

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»
ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

УТВЕРЖДАЮ
И.о.заведующего кафедрой
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
_____/ М.В.Боровицкая
(подпись) (И.О. Фамилия)
« ____ » _____ 20 ____ г.

ЗАДАНИЕ
на выполнение бакалаврской работы

Студент: Мечтанов Алексей Олегович

1. Тема: Анализ дебиторской задолженности предприятия
2. Срок сдачи студентом законченной выпускной квалификационной работы: 20.06.2016г.
3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: Годовая финансовая отчетность предприятия; учебная и научная литература по исследуемой теме, публикации в периодических печатных изданиях, нормативно-правовые акты Российской Федерации.
4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов, разделов):
 - Теоретические основы анализа дебиторской задолженности
 - Анализ дебиторской задолженности в ООО «АвтоВАЗагро»
 - Основные направления повышения эффективности использования дебиторской задолженности в ООО «АвтоВАЗагро»
5. Ориентировочный перечень графического и иллюстративного материала: сводные и аналитические таблицы, схемы.
6. Консультанты по разделам: Отсутствуют.
7. Дата выдачи задания « 01 » февраля 2016г.

Руководитель бакалаврской
работы

Задание принял к исполнению

_____ (подпись)	<u>Н.О. Михаленок</u> (И.О. Фамилия)
_____ (подпись)	<u>О.А.Мечтанов</u> (И.О. Фамилия)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

УТВЕРЖДАЮ

И.о зав. кафедрой «Бухгалтерский учет,
анализ и аудит»

(подпись) М.В.Боровицкая
(И.О. Фамилия)
« ____ » _____ 2016г.

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН
выполнения бакалаврской работы**

Студента(ки) Мечтанова А.О.

по теме: «Анализ дебиторской задолженности предприятия»

Наименование раздела работы	Плановый срок выполнения раздела	Фактический срок выполнения раздела	Отметка о выполнении	Подпись руководителя
Согласование темы бакалаврской работы с руководителем	25.01.2016 г. – 27.01.2016 г.	26.01.2016 г.	Выполнено	
Утверждение плана с руководителем, получение задания	27.01.2016 г. – 01.02.2016 г.	29.01.2016 г.	Выполнено	
Изучение и подбор необходимой литературы	02.02.2016 г. – 03.02.2016 г.	03.02.2016 г.	Выполнено	
Подготовка, оформление и сдача руководителю введения	04.02.2016 г. – 07.02.2016 г.	04.02.2016 г.	Выполнено	
Выполнение и сдача руководителю 1 главы	25.04.2016 г. – 02.05.2016 г.	28.04.2016 г.	Выполнено	
Выполнение и сдача руководителю 2 главы	03.05.2016 г. – 15.05.2016 г.	11.05.2016 г.	Выполнено	
Выполнение и сдача руководителю 3 главы	16.05.2016 г. – 22.05.2016 г.	20.05.2016 г.	Выполнено	
Подготовка, оформление и сдача руководителю заключения	23.05.2016 г. – 29.05.2016 г.	24.05.2016 г.	Выполнено	
Подготовка доклада к предзащите	30.05.2016 г.- 05.06.2016г.	03.06.2016 г.	Выполнено	
Проверка на плагиат	06.06.2016г.- 14.06.2016г.	13.06.2016 г.	Выполнено	
Предзащита бакалаврской работы	15.06.2016 г.	15.06.2016 г.	Выполнено	
Исправление замечаний	16.06.2016 г. – 17.06.2016 г.	17.06.2016 г.	Выполнено	
Получение отзыва от руководителя	18.06.2016 г. – 19.06.2016 г.	18.06.2016 г.	Выполнено	
Сдача бакалаврской работы на кафедру	20.06.2016 г.	20.06.2016 г.	Выполнено	
Подготовка презентации и раздаточного материала к защите бакалаврской работы	21.06.2016 г. – 22.06.2016 г.	22.06.2016 г.	Выполнено	
Защита бакалаврской работы	27.06.2016 г.			

Руководитель бакалаврской работы

(подпись) Н.О. Михаленок
(И.О. Фамилия)

(подпись) А.О.Мечтанов
(И.О. Фамилия)

Задание принял к исполнению

Аннотация

Тема бакалаврской работы: Анализ дебиторской задолженности.

Объем работы: 63 листа (без приложений), в том числе 7 рисунков и 16 таблиц.

Приложений в работе 2, в том числе финансовая отчетность ООО «АвтоВАЗагро». При написании работы были использованы 55 источников.

Ключевые слова работы: дебиторская задолженность, оборотный капитал, ликвидность дебиторской задолженности, просроченная дебиторская задолженность, факторинг.

Объектом исследования выступает организация ООО «АвтоВАЗагро».

Предметом исследования в бакалаврской работе является дебиторская задолженность организации ООО «АвтоВАЗагро».

Основной целью бакалаврской работы является проведение анализа дебиторской задолженности по данным финансовой отчетности предприятия.

Для решения поставленной цели определены следующие задачи работы:

- 1) изучить теоретические основы анализа дебиторской задолженности;
- 2) провести анализ дебиторской задолженности в ООО «АвтоВАЗагро»;
- 3) предложить пути повышения эффективности использования дебиторской задолженностью в ООО «АвтоВАЗагро».

Хронологический период исследования составляет 3 года – 2013-2015 годы.

Содержание

Введение.....	6
Глава 1. Теоретические основы анализа дебиторской задолженности.....	9
1.1 Сущность дебиторской задолженности и причины ее возникновения.....	9
1.2 Виды дебиторской задолженности и их классификация.....	14
1.3. Методика анализа дебиторской задолженности.....	21
Глава 2. Анализ состава дебиторской задолженности в ООО «АвтоВАЗагро».....	28
2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «АвтоВАЗагро»...28	
2.2 Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности ООО «АвтоВАЗагро».....	36
2.3 Анализ эффективности использования дебиторской задолженности ООО «АвтоВАЗагро».....	43
Глава 3. Основные направления повышения эффективности использования дебиторской задолженности в ООО «АвтоВАЗагро».....	46
3.1 Рекомендации по повышению эффективности использования дебиторской задолженностью ООО «АвтоВАЗагро».....	46
3.2 Оценка эффективности предложенных рекомендаций в ООО «АвтоВАЗагро».....	51
Заключение.....	54
Список использованных источников.....	58
Приложения	63

Введение

В современных экономических условиях эффективное функционирование предприятия каждой организационно-правовой формы вне зависимости от видов хозяйствования является необходимым условием его существования. Деятельность каждой организации должна быть прибыльна. Целью любого коммерческого предприятия является получение прибыли.

В условиях развития рыночной экономики в Российской Федерации организации получили самостоятельность в таких вопросах, как обеспечение сырьем, кадрами, организация процесса производства, продажи, предоставления услуг, установления размера заработной платы, а также в вопросах по расчетам с контрагентами и поставщиками.

Возникновение дебиторской задолженности возможно по всем видам расчетов организации с контрагентами и является их составной частью. Главный вид взаимных обязательств возникает при расчетах с поставщиками и подрядчиками.

Грамотная организация управления счетами способствует укреплению договорной дисциплины, выполнению обязательств по обеспечению продукции, сырья, материалов в заданном составе и качестве, подъему ответственности организаций за исполнением платежной дисциплины, уменьшению дебиторской задолженности, ускорению оборачиваемости оборотных средств и, следовательно, улучшению финансового состояния организаций.

Основной целью бакалаврской работы является проведение анализа дебиторской задолженности по данным финансовой отчетности предприятия.

Для достижения цели поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические основы анализа дебиторской задолженности;
- провести анализ дебиторской задолженности в ООО «АвтоВАЗагро»;

- предложить пути повышения эффективности использования дебиторской задолженностью в ООО «АвтоВАЗагро».

Объектом исследования выступает ООО «АвтоВАЗагро»; предметом – методика анализа дебиторской задолженности предприятия.

Научно-методической основой работы являются нормативно-законодательные акты, регулирующие бухгалтерский учет дебиторской задолженности; научно-методическая литература, публикации по теме исследования. Необходимо отметить, что рассматриваемая тема исследования освещена в литературе в достаточной степени. Фундаментальные и прикладные исследования, направленные на рассмотрение вопросов повышения эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия, были проведены отечественными и зарубежными учеными, среди которых Е.П.Козлова, Б.А.Кравченко, Н.А.Чечин, А.Д.Шерemet и др.

В бакалаврской работе используются следующие методы исследования: сравнительный метод, коэффициентный метод, факторный анализ, графический метод.

Информационной базой исследования являются данные бухгалтерской и статистической отчетности ООО «АвтоВАЗагро».

Бакалаврская работа включает введение, три главы, заключение, список использованных источников и приложения.

В первой главе рассмотрены все аспекты дебиторской задолженности, ее понятие, особенности учета, классификация, прикреплен комплексная система анализа оценки эффективности использования дебиторской задолженности.

Во второй главе проведен экономический анализ состава структуры и эффективности использования дебиторской задолженности на предприятии.

В третьей главе предлагаются направления повышения эффективности использования дебиторской задолженности.

Практическая значимость работы состоит в том, что в ней представлены и экономически обоснованы мероприятия, реализация которых позволит повысить эффективность использования дебиторской задолженности в ООО «АвтоВАЗагро».

Глава 1. Теоретические основы анализа дебиторской задолженности

1.1 Сущность дебиторской задолженности и причины ее возникновения

В финансово-хозяйственной деятельности любого предприятия большую роль имеет наличие и использование дебиторской задолженности. Ее роль значима, так как она может являться источником средств для дебитора, и возможностью увеличения области реализации его продукции, расширение рынка распространения работ и услуг.

Задолженность (от англ. indebtedness) – подлежащие уплате, но еще не уплаченные денежные суммы. Впервые данный вид обязательств возник задолго до возникновения товарно-денежных отношений.

В процессе развития экономики задолженность приобрела более формальный характер, появились сроки, определения, условия и прочие аспекты, но сущность данного понятия осталась неизменной. Задолженность – это обязательство, которое кредитор представляет заемщику с условием его возврата в той или иной форме, приемлемой для кредитора, на сегодняшнее время, как правило, в денежной сумме.

Должник, дебитор (от лат. debit) – одна из двух и более сторон гражданско-правового обязательства имущественной связи между двумя и более лицами. Рассмотрим определения понятия дебиторской задолженности в трактовке различных авторов в таблице 1.

Таблица 1.

Определения понятия дебиторской задолженности в трактовке различных авторов.

Автор	Определение понятия дебиторская задолженность
1	2
Райзберг Б.А. [44]	(англ. Accounts receivable (A/R)) сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами.

1	2
Грэхэм Бетс [17]	(bills receivable) Статья, которая может присутствовать в отчетности фирмы в разделе текущих активов, суммирующая все переводные векселя (bills of exchange), находящиеся у фирмы и подлежащие оплате в установленный срок.
Райзберг Б.А.[44]	(англ. receivable, accountsreceivable) 1) счета, причитающиеся к получению и образующиеся обычно в связи с поставками в кредит .
Стародубцева Е.Б.[42]	сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, а так же граждан, являющихся их должниками, дебиторами.
Шастико А. [48]	задолженность по платежам данному предприятию, учреждению, организации, сумма причитающихся предприятию, учреждению, организации, но еще не полученных денежных средств (долгов).
М. Дело[18]	(debtor indebtedness, receivables) обязательства покупателей или др. контрагентов перед предприятием (напр., по выплатам за предоставление товаров или услуг).

В 2011 году была упразднена форма приложения к бухгалтерскому балансу №5, и на сегодняшний день организации в праве самостоятельно разрабатывать форму расшифровки дебиторской задолженности. Формой 5 «приложение к бухгалтерскому балансу» дебиторская задолженность определялась, как задолженность покупателей, заказчиков, заемщиков, и иных подотчетных лиц и т.д., которую организация планирует получить в течение определенного периода времени. На сегодняшний день большинство организаций используют иные пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах для раскрытия информации о дебиторской задолженности, так как это позволяет максимально удобно и в полной мере раскрыть всю необходимую информацию для ее пользователей. В структуре дебиторской задолженности должна отражаться также сумма авансов, выданных поставщикам и подрядчикам. [39]

Расчеты с дебиторами и кредиторами отражаются в суммах, вытекающих из бухгалтерских записей и признаваемых ею правильными. Отражаемые в бухгалтерской отчетности суммы по расчетам с банками, бюджетом должны быть согласованы с соответствующими организациями и тождественны. Оставление на бухгалтерском балансе неурегулированных сумм по этим расчетам не допускается. [39]

Дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, а также другие долги, нереальные для взыскания, списываются по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации и относятся соответственно на счет средств резерва сомнительных долгов либо на финансовые результаты у коммерческой организации, если в период, предшествующий отчетному, суммы этих долгов не резервировались в установленном порядке. [39]

Списание долга в убыток вследствие неплатежеспособности должника не является аннулированием задолженности. Эта задолженность должна отражаться за бухгалтерским балансом, где в течение пяти лет с момента списания будут вестись наблюдения за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного положения должника. [39]

Одним из основных условий обеспечения финансовой устойчивости организации выступает соотношение суммы дебиторской и кредиторской задолженностей, при котором сумма первой статьи превышает сумму второй соответственно.

