской задолженности в рамках нормы, обеспечивать «взаиморасчетность» объема дебиторской и кредиторской задолженности по контрагентам.

3. Период обращения дебиторской задолженности превышает период обращения кредиторской, что произошло, во –первых, в виду несоответствия временных сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности, а, во-вторых, по причине несоответствия объемов кредиторской и дебиторской задолженности. Практическое осуществление такого управления предполагает наличие информации о реальном состоянии дебиторской и кредиторской задолженности и их оборачиваемости. Речь идет об оценке движения дебиторской и кредиторской задолженности в данном периоде. Поэтому в качестве исходных данных для такой оценки должны быть приняты долги, относящиеся именно к этому периоду. Иными словами, из балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности надо исключать долгосрочную и

просроченную, т. е. те элементы долгов, превращение которых в денежные средства относятся к другим временным периодам. Оставшаяся после этого часть дебиторской и кредиторской задолженности есть основа для оценки периодичности поступления долгов покупателей, достаточного погашения кредиторской задолженности, а также балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на конец периода при условии их оборачиваемости в соответствии с договорными условиями или установленным порядком расчетов. Иными словами необходимо проводить политику соответствия сроков возврата задолженности по дебиторам и сроков выполнения своих обязательств по расчетам.

4. В структуре дебиторской задолженности большой вес в структуре имеет просроченная задолженность. Причиной этого является невыполнение дебиторами договорных условий по оплате отгруженной продукции. Новые контрагенты предприятия имеют просроченную задолженность, что говорит о низкой эффективности отбора контрагентов. Учитывая эти, с целью максимизации притока денежных средств предприятию необходимо разработать систему договоров с гибкими условиями оплаты и ценообразования (условия предоплаты, частичной предоплаты, передача на реализацию по банковской гарантии и т.д). Во избежание значительного роста просроченной дебиторской задолженности, предприятию необходимо проводить оценку не только текущих дебиторов, но и потенциальных. Оценка платежеспособности потенциальных дебиторов производится до заключения договора на оказание услуг и поставки продукции (избегать дебиторов с высоким риском). В тоже время необходимо стремиться к увеличению количества дебиторов, но снижению суммы задолженности по отдельно взятому дебитору.

По мнению автора работы для решения вышеперечисленных проблем необходимо:

1. Повысить уровень платежной дисциплины, за счет внедрения специализированных форм отчетности, что позволит решить проблему роста удельного дебиторской задолженности.

2. Определить зоны ответственности руководителей и специалистов структурных подразделений предприятия, отвечающих за размер дебиторской и кредиторской задолженности, разработать для них систему отчетности, включая промежуточные контрольные точки и систему наказаний и поощрений. Данные мероприятия позволят решить проблему превышения оборачиваемости дебиторской задолженности над кредиторской.

3. Внедрить факторинговые услуги, что позволит сократить размер дебиторской задолженности, и добиться уровня ниже, чем кредиторская задолженность. Это позволит решить проблему превышения дебиторской задолженности над кредиторской.

4. Внедрить реестр старения дебиторской задолженности, что позволит отслеживать сроки приближения критического времени оплаты по счетам, и вырабатывать стимулирующие меры для дебиторов, тем самым это решить четвертую проблему, заключающуюся в большой объеме просроченной задолженности.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.11 №402-ФЗ (в ред. Федерального закона от 04.11.2015 №344-ФЗ).
2. Приказ Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 02.07.2010 № 66н.
3. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утв. приказом Минфина РФ от 29.07.1998г. № 34н.
4. Приказ Минфина России от 02.07.2010 №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
5. Абрютин, М.С. Анализ финансово–экономической деятельности предприятия: учебник / М.С. Абрютин, – М.: Дело и сервис, 2016. – 290 с.
6. Анализ финансово–экономической деятельности предприятий: учебник /Н.П. Любушкин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова; Под ред. Н.П. Любушкина. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2017. – 269 с.
7. Арутюнов, Ю. А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Ю.А. Арутюнов. – СПб.: КноРус, 2015. – 285 с.
8. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 290 с.
9. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2017., –384 с.
10. Банк, В.Р. Финансовый анализ: учебное пособие / В.Р. Банк. – М.: Велби, 2016. – 344 с.
11. Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации) / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М: Дашков и К, 2017, –372 с.
12. Басовский, Л.Е. Экономический анализ: учебник / Л.Е. Басовский. – М.: Инфра-М, 2016. – 224 с.

13. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М, 2016, - 215 с.
14. Бернстайн, Л.А. Анализ финансовой отчетности: Перевод с англ. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 315 с.
15. Бочаров, В.В. Финансовый анализ: конспект лекций / В.В. Бочаров. – СПб: Питер, 2017. – 240 с.
16. Буряковский, В. В. Финансы предприятий: учебник / В.В. Буряковский. – М.: Юнити, 2016. – 395 с.
17. Быкадоров, В.Л. Финансово-экономическое состояние предприятия: учебник / В.Л. Быкадоров. – М.: ПРИОР, 2017. – 358 с.
18. Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник для вузов / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: Проспект, 2017. – 544 с.
19. Войтоловский Н. В. Комплексный экономический анализ предприятия / Н. В. Войтоловский, А. П. Калинина. - СПб.: Питер, 2017, –256 с.
20. Володина, А.А. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник / А.А. Володина. – М.: Инфра-М, 2016. – 510 с.
21. Герасимова Л.Н. Управление дебиторской задолженностью на основе факторинга // Инновационное развитие экономики. –2017. –№ 2(19). – С. 125-132.
22. Герасимова Л.Н., Иванникова А.В. Управление доходами и расходами в страховом бизнесе // Экономика и управление: проблемы, решения. –2015. – № 2. – С. 37–42.
23. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия: учебное пособие / Л.Т. Гиляровская, А.А. Вехорева. – СПб: Питер, 2016. – 256 с.
24. Гладковская Е. Н. Финансы: учебное пособие / Е.Н. Гладковская. –СПб.: Питер, 2016, –320 с.
25. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015, –663 с.

26. Губин, В.Е. Анализ финансово–хозяйственной деятельности: учебник / В.Е. Губин. – М.: Форум, 2017. – 336 с.
27. Джеймс, С. Ванхорн. Основы финансового менеджмента: учебник. – 12–е изд. / С. Джеймс Ванхорн, Джон М. Вахович – М.: Вильямс, 2016. – 1232 с.
28. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Накифорова. – М.: Инфра-М, 2015. – 384 с.
29. Донцова, Л.В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Накифорова. – М.: Дело и сервис, 2017. – 187 с.
30. Елисеева Т.П. Экономика и анализ деятельности предприятий / Т.П. Елисеева, М.Д. Молев, Н.Г. Трегулова. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2017, –480 с.
31. Ефимов О.Н. Экономика предприятия: учебное пособие / О.Н. Ефимов – Электрон, текстовые данные. – Саратов: Вузовское образование, 2015, – 732 с.
32. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2016. – 310 с.
33. Жилияков Д.И. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания): учебное пособие / Д.И. Жилияков, В.Г. Зарецкая. – М.: КНОРУС, 2015, –368 с.
34. Иванов И. Н. Экономика промышленного предприятия: учебник / И. Н. Иванов. – Москва: Инфра–М, 2015, – 393 с.
35. Ивасенко, А.Г. Финансы организаций, предприятий: учебник для вузов / А.Г. Ивасенко. – М.: КноРус, 2015. – 208 с.
36. Илюшин В.Е. Характеристика ключевых подходов управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации / В.Е.Илюшин, Ю.А Балабаева // Ученые записки Тамбовского отделения РоСМУ. – 2015. –№4. – С. 138–143.
37. Ионова, А.Ф. Финансовый анализ: учебник для вузов / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: ТК Велби, Проспект, 2016. – 624 с.

