

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы

Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности и их влияние на финансовое состояние предприятия на примере АО «Алмалыкский ГМК»

УДК 657.432:005.52+657.433:005.52

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б5А1	Скачкова Вероника Сергеевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Деева Вера Степановна	к.т.н., доцент		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Черепанова Н.В.	к.ф.н., доцент		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
программист	Долматова А.В.			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор	Барышева Г.А.	д.э.н., профессор		

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ООП ДЛЯ БАКАЛАВРОВ

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)	Требования ФГОС, критериев и/или заинтересованных сторон
<i>Универсальные компетенции</i>		
P1	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной экономической деятельности.	Требования ФГОС (ОК-14; ПК9; 11)
P2	Эффективно работать индивидуально, в качестве члена команды, состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и готовность <i>следовать корпоративной культуре</i> организации	Требования ФГОС (ПК-11; ОК-1,7,8)
P3	Демонстрировать <i>знания</i> правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.	Требования ФГОС (ОК-2;3;16;15)
P4	<i>Самостоятельно учиться</i> и непрерывно <i>повышать квалификацию</i> в течение всего периода профессиональной деятельности	Требования ФГОС (ОК-2; 9,10,11)
P5	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях	Требования ФГОС (ОК -13; ПК-1,3,510)
<i>Профессиональные компетенции</i>		
P6	Применять знания бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик, с учетом действующей нормативно-правовой базы.	Требования ФГОС (ПК-1,2,3,4,5,7; ОК-5,4,11,13)
P7	Принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и	Требования ФГОС (ПК-5,7; ОК- 5,8)

	принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта.	
P8	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем	Требования ФГОС ОК-3,4; ПК-4,6,8,14,15);
P9	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений.	Требования ФГОС ПК-6; ПК-5; ПК-7; ПК-13;; ПК-8;
P10	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения.	Требования ФГОС ПК-4; ПК-5 ПК-7;8 ПК-10; ПК-3; ПК-5 ОК-1;2;3; ОК-6; ОК-13
P11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности	Требования ФГОС ПК-10;12 ОК-12
P12	Осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и дополнительного профессионального образования.	Требования ФГОС ПК-14; ПК15; ОК-2;
P13	Принимать участие в разработке проектных решений в области профессиональной и инновационной деятельности предприятий и организаций, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	Требования ФГОС (ПК-3,4,7; 11;12;13ОК-1,7, 8)

Р14	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в России и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели российской экономики	Требования ФГОС ПК-4,9
Р15	Организовывать операционную (производственную) и коммерческую деятельность предприятия, осуществлять комплексный анализ его финансово-хозяйственной деятельности использовать полученные результаты для обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и повышения эффективности.	Требования ФГОС (ОК – 7, 8, 12, 13; ПК – 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7,10,11, 13)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 федеральное государственное автономное образовательное учреждение
 высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
 ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства
 Направление подготовки 38.03.01 Экономика

УТВЕРЖДАЮ:
 Руководитель ООП
 _____ Барышева Г.А.
 (Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

Студенту:

Группа	ФИО
Д-3Б5А1	Скачковой Веронике Сергеевне

Тема работы:

Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности и их влияние на финансовое состояние предприятия на примере АО «Алмалыкский ГМК»	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	

Срок сдачи студентом выполненной работы:

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Учебники и монографии 2. Статьи в печатных изданиях 3. Статьи в электронных изданиях 4. Статьи в Справочно-правовой системе «Консультант Плюс» 5. Нормативные акты РУ и РФ 6. Официальный сайт АО «Алмалыкский ГМК» 7. Финансовая отчетность АО «Алмалыкский ГМК» 8. Данные аналитического учета, предоставленные АО «Алмалыкский ГМК» 9. Отчет по преддипломной практике
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие, юридическое и экономическое значение дебиторской и кредиторской задолженности 2. Характеристика деятельности и анализ дебиторской и кредиторской задолженности АО «Алмалыкский ГМК» 3. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия 4. Социальная ответственность предприятия

Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i>	
Раздел	Консультант
Понятие, юридическое и экономическое значение дебиторской и кредиторской задолженности	Деева Вера Степановна
Характеристика деятельности и анализ дебиторской и кредиторской задолженности АО «Алмалыкский ГКМ»	Деева Вера Степановна
Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия	Деева Вера Степановна
Социальная ответственность предприятия	Черепанова Наталья Владимировна
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
---	--

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Деева Вера Степановна	к.т.н., доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б5А1	Скачкова Вероника Сергеевна		

Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки

% - проценты

АО – акционерное общество

ГМК – горно-металлургический комбинат

г. – год

Гг. – годы

ГК РФ – Гражданский кодекс Российской Федерации

ГК РУ – Гражданский кодекс Республики Узбекистан

Коэфф. - коэффициент

КСО – корпоративная социальная ответственность

Млн. – миллион

НК РФ – Налоговый Кодекс РФ

РУ – Республика Узбекистан

РФ – Российская Федерация

ТМЦ – товаро-материальные ценности

Сум. – сумов

Реферат

Выпускная квалификационная работа составляет 117 страниц, 28 рисунков, 36 таблиц, 35 источников, 4 приложения.

Ключевые слова: учет, анализ, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, АО «АлмалыкскийГМК».

Объектом исследования является организация учета, проведение анализа и система управления дебиторской и кредиторской задолженности АО «АлмалыкскийГМК».

Предмет исследования – совершенствование применяемой системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью АО «Алмалыкский ГМК».

Цель работы – внесение предложений по росту эффективности учета и управления дебиторской и кредиторской задолженностью АО «Алмалыкский ГМК».

В процессе исследования: 1) понятие, юридическое и экономическое значение дебиторской и кредиторской задолженности; 2) проведены рассмотрение учета и анализ движения дебиторской и кредиторской задолженности АО «Алмалыкский ГМК»; 3) внесены предложения по совершенствованию учета и управления дебиторской и кредиторской задолженностью АО «Алмалыкский ГМК», рассчитаны показатели их экономической эффективности.

В результате исследования: разработан комплекс мероприятий, направленных на рост эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью АО «Алмалыкский ГМК».

Степень внедрения: разработанные предложения представлены на рассмотрение руководству АО «Алмалыкский ГМК».

Область применения: учет и управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.

Экономическая эффективность/значимость работы: внесенные предложения позволят повысить качество учета и управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.

В будущем планируется: применение внесенных предложений в деятельности АО «Алмалыкский ГМК».

Оглавление

Введение.....	12
Понятие, юридическое и экономическое значение дебиторской и кредиторской задолженности.....	15
1.1 Механизм образования дебиторской и кредиторской задолженности.....	15
1.2 Методология проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности; показатели, используемые при анализе.....	22
1.3 Влияние состояния дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия.....	28
2 Характеристика деятельности и анализ дебиторской и кредиторской задолженности АО «Алмалыкский ГМК».....	37
2.1 Краткая характеристика деятельности предприятия.....	37
2.2 Анализ состояния и движения дебиторской задолженности предприятия и ее влияние на финансовое состояние предприятия.....	46
2.3 Анализ состояния и движения кредиторской задолженности предприятия и ее влияния на финансовое состояние предприятия.....	60
3 Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.....	75
3.1 Предложения по совершенствованию системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.....	75
3.2 Экономический эффект по предложенным мероприятиям.....	86
4 Социальная ответственность предприятия.....	91
Заключение.....	102
Список использованных источников.....	106
Приложение А Бухгалтерский баланс, млн. сум.	110
Приложение Б Отчет о прибылях и убытках, млн. сум.	112
Приложение В Горизонтальный анализ баланса предприятия за 2017	

– 2019 гг.	114
Приложение Г Анализ Отчета о прибылях и убытках предприятия за 2017 – 2019 гг.	116

Введение

В системе финансового менеджмента важная часть принадлежит управлению активами предприятия и источниками их образования. В деятельности практически каждого предприятия возникает ситуация, когда происходит образование как обязательств перед предприятием (дебиторская задолженность), так и обязательств самого предприятия (кредиторская задолженность). Управление таким обязательствами напрямую влияет как на результаты деятельности предприятия в целом, так и на показатели, которые характеризуют количественные и качественные аспекты управления деятельностью предприятия, его имуществом, источниками его имущества.