Дебиторская задолженность выступает, как имущественные требования организации к должникам, которыми могут являться как юридические, так и физические лица. Дебиторскую задолженность, возможно, рассматривать в трех смыслах:

- как источник погашения кредиторской задолженности;
- часть продукции, которую покупателям уже продали, но еще не оплатили;
- как составная часть оборотных активов, которая финансируется за счет собственных и/или заемных средств.

Оборотный капитал организации состоит из следующих компонентов:

- денежные средства;
- незавершенное производство;
- расходы будущих периодов;

- дебиторская задолженность;
- краткосрочные финансовые инвестиции;
- материально-производственные запасы (МПЗ).

Из всего вышеперечисленного следует, что дебиторская задолженность – это одна из частей оборотного капитала организации. Для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо четко классифицировать причины ее возникновения. Необходимо понимать, что дебиторская задолженность предприятия является кредиторской задолженностью у его контрагентов.

Возникновение дебиторской задолженности в ходе выполнения обязательств – нормальный, естественный и вполне объективный процесс в хозяйственной деятельности предприятий. Она образуется при следующих обстоятельствах:

- когда организация вынуждена предоставлять коммерческие кредиты своим контрагентам, с целью предоставления отсрочки платежа;
- отсутствие своевременной оплаты от контрагентов, возникновение просрочек платежей;
- возникновение недостач, растрат, хищений;
- когда поставщики поставляют низкокачественную, бракованную или не полностью укомплектованную продукцию;
- и иные случаи.

Современные деловые отношения вызывают у организаций постоянный рост дебиторских и кредиторских задолженностей, в связи с необходимостью привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Однако непрерывный рост суммы дебиторско-кредиторских отношений на постоянном уровне возник тогда, когда эти отношения перешли на уровень предприятий. Данная ситуация могла быть определена следующими факторами:

- резким сокращением объемов производства в 1990-х годах;

- неподготовленностью вновь созданной в 1992 году коммерческой банковской системы для организации безналичных расчетов, что привело к необходимости формирования Центральным банком РФ системы расчетно-кассовых центров (РКЦ);
- высокой стоимостью заемного капитала, которая устанавливалась высокой учетной ставкой ЦБ РФ;
- спадом платежных операций и снижением результативности деятельности организаций, возникновением нерентабельных организаций;
- финансовой напряженностью в стране, в результате которой не могла быть оплачена продукция многих отраслей, включая сельское хозяйство, оборонную промышленность, не было средств для выплаты заработной платы бюджетникам и др.;
- многие другие факторы.

На сегодняшний день дебиторская задолженность является наиболее ликвидным активом организаций. Отсюда вытекает необходимость углубленного внимания к причинам ее возникновения, ее анализу, путей управлению ею. Дебиторскую задолженность, как и кредиторскую, определяют по-разному.

Связь между кредиторской и дебиторской задолженностями состоит в первую очередь в том, что дебиторская задолженность может являться источником покрытия кредиторской, вследствие чего, на практике при проведении анализа, касательно кредитной политики организации, как правило принято наблюдать за соотношением между ними. Наряду с этим важно отметить, что в условиях инфляции, которая стимулирует отсутствие или просрочку платежей, рост кредиторской задолженности организации выгоден, а дебиторской наоборот.

Дебиторскую задолженность можно определить как фактор, влияющий на:

- стоимость и структуру оборотного капитала организации;

- величину и структуру выручки;
- продолжительность финансового цикла организации;
- оборачиваемость оборотного капитала и капитала в общем;
- скорость обращения в деньги (ликвидность) и платежеспособность организации;
- источники денежных средств организации.

В настоящее время доля дебиторской задолженности на предприятиях может составлять от 3 до 90%, что может значительно изменить и повлиять на размер и структуру оборотного капитала.

Важно отметить, что увеличивающиеся доли дебиторской задолженности в общей стоимости капитала, снижают время не только её оборачиваемости, но и оборотного капитала и капитала организации в целом. Для более полного понятия определения дебиторской задолженности необходимо привести его классификацию.

1.2 Виды дебиторской задолженности и их классификация

Согласно действующему ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» - дебиторскую задолженность по экономическому содержанию можно классифицировать по видам задолженности:[7]

- покупатели и заказчики;
- векселя к получению;
- задолженность дочерних и зависимых обществ;
- задолженность участников(учредителей) по вкладам в уставной капитал;
- авансы выданные;
- прочие дебиторы.

Как предписывает действующая в РФ инструкция по бухгалтерскому учету, суммы дебиторской задолженности покупателей и заказчиков

начисляются в момент реализации материальных ценностей, работ, услуг и предъявления расчетных документов в объеме их договорной или сметной стоимости. Если контрагент предварительно перечислил аванс, то по факту реализации его задолженность начисляется в общем порядке, но одновременно уменьшается на сумму предоплаты.

Если текущая дебиторская задолженность не погашается после получения покупателем счета и наступления согласованного срока платежа (либо в срок от 30 до 45 дней, который считается разумным для погашения дебиторской задолженности покупателя), то она переводится в категорию просроченной. При этом за контрагентом закрепляется отрицательная деловая репутация. В связи с этим аналитический учет целесообразно вести по каждому должнику с фиксацией сроков погашения.

Договор поставки может содержать условие, что право собственности на МПЗ переходит к покупателю лишь после перевода средств на расчетный счет организации. В таком случае моментом реализации считается момент выполнения контрагентом своих обязательств по оплате ценностей, поэтому текущая дебиторская задолженность за ним не начисляется. При этом в случае неоплаты товара в срок, предусмотренный контрактом, продавец может предъявить покупателю требование возвратить товар.

Суммы дебиторской задолженности покупателей (заказчиков) начисляются и в других случаях:

- при осуществлении плановых платежей;
- при сообщении об излишках, выявленных контрагентами в ходе приемки отгруженных МПЗ.

Образованию дебиторской задолженности по полученным векселям способствуют расчеты с контрагентами, от которых в качестве средства платежа фирма принимает векселя. Ее учет ведется на счете 62 «расчеты с покупателями и заказчиками» субсчет 3 «Векселя полученные», а если вексель принят по нетоварным операциям, то на счете 76 «Расчеты с разными

дебиторами и кредиторами». Аналитический по указанным счетам обеспечивает информацией о долгах по следующим группам векселей:

- полученным, но еще с не наступившим сроком оплаты;
- дисконтированным (учтенным) в банковских учреждениях;
- не оплаченным в срок.

В бухгалтерском учете хозяйствующего субъекта суммы перечисленной им предоплаты учитываются в составе задолженности за дебиторами-поставщиками и подрядчиками и до прибытия ценностей на предприятие считаются материалами в пути. Дебиторскую задолженность по предоплате бухгалтер закрывает при приемке соответствующих МПЗ и работ, получении услуг.

При авансовых платежах существует такое отличие от предоплаты: расчетные документы не оформляются, в бухгалтерском учете фирмы-покупателя сумма выданных авансов и оплаты продукции по частичной готовности входит в состав дебиторской задолженности по выданным авансам. При передаче ценностей поставщик вручает покупателю расчетные документы на полную их стоимость. По этому факту в бухгалтерском учете покупателя фиксируется кредиторская задолженность перед данным поставщиком в сумме, указанной в счете. Одновременно бухгалтер производит зачет выданных авансов, то есть погашает дебиторскую задолженность по выданным авансам и на аналогичную сумму уменьшает долг перед поставщиком.

Необходимо пояснить, что к образованию дебиторской задолженности, закрепляемой предприятием за прочими дебиторами, приводят долговые обязательства со стороны:

- налоговых, финансовых и иных органов по переплате налогов, сборов, прочих платежей в бюджет (учитываются на счете 68 «Расчеты по налогам и сборам»);
- собственных работников по предоставленным им займам (ссудам) из средств предприятия или за счет банковских кредитов, по возмещению

причиненного фирме сотрудником материального ущерба (вследствие недостачи, порчи ценностей) и прочим операциям (счет 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»);

- подотчетных лиц, получающих в виде аванса деньги на хозяйственно-операционные расходы, служебные командировки, расходы геологоразведочных партий, экспедиций и пр. (счет 71 «Расчеты с подотчетными лицами»);
- поставщиков, подрядчиков и других контрагентов по предъявленным им претензиям, например, в случаях выявления нарушений договорных условий уже после оплаты (акцепта) расчетных документов поставщиков, если покупатель настаивает на полном или частичном возврате уплаченных сумм;
- муниципальных и госорганов (счет 77 «Отложенные налоговые обязательства»);
- разных дебиторов по нетоварным операциям, как пример – долг по причитающейся предприятию арендной плате за переданные им в аренду основные средства (счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»).

Как уже было отмечено, возникновение дебиторской задолженности возможно, как следствие невыполнения договорных обязательств, превышение уплаты налогов, взысканных сборов, пеней, выданных денежных сумм подотчет.

Условно принято подразделять дебиторскую задолженность на нормальную и просроченную.

Задолженность за отгруженные товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил, но право собственности уже перешло к покупателю; либо поставщику (подрядчику, исполнителю) перечислен аванс за поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг) – это нормальная дебиторская задолженность. Задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в

установленный договором срок, представляет собой просроченную дебиторскую задолженность.

Просроченная дебиторская задолженность, в свою очередь, может быть надежной, сомнительной и безнадежной. Надежная дебиторская задолженность – это задолженность обеспеченная гарантией, а также когда контрагент подтверждает за собой исполнения обязательств.

В соответствии с пунктом 1 статьи 266 Налогового кодекса Российской Федерации (далее НК РФ): «сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией». [1]

По истечении срока исковой давности сомнительная дебиторская задолженность переходит в категорию безнадежной задолженности (не реальной к взысканию).

Согласно пункту 2 статьи 266 НК РФ: «безнадежными долгами (долгами, нереальными ко взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации». [1]

Дебиторская задолженность, нереальная к взысканию, может образоваться вследствие:

- ликвидации должника;
- банкротства должника;
- истечения срока исковой давности без подтверждения задолженности со стороны должника;
- наличия денежных средств на счетах в «проблемном» банке. Здесь возможны два варианта:

- во-первых, если после вынесения арбитражным судом постановления о ликвидации банка денежных средств для погашения дебиторской задолженности не хватает, то такая дебиторская задолженность признается нереальной к взысканию и соответственно подлежит списанию на финансовые результаты;
- во-вторых, если вместо ликвидации банка предусматривается его реструктуризация, то организация может создать резерв по сомнительным долгам и ждать восстановления банком платежеспособности;
- невозможности взыскания судебным приставом – исполнителем по решению суда суммы долга (например, имущество организации находится на праве оперативного управления).

В зависимости от предполагаемых сроков погашения дебиторская задолженность подразделяется на:

- краткосрочную (погашение которой ожидается в течение года после отчетной даты);
- долгосрочную (погашение которой ожидается не ранее чем через год после отчетной даты).

Важно понимать, что срочной дебиторской задолженностью считается та задолженность, по которой не истек срок исполнения по договору.

Следует отметить, что в отношении просроченной дебиторской задолженности целесообразно использовать отсрочку (рассрочку) платежа, производить расчеты акциями, векселями, применять бартер.

При предоставлении отсрочки (рассрочки) платежа необходимо учитывать платежеспособность и деловую репутацию контрагента.

Представим классификацию видов дебиторской задолженности и их определения в таблице 2.