38. Канке, А.А. Анализ финансово–хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.А. Канке, И.П. Кошечая. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2016. – 288 с.
39. Киселев, М.В. Анализ и прогнозирование финансово–хозяйственной деятельности предприятия. – М.: А и Н, 2016. – 88 с.
40. Ключкова Е. Н. Экономика предприятия / Е. Н. Ключкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова. - М.: Юрайт, 2015, –448 с.
41. Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2016. – 286 с.
42. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент: учебник / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 768 с.
43. Ковалев, В.В. Практикум по анализу и финансовому менеджменту: конспект лекций / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 448 с.
44. Комплексный экономический анализ предприятия: учебное пособие / Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина,; Под ред. А.П. Калининой – СПб. 2017. – 576 с.
45. Костирко, Р.О. Финансовый анализ: учебник / Р.О. Костирко. – Харьков: Фактор, 2015. – 784 с.
46. Крейнина, М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле: учебник / М.Н. Крейнина. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2016. – 305 с.
47. Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятий. Методы оценки. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2015. – 287 с.
48. Кундиус, В.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий: методика и порядок проведения: учебное пособие / В.А. Кундиус. – Барнаул: Издательство АГАУ, 2016. – 174 с.
49. Лайсонс К. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок: пер. с англ.: учебник / К. Лайсонс, М. Джиллингем. – 6-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2016, – 795 с.

50. Лиференко, Г.Н. Финансовый анализ предприятия: учебное пособие / Г.Н. Лиференко. – М.: Экзамен, 2017. – 160 с.
51. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Н.П. Любушкин. – М.: ЮНИТИ, 2018. – 445 с.
52. Макарьян, Э.А. Финансовый анализ: учебное пособие. – 3 изд.; перераб. и доп. / Э.А. Макарьян. – М.: ФБК – Пресс, 2016. – 224 с.
53. Никифорова, Н.А. Анализ бухгалтерской отчетности: учебное пособие / Н.А. Никифорова. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2017. – 386 с.
54. Новашина, Т.С. Финансовый анализ: учебник / Т.С. Новашина. – М.: МФПА, 2016. – 192 с.
55. Новодворский, Д.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: конспект лекций / Д.В. Новодворский. – М.: Омега–Л, 2017.– 608 с.
56. Основы финансового менеджмента. В 2 томах. Т.1 / И.А. Бланк. – 4-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2017, – 656 с.
57. Павлова, Л.Н. Финансы предприятий: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2017. – 703 с.
58. Попов, В.М. Анализ финансовых решений в бизнесе: монография / В.М. Попов, С.И. Ляпунов. – М.: Кнорус, 2017. – 240 с.
59. Современный управленческий анализ: учебник / Л.В. Попова, Т.А. Головина, И.А. Маслова; Под ред. Л.В. Поповой. – М.: ДИС, 2016. – 271 с.
60. Солдатова А. П. Анализ задолженности контрагентов как база поиска для управления дебиторской задолженностью / А.П. Солдатова, Л.И.Солдатова // Science Time. - 2017. – № 8 (8). –с. 276–296.
61. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Е. С. Стоянова. – 5–е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 2017. – 656 с.
62. Тарасова Т.Л. Организация управленческого учета на предприятии в современных условиях // Экономический анализ: теория и практика (управленческий учет). – 2016. –№ 24. – С. 50–58.
63. Финансовый анализ: учебник / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина; Под ред. В.Р. Банк. – М.: Проспект, 2016. – 344 с.

64. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. акад. Г. Б. Поляка. – 5е изд., перераб. и допол. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015, – 527 с.

65. Финансы предприятий: учебник // Под ред. проф. Н.В. Колчиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2016. – 687 с.

66. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа: учебное пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА – М, 2018. – 289 с.