Таким образом, управление дебиторской и кредиторской задолженностью является важным элементом финансового менеджмента любого современного предприятия, что связано с высокой динамикой трансформации обязательств, а также значительной их ролью в обеспечении платежеспособности, рентабельности и других целевых результатов финансовой деятельности предприятия.

Актуальность темы, выбранной для исследования, обусловлена тем, что оптимизация и состояние дебиторской и кредиторской задолженности предприятия напрямую связаны с эффективной его работой. В свою очередь, управление обязательствами предприятия опирается на две важных составляющих – учет и анализ.

Объектом исследования является организация учета, проведение анализа и система управления дебиторской и кредиторской задолженности АО «АлмалыкскийГМК».

Целью работы является внесение предложений по росту эффективности учета и управления дебиторской и кредиторской задолженностью АО «Алмалыкский ГМК».

Предмет исследования – совершенствование применяемой системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью АО «Алмалыкский ГМК».

В задачи работы входит:

- 1) теоретическое рассмотрение понятия, юридического и экономического значения дебиторской и кредиторской задолженности;
- 2) проведение рассмотрения учета и анализ движения дебиторской и кредиторской задолженности в АО «Алмалыкский ГМК» за 2017 – 2019 гг.;
- 3) внесение предложений по совершенствованию учета и управления дебиторской и кредиторской задолженностью АО «Алмалыкский ГМК», с расчетом показателей экономической эффективности по внесенным предложениям.

Работа представлена тремя главами и специальным разделом «Социальная ответственность». В первой главе работы рассмотрены теоретические основы причин и механизма образования дебиторской и кредиторской задолженности, показатели, которые необходимы для проведения анализа движения и образования остатков по дебиторской и кредиторской задолженности, методы, наиболее часто применяемые предприятиями в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью.

Во второй главе работы рассмотрена деятельность одного из крупнейших предприятий РУ – АО «Алмалыкский ГМК», проведен анализ состояния и движения дебиторской и кредиторской задолженности за 2017 – 2019 гг.

В третьей главе работы на основе проведенного во второй главе анализа определены проблемы управления предприятием имеющейся у него дебиторской и кредиторской задолженностью, внесены предложения по совершенствованию применяемой системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью, проведен расчет экономической эффективности по внесенным предложениям.

В специальном разделе «Социальная ответственность» рассмотрены применяемые предприятием концепция и направления в сфере социальной ответственности: применяемые программы, характеристика и объемы финансирования таких программ.

Применяемые в работе методы исследования: анализ, обобщение, наблюдение, анкетирование, изучение документации, изучение литературы.

Применяемые в работе информационные источники: учебники и монографии, статьи в печатных и электронных изданиях по теме учета, анализа и управления дебиторской и кредиторской задолженностью, материалы из Справочно-правовой системы «Консультант Плюс», нормативные акты РУ и РФ, данные с официального сайта АО «Алмалыкский ГМК», данные бухгалтерской отчетности и аналитического учета АО «Алмалыкский ГМК».

1 Понятие, юридическое и экономическое значение дебиторской и кредиторской задолженности

1.1 Механизм образования дебиторской и кредиторской задолженности

В первоначальном значении под термином «обязательства» понимают отношения, в силу которых одна сторона обязана совершить в пользу другой стороны определенные действия. В бухгалтерском учете отражаются и обобщаются не все обязательства, а лишь долговые, составляющие часть имущества и оборотного капитала организации (предприятия). Образование дебиторской и кредиторской задолженности, ее существование в условиях рыночной экономики как экономической категории объективно и объясняется двумя существенными основными причинами – рисунок 1.

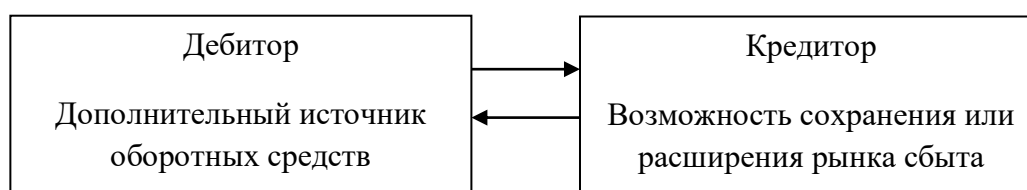


Рисунок 1 – Основные причины образования дебиторской и кредиторской задолженности

Еще одной важной причиной которая существует но не афишируется, является возможность получения отсрочки по налоговым платежам при расчетах между взаимозависимыми (аффилированными) юридическими лицами.

Как в РФ, так и в РУ под дебиторской понимают задолженность других организаций, работников и физических лиц данному предприятию (например задолженность покупателей за купленную продукцию, подотчетных лиц за выданные им в подотчет денежные суммы и др.).

Организации и лица, которые должны этой организации, называются дебиторами [1]. В бухгалтерском балансе дебиторская задолженность представлена таким образом который позволяет классифицировать ее на:

1) долгосрочную (более 12 месяцев) и краткосрочную (менее 12 месяцев);

2) по видам возникших обязательств (покупателей, по авансам выданным, по иным дебиторам) [2]. Такая классификация позволяет видеть обязательства перед предприятием: по источникам их образования; видам обязательств; характеру задолженности.

Одновременно со сроком погашения дебиторской задолженности коррелирует риск ее невозврата [3]. По своевременности погашения дебиторскую задолженность подразделяют для обеспечения контроля над погашением и возвратом дебиторской задолженности, а также для анализа уровня ликвидности и платежеспособности предприятия. Срочной признается задолженность контрагентов, по которой не истек срок исполнения по договору.

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

Просроченная, то есть не погашенная в установленный срок, задолженность подразделяется, в свою очередь, на истребованную и неистребованную. Истребованной считается задолженность, по возврату которой организация-кредитор предприняла все предусмотренные законодательством меры (направление претензионных писем, подача искового заявления в суд) [4].

Задолженность называется неистребованной, если для ее возврата организация-кредитор не предприняла всех необходимых действий.

Отсроченная задолженность является результатом реструктуризации задолженности по согласованию с контрагентом. Согласно п. 1 ст. 823 ГК РФ[5] и главе 41 ГК РУ[6], предприятие может предоставлять своим покупателям коммерческий кредит в виде отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ и услуг, что должно быть предусмотрено в договоре.

По степени обеспечения дебиторская задолженность подразделяется на обеспеченную и необеспеченную. В качестве обеспечения могут выступать: неустойка, залог, поручительство, банковская гарантия и др. (п. 1 ст. 329ГК РФ, главы 38 – 44 ГК РУ).

Неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения.

В силу банковской гарантии банк или страховая организация (гарант) дают по просьбе другого физического лица (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом долгового обязательства денежную сумму по предъявлении бенефициаром требования об ее уплате. За выдачу банковской гарантии взимается плата. После окончания определенного в гарантии срока она теряет силу и прекращается.

Данная классификация используется для анализа дебиторской задолженности с точки зрения риска ее непогашения.