Классификация видов дебиторской задолженности

Классификация	Вид	Условия
1	2	3
По длительности	Краткосрочная	Со сроком погашения до 12 месяцев
	Долгосрочная	Со сроком погашения более 12 месяцев
Текущая дебиторская задолженность по экономическому содержанию	Покупатели и заказчики	Расчеты с контрагентами
	Векселя к получению	Образованию дебиторской задолженности по полученным векселям способствуют расчеты с контрагентами, от которых в качестве средства платежа фирма принимает векселя. Ее учет ведется на субсчете 62.3 «Векселя полученные», а если вексель принят по нетоварным операциям, то на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»
	Задолженность дочерних и зависимых обществ	Головное предприятие и его дочерние (зависимые) общества могут начислять дебиторскую задолженность по взаимным расчетам, получению прибыли от взаимных операций, за исключением передачи МПЗ в порядке финансовой помощи, то есть безвозмездно. Головной субъект может делать это и по причитающимся от «дочек» дивидендам.
	Задолженность участников (учредителей) по вкладам в уставной капитал	
	Авансы выданные	Возникает в случае выдачи аванса другим предприятиям (поставщикам) в счет будущих поставок
	Прочие дебиторы	Расчеты с прочими дебиторами
По своевременности и возврата	Нормальная	Задолженность за отгруженные товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил, но право собственности уже перешло к покупателю; либо поставщику (подрядчику, исполнителю) перечислен аванс за поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг)
	Просроченная	Задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок.
По возможности взыскания	Надежная	Задолженность, обеспеченная гарантией, а также когда контрагент подтверждает за собой исполнения обязательств.
	Сомнительная	просроченная дебиторская задолженность, непогашенная в установленные сроки, которые прописаны в договоре, а также не обеспеченная гарантиями.
	Безнадежная	Безнадежной является дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности, а также дебиторская задолженность, которая признана безнадежной по решению суда (к примеру, вследствие ликвидации должника)

Данная классификация необходима для четкого определения финансового состояния предприятия, как внешним пользователям финансовой отчетности (аудиторам, инвесторам), так и внутренним (собственникам, менеджерам), ведь просроченная дебиторская задолженность негативно влияет на финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия, а оптимальная доля текущей задолженности позитивно.

Для полной ясности необходимо рассмотреть методику анализа дебиторской задолженности.

1.3 Методика анализа дебиторской задолженности

Под анализом дебиторской задолженности следует понимать систему всестороннего исследования расчетов с дебиторами с целью оценки соответствия действительного состояния данного актива его оптимальному значению.

Разработка системы показателей для анализа дебиторской задолженности позволит детально исследовать причины и последствия образования дебиторской задолженности, сформировать более полную и достоверную информацию для анализа и контроля её величины, структуры и оборачиваемости.

За основу анализа дебиторской задолженности взята авторская методика Кузнецовой Светланы Анатольевны, доктора экономических наук, опубликованная в 2014 году в «Вестнике УГУЭС».

При анализе структуры дебиторской задолженности рассчитываются следующие показатели:

- доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов - показатель отражает пропорцию соотношения дебиторской задолженности и оборотных активов. Чем выше доля дебиторской

задолженности в оборотных активах, тем выше ликвидность оборотных активов, но в то же время выше риск не оплаты реализованной продукции;

- доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности - чем больше удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общем объеме, тем выше вероятность потери вложенных денежных средств и менее мобильна структура оборотных средств. Зная величину этого показателя, управляющий персонал организации принимает соответствующие меры по взысканию задолженности (проводит анализ платежеспособности дебиторов, составляет акты сверок задолженностей);
- доля безнадежной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности - показатель характеризует качество задолженности, т. е. какой процент задолженности будет списан. Тенденция к росту данного показателя свидетельствует о неэффективности системы мер по управлению дебиторской задолженностью;
- доля дебиторской задолженности по отдельному клиенту-дебитору в общем объеме дебиторской задолженности - показатель характеризует долю отдельного клиента - дебитора в общем объеме дебиторской задолженности;
- доля дебиторской задолженности в общем объеме выручки от продаж по отдельным периодам - показатель характеризует долю объема выручки, полученной за счет реализации товара с предоставлением коммерческого кредита, в общем объеме выручки от продаж в отдельном периоде.

Представим методику анализа структуры дебиторской задолженности в таблице 3.

Методика анализа структуры дебиторской задолженности

Показатель	Формула расчета	Содержание
1	2	3
Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов	$Doa = ДЗ / ОА$	ДЗ - величина дебиторской задолженности; ОА - Величина оборотных активов;
Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности	$Дсомн = ДЗ_{сомн} / ДЗ * 100$	ДЗ _{сомн} - сумма сомнительной дебиторской задолженности; Дсомн - доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности;
Доля безнадежной дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов	$Дбезн = ДЗ_{безн} / ДЗ * 100$	ДЗ _{безн} - сумма безнадежной дебиторской задолженности; Дбезн – доля безнадежной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности;
Доля дебиторской задолженности в общем объеме выручки от продаж по отдельным периодам	$Дп = ДЗ_{i} / N * 100$	ДЗ _i - величина дебиторской задолженности в анализируемом периоде; Дп - доля дебиторской задолженности в общем объеме выручки от продаж по отдельным периодам; N –выручка от продаж;

Эффективность использования дебиторской задолженности связана в первую очередь с показателями оборачиваемости предприятия, которые рассматриваются в методике Козловой С.А., как показатели оценки деловой активности, касательно дебиторской задолженности.

Оценка деловой активности касательно дебиторской задолженности так же производится по ряду показателей:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (количество оборотов). Оборачиваемость – это срок отвлечения средств из хозяйственного оборота. При этом важным критерием эффективности выступает временной фактор, который характеризуется

следующими показателями: общее время оборота, продолжительность оборота, скорость оборота. Коэффициент оборачиваемости характеризует скорость обращения средств, инвестированных в дебиторскую задолженность. Увеличение коэффициента означает сокращение продаж в кредит, а снижение – увеличение;

- период инкассирования дебиторской задолженности - чем больше период погашения дебиторской задолженности, тем выше риск ее не возвращения. Данный показатель следует анализировать как по каждому виду задолженности, так и по видам продукции, условиям заключения сделок;
- коэффициент закрепления дебиторской задолженности в выручке от продаж - закрепление дебиторской задолженности в выручке от продаж означает дополнительное привлечение (высвобождение) средств в оборот, вызванное замедлением (ускорением) оборачиваемости дебиторской задолженности. При замедлении происходит дополнительное вовлечение средств в оборот, при ускорении – экономия.

Представим методику оценки деловой активности касательно дебиторской задолженности в таблице 4.

Таблица 4

Методика оценки деловой активности касательно дебиторской задолженности

Показатель	Формула расчета	Содержание
1	2	3
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (количество оборотов)	$K_{обор} = N / ДЗ$	$K_{обор}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
Период инкассирования дебиторской задолженности	$T_{инкас} = 360 / K_{обор}$	$T_{инкас}$ – период инкассирования дебиторской задолженности;
Коэффициент закрепления дебиторской задолженности в выручке от продаж	$K_{закр} = ДЗ / N$	$K_{закр}$ – коэффициент закрепления дебиторской задолженности.

В ходе анализа дебиторской задолженности следует провести исследование значимости дебиторской задолженности как актива предприятия, анализ состава и структуры расчетов с дебиторами, оценку влияния дебиторской задолженности на уровень ликвидности предприятия, оценку деловой активности предприятия касательно дебиторской задолженности, анализ рентабельности дебиторской задолженности. Для изучения показателей, касательно использования дебиторской задолженности, за основу была взята методика Кузнецовой Светланы Анатольевны, доктора экономических наук, представленная в 2014 году в «Вестнике УГУЭС». [55]

Таблица 5

Система показателей анализа дебиторской задолженности

Наименование раздела анализа	Наименование показателей
1	2
Исследование значимости дебиторской задолженности как актива	- доля дебиторской задолженности в общей сумме капитализированных средств; - коэффициент отвлечения оборотных активов; - коэффициент отвлечения собственного капитала.
Анализ состава и структуры расчетов с дебиторами	- коэффициент просроченной дебиторской задолженности; - средний возраст просроченной дебиторской задолженности; - немедленный коэффициент действительной задолженности.
Оценка влияния дебиторской задолженности на уровень ликвидности	- коэффициент ликвидности задолженности; - коэффициент ликвидности текущей задолженности; - коэффициент ликвидности долгосрочной задолженности.
Оценка деловой активности касательно дебиторской задолженности	- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; - коэффициент закрепления дебиторской задолженности в выручке.

Представим порядок расчета и значения нормативных показателей состояния дебиторской задолженности, согласно методики Козловой С.А. в таблице 6.

Порядок расчета и нормативные значения показателей состояния
дебиторской задолженности, согласно методике Козловой С.А. [55]

Показатель	Порядок расчета	Нормативное значение
1	2	3
Исследование значимости дебиторской задолженности как актива		
Доля дебиторской задолженности в общей сумме капитализированных средств	Дебиторская задолженность/Сумма активов	0
Коэффициент отвлечения оборотного капитала	Текущая дебиторская задолженность/сумма оборотных активов	0
Коэффициент отвлечения собственного капитала	Долгосрочная дебиторская задолженность/сумма внеоборотных активов	0
Анализ состава и структуры расчетов с дебиторами		
Коэффициент просроченной дебиторской задолженности	Дебиторская задолженность, неоплаченная в срок/общая сумма дебиторской задолженности	0
Средний возраст просроченной дебиторской задолженности	Средний остаток дебиторской задолженности, неоплаченной в срок/Сумма однодневного оборота по реализации	1
Оценка влияния дебиторской задолженности на уровень ликвидности		
Коэффициент ликвидности задолженности	Общая сумма дебиторской задолженности/общая сумма обязательств	1
Коэффициент ликвидности текущей задолженности	Текущая дебиторская задолженность/текущие обязательства	1
Коэффициент ликвидности долгосрочной задолженности	Долгосрочная дебиторская задолженность/долгосрочные обязательства	1
Оценка деловой активности касательно дебиторской задолженности		
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Выручка/дебиторская задолженность	0
Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности	Дебиторская задолженность/выручка	0

Объективность комплексной оценки состояния дебиторской задолженности на предприятии обеспечивает анализ показателей, исчисленных для нескольких временных интервалов. В общем виде алгоритм методики комплексного анализа дебиторской задолженности хозяйствующих субъектов включает шесть этапов.

Этап 1. Конкретизация целей пользователей. На данном этапе формируются основные цели, для достижения которых производится анализ дебиторской задолженности. Помимо этого, производится конкретизация пользователей полученной в результате оценки информации.

Этап 2. Выбор временного периода (дат оценки). Данный этап подразумевает конкретизацию временных параметров комплексной оценки состояния дебиторской задолженности. В качестве временного периода могут выступать несколько последних лет, финансовый год (с разбивкой по кварталам), квартал (с разбивкой по месяцам). Использование нескольких дат оценки дает возможность исследовать изменения значений показателей, описывающих состояние расчетов с дебиторами во времени, что обеспечивает выявление закономерности развития ситуаций с дебиторской задолженностью.

Этап 3. Определение фактических значений показателей, характеризующих параметры состояния дебиторской задолженности. Указанные значения определяются по данным финансовой отчетности, управленческих отчетов.

Этап 4. Определение фактических значений параметров состояния дебиторской задолженности по временным периодам. Указанные значения определяются на основании значений показателей представленных в методике расчета выше.

Исходя из предложенной методики, можно сделать вывод о том, что дебиторская задолженность оказывает значительное влияние на результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Для наиболее выгодного использования средств, вложенных в дебиторскую задолженность необходимо использовать данную методику комплексно. [55]

В первой главе было рассмотрено понятие «дебиторская задолженность», представлена классификация данного понятия, а так же рассмотрена методика оценки использования дебиторской задолженности на предприятии.

Глава 2. Анализ дебиторской задолженности в ООО «АвтоВАЗАгро»

2.1. Техничко-экономическая характеристика ООО «АвтоВАЗАгро»

ООО «АвтоВАЗАгро» основано в августе 2012 года двумя дочерними организациями ОАО «АВТОВАЗ» - ООО «АВТОВАЗ ПРОО» и ООО «ПППО».

Организация является преемником деятельности ОАО «АвтоВАЗАгро», которое отказалось от работ по озеленению и содержанию территорий после покупки 100% его акций новым собственником. По существу, ООО «АвтоВАЗАгро» - новая компания (но как ни парадоксально это звучит) с многолетней историей, устоявшимися традициями и деловой репутацией, хорошо известной в городе и за его пределами.

История предприятия ведет свой отсчет с далекого 1969 года, когда «в чистом поле» было создано строительное управление по озеленению объектов Волжского автозавода. В разные годы работниками СУ озеленения (АвтоВАЗАгро) были озеленены и декоративно оформлены производственные, административные и культурно-бытовые объекты автозавода, комплексы общежитий, профилакторий «Прилесье», универсальный спортивный комплекс «Олимп», Дворец спорта «Волгарь», детские сады и школы Автограда, ряд значимых объектов в других городах, включая реконструкцию зимнего сада Кремлевского Дворца съездов.

Заслуги предприятия, трансформировавшегося за прошедшие годы из подразделения Волжского автозавода в самостоятельное хозяйственное общество, неоднократно отмечались как на всесоюзном (советский период) уровне (дипломы и медали ВДНХ), так и многочисленными знаками отличия региональных и местных органов власти.

На сегодняшний день ООО «АвтоВАЗАгро» - это предприятие:

- имеющее в соответствии с приказом президента ОАО «АВТОВАЗ» от 08.10.2012 № 790 статус генерального подрядчика по содержанию дорог,

площадок, тротуаров, зеленых насаждений и текущему ремонту газонов на территории автозавода;

- предприятие, являющееся официальным участником открытых аукционов в электронной форме на электронных торговых площадках: Сбербанк-АСТ, Агентство по государственному заказу Республики Татарстан, Единая электронная торговая площадка, ЭТП ММВБ «ГОЗАКУПКИ», РТС-Тендер;

- с паркового подвижного состава в количестве 50 единиц специализированной техники и свыше 30 единиц навесного оборудования, пополнение и обновление которого происходит на плановой основе в соответствии с Инвестиционным проектом развития предприятия на период 2012-2016 гг.;

- с коллективом почти 100 человек специалистов и рабочих, профессионализм которых проверен временем, и который способен в сжатые сроки увеличить многократно свою численность за счет приема временных работников для выполнения дополнительных объемов профильных работ.

ООО «АвтоВАЗагро», стремится к тому, что бы помимо достижения положительных экономических результатов, деятельность имела дополнительную общественную и социальную значимость:

- создавая комфортную и эстетически выдержанную среду обитания человека;

- способствуя решению экологических проблем перенасыщенного автомобильным транспортом района;

- предоставляя дополнительную возможность сезонного трудоустройства отдельным категориям жителей города с достойной оплатой их работы. ООО «АвтоВАЗагро» дорожит партнерскими отношениями, которые сложились с десятками организаций и фирм, как в Тольятти, так и за его пределами. Их услуги востребованы подразделениями ОАО «АВТОВАЗ» и структурами ЖКХ, промышленными предприятиями и строительными организациями, банками, торговыми центрами, детскими садами, школами и

высшими учебными заведениями, представлениями мелкого бизнеса и жителями города. ООО «АвтоВАЗагро» осуществляет свою деятельность на основании устава, Санитарно-эпидемиологическому заключению, Свидетельству о государственной регистрации юридического лица, Свидетельству о постановке на учёт в налоговом органе по месту ее нахождения. Организационная структура ООО «АвтоВАЗагро» представлена на рисунке 1.



Рис. 1 Организационная структура ООО «АвтоВАЗагро»

ООО «АвтоВАЗагро» предлагает населению, частным предпринимателям, организациям и компаниям в г. Тольятти и в Самарской области:

- услуги по круглогодичному комплексному содержанию территорий жилых кварталов и производственных площадок;
- услуги по озеленению и благоустройству территорий, включая:
- разработку проекта озеленения территории;
- посадку деревьев и кустарников;

- устройство партерных, обыкновенных, мавританских газонов;
- разбивку и посадку цветников, арабесков, рабаток, миксбордеров;
- устройство рокарий и альпийских горок;
- работы по уходу за высаженными деревьями, кустарниками, цветниками и газонами;
- услуги по санитарной, формовочной и омолаживающей обрезке деревьев и кустарников, валке сухостойких и аварийно-опасных деревьев;
- услуги, предполагающие использование грузовых автомобилей и специализированной техники с навесным оборудованием для зимнего и летнего и межсезонного содержания дорог и тротуаров (отвалы, щетки, устройства для полива, пескоразбрасывающее оборудование), а также для разбивки газонов и цветников и ухода за ними (роторные косилки, ковши и др.).

Рассмотрим основные технико-экономические показатели производственно-хозяйственной деятельности ООО «АвтоВАЗагро» за 2013-2015 гг. Рассмотрим данные в таблице 7 которые рассчитаны на основании бухгалтерской и статистической отчетности организации.(Приложения 1,2)

Таблица 7

Анализ динамики основных технико-экономических показателей ООО «АвтоВАЗагро» за 2013-2015 гг.

Наименование	Годы			Отклонение, (+/-)		Темп роста, %	
	2013	2014	2015	2014 к 2013 г.	2015 к 2014 г.	2014 к 2013 г.	2015 к 2014 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка, тыс. руб.	79261	153301	219848	74040	66547	193,41	143,41
Себестоимость продаж, тыс.руб.	75330	129203	203302	53873	74099	171,52	157,35
Расходы на продажу, тыс. руб.	1874	3101	3960	1227	859	165,47	127,70
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	2057	20997	12586	18940	-8411	1020,76	59,94
Чистая прибыль, тыс. руб.	3008	17282	4022	14274	-13260	574,53	23,27
Среднесписочная численность работающих, чел.	92	94	98	2	4	102,0	104,0
Среднемесячная заработная плата работников, тыс.руб.	10,30	17,00	20,90	6,70	3,90	165,05	122,94

Окончание таблицы 7

1	2	3	4	5	6	7	8
Стоимость основных производственных средств, тыс. руб.	108709	172475	263298	63766	90823	158,66	152,66
Фондоотдача, руб.	0,73	0,89	0,83	0,16	-0,06	121,92	93,26
Фондовооруженность, тыс. руб.	1181,62	1834,84	2686,71	653,22	851,87	155,28	146,43
Производительность труда работников по объему произведенной продукции, тыс. руб.	861,53	1630,86	2243,35	769,33	612,49	189,30	137,56
Затраты на 1 руб. произведенной продукции, руб.	0,95	0,84	0,92	-0,11	0,08	88,42	109,52
Рентабельность продажи, %	2,60	13,70	5,72	11,10	- 7,98	-	-

Сумма выручки от продаж в отчетном 2015 году составила 219848тыс.руб., что больше чем в 2014 году на 43,41%, когда она составила 153301тыс.руб. В свою очередь сумма данного показателя 2014 года превышает 2013 год на 93,41%(почти в 2 раза), когда она составила 79261 тыс.руб. Представим динамику основных технико-экономических показателей на рисунке 2.

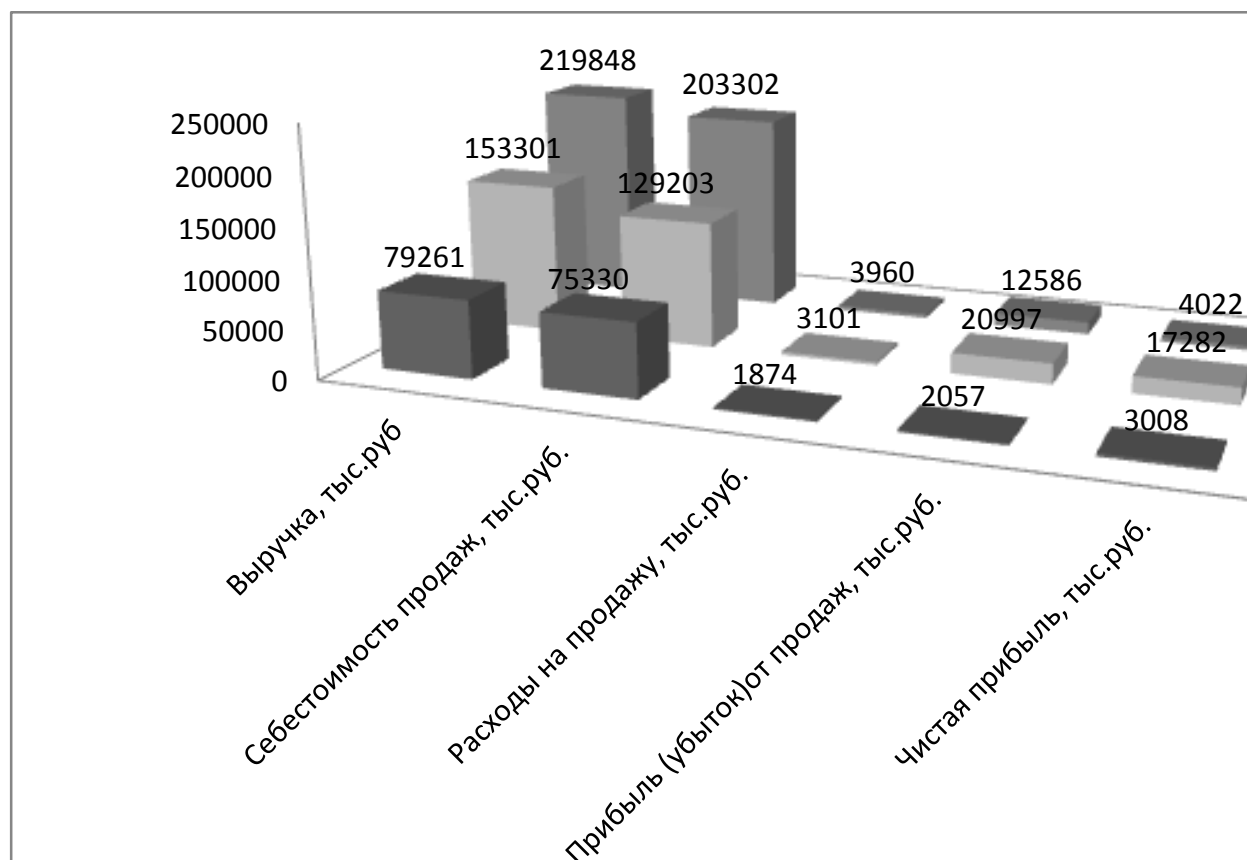


Рис. 2 Динамика основных технико-экономических показателей

ООО «АвтоВАЗагро» за 2013-2015 гг.

Исходя из анализа в таблице 7 и на рисунке 2 можно наблюдать, что имеется значительное изменение показателей на протяжении всего анализируемого периода.

Себестоимость продаж в 2013 году составила 75330 тыс.руб., а в 2014 году 129203 тыс.руб., что на 53873 тыс.руб. или 71,52% больше по сравнению с предыдущим годом. В 2015 году сумма анализируемого показателя составила 203302тыс.руб., что больше на 74099 тыс. руб. или на 59,35% по сравнению с 2014 годом.

Расходы на продажу в 2013 году составили 1874 тыс.руб., а в 2014 году 3101 тыс.руб., что больше на 1227 тыс.руб. или на 65,47%. В 2015 году сумма данного показателя выше предыдущего на 859тыс.руб. или на 27,70% и составляет 3960тыс.руб.

Показатель прибыли (убытков) от продаж в отчетном 2015 году составил 12586тыс.руб. что меньше по отношению к предшествующему 2014 году на 8441тыс руб, когда темп роста составил лишь 59,94%, а сумма показателя в 2014 году составила 20997 тыс.руб. Однако темп роста в 2014 по отношению к 2013 году составил 1020,76%, когда сумма составляла 2057 тыс.руб., а прирост в абсолютном значении был равен сумме в 18940 тыс.руб. Снижение прибыли от продаж в 2015 году может быть обусловлено кризисом, начавшимся в стране в 2015 году, и увеличением сумм издержек на производство и реализацию.

Чистая прибыль в 2013 году составила 3008 тыс.руб., а в 2014 году 17282тыс.руб., что больше на 14274тыс.руб. или на 474,53%. Тем не менее в 2015 году наблюдается спад чистой прибыли на 13260тыс.руб., когда ее темп роста составил лишь 23,27% а сумма в итоге 4022тыс.руб. Это так же связано с увеличением суммы таких издержек, как расходы на продажу, среднемесячная заработная плата работников, приобретению основных средств производства и влиянию экономического кризиса на контрагентов-покупателей.

Среднесписочная численность рабочих в 2013 году составляла 92 человека, что меньше на 2 человека или на 2% по отношению к 2014 году когда этот показатель составил 94 человека. В 2015 году организация в среднем расширила штат еще на 4 человека или 4%, и в итоге среднесписочная численность работников составила 98 человек.

Среднемесячная заработная плата с каждым годом увеличивалась. Так, в 2013 году она составляла 10,30 тыс.руб., а в 2014 17,00 тыс.руб., что больше по отношению к предыдущему году на 6,70тыс. руб. или на 65,05%. В 2015 году данная сумма составляла уже 20,90 тыс. руб., что больше по отношению к 2014 году на 22,94% или на 3,90 тыс.руб.