По возможности взыскания дебиторскую задолженность подразделяют на три группы: надежная, сомнительная и безнадежная (нереальная для взыскания). Некоторые аналитики классифицируют по данному критерию дебиторскую задолженность на: просроченную и нереальную для взыскания. К надежной относится: срочная дебиторская задолженность; обеспеченная дебиторская задолженность.

Сомнительной считается дебиторская задолженность организации, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена

в сроки, указанные в договоре, и не обеспечена соответствующими гарантиями (п. 1 ст. 266 Налогового кодекса РФ (НК РФ)) [7].

Безнадежной признается задолженность: по истечении установленного срока исковой давности; на основании акта государственного органа; в случае ликвидации дебитора; долги, невозможность взыскания которых подтверждена постановлением судебного пристава-исполнителя об окончании исполнительного производства при невозможности установить место нахождения должника, его имущества либо получить сведения о наличии принадлежащих ему денежных средств и иных ценностей, или у должника отсутствует имущество, на которое может быть обращено взыскание.

Классификация дебиторской задолженности по возможности взыскания необходима для корректного определения финансового результата деятельности предприятия. Например, списание безнадежной дебиторской задолженности увеличивает расходы предприятия [8].

По способу погашения дебиторская задолженность делится на погашаемую денежными и неденежными способами. Денежные способы погашения задолженности предполагают, что обязательства будут погашены путем перечисления денежных средств на расчетный счет или внесения наличных денег в кассу, то есть путем наличных или безналичных расчетов.

Неденежные способы погашения задолженности встречаются реже и могут быть представлены в виде взаимозачетов, товарообменных операций (по договору мены), расчетов векселями. Вексель - это письменное долговое обязательство одной стороны (векселедателя) уплатить конкретную сумму денег по наступлении срока платежа другой стороне (векселедержателю) по совершенным торговым сделкам или в уплату за выполненные работы или оказанные услуги [9].

Таким образом, основным способом погашения дебиторами своих обязательств является их исполнение. Именно в результате исполнения достигается цель, ради которой обязательство было установлено. Самая

распространенная форма безналичных расчетов, которая используется дебиторами для погашения своей задолженности, - расчеты платежными поручениями.

Роль дебиторской задолженности не ограничивается только позицией в балансе. Дебиторская задолженность организации образовывается и погашается в результате деятельности организации, формируя притоки денежных средств. Наибольший удельный вес в структуре актива баланса, как правило, составляет дебиторская задолженность, возникающая в результате текущей (основной) деятельности, которая связана с реализацией товаров, работ, услуг, производимых или оказываемых организацией. Активы организации в виде сырья, материалов, основных средств (через амортизацию) переносят свою стоимость на вновь создаваемую продукцию, товары, работы, услуги. Реализация этой продукции, товаров, работ, услуг сначала превращается в дебиторскую задолженность, затем погашается и принимает форму денежных средств. Приток денежных средств возникает при оплате дебиторской задолженности [10].

Дебиторская задолженность может возникать в сфере правовых отношений с государством или муниципальными образованиями, которые обязаны произвести определенные законодательством компенсационные выплаты. Например, для предприятий жилищно-коммунального комплекса образование такой дебиторской задолженности связано с получением субсидий, дотаций и компенсаций из бюджетов различных уровней [11].

Период, в течение которого происходит образование дебиторской задолженности, сохраняется ее наличие в балансе в качестве актива, она погашается денежными средствами (или иными активами) либо ликвидируется путем списания, можно определить как жизненный цикл дебиторской задолженности [12].

В полной мере долговыми обязательствами любой организации является ее кредиторская задолженность. Кредитором следует считать юридическое или физическое лицо, предоставляющее организации деньги

или товары в кредит и имеющее право на последующее возмещение этих средств в денежной форме или путем обмена на другие товары либо услуги. В широком смысле к кредиторам относятся банки и другие кредитные учреждения, предприятия, отпускающие продукцию и товары с последующей оплатой (в пределах срока отсрочки платежа), рабочие и служащие, которым начислена, но не выплачена заработная плата, налоговые органы в части начисленных, но не уплаченных налогов и приравненных к ним платежей и др.

Долговые обязательства могут быть классифицированы по различным основаниям. Прежде всего, их подразделяют на долги, связанные с размещением и привлечением средств, то есть на дебиторскую и кредиторскую задолженность. В отдельной классификации каждой разновидности этих обязательств нет необходимости, поскольку любая организация одновременно имеет как платежи и содержания обязательств.

В состав субъектов долговых обязательств, то есть в зависимости от того, кто является второй стороной по сделке, входят: дебиторы и кредиторы, имеющие задолженность по оплате труда и прочим операциям; юридические лица, у которых взаимные обязательства возникают при сделках купли-продажи, поставки, подряда; налоговые органы - в связи с платежами по налогам и сборам; внебюджетные фонды - в связи с расчетами по социальному страхованию и аналогичным платежам; кредитные организации, заимодавцы - в связи с расчетами по краткосрочным и долгосрочным кредитам и займам; учредители - определяют с использованием формулы сложных процентов или путем дисконтирования первоначальной суммы [13].

Дебиторская и кредиторская задолженность являются монетарными активом и пассивом, так как выражены в денежных единицах и должны погашаться денежными средствами [14].

В настоящее время отсутствует единая методология оценки стоимости дебиторской и кредиторской задолженности и, как правило, применяется

комбинированный метод с использованием трех различных подходов: затратного, рыночного и доходного, внутри которых могут быть варианты и различные методы расчетов.

Продажа в кредит обуславливает появление различий между бухгалтерскими (учетными) и реально-денежными показателями продажи продукции. До момента оплаты процесс реализации с точки зрения движения денег еще продолжается, что приводит к возникновению дебиторской и кредиторской задолженности. До наступления срока оплаты дебиторская задолженность должна финансироваться, при этом постоянно сохраняется риск того, что оплата будет произведена покупателем (заказчиком) с опозданием либо не будет произведена вообще.

На каждом этапе целесообразно осуществлять целевые мероприятия, направленные на максимизацию денежных поступлений в погашение задолженности, на сокращение периода оборота, повышение степени ликвидности с минимальной потерей в стоимости задолженности.

Таким образом, по рассмотренному в параграфе материалу были получены следующие выводы:

- 1) дебиторская задолженность – это обязательства иных контрагентов перед предприятием;
- 2) кредиторская задолженность – это обязательства предприятия перед контрагентами;
- 3) дебиторская и кредиторская задолженность по срокам погашения делится на долгосрочную (более 12 месяцев срок погашения) и краткосрочную (менее 12 месяцев срок погашения);
- 4) в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью применяются также иные их классификации, например: по обеспечению, по реальности возврата и пр.;
- 5) дебиторская и кредиторская задолженности являются монетарными активом и пассивом, и должны погашаться денежными средствами. При этом

имеется возможность их погашения (по согласованию между контрагентами) и иными, кроме денежных, активами.

1.2 Методология проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности; показатели, используемые при анализе

Основными задачами проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности являются:

- 1) выявление проблемных мест действующей системы управления;
- 2) принятие мер, направленных на устранение выявленных проблем;
- 3) разработка таких методов управления, при которых уже существующие дебиторская и кредиторская задолженности, а также формирование новой дебиторской и кредиторской задолженности будут положительно влиять на результативность деятельности предприятия, а также показатели, которые характеризуют результаты деятельности предприятия.

Во многом эффективность управления обязательствами предприятия зависит от знаний методики анализа и умения их использования. В научной литературе многими авторами, такими как А.Д.Шеремет, О.В.Ефимова, А.А.Максютов, А.В.Панфилов, Е.М.Шахбазян, Б.К.Кулизбаков и другими [17], предлагается множество различных подходов к анализу дебиторской и кредиторской задолженности.