Стоимость основных производственных средств (ОПС) в 2013 году составила 108709 тыс.руб., а в 2014 уже 172475тыс.руб. что больше по отношению к 2013 на 58,66% или на 63766тыс.руб. В 2015 году сумма анализируемого показателя составила 263298тыс.руб., что больше по отношению к предыдущему году на 52,66% или на 90823тыс.руб.

Фондоотдача - один из базовых показателей, характеризующих эффективность финансовой политики предприятия, рассчитывающийся из отношения суммы выручки от продаж к стоимости ОПС. Данный показатель показывает возврат денег на 1 рубль вложений в ОПС. В 2013 году на 1 рубль вложенных средств в ОПС приходилось лишь 0,73 руб. дохода, а в 2014 году наблюдался прирост в 21,92% или 0,16 руб. и составил этот показатель в сумме 0,89 руб. Однако в 2015 году наблюдается спад, когда темп роста составил всего лишь 93,26% или -0,06 руб., а в сумме на 1 руб. средств, вложенных в ОПС приходилось лишь 0,83руб дохода, что отрицательно.

Фондовооруженность, так же важный показатель, показывающий, насколько обеспечены сотрудники предприятия ОПС. По данному показателю наблюдается тенденция роста на протяжении всего анализируемого периода. Так в 2013 году данный показатель составил 1181,62 тыс. руб. на одного рабочего, а в 2014 1834,84тыс.руб., что больше по отношению к 2013 году на 55,28% или на 653,22тыс.руб. В 2015 году этот показатель достиг в сумме

2686,71 тыс.руб., что больше по отношению к 2014 году на 851,87тыс.руб. или на 46,43%.

Производительность труда работников по объему произведенной продукции (ПТрОПП) рассчитывается отношением выручки к числу работников организации и показывает сколько выручки в среднем приносит предприятию 1 работник. В 2013 году ПТрОПП составил 861,53тыс.руб., а в 2014 году сумма данного показателя составила 1630,86тыс.руб., что больше по отношению к 2013 году на 769,33 тыс. руб. или на 89,30%. В 2015 году даны показатель увеличился в сумме на 612,49тыс.руб. или на 37,56% и составил 2243,35тыс.руб. Тенденция к снижению данного показателя отрицательна, так как в будущем дальнейшее снижение может оказать отрицательное влияние на экономическую стабильность организации.

Для наглядности изменение показателей фондоотдачи и затрат на рубль продукции изобразим на рисунке 3.

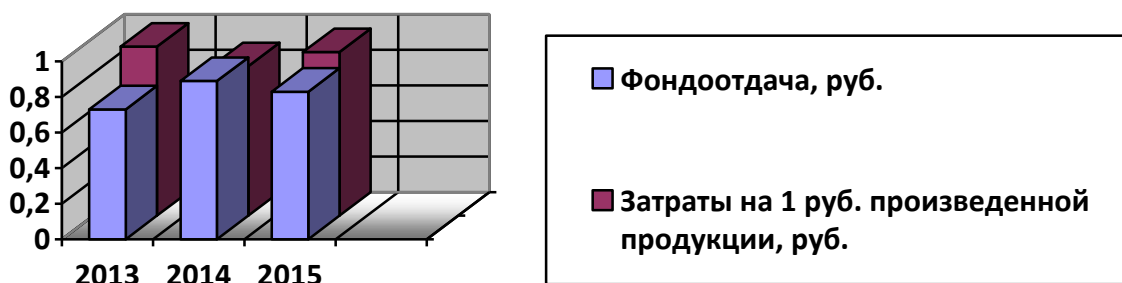


Рис. 3. Динамика показателей эффективности использования ресурсов ООО «АвтоВАЗагро» за 2013-2015 гг.

Затраты на 1 рубль произведенной продукции так же является одним из базовых показателей экономической эффективности предприятия, определяющийся отношением себестоимости произведенной продукции/ работ/ услуг к выручке. В 2013 году сумма данного показателя составила 0,95

руб., а в 2014 году 0,84 руб., что является отрицательным, так как темп роста составил лишь 88,42%, а в абсолютном значении наблюдается уменьшение на 0,11руб. Однако в 2015 году, не смотря на тяжелую экономическую ситуацию, данный показатель показал прирост в 9,52% или на 0,08руб. по отношению к 2014 году и составил 0,92руб.

Рентабельность продаж характеризует доходность предприятия и определяется как отношение прибыли от продаж к выручке. В 2013 году рентабельность составляла 2,60%, а в 2014 году уже 13,70%, что больше на 11,10% и на первый взгляд положительно, однако уже в 2015 году порог рентабельности резко снизился и составил 5,72%, что меньше по отношению к 2014 году на 7,98% и отрицательно. Основным влиянием послужило уменьшение суммы прибыли от продаж в 2015 году по отношению к увеличившейся выручке того же периода.

2.2 Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности ООО «АвтоВАЗагро»

Анализ структуры динамики и эффективности использования дебиторской задолженности проводится на основании данных финансовой отчетности ООО «АвтоВАЗагро» за 2013-2015 гг. Все платежи, касательно погашения дебиторской задолженности поступают в срок, что положительно, так как доля просроченной и сомнительной дебиторской задолженности равна 0 соответственно. Сейчас в бухгалтерском балансе дебиторская задолженность показывается общей суммой без выделения ее долгосрочной и краткосрочной сумм. Однако, долгосрочная и краткосрочная части дебиторской задолженности подробно рассматриваются в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Для подробного анализа дебиторской задолженности необходимо представить показатели, которые будут использованы при анализе. Показатели дебиторской задолженности представлены в таблице 8.

Согласно данным таблицы 8 величина оборотного капитала, то есть капитала, который в течение одного производственного цикла может быть обращен в денежные средства, увеличивается на протяжении всего анализируемого периода, что свидетельствует о расширении сфер производства и использования ресурсов организации.

Таблица 8

Показатели дебиторской задолженности ООО «АвтоВАЗагро» за 2013-2015 гг.

Показатели	2013	2014	2015	Отклонение (+/-)		Темп роста, %	
				2014 к 2013	2015 к 2014	2014 к 2013	2015 к 2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка тыс. руб.	79261	153301	219848	74040	66547	193,41	143,41
Сумма оборотного капитала, тыс. руб.	147819	173898	196423	26079	22525	117,64	112,95
Сумма обязательств, тыс.руб.	261221	413229	487073	152008	73844	158,19	117,87
Сумма кредиторской задолженности, тыс.руб.	260521	412024	485437	151503	73413	158,15	117,82
Общая сумма капитала организации, тыс. руб.	275588	444605	522492	169017	77887	161,33	117,52
Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	132711	154620	171611	21909	16991	116,51	110,99
Доля дебиторской задолженности в балансе, %	48,16	34,78	32,84	-13,38	-1,94	-	-
Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	0,59	0,99	1,28	0,40	0,29	-	-

Так в 2013 году их сумма составила 196423 тыс. руб., что на 26079 тыс. руб. меньше, чем в 2014 году. А в 2015 году их сумма составила 147819 тыс. руб., что на 22525 тыс. руб. больше, чем в 2014. Однако темп роста текущих активов с продолжительностью периода уменьшается, так в 2015 году он составил лишь 112,95% по отношению к 2014 году, а в 2014 году по отношению к 2013 он был равен 117,64%. Снижение темпов роста данного показателя характеризуется возможным снижением мобильности данного актива в целом, что является негативным результатом.

Сумма обязательств предприятия на протяжении всего анализируемого периода увеличивается. Так, в 2013 году она составила 261221 тыс.руб., а в 2014 году 413229 тыс. руб., что на 58,19% больше, по отношению к предшествующему периоду. В 2015 году сумма обязательств составила 487073 тыс.руб., что больше по отношению к 2014 году на 17,87%. Резкое увеличение обязательств предприятия связано с большим увеличением кредиторской задолженности в 2014 году, что может быть связано с предоставлением краткосрочного коммерческого кредита организации на приобретение дорогостоящего оборудования.

Общая сумма капитала организации, то есть всех имеющихся в наличии активов с каждым годом увеличивается. Так в 2013 году она составляла 275588 тыс.руб., что на 169017 тыс.руб. больше, чем в 2014 году, когда она составила 444605 тыс.руб. В 2015 году ее сумма равна 522492 тыс.руб., что на 77887 тыс.руб. больше, чем в 2014 году. Увеличение суммы капитала предприятия свидетельствует о финансовой стабильности предприятия, однако темп данного роста значительно снижается в 2015 году и составляет 117,52%, что может является следствием чрезмерно-быстрого наращивания капитала в 2014 году когда его темп роста составил 161,33%.

Сумма дебиторской задолженности тоже имеет тенденцию к росту, однако к более умеренному, если сравнивать ее темпы роста с темпами роста капитала. Её сумма в 2013 году составила 132711 тыс.руб., а в 2014 году

154620 тыс.руб., что на 16,51% больше. В 2015 году её сумма составила 171611 тыс.руб., что на 10,99% больше, чем в 2014 году.

Для оценки финансовой устойчивости организации принято сравнивать темп роста дебиторской задолженности с темпами роста выручки, причем рост выручки должен превышать темп роста дебиторской задолженности, это связано с тем, что дебиторская задолженность – это наша выручка за товар который отгружен, но не оплачен, что может значительно повлиять на финансовую устойчивость.

Согласно данным таблицы 8 темп роста выручки в 2014 году составляет 193,41%, а дебиторской задолженности 116,51%. В 2015 году темп роста выручки равен 143,41%, а дебиторской задолженности 110,99%. Соответственно можно сделать вывод о том, что не смотря на снижение темпа роста выручки в 2015 году финансовая стабильность предприятия не находится под угрозой, так как темп роста дебиторской задолженности все равно не превышает темп роста выручки.

Увеличение доли дебиторской задолженности в капитале с каждым годом замедляется, что положительно. Так в 2013 году доля дебиторской задолженности по всем активам организации составляла 48,16, однако в 2013 году она уменьшилась на 13,38 и составила 34,78, что положительно и является следствием увеличения всего капитала организации в 2014 году на 61,33%. В 2015 году доля дебиторской задолженности тоже уменьшилась по отношению к 2014 но всего лишь на 1,94 и составила 32,84, что положительно.

Сумма кредиторской задолженности в 2013 году составила 260521 тыс.руб., что меньше по отношению к 2014 году на 151503 тыс.руб. или на 58,15%, когда сумма кредиторской задолженности составила 412024 тыс.руб. В 2015 году сумма кредиторской задолженности составила уже 485951 тыс.руб., однако темп роста ее замедлился и составил 117,82%, а прирост в абсолютном выражении составил 73413 тыс.руб.

Оборачиваемость дебиторской задолженности с каждым годом увеличивается, что свидетельствует об эффективном использовании дебиторской задолженности. В 2013 году данный коэффициент составил 0,59, а в 2014 году 0,99, что на 0,40 больше. В 2015 году он составил 1,28, что на 0,29 больше, чем в 2014 году.

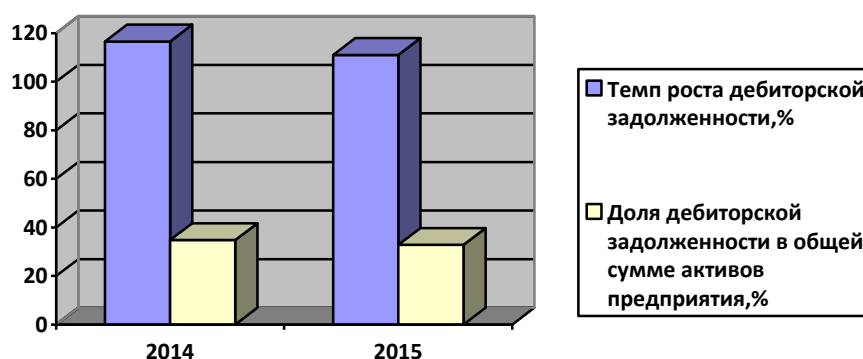


Рис. 4 Сравнение темпа роста и доли дебиторской задолженности в общей сумме активов в ООО «АвтоВАЗагро» за 2013-2015 гг.

Как представлено на рисунке 4 при сравнении темпа роста и доли дебиторской задолженности в общей сумма активов предприятия темп роста дебиторской задолженности уменьшился в 2015 по отношению к 2014 году, как и ее доля в балансе, что является положительной тенденцией

Так, в 2013 году сумма дебиторской задолженности составила 132711 тыс.руб., что на 21909 тыс.руб. меньше, чем в 2014 году, однако доля дебиторской задолженности в 2013 году составляла 48,16%, что на 13,38% меньше, чем в 2014 году. В 2015 году сумма дебиторской задолженности была больше, чем в 2014 году на 16991 тыс.руб. и составила 171611 тыс.руб., однако ее доля составила всего лишь 32,84%, что на 1,94% меньше, чем в 2014 году. Эти данные так же свидетельствуют об эффективности кредитной политики организации, увеличении экономической эффективности деятельности предприятия (об этом свидетельствует увеличение суммы

валюты баланса в каждом последующем году). Рассмотрим структуру дебиторской задолженности в таблице 9.