При рассмотрении методик анализа дебиторской и кредиторской задолженности по указанным авторам можно выделить следующие моменты:

- 1) в основном, анализ ориентирован на ситуацию прошлого времени (ретроспективный анализ), ни одна методика не предполагает оперативного отслеживания изменений задолженности и реакции на них в режиме реального времени;

- 2) методики указанных авторов используют показатели, характерные

для российского и бухгалтерского учета (а также практически во всем схожей с российской методики ведения бухгалтерского учета Республики Узбекистан), а не Международных стандартов финансовой отчетности, тогда как последние в современных условиях более прогрессивны;

3) методики данных авторов во многом дублируют друг друга.

Необходимо при этом отметить ряд особенностей, характерных для всех методик, например, применяется коэффициентный анализ, однако финансовые коэффициенты в значительной степени зависят отчётной политики организации.

Кроме того, коэффициенты, выбранные в качестве базы сравнения, не являются оптимальными, так как не улавливают особенностей факторов и элементов, участвующих в их расчетах (например, затруднительно бывает оценить реальную рыночную стоимость задолженности). При применении метода распределения дебиторской задолженности по срокам возникновения, который присутствует во всех методиках, сезонные или циклические колебания затрудняют анализ и могут привести к ошибочным выводам.

По этой причине затруднительно использовать показатель оборачиваемости в качестве способа контроля дебиторской и кредиторской задолженности. Кроме того, результаты применения данных методик в организациях различных отраслей сложно сопоставимы вследствие диверсификации и разностороннего характера деятельности организаций (особенно крупных). Отсюда следует, что в современных условиях без комплексного системного анализа не обойтись [18].

Комплексный подход к анализу обязательств предприятия должен быть следующим:

1) предварительный анализ планирование предельного объема кредиторской и дебиторской задолженности с учетом возможностей организации и объема инвестиций в данную задолженность;

2) определение степени кредитоспособности и платежеспособности клиента

та до заключения договора и отслеживание изменений в процессе сотрудничества;

3) отслеживание изменения уровня задолженности и принятие соответствующих решений по предотвращению негативных последствий в режиме реального времени;

4) анализ возможностей дебиторской и кредиторской задолженности по срокам и размерам;

5) анализ частных и комплексных финансовых показателей.

В процессе проведения анализа темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности можно сравнивать с темпами прироста валюты баланса. Если сумма по балансу возрастает более быстрыми темпами, то устойчивость организации снижается. Соотношение темпов прироста задолженностей между собой позволяет сделать вывод о потребностях в источниках финансирования (если быстрее растет дебиторская задолженность, то потребность в финансировании увеличивается). Рост дебиторской задолженности экономически оправдан, если возрастают выручка и денежные средства, а запасы увеличиваются незначительно.

Уплата долгов дебиторами –

это источник средств для погашения кредиторской задолженности. Если оборачиваемость дебиторской задолженности осуществляется медленнее, чем кредиторской, это означает, что у организации возникли неблагоприятные условия расчетов с покупателями и поставщиками: предприятие должно возвращать свои долги чаще, чем оно получает плату за реализованную продукцию. И, напротив, если дебиторская задолженность оборачивается быстрее кредиторской, у предприятия появляются свободные оборотные средства в размере, соответствующем абсолютной разнице между количеством дней оборота кредиторской и дебиторской задолженности [19].

Аналитические процедуры, имеющие отношение к управлению дебиторской задолженностью, входят в систему внутрифирменного финансового анализа и управленческого контроля. Эффективная система управления включает:

1) качественный отбор покупателей;

- 2) определение оптимальных условий кредитования;
- 3) четкую процедуру предъявления претензий;
- 4) контроль за выполнением условий договоров;
- 5) регулярный мониторинг дебиторов по видам продукции, объем у задолженности, срокам погашения и пр.;
- б) соблюдение четкой процедуры оплаты счетов и получения платежей;
- 7) ориентацию на большее число покупателей с целью уменьшения риска неуплаты одними или несколькими крупными покупателями;
- 8) контроль соотношения уровня дебиторской и кредиторской задолженности: значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных (как правило, дорогостоящих) источников финансирования;
- 9) использование договоров факторинга [20].

В обобщенном виде изменения сумм дебиторской и кредиторской задолженности за отчетный год характеризуются данными баланса. Обособленно раскрывается просроченная (не погашенная в сроки, установленные договором) задолженность по каждой группе дебиторской и кредиторской задолженности.

Уровень платежеспособности и финансовой устойчивости организации зависит от скорости оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, которая характеризует эффективность функционирования организации. Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности позволяет сделать выводы о:

- 1) рациональности размера годового оборота средств в расчетах. Эффективность расчетно-платежной системы ускоряет процесс оборачиваемости денежных средств в расчетах, способствует притоку других активов организации и погашению кредиторской задолженности;

2) уменьшении себестоимости продукции (работ, услуг). С увеличением числа оборотов сокращается доля постоянных расходов, относимая на показатель себестоимости;

3) возможном ускорении оборота на других стадиях производственного процесса и продажи продукции (работ, услуг).

Сокращение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности повлечет ускорение оборота денежных средств, запасов и обязательств организации [21].

Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности характеризуется двумя традиционными показателями: оборачиваемость в днях и коэффициент оборачиваемости.

Состояние расчетно-платежной дисциплины в организации оказывает существенное влияние на ее платежеспособность и финансовую устойчивость. Статьи дебиторской и кредиторской задолженности участвуют в расчете различных коэффициентов платежеспособности и финансовой устойчивости.

Показателями, определяющими эффективность управления дебиторской задолженностью, являются коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и период погашения [22]. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается как отношение выручки от реализации к средней дебиторской задолженности за период. Срок оборачиваемости дебиторской задолженности определяется как отношение количества дней в периоде к коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция. Замедление оборачиваемости свидетельствует об отвлечении оборотных средств организации для расчетов с покупателями и заказчиками, а также с другими партнерами.

Необходимо иметь в виду, что, чем больше период просрочки задолженности, тем выше риск ее непогашения.

Период оборота дебиторской задолженности напрямую зависит от ликвидности дебиторской задолженности и наоборот. Ликвидность – это способность активов превращаться в денежные средства с минимальной потерей стоимости. Ликвидность любой функционирующей организации проявляется через ликвидность ее активов и баланса в целом. Степень ликвидности зависит от времени, которое для этого необходимо, - чем быстрее, тем ликвиднее [23].

Дебиторская задолженность не может быть в полной мере отнесена к ликвидным оборотным средствам, так как она является ликвидной лишь в той мере, в которой возможно ее погашение за разумный (заранее оговоренный) период. При оценке ликвидности дебиторской задолженности можно опираться на два показателя: средний срок покрытия дебиторской задолженности и коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Средний срок покрытия дебиторской задолженности показывает среднее число дней, в течение которых счета дебиторов остаются непоплаченными. Этот показатель необходимо сравнивать с существующими сроками кредитования. Например, если фактически средний срок покрытия дебиторской задолженности составляет 60 дней, а срок ее погашения согласно договору составляет 40 дней, то часть дебиторской задолженности просрочена к оплате. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности является величиной, обратной среднему сроку покрытия дебиторской задолженности, и показывает, сколько раз за год «обернутся» счета дебиторов [24].

Те же показатели могут быть рассчитаны и для кредиторской задолженности.

Таким образом, по рассмотренному в параграфе материалу были получены следующие выводы:

1) анализ показателей дебиторской и кредиторской задолженности проводится в три этапа:

1.1) анализ динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности;

1.2) анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности;

1.3) анализ показателей платежеспособности и финансовой устойчивости

2) при проведении анализа дебиторской и кредиторской задолженности используются как абсолютные, так и относительные показатели;

3) анализ, как правило, начинают с формирования и оценки абсолютных показателей, а заканчивают оценкой динамики относительных показателей;

4) далее производится расчет относительных показателей, например: средний срок покрытия дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

1.3 Влияние состояния дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия

Дебиторская задолженность – это коммерческий кредит покупателю, предоставляемый продавцом товаров или услуг [25]. Процесс управления дебиторской задолженностью начинается с формирования кредитной политики предприятия [26]. При формировании собственной кредитной политики предприятию необходимо ответить на вопросы:

1. Какова цель коммерческого кредитования?

2. Каким типам (сегментам) покупателей будут предоставлены товарные кредиты?

3. Каковы оптимальные величина и срок погашения дебиторской задолженности по типам покупателей?

4. Какие стандарты оценки применить для определения надежности покупателей?

Кредитная политика должна учитывать:

1) стратегические цели предприятия – увеличение объема реализации, максимизация прибыли от каждой единицы товара при существующем объеме реализации, ускорение оборачиваемости активов;

2) сложившуюся рыночную ситуацию – является ли предоставление кредитов обычной практикой для предприятий-конкурентов;

3) конкурентное положение предприятия на рынке – является ли предприятие монополистом или находится в поиске новых эффективных средств в борьбе с конкурентами;

4) особенности каналов распределения товаров и услуг – ориентировано ли предприятие на осуществление преимущественно разовых сделок, работу с предприятиями розничной торговли или с ограниченным числом дистрибьюторов, осуществляющих закупки регулярно [27].

Кредитная политика предприятия должна устанавливать правила управления дебиторской задолженностью по следующим параметрам – таблица 1.

Таблица 1 – Параметры кредитной политики предприятия

Параметр	Комментарий к параметру
Кому предоставлять кредит	Разработка стандартов оценки покупателей
Условия предоставления коммерческого кредита	Зависимость стоимости товара (готовой продукции) от объемов продаж, сроков оплаты, выполнения других установленных покупателю задач
Объем товарного коммерческого кредита	Параметры определения объема (лимита) товарного кредита
Санкции	Как наказывать нарушителей за просрочку платежей
Взыскание	Какова процедура погашения просроченной дебиторской задолженности

При определении кредитного лимита следует руководствоваться плановым объемом продаж периода, например, устанавливать на месяц кредитный лимит по следующей формуле:

$$\text{Лк} = \text{Прпл} / 30 (\text{дней}) * \text{С тк} \quad (1)$$

где: Лк – кредит лимитный;

Прпл – запланированный объем продаж на месяц в стоимостном выражении;

С тк – срок предоставления товарного кредита

При этом подразумевается, что срок кредитования определен заранее.

Можно принять за отправную точку объем продаж (объем дебиторской задолженности) предыдущего периода и процент роста, который предприятие планирует достичь в текущем периоде, или применить любой другой имеющий логическое обоснование подход [28].

Контроль состояния дебиторской задолженности включает:

- 1) формирование бюджета дебиторской задолженности;
- 2) формирование реестра «старения» дебиторской задолженности;
- 3) мониторинг динамики основных показателей, характеризующих дебиторскую задолженность.

Бюджет дебиторской задолженности формируется в разрезе контрагентов-покупателей и /или бизнес-направлений. Составление такого бюджета позволяет прогнозировать уровень дебиторской задолженности на будущий период и вовремя его корректировать.

Важным моментом в управлении дебиторской задолженностью является формирование базы информации о дебиторской задолженности и возможность ее анализа [29].

Реестр старения дебиторской задолженности формируется в разрезе дебиторов и в разрезе бизнес-направлений и позволяет оценивать дебиторскую задолженность по различным «возрастным группам», определять уровень и состав «неблагополучной» и / или просроченной задолженности.

Исполнение кредитной политики должно регламентироваться процедурами и инструкциями, которые описывают:

1) собственно регламент взаимодействия подразделений, участвующих в процессе управления дебиторской задолженностью;

2) действия персонала этих подразделений и его полномочия.

Такое разделение дает возможность взаимоотношения подразделений и действия персонала отрегулировать адресным доведением соответствующих процедур и инструкций непосредственно до исполнителя. Одной из форм регламентации процедуры управления дебиторской задолженностью может быть описание и регламентация в форме бизнес-процесса контроля возврата задолженностей клиентов.

В большинстве регламентов по управлению дебиторской задолженностью указано, что при неоплате в срок первым шагом должно быть выяснение тех причин, по которым покупатель не платит. Знание этих обстоятельств позволяет правильно расставить акценты при определении дальнейших действий с тем, чтобы в некоторых случаях, когда предприятие не хочет потерять клиента, остановиться на формировании графика платежа или приостановке поставок, чтобы в дальнейшем выровнять отношения [30].

Методы воздействия на должников наиболее обобщенно можно классифицировать следующим образом – рисунок 2.

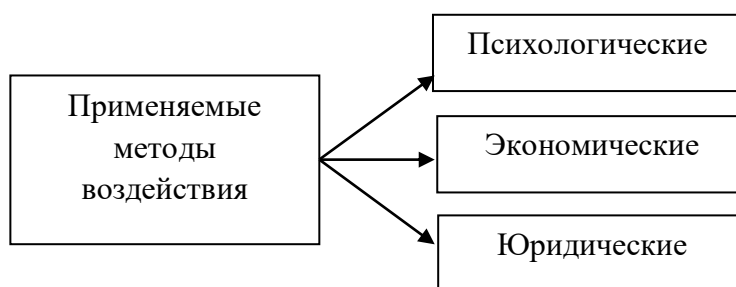


Рисунок 2 – Методы воздействия на должников

Обобщая статистику, наблюдения и оценки многих специалистов и практиков по возврату долгов, можно проранжировать по эффективности

наиболее распространенные методы воздействия на должников. При этом эффективность таких методов значительно отличается в зависимости от порядочности контрагента – таблица 2.

Таблица 2–Эффективность методов воздействия при возврате задолженности

Методы воздействия	Коэффициент полезного действия, в %	
	добросовестный дебитор	недобросовестный дебитор
1. Устные напоминания (в зависимости от интенсивности)	10 - 20	1 - 2
2. Письменные напоминания (в зависимости от интенсивности)	15 - 30	1 - 2
3. Подача иска в суд (сам факт)	20 - 40	5 - 15
4. Исполнение решения суда	30 - 50	10 - 20
5. Штраф, пеня, неустойка (в зависимости от размеров)	40 - 60	2 - 10
6. Залог (в зависимости от ликвидности)	80 - 90	70 - 80
7. Вероятность имиджевых потерь	30 - 40	1 - 5
8. Приостановка поставок	10 - 30	5 - 20
9. Вмешательство официальных и контролирующих органов (в зависимости от учреждения)	50 - 70	20 - 40

Для того, чтобы эффективно управлять долгами предприятию необходимо, в первую очередь, определить их оптимальную структуру для конкретного кредитора и в конкретной ситуации: составить бюджет кредиторской задолженности, разработать систему показателей (коэффициентов), характеризующих, как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами предприятия и принять определенные значения таких показателей за плановые [31]. Вторым этапом в процессе оптимизации кредиторской задолженности должен быть анализ соответствия фактических показателей их рамочному уровню, а также анализ причин возникших отклонений. На третьем этапе, в зависимости от выявленных несоответствий и причин их возникновения, должен быть разработан и осуществлен комплекс

практических мероприятий по приведению структуры долгов в соответствие с плановыми (оптимальными) параметрами.