Таблица 9

Структура дебиторской задолженности в ООО «АвтоВАЗагро» за 2013-2015 гг.

Показатели	2015	2014	2013	Отклонение (+/-)	
				2014 к 2013	2015 к 2014
1	2	3	4	5	6
Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, %	87,38	88,91	89,78	-0,87	-1,53
Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности, %	0	0	0	0	0
Доля безнадежной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности, %	0	0	0	0	0
Доля дебиторской задолженности в общем объеме выручки, %	78,06	100,8 6	167,4 4	-66,58	-22,8

Проанализировав таблицу 9 и рисунок 6 можно сделать выводы о том, дебиторская задолженность занимает основную долю в общем объеме оборотных активов, причем практически неизменную, хотя она имеет тенденцию к снижению.

Так в 2013 году доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов составила 89,78%, а в 2014 году этот показатель уменьшился на 0,87% и составил 88,91%. В 2015 году значение данного показателя также уменьшается, но уже на 1,53% и составил 87,38%, что свидетельствует о положительной тенденции, так как дебиторская задолженность организации может являться источником покрытия его кредиторской задолженности. Но, не смотря на данную тенденцию, значение данного показателя можно назвать критичным.

Доля сомнительно дебиторской задолженности, как и безнадежной равна нулю на протяжении всего анализируемого периода, за неимением таких на предприятии, что положительно, так как их наличие неизбежно ухудшит результаты финансовой деятельности

Для наглядности представим сравнение суммы дебиторской задолженности и суммы оборотного капитала на рисунке 5.

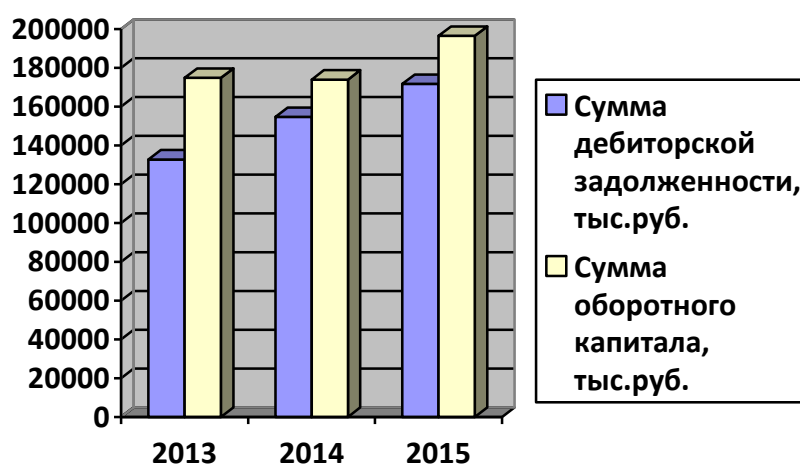


Рис. 5 Сравнение суммы дебиторской задолженности и суммы оборотного капитала ООО «АвтоВАЗагро» за 2013-2015 гг.

Доля дебиторской задолженности в общем объеме выручки от продаж уменьшилась, что положительно. Однако 2013 году она составляла 167,44%, что на 66,58% больше чем в 2014 году, однако уже в 2015 году ее значение снизилось на 22,8% и составило 78,06%. Это свидетельствует о том, что доля объема выручки, полученной за счет реализации товаров с предоставлением коммерческого кредита, уменьшилась, иными словами покупатели стремятся расплачиваться за товар и услуги на момент получения или оказания таковых, не прибегая к получению кредитов от поставщика. Данная тенденция может характеризоваться не только эффективной финансовой политикой в целом, но и особенно эффективностью ценовой политики.

2.3 Анализ эффективности использования дебиторской задолженности в ООО «АвтоВАЗагро»

Дебиторская задолженность напрямую оказывает влияние на финансовое состояние предприятия. Для определения того, какое влияние оказывает дебиторская задолженность на финансовое состояние организации, необходимо представить расчет основных показателей, касательно дебиторской задолженности. Рассмотрим и сравним показатели, касающиеся дебиторской задолженности и их нормативные значения в таблице 10.

Таблица 10

Расчет и нормативные значения показателей, касающихся состояния дебиторской задолженности в ООО «АвтоВАЗагро» за 2013-2015гг.

Показатель	2013	2014	2015	Нормативное значение	Отклонение (+/-)	
					2014 к 2013	2015 к 2014
1	2	3	4	5	6	7
Доля дебиторской задолженности в общей сумме капитализированных средств, %	48,16	34,78	32,84	0	-13,38	-1,94
Коэффициент просроченной дебиторской задолженности	0	0	0	0	0	0
Средний возраст просроченной дебиторской задолженности	0	0	0	1	0	0
Коэффициент ликвидности дебиторской задолженности	0,51	0,37	0,35	1	-0,14	-0,02
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,59	0,99	1,28	0	0,40	0,29
Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности,	1,67	1,01	0,78	0	-0,66	-0,23

Доля дебиторской задолженности в общей сумме капитализированных средств выше нормативного значения, но имеет тенденцию к снижению, что положительно. Так в 2013 году она составила 48,16%, что на 13,37% больше, чем в 2014 году. А в 2015 году она по отношению к 2014 году была меньше на 1,94% и составила 32,84%. Это связано с увеличением суммы дебиторской задолженности во втором разделе баланса.

Коэффициент просроченной дебиторской задолженности как уже было сказано выше равен нулю на протяжении всего анализируемого периода, так как у компании не имеется просроченных задолженностей перед дебиторами, что полностью соответствует нормативу. Соответственно средний возраст просроченной дебиторской задолженности равен нулю, за неимением таковой на предприятии.

Коэффициент ликвидности дебиторской задолженности в 2015 году составляет лишь 0,35, что отрицательно, так как норматив равен 1, на протяжении анализируемого периода данный показатель имеет тенденцию к снижению. Так в 2014 году он составлял 0,37, а в 2013 году 0,51, что является положительной тенденцией.

Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности в 2013 году превышает норматив и составляет 1,67, однако в 2014 году он составляет уже 1,01, а в 2015 году 0,78. Данная тенденция к уменьшению положительна и характеризуется увеличением суммы среднего остатка дебиторской задолженности, но уменьшением ее доли по отношению к выручке.

Анализ эффективности использования дебиторской задолженности представлен в таблице 11.

Согласно данным таблицы 11 период инкассирования дебиторской задолженности в 2013 году составляет 610,16 дней, что отрицательно, ведь чем больше период погашения дебиторской задолженности, тем выше риск ее не возвращения, однако данный показатель имеет тенденцию к снижению, в 2014 году он составляет 363,64 дней, что на 246,52 дней меньше, чем в 2013, а в 2015 он составляет уже 281,25 дней, что на 82,39 дней меньше, чем

в 2014 году. Это связано с уменьшением доли дебиторской задолженности в общей сумме активов и увеличением выручки от реализации на протяжении всего периода.

Таблица 11

Анализ эффективности использования дебиторской задолженности в ООО «АвтоВАЗагро» за 2013-2015 гг.

Показатель	2013	2014	2015	Отклонение	
				2014 к 2013	2015 к 2014
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,59	0,99	1,28	0,42	0,28
Период инкассирования дебиторской задолженности (база – 360 дней), дни	610,16	363,64	281,25	-246,52	-82,39
Коэффициент закрепления дебиторской задолженности в выручке от продаж	1,67	1,01	0,78	-0,23	-0,66

Коэффициент закрепления дебиторской задолженности характеризует величину дебиторской задолженности на один рубль от выручки. В 2013 году он составил 1,67, что на 0,23 больше, чем в 2014 году, когда он составил 1,01, а в 2015 году он составил 0,78, что на 0,66 меньше, чем в 2014 году. Имеющаяся тенденция к снижению положительна, так как она означает, что часть средств от выручки, которые были попросту «заморожены», и не могли быть направлены на финансирование текущей деятельности постепенно высвобождаются.

Исходя из анализа, проведенного во второй главе были выявлены наиболее слабые стороны, касательно эффективности использования дебиторской задолженности, как:

- высокая доля дебиторской задолженности в объеме оборотных активов;
- низкая ликвидность дебиторской задолженности;

Во второй главе была представлена краткая характеристика ООО «АвтоВАЗагро», анализ структуры динамики и эффективности использования дебиторской задолженности в ООО «АвтоВАЗагро» за 2013-2015 гг.

Глава 3. Основные направления повышения эффективности использования дебиторской задолженности в ООО «АвтоВАЗагро»

3.1 Рекомендации по повышению эффективности использования дебиторской задолженностью ООО «АвтоВАЗагро»

В результате анализа, проведенного во второй главе были, выявлены слабые стороны использования дебиторской задолженности на предприятии, такие, как:

- высокая доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов;
- низкая ликвидность дебиторской задолженности;

Если не исправить ситуацию по данным направлениям, то это может привести к тому, что в ближайшее время организация потеряет свою финансовую устойчивость. Для расчета предложенных рекомендаций необходимо представить исходные данные в таблице 12.

Таблица 12

Данные для расчета рекомендаций по совершенствованию использования дебиторской задолженности в ООО «АвтоВАЗагро»

Показатель	Величина		
	2015	2014	2013
1	2	3	4
Выручка тыс. руб.	219848	153301	79261
Величина текущих активов, тыс. руб.	196423	173898	147819
Общая сумма капитала организации, тыс. руб.	522492	444605	275588
Дебиторская задолженность	171611	154620	132711
Сумма обязательств	487073	413229	261221

Соотношение темпов роста дебиторской задолженности и темпов роста выручки представлены в таблице 13

Таблица 13

Соотношение темпов роста дебиторской задолженности и темпов роста выручки в ООО «АвтоВАЗагро» за 2013-2015гг.

Годы	Темп роста (Т.р.) дебиторской задолженности (Т.р.ДЗ), %	Темп роста выручки (Т.р.Н), %	Соотношение Т.р.ДЗ/ Т.р.Н
2014	116,51	193,41	0,60
2015	110,99	143,41	0,77
Отклонение (+/-)	-5,52	-50,00	0,17

Для наглядности представим соотношение темпов роста дебиторской задолженности и темпов роста выручки в таблице 6

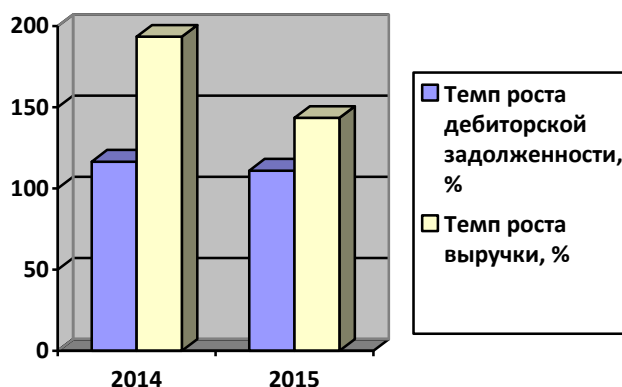


Рис. 6 Сравнение темпов роста дебиторской задолженности и выручки в ООО «АвтоВАЗагро» за 2014-2015 гг.

В 2015 году темп роста дебиторской задолженности составил 110,99%, что меньше по отношению к 2014 году на 5,52%, когда темп роста дебиторской задолженности составил 116,51%. Темп роста выручки также уменьшился. В 2014 году он составил 193,41%, что больше по отношению к 2015 году на 50,00%, когда темп роста выручки составил 143,41%.

Увеличение показателя соотношения темпов роста дебиторской задолженности к темпам роста выручки от продаж свидетельствует о том, что уровень использования дебиторской задолженности на предприятии снижается. В 2014 году этот показатель составлял 0,60 а в 2015 году уже 0,77, что является отрицательной тенденцией. Это связано в первую очередь со снижением темпа роста выручки. Вследствие продолжения подобной тенденции возможно возникновение ряда негативных последствий, которые приведут предприятие не только к снижению финансовой стабильности, но и к банкротству.

Большая сумма дебиторской задолженности, которая с каждым годом, не смотря на уменьшение ее доли в балансе, растет, может привести к различным последствиям, которые отрицательно повлияют на финансовое положение организации. Представим влияние роста дебиторской задолженности на финансовое состояние организации на рисунке 7.