Для того чтобы отношения с кредиторами максимально соответствовали целям обеспечения финансовой устойчивости (безопасности) предприятия и увеличению ее прибыльности и конкурентоспособности, менеджменту предприятия необходимо выработать четкую стратегическую линию в отношении характера привлечения и использования заемного капитала.

Первый основополагающий вопрос, который в связи с этим возникает перед руководством предприятия это: вести бизнес за счет собственных или привлеченных средств. Второй «дилеммой» является количественное соотношение собственного и заемного капитала. Ответы на данные вопросы зависят от множества факторов как внешнего (отраслевые особенности, макроэкономические показатели, состояние конкурентной среды и пр.), так и внутреннего (корпоративного) порядка (возможности учредителей, кредитоспособность, оборачиваемость активов, уровень рентабельности, дефицит денежных средств, краткосрочные цели и задачи, долгосрочные планы предприятия и многое другое) [32].

Руководитель предприятия в ходе разработки стратегии кредитования собственного бизнеса должен исходить из решения следующих первоочередных задач:

- 1) максимизация прибыли;
- 2) минимизации затрат;
- 3) достижение динамичного развития (расширенное воспроизводство);
- 4) утверждения конкурентоспособности.

Все эти задачи, в конечном счете, определяют финансовую устойчивость предприятия.

Следующим этапом в ходе разработки политики использования кредитных ресурсов является определение наиболее приемлемых

тактических подходов [33]. Как показывает практическая деятельность ни одно предприятие не может обойтись без, хотя бы незначительной, кредиторской задолженности, которая всегда существует в связи с особенностями бюджетных, арендных и прочих периодических платежей: оплаты труда, поставки ТМЦ без предварительной оплаты и пр. Данный вид кредиторской задолженности нужно рассматривать, как «неизбежный». Она хотя и позволяет временно использовать «чужие» средства в собственном коммерческом обороте, но не имеет принципиального значения, если такие платежи будут осуществлены в установленные сроки.

Руководство предприятия в своем стремлении максимально использовать возможности всех доступных кредитных средств, в том числе и в виде задержек по заработной плате, нарушения сроков плановых платежей поставщикам и пр., должны оценивать «возможности» каждого отдельного вида платежей индивидуально, так как последствия таких «отсрочек» может получить различные последствия, не только в зависимости от вида платежа, но и в зависимости от конкретного «невольного» кредитора [34].

Для того чтобы оптимизировать кредиторскую задолженность необходимо определить ее «плановые» характеристики. Наиболее часто используемые показатели, связанные с оценкой кредиторской задолженности предприятия – это коэффициенты ликвидности.

При достижении данного «временного баланса» дебиторской и кредиторской задолженности, необходимо также достичь и «баланса их стоимости»: то есть в данной ситуации процентные и прочие расходы, связанные с обслуживанием кредиторской задолженности (как минимум) не должны превышать доходы, вызванные выгодами, которые связаны с самим фактом отсрочки собственной дебиторской задолженности (при этом «нормальный» размер наценки в расчет не принимается).

Таким образом, по рассмотренному в параграфе материалу были получены следующие выводы:

1) объем остатков и качество дебиторской и кредиторской задолженности оказывают прямое воздействие на финансовые результаты деятельности предприятия;

2) управление объемами и качеством дебиторской и кредиторской задолженности опирается на систему показателей, которая является для каждого предприятия индивидуальной, и во многом зависит от: сферы деятельности и масштабов предприятия, особенностей взаимодействия с контрагентами;

3) эффективность системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью опирается как на абсолютные, так и на относительные показатели.

В целом, по результатам первого раздела работы можно сформулировать следующие выводы:

1. Дебиторская задолженность является компонентой собственных средств предприятия (активом), кредиторская задолженность – компонентой заемных средств (пассивом).

2. С точки зрения гражданского права дебиторская задолженность представляет собой имущественное право предприятия на получение от контрагента определенного объема денежных средств за поставленную готовую продукцию (товары, работы, услуги).

3. Информационной базой для проведения анализа объемов и качества дебиторской и кредиторской задолженности предприятия являются данные бухгалтерской отчетности, а также данные аналитического учета по счетам учета расчетов с контрагентами.

4. При проведении анализа производится расчет абсолютных и относительных показателей движения и качественной характеристики дебиторской и кредиторской задолженности. При этом для каждого предприятия такие показатели будут индивидуальными, что связано с особенностями и масштабами ведения бизнеса, характером взаимодействия с контрагентами. Как правило, при проведении анализа дебиторской и

кредиторской задолженности рассчитываются темпы роста, показатели оборачиваемости, а также коэффициенты, в том числе ликвидности и финансовой устойчивости.

5. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предполагает использование психологических, экономических и юридических методов взаимодействия с контрагентами. Система управления дебиторской и кредиторской задолженностью должна обеспечивать минимизацию конечных остатков обязательств, определение и поддержание оптимального для бизнеса уровня дебиторской и кредиторской задолженности, снижение негативного влияния обязательств на финансовые результаты предприятия.

2 Характеристика деятельности и анализ дебиторской и кредиторской задолженности АО «Алмалыкский ГМК»

2.1 Краткая характеристика деятельности предприятия

Единственным производителем меди в Республике Узбекистан является Акционерное общество «Алмалыкский горно-металлургический комбинат» (АО «Алмалыкский ГМК»)[35]. Помимо меди, предприятие выпускает также: серебро (около 90 % производства по РУ), золото (около 20 % от производства по РУ), цинкметаллический, медьрафинированную, концентрат свинцовый, молибден и иные виды продукции, например: известь, взрывчатые вещества, продукцию народного потребления (для работников предприятия).

Ведущим акционером предприятия является государство, доля которого с августа 2018 года государственная передана в доверительное управление ИП ООО«SFI ManagementGroup» (иностранная компания).

С 2016 года на предприятии по всем многочисленным структурным подразделениям по специально разработанной программе проводится масштабная модернизация и реконструкции. Программа рассчитана до 2022 года, и предусматривает значительные вложения инвестиций, превышающие два миллиарда долларов. Основными направлениями программы являются:

- 1) рост эффективности производства медеплавильного и цинкового заводов, медной обогатительной фабрики, Ангренского рудоуправления и других основных цехов;

- 2) значительную модернизацию физически и морально изношенных производственных мощностей.

Результатами реализации такой программы должны стать:

- 1) прирост объемов выпуска цветных и драгоценных металлов и иных видов продукции;

- 2) улучшение условий труда;

- 3) повышение заработной платы;
- 4) рост объемов финансирования программ социальной ответственности.

Общая численность персонала предприятия на конец 2017 г. составляет 18 623 человека (из них промышленно производственный персонал – 10 308 человек), на конец 2019 г. – 18 104 человека (из них промышленно производственный персонал – 9 977 человек).

На основании данных бухгалтерского баланса за 2017 – 2019 гг. (Приложение А), Отчета о прибылях и убытках (Приложение Б), а также данных аналитического учета, проведем расчет и анализ основных результатов деятельности предприятия за 2017 – 2019 гг.

Анализ динамики и структуры статей баланса предприятия (горизонтальный анализ) проведем в таблице В.1 (Приложение В), рисунок 3.

Так, за период общий прирост активов и источников их финансирования составил 8 256 000 млн. сум., или 166,40 %. Наибольший прирост произошел в 2019 году – 5 587 639 млн. сум., или 73,23 %. В активе основной прирост произошел по разделу I «Внеоборотные активы» – 4 496 607 млн. сум., или 124,57 %. Наибольший прирост произошел в 2019 году – 3 276 053 млн. сум., или 67,83 %.

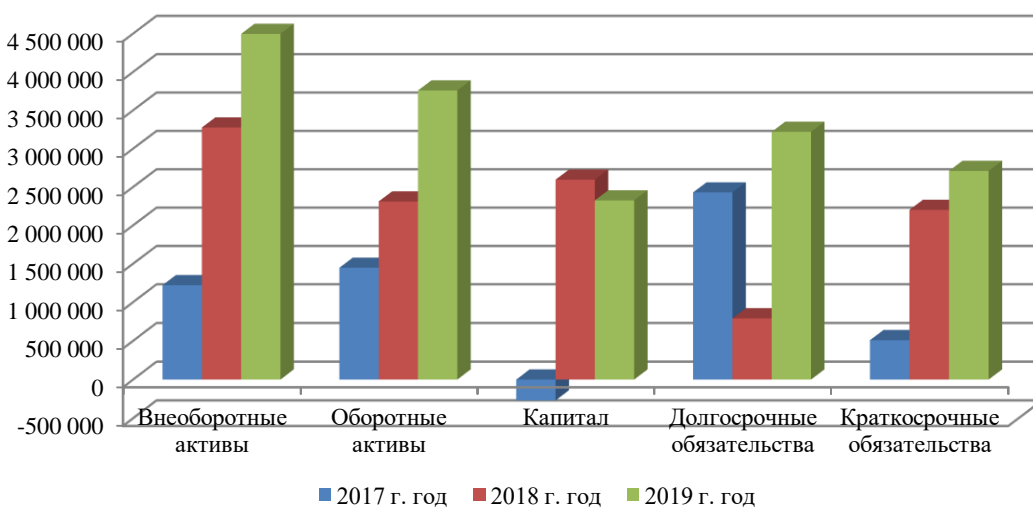


Рисунок 3 – Динамика основных разделов баланса предприятия за 2017 – 2019 гг., млн. сум.

В структуре внеоборотных активов основной прирост произошел по основным средствам – 3 507 676 млн. сум. за период, или 122,70 %.

В структуре оборотного капитала наибольшее Отклонение за период отмечено по таким статьям, как: «Запасы» – 1 572 401 млн. сум., или 165,26 %, а также «Денежные средства» – 1 573 574 млн. сум., или 9 378,77 %. Также необходимо отметить значительный прирост за период остатков как по долгосрочной, так и по краткосрочной дебиторской задолженности.

В пассивах наибольший прирост за период был достигнут по долгосрочным обязательствам – 3 220 028 млн. сум., или 202,68 %. Общий объем обязательств за период увеличился на 5 930 417 млн. сум., или 315,84 %. Прирост по собственным средствам составил всего 2 325 583 млн. сум., или 75,41 %. Около половины всего прироста обязательств – 2 084 387 млн. сум., или 5 093,08 % – прирост по краткосрочной кредиторской задолженности.

Вертикальный анализ баланса предприятия проведем в таблице 3.

Таблица 3 – Вертикальный анализ баланса предприятия за 2017 – 2019 гг.

Статьи баланса	Удельный вес, %			Отклонение уд.веса, %		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
АКТИВ						
Внеоборотные активы						
Основные средства по остаточной стоимости	57,62	42,08	48,17	-15,54	6,09	-9,45
Нематериальные активы	0,43	0,32	0,00	-0,11	-0,32	-0,43
Финансовые активы	1,74	1,25	1,46	-0,48	0,20	-0,28
Финансовые инвестиции - долевые инструменты	3,47	0,80	0,15	-2,67	-0,66	-3,32
Капитальные вложения в основные средства	4,29	13,51	9,27	9,22	-4,24	4,98

Продолжение таблицы 3

Статьи баланса	Удельный вес, %			Отклонение уд.веса, %		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Биологические активы	0,14	0,12	0,06	-0,02	-0,06	-0,08
Долгосрочная дебиторская задолженность	5,06	5,01	2,23	-0,06	-2,78	-2,84
Итого внеоборотных активов	72,75	63,31	61,33	-9,45	-1,98	-11,42
Оборотные активы						
Запасы	19,18	22,33	19,10	3,15	-3,23	-0,08
Торговая и прочая дебиторская задолженность	0,64	8,85	6,86	8,21	-1,99	6,22
Денежные средства	0,34	4,16	12,03	3,82	7,87	11,69
Прочие активы	7,09	1,36	0,68	-5,73	-0,68	-6,41
Итого оборотных активов	27,25	36,69	38,67	9,45	1,98	11,42
ИТОГО АКТИВ	100,00	100,00	100,00	-	-	-
ПАССИВ						
Уставный капитал	11,47	7,82	4,66	-3,64	-3,17	-6,81
Нераспределенная прибыль	50,69	29,06	36,27	-21,63	7,21	-14,42
Итого капитал	62,15	36,88	40,93	-25,27	4,05	-21,23
Долгосрочные обязательства	32,02	52,66	36,38	20,64	-16,28	4,36
Торговая и прочая кредиторская задолженность	0,82	4,76	16,08	3,93	11,32	15,26
Текущая часть долгосрочных кредитов	1,08	3,91	2,52	2,83	-1,39	1,44
Начисленные обязательства	0,98	0,54	1,69	-0,44	1,15	0,71
Краткосрочные кредиты	1,40	0,02	2,30	-1,37	2,28	0,90
Налоговые обязательства	1,54	1,23	0,10	-0,31	-1,12	-1,44
Итого краткосрочных обязательств	5,82	10,46	22,69	4,63	12,24	16,87
Итого обязательства	37,85	63,12	59,07	25,27	-4,05	21,23
ИТОГО ПАССИВ	100,00	100,00	100,00	-	-	-

Так, виз таблицы 3 и рисунка 4 можно видеть, что в активе наибольшие удельные веса в периоде – по веоборотным активам, большую часть которых составляют основные средства.

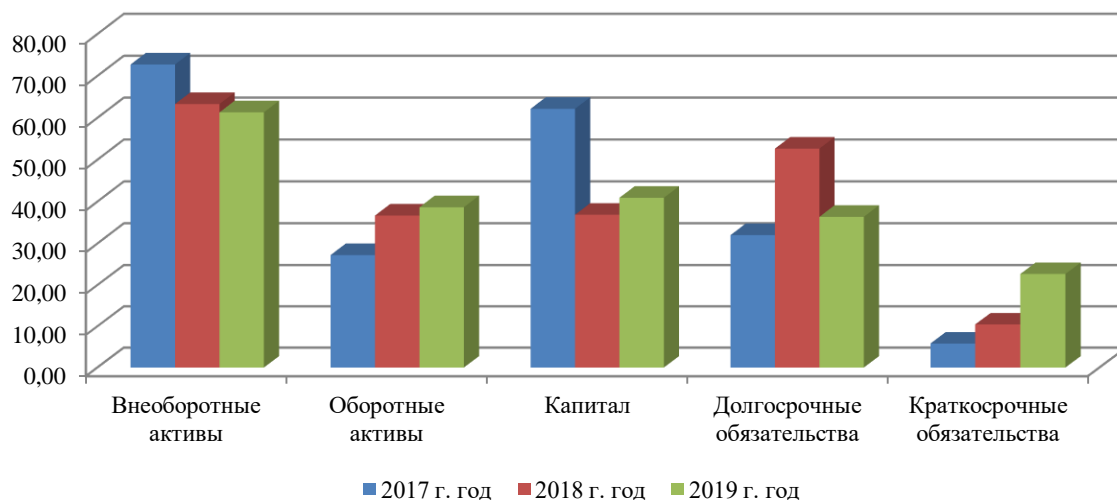


Рисунок 4 – Структура баланса предприятия за 2017 – 2019 гг., %

За счет начисления амортизации к концу периода доля основных средств сократилась с 57,62 до 48,17 %. При этом доля капитальных вложений возросла за период с 4,29 до 9,27 %.