Рис.7 Влияние роста дебиторской задолженности на финансовую устойчивость предприятия.

Важную роль в использовании дебиторской задолженности имеют показатели ликвидности. Анализ ликвидности дебиторской задолженности, который проведен во второй главе показал, что коэффициент ликвидности дебиторской задолженности в 2015 году составляет лишь 0,35, что отрицательно, так как норматив равен 1, на протяжении анализируемого периода данный показатель имеет тенденцию к снижению. Так в 2014 он составлял 0,37, а в 2013 году аж 0,51, что является положительной тенденцией.

Представим соотношение темпов роста дебиторской задолженности и темпов роста обязательств в ООО «АвтоВАЗагро» за 2013-2015г. в таблице 14.

Таблица 14

Соотношение темпов роста дебиторской задолженности и темпов роста обязательств в ООО «АвтоВАЗагро» за 2013-2015гг.

Показатели	Темп роста дебиторской задолженности и (Т.р.ДЗ), %	Темп роста обязательств (Т.р.ОБ), %	Соотношение Т.р.ДЗ/ Т.р.ОБ
2014	116,51	158,19	0,74
2015	110,99	117,87	0,94
Отклонение (+/-)	-5,52	-40,32	0,20

Темп роста обязательств в 2014 году составил 158,19%, что больше по отношению к 2015 году на 40,32%, когда темп роста составил 117,87%.

Отношение темпов роста дебиторской задолженности и обязательств в 2014 году составил 0,74. Причиной стало превышение темпов роста обязательств над темпами роста дебиторской задолженности, однако в 2015 году они практически сравнялись, и их соотношение составило 0,94, что на 0,20 больше по отношению к 2014 году, что положительно. Следует

отметить, что анализ проводится по относительно новой методике Кузнецовой Светланы Анатольевны, доктора экономических наук, которая была опубликована впервые лишь в 2014 году. Она рассматривает ликвидность дебиторской задолженности именно по отношению ко всей сумме обязательств, а не только к кредиторской задолженности, как принято на сегодняшний день. Рассмотрим соотношение темпов роста дебиторской задолженности и темпов роста кредиторской задолженности в таблице 15.

Таблица 15

Соотношение темпов роста дебиторской задолженности и темпов роста кредиторской задолженности в ООО «АвтоВАЗагро» за 2013-2015гг.

Показатели	Темп роста дебиторской задолженности (Т.р.ДЗ), %	Темп роста кредиторской задолженности (Т.р.КЗ), %	Соотношение Т.р.ДЗ/ Т.р.КЗ
2014	116,51	158,15	0,74
2015	110,99	117,82	0,94
Отклонение (+/-)	-5,52	-40,33	0,20

Согласно даны таблицы 15 можно сделать абсолютно аналогичные выводы, как и по данным таблицы 14. Это связано с тем, что кредиторская задолженность предприятия занимает наибольшую долю в сумме всех обязательств предприятия

Темпы роста дебиторской задолженности должны быть примерно равны темпам роста обязательств, это свидетельствует об эффективной кредитной политике предприятия, однако необходимо сравнивать не только темпы роста но и их сумму, так как дебиторская задолженность относится ко второй и четвертой группе ликвидных активов, которые могут быть направлены на погашение обязательств, наиболее срочными из которых являются кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства.

Согласно данным из таблицы 14 и 15 темп роста дебиторской задолженности замедляется менее стремительно, по отношению к темпам роста обязательств. Данная тенденция в будущем может положительно отразиться на предприятии, вернув ему финансовую стабильность, касательно ликвидности.

Однако на сегодняшний день сумма обязательств превышает сумму дебиторской задолженности по данным анализа на 35%. Для максимально прибыльного использования дебиторской задолженности предприятию необходимо:

- находить выход из положения, путем привлечение большего числа клиентов, для того чтобы уменьшить риск возникновения неуплаты одним или большим числом покупателей;
- проводить постоянный мониторинг дебиторов, анализировать их отчетность, сопоставляя с данными прошлых лет с целью выявления их платежеспособности и, соответственно, отказываться от работы с неплатежеспособными дебиторами;
- снизить сумму дебиторской задолженности, путем продажи ее части факторинговой компании (провести процедуру факторинга).
- погасить часть наиболее срочных обязательств за счет чистой прибыли для избежания возникновения просроченной кредиторской задолженности, штрафов за несвоевременную уплату процентов и т.д.
- разработать наиболее выгодную политику по кредитованию своих контрагентов, в которых могут быть скидки, штрафы и т.д.

3.2 Оценка эффективности предложенных рекомендаций в ООО «АвтоВАЗагро»

Для совершенствования использования дебиторской задолженностью организации необходимо осуществить факторинг, то есть продать дебиторскую задолженности полностью или ее часть.

Цель факторинговых операций – минимизация рисков, которые свойственны любым операциям, связанным с кредитованием.

Как правило, компании, которые занимаются факторингом, взимают определенные проценты со своих контрагентов, что может повлечь убытки. Целесообразно будет продать часть своей дебиторской задолженности контрагентам-партнерам, заинтересованным в работе организации, и поставщикам. Сумма дебиторской задолженности – это неполученная выручка за отгруженные товары. Продав сумму дебиторской задолженности, организация увеличит сумму выручки. Так же будет целесообразно направить средства, полученные от продажи дебиторской задолженности на погашение части обязательств данного предприятия. Полностью продать сумму дебиторской задолженности предприятие, конечно, может, но без дебиторской задолженности, имея большую сумму обязательств, предприятие не будет считаться ликвидным, соответственно не будет финансово устойчивым. Рекомендуется продать 60% суммы дебиторской задолженности, без расчета дополнительных затрат на обслуживание факторинговой операции предприятиям-партнерам. Рассчитаем эффект от внедрения рекомендации в таблице 16.

Таблица 16

Оценка эффективности предложенного мероприятия в ООО

«АвтоВАЗагро»

Показатель	2015	Прогноз	Отклонение (+/-)	Темп роста, %
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	171611	68644,4	-102966,6	40,00
Выручка, тыс.руб.	219848	322814,6	102966,6	146,84
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Кобор)	1,28	4,70	3,42	367,19
Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности	0,78	0,21	-0,57	26,92
Период инкассирования дебиторской задолженности, дни	281	77	204	27,40

После внедрения рекомендации сумма дебиторской задолженности уменьшится на 102966,60 тыс.руб., что составляет 60,00% и составит 68644,40 тыс.руб. Темп роста дебиторской задолженности составит лишь 40,00%.

Сумма выручки увеличится на 46,84% или на 102966,60 тыс.руб. и составит 322814,60 тыс.руб., по отношению к 2015 году, что положительно.

Коэффициент оборачиваемости увеличился и составил 4,70, что больше по отношению к фактическому показанию на 3,42 или 267,19%, что положительно.

Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности показывает долю товаров/работ/услуг реализованных в кредит. Значение этого коэффициента снизилось на 0,57 и составило 0,21, а темп роста составил 21,92%, что является положительной динамикой.

Период инкассирования дебиторской задолженности так же уменьшился. В фактическом значении он составлял 281 день, а после внедрения рекомендации он уменьшился на 204 дня, тем роста составил всего 27,60%, а он сам составил в итоге 77 дней, что положительно.

Для предприятия целесообразно будет направить средства, полученные от продажи дебиторской задолженности по четырем направлениям:

- погашение просроченной кредиторской задолженности, при условии ее наличия;
- погашение просроченных обязательств;
- увеличение запасов;
- инвестирование денежных средств, с целью получения дополнительной прибыли.

В третьей главе были предложены рекомендации по повышению эффективности использования дебиторской задолженности предприятия, рассчитан прогноз внедрения предложенных рекомендаций и сформулированы выводы, касательно сторон повышения использования дебиторской задолженности.

Заключение

Дебиторская задолженность – одна из важнейших статей финансовой отчетности предприятия. Ее роль состоит не только в получении будущих доход и кредитования с целью привлечение новых покупателей, но и способностью покрыть обязательства организации, влияние на ликвидность оборотных средств по отношению к обязательствам. Использование дебиторской задолженности должно быть тщательно спланировано, не предотвращения рисков возникновения сомнительной, просроченной задолженности, и задолженности, списанной на убытки, так как, по сути, дебиторская задолженность – та выручка, которую нам должны, но в силу договорных обстоятельств контрагент получает возможность возместить эту выручку позже.

В процессе анализа дебиторской задолженности необходимо более подробно изучать состав, структуру и динамику показателей дебиторской задолженности, рассчитывать показатели, касательно дебиторской задолженности, влияющие на финансовую стабильность предприятия.

Каждая организация должна постоянно контролировать дебиторскую задолженность, изучать финансовую отчетность своих постоянных и потенциальных дебиторов, с целью избежания риска возникновения убытков, связанных с данной статьей финансовой отчетности. Полученные в процессе мониторинга данные помогут предприятию не только избежать рисков невыплат от дебиторов, но и разработать наиболее выгодную политику использования дебиторской статьи, тем самым увеличив эффективность финансовой стратегии предприятия в будущем.

ООО «АвтоВАЗагро» - производственное предприятие, предоставляющее услуги по круглогодичному комплексному содержанию территорий жилых кварталов и производственных площадок; услуги по озеленению и благоустройству территорий, включая: разработку проекта озеленения территории; посадку деревьев и кустарников и др.

Технико-экономические показатели характеристики финансово-хозяйственной деятельности организации и проведенной в бакалаврской работе анализ показывает, что за изучаемый период отмечается неоднозначное изменение многих показателей деятельности предприятия. В 2014 г. наблюдается снижение эффективности использования практически всех ресурсов, снижение рентабельности и финансовой устойчивости. Но, несмотря на это, предприятие получает прибыль, увеличиваются объемы производства.

Из проведенного анализа можно сделать вывод о том, что дебиторская задолженность занимает значимую долю в объеме активов предприятия, но наблюдается тенденция к ее снижению. В 2013 году ее доля составляла 48,16%, а в 2015 году уже 32,84%. Такая доля дебиторской задолженности все равно характеризуется отрицательно, однако такая тенденция к снижению положительна.

Предприятию необходимо обратить внимание на ликвидность дебиторской задолженности. Данный показатель определяется суммой дебиторской задолженности к сумме всех обязательств предприятия, так как полученную дебиторскую задолженность можно направить не только на покрытие кредиторской задолженности, но и на иные виды обязательств. Отрицательно на ликвидность дебиторской задолженности повлияло увеличение суммы обязательств соответственно. Организации необходимо изучить структуру обязательств с целью выявления в будущем резервов на диверсификацию их, с целью уменьшения убытков от их использования. Коэффициент ликвидности дебиторской задолженности в 2015 году составляет лишь 0,35, что отрицательно, так как норматив равен 1, на протяжении анализируемого периода данный показатель имеет тенденцию к снижению. Так в 2014 он составлял 0,37, а в 2013 году аж 0,51, что является положительной тенденцией.

Не смотря на отсутствие сомнительной и просроченной дебиторской задолженности при ее большой сумме, предприятию необходимо обратить

внимание на оборачиваемость дебиторской задолженности. Коэффициент оборачиваемости характеризует скорость обращения средств, инвестированных в дебиторскую задолженность. Увеличение коэффициента означает сокращение продаж в кредит, а снижение – увеличение. Оборачиваемость дебиторской задолженности с каждым годом увеличивается, что отрицательно, так как это значит, что компания с каждым годом все больше кредитует своих контрагентов. В 2013 году данный коэффициент составил 0,59, а в 2014 году 0,99, что на 0,40 больше. В 2015 году он составил 1,28, что на 0,29 больше, чем в 2014. Не смотря на увеличение значения данного коэффициента, наблюдается тенденция к его снижению, что положительно, так же такие данные могут быть связаны с тем, что в 2014 году организация резко увеличила сумму своего капитала и увеличила рынок своих покупателей, за счет предоставления им коммерческого кредита. Организации необходимо разработать наиболее выгодную политику касательно использования дебиторской задолженности, ввести повышенные и льготные %, скидки при оплате в максимально короткий и фиксированный срок, ввести большие штрафы и пени за просрочку платежей.

При расчете предложенной рекомендации сумма дебиторской задолженности на предприятии уменьшилась на 60% или на 102966,6 тыс.руб., и составила 68644,4 тыс.руб. Сумма выручки увеличилась на 46,84% или на 102966,6тыс.руб. и составила 322847,6тыс.руб., что положительно.

Коэффициент оборачиваемости увеличился и составил 4,70, что больше по отношению к фактическому показанию на 3,42 или 267,19%, что положительно, так как это свидетельствует о том, что покупатели быстрее погашают свои кредиторские обязательства.

Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности показывает долю товаров/работ/услуг реализованных в кредит. Значение этого

коэффициента снизилось на 0,57 и составило 0,21, а тем роста составил 21,92%, что положительно.

Период инкассирования дебиторской задолженности так же уменьшился. В фактическом значении он составлял 281 день, а после внедрения рекомендации он уменьшился на 204 дня, тем роста составил всего 27,60%, а он сам составил в итоге 77 дней, что положительно.

Цель бакалаврской работы достигнута. Для достижения цели были решены следующие задачи:

- изучены теоретические основы анализа дебиторской задолженности, дано определение понятия, представлена классификация дебиторской задолженности, изложена методика анализа влияния дебиторской задолженности на предприятие;
- проведен анализ структуры, динамики и эффективности использования дебиторской задолженности в ООО «АвтоВАЗагро»;
- предложены пути повышения эффективности использования дебиторской задолженностью в ООО «АвтоВАЗагро».

Предложена рекомендация по повышению использования дебиторской задолженности за счет проведения беспроцентного за обслуживание факторинга контрагентам-партнерам с целью уменьшения затрат и увеличения финансовой стабильности предприятия по всем финансовым показателям, связанным с дебиторской задолженностью.

Внедрение данной рекомендации позволит существенно повысить финансовую стабильность ООО «АвтоВАЗагро» при учете грамотного использования заемными средствами.

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть 1) от 31.07.1998г. №146-ФЗ (ред. 26.04.2016 г.)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть 2) от 05.08.2000г. №117-ФЗ (ред. 05.04.2016 г.)
3. О бухгалтерском учете: Федеральный Закон от 6.12.2011 № 402-ФЗ (ред. 04.11.2014)
4. О формах бухгалтерской отчетности организаций: Приказ Минфина РФ от 02.07.2010г. №66н (ред. 06.04.2015)
5. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 г. №34н (ред.24.12.2010)
6. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008): Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 г. №106н (ред.06.04.2015)
7. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 г. №43н (ред.08.11.2010)
8. Азрилиян А.Н. Новый экономический словарь [Текст] / А.Н. Азрилиян. – М.: Издательство: «Институт новой экономики», 2012. – 902 с.
9. Асеев, Д. В. Новые технологии работы с дебиторской задолженностью [Текст] / Д. В. Асеев . - М. : Финансы и статистика 2010. - № 8 (92). - С. 50-55.
10. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта [Текст] : учеб.пособие / И. Т. Балабанов. - М. : Финансы и статистика, 2010. – 80 с.
11. Барышников, Н. П. Бухгалтерский учет, отчетность и налогообложение [Текст] : учебник / Н. П. Барышников. - М. : Информационно-издательский дом «Финансы», 2009. – 56 с.

12. Батурина, Н. А. Аналитическое обоснование реальной величины дебиторской задолженности [Текст] / Н. А. Батурина - М.: ИНФРА-М 2009. - № 9. – 89с.
13. Бердникова Т. Б. Анализ финансовой отчетности [Текст] : учебное пособие / Т. Б. Бардникова. - М. : Финансы и статистика, 2009. – 154 с.
14. Бычкова А.Н. Экономические механизмы сферы воспроизводства основного капитала в промышленности России [Текст] // Вестник НГУ. Сер. Соц.-экон. науки. - 2012. - Т.11, вып.1. - С.5-15.
15. Галета И. Экономика организации [Текст] : учебное пособие / И.Галета, Е. Калинская, А. Кофанов. - М. : Магистр, 2010. – 304 с.
16. Горфинкель В.Я. Экономика фирмы [Текст] : учебное пособие / В.Я.Горфинкель. - М. : Юрайт, 2012. – 688 с.
17. Грэхэм Бетс, Барри Брайндли, С. Уильямс и др .Бизнес. Толковый словарь. [Текст] / Грэхэм Бетс - М.: "ИНФРА-М", Издательство "Весь Мир". Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М.. 2014-555с.
18. Дело М.. Лопатников Л. И.. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. [Текст] / М. Дело. - М. : Финансы 2013 – 423с.
19. Донцова Л. В. Анализ годовой бухгалтерской отчетности [Текст] : учебник / Л. В. Донцова. - М. : ДИС, 2010. - 216 с.
20. Ермолович Л. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности [Текст] : учебник / Л. Ермолович, О. Головач, В. Зарецкий, Т. Кузьмич, О. Моисеева, С. Шафоростова, Л. Сивчик, И. Щитникова. - М. : Современная школа, 2010. – 800 с.
21. Ивашкевич, В.Б. Анализ дебиторской задолженности [Текст] : учебное пособие / В.Б. Ивашкевич - М.: ИНФРА-М 2003. - № 6. – 248с..
22. Кирьянова З.В. Анализ финансовой отчетности [Текст] / З.В.Кирьянова. – М.: Юрайт, 2012. – 281 с.

23. Кожарский В. В. Бухгалтерский учет на организациях и в организациях [Текст] : учебное пособие / В.В. Кожарский. - Мн. : Экаунт, 2012. – 124 с.
24. Коноплев С. Экономика организаций (предприятий) [Текст] : уч. пособие / С.Коноплев. - М. : Проспект, 2010. – 160 с.
25. Крылова Т. И. Предпосылки развития лизинга [Текст] : учебное пособие / Т. И. Крылова. – М. : Экономика и управление, 2010. – 178 с.
26. Кураков Л.П. Экономика [Текст] / Л.П.Кураков. – М.: ЮниВестМедиа, 2012. – 341 с.
27. Липатова И. В. Анализ доходности организации [Текст] : учебное пособие / И. В. Липатова. – М. : Финансы, 2010. – 230 с.
28. Лозовский Л.Ш. Словарь современных экономических терминов: Около 2 500 терминов современной экономики [Текст] / Л.Ш.Лозовский, Б.А.Райзберг. – М.: Айрис-Пресс, 2009. – 817 с.
29. Макаревич Л.М. Управление предпринимательскими рисками [Текст] / Л.М.Макаревич. – ДиС, 2012. – 318 с.
30. Макконелл К.Р. Экономикс [Текст] / К.Р.Маконелл, С.А.Брю. – М.: Инфра-М, 2009. – 382 с.
31. Максимов, М. В. Анализ эффективности факторинга как инструмент управления дебиторской задолженностью на примере предприятия среднего бизнеса Самарской области[Текст] : учебное пособие / М. В. Максимов - М.: ИНФРА-М. – 2009. -№ 1. 345с..
32. Малафеева, М.В. О.Е. Стулова Методика комплексной оценки покупателей-дебиторов [Текст] : учебное пособие / / М.В. Малафеева-М. : Феникс,. – 2009. - № 8. – 82с..
33. Мельник, М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учебник / М.Мельник, Е.Герасимова. - М. : Форум, 2010. – 192 с.

34. Низамутдинова, Н. М. О сближении российских правил оценки дебиторской и кредиторской задолженности с требованиями МСФО [Текст] / Н. М. Низамутдинова М. : Магистр. – 2011.. – 93с..
35. Николаева С. А. Бухгалтерский учет основных средств [Текст] : справочное и учебно-методическое пособие / С. А. Николаева. - М. : Аналитика-Пресс, 2009. – 134 с.
36. Новодворский В. Д. Бухгалтерская отчетность: составление и анализ [Текст] : учебник / В. Д. Новодворский.-М. : Бухгалтерский учет, 2009. – 80 с.
37. Павлов Л. Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом организации [Текст] : учебник / Л. Н. Павлов. - М. : Финансы и статистика, 2012. - 103 с
38. Парушина, Н.В. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности[Текст] : учебное пособие / Н.В. Парушина - М.: ИНФРА-М – 2012-264с.
39. Патров В.В. Бухгалтерский учет в торговле и общественном питании [Текст] / Патров В.В - "БИНФА", "Питер", 2011 г.- 385с.
40. Поздняков В. Экономика организации (организации) [Текст] : учебное пособие / В. Поздняков, О.Девяткин. - М. : Инфра-М, 2010. – 640 с.
41. Путин, В.В. О наших экономических задачах [Текст] / В.В.Путин // Известия. – 2012. - 30 января.
42. Райзберг Б.А. Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Словарь современных экономических терминов [Текст] / Б.А.Райзберг. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 479 с.
43. Райзберг Б.А. Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Словарь современных экономических терминов [Текст] / Б.А.Райзберг. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 479 с.
44. Райзберг Б.А. Словарь современных экономических терминов (От А до Я) [Текст] / Б.А.Райзберг. – М.: Айрис-пресс, 2009. – 612 с.

- 45.Савицкая Г. А. Анализ хозяйственной деятельности предприятий [Текст] : учебник / Г. А. Савицкая. - М. : Финансы и статистика, 2010. – 158 с.
- 46.Чечевицина Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст] : учебник / Л.Чечевицина. - М. : Феникс, 2013. – 368 с.
- 47.Чуева Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст] : учебник / Л.Чуева, И.Чуев. - М. : Дашков и Ко, 2010. – 348 с.
- 48.Шастико А. Экономическая теория организаций [Текст] : учебник / А.Шастико. - М. : Инфра-М, 2010. – 304 с.
- 49.Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. Учебное пособие для подготовки бухгалтеров и аудиторов [Текст]. / А.Д.Шеремет – М.: ИНФРА-М», 2012. – 381 с.
- 50.Информационно-правовой портал Гарант.- [Электронный ресурс].- Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>
- 51.Маркс К. Капитал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://libelli.ru/works/marx2.htm>
- 52.Правовой сайт Консультант Плюс. - [Электронный ресурс].- Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
- 53.Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ek-lit.org/smitsod.htm>
- 54.Федеральная служба государственной статистики. Инвестиции в России в 2013 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
- 55.Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия экономика. №1(7) 2014[Электронный ресурс]/ Козлова С.А. – Режим доступа: <http://www.ugues.ru/>

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2015г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью
«АвтоВАЗагро»
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности производство
Организационно-правовая форма/форма собственности
ООО/частная
Единица измерения: тыс. руб.
Местонахождение (адрес) 445024, РФ, Самарская область, г.Тольятти, Южное шоссе 36 строение 73

Форма по <u>ОКУД</u> Дата (число, месяц, год) по ОКПО ИНН по <u>ОКВЭД</u> по <u>ОКОПФ/ОКФС</u> по ОКЕИ	Коды		
	31	12	2015
	6321296985		
	384(385)		

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2015г.	На 31 декабря 2014г.	На 31 декабря 2013 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	34776	56043	7720
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150	263298	172475	108709
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180	27995	42186	11340
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100	326069	270707	127769
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	24161	18717	14635
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0
	Дебиторская задолженность	1230	171611	154620	132711
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	0
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	651	561	473
	Прочие оборотные активы	1260	0	0	0
	Итого по разделу II	1200	196423	173898	147819
	БАЛАНС	1600	522492	444605	275588

Окончание приложения 1

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 20 15г.	На 31 декабря 2014г.	На 31 декабря 2013 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) (пасевой фонд)	1310	100	100	100
	Собственные акции, выкупленные у акционеров (целевой капитал)	1320	0	0	0
	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
	Добавочный капитал (без переоценки) (целевые средства)	1350	6151	6151	5871
	Резервный капитал (фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества)	1360	303	282	282
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) (резервный и иные целевые фонды)	1370	28865	24843	7561
	Итого по разделу III	1300	35419	31376	13814
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	1122	801	903
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400	1122	801	903
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	514	404	350
	Кредиторская задолженность	1520	485437	412024	260521
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	485951	412428	260871
	БАЛАНС	1700	522492	444605	275588

Отчет о финансовых результатах

за год 2015 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью
«АвтоВАЗагро»

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности производство

Организационно-правовая форма/форма собственности:
ООО / частная

Единица измерения: тыс. руб.

Форма по
ОКУДДата (число,
месяц, год)

по ОКПО

ИНН

по ОКВЭД

по

ОКОПФ/ОК
ФС

по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2015
6321296985		
384(385)		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За год 2015 г.	За год 2014 г.
	Выручка	2110	219848	153301
	Себестоимость продаж	2120	(203302)	(129203)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	16546	24098
	Коммерческие расходы	2210	(3960)	(3101)
	Управленческие расходы	2220		
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	12586	20997
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	(616)	(766)
	Прочие доходы	2340	154	2537
	Прочие расходы	2350	(7096)	(1165)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	5028	21603
	Текущий налог на прибыль	2410	(1006)	(4321)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	4022	17282