В структуре оборотных активов в течение периода наиболее значительно увеличилась доля денежных средств – с 0,34 до 12,03 %, а также краткосрочной дебиторской задолженности – с 0,64 до 6,86 %. За счет роста долей по указанным статьям, доля иных оборотных активов сократилась.

В пассиве наибольшую долю на конец периода занимают обязательства, удельный вес которых за период возрос с 37,85 до 59,07 %. Доля собственного капитала за период сократилась на 21,23 %. Наибольший прирост в обязательствах произошел по:

- 1) долгосрочным обязательствам – на 4,36 %;
- 2) по краткосрочной кредиторской задолженности – на 15,26 %.

Анализ отчета о прибылях и убытках предприятия за 2017 – 2019 гг. проведем в таблице Г.1 (Приложение Г), рисунок 5. Так, можно видеть, что в

периоде произошло значительное увеличение выручки, себестоимости проданной готовой продукции, затрат, а также налоговых платежей.

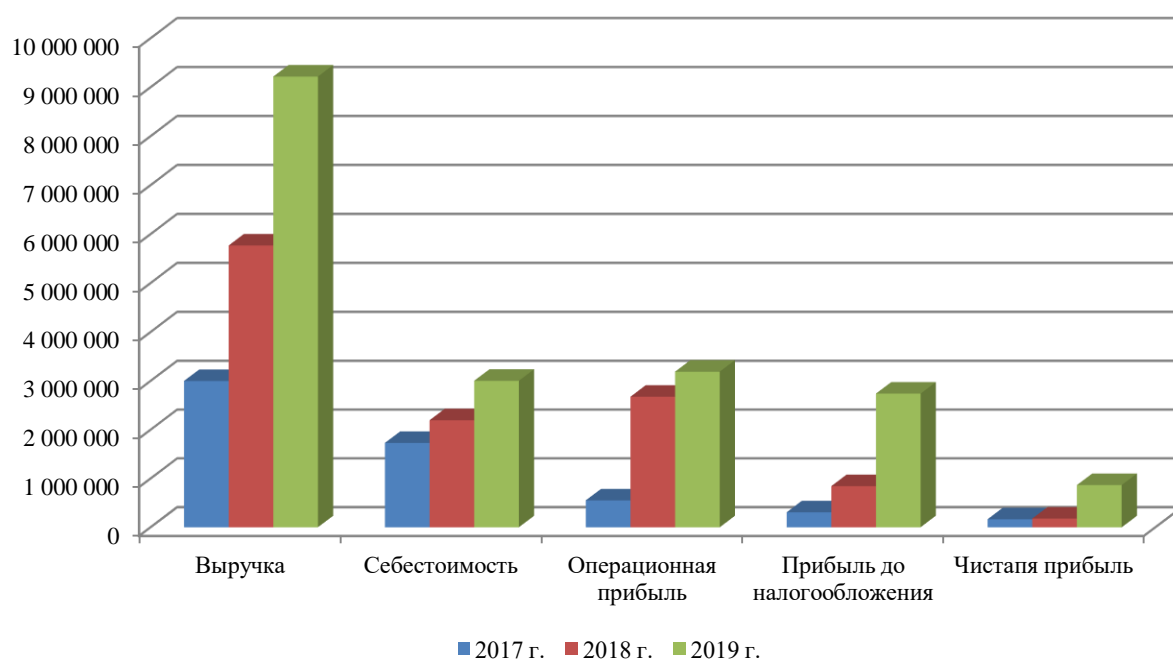


Рисунок 5 – Основные финансовые показатели деятельности предприятия за 2017 – 2019 гг., %

При этом чистая прибыль предприятия за период возросла в целом на 701 119 млн. сум., или 427,77 %. Доля чистой прибыли в выручки возросла за период с 5,46 до 9,38 %.

Расчет и анализ показателей рентабельности проведем в таблице 4, рисунок 6.

Таблица 4 – Показатели рентабельности по предприятию за 2017 – 2019 гг.

Показатели	Значение, %			Отклонение, %		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Рентабельность активов	3,30	2,34	6,54	-0,96	4,20	3,24
Рентабельность основных фондов	5,73	5,56	13,59	-0,17	8,02	7,85
Рентабельность собственного капитала	5,32	6,35	15,99	1,03	9,64	10,68

Продолжение таблицы 4

Показатели	Значение, %			Отклонение, %		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Экономическая рентабельность	5,46	3,10	9,38	-2,37	6,29	3,92
Рентабельность производства	17,78	38,48	91,24	20,70	52,76	73,46

Так, за период произошло увеличение показателей рентабельности. Уровень рентабельности активов даже на конец периода (при условии увеличения значений) составляет всего 6,54 %, а значение экономической рентабельности на конец периода составляет всего 9,38 %. При этом значение рентабельности производства имеет на конец периода высокое значение – 91,24 %.

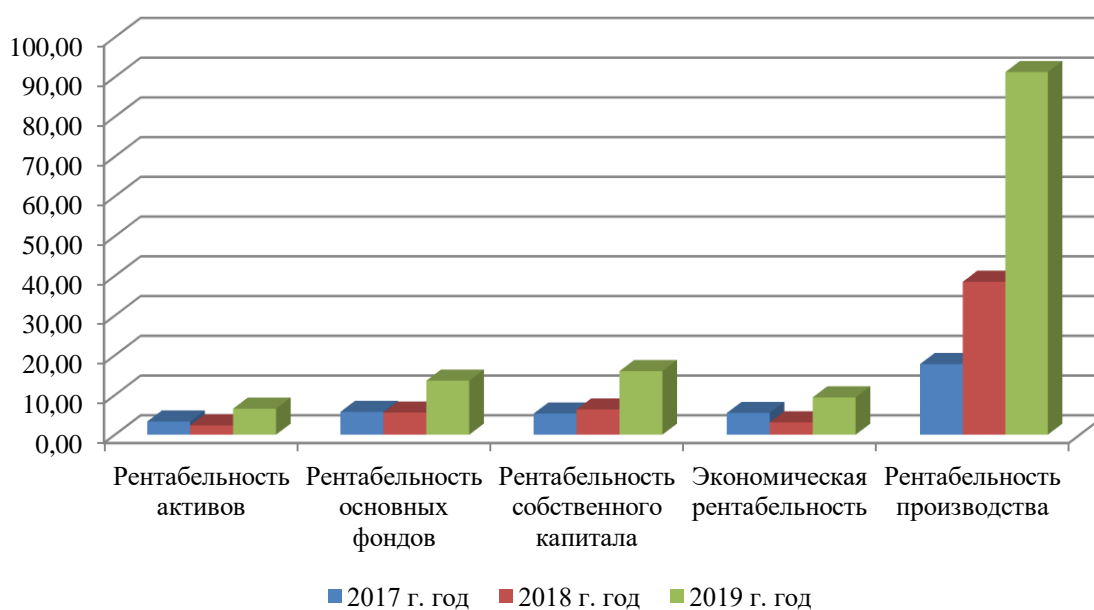


Рисунок 6 – Динамика показателей рентабельности предприятия за 2017 – 2019 гг., %

Расчет и анализ показателей деловой активности проведем в таблице 5, рисунок 7.

Таблица 5– Показатели деловой активности по предприятию
за 2017 – 2019 гг.

Показатели	Значение			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Количество оборотов за период, раз						
Активы в целом	0,60	0,76	0,70	0,15	-0,06	0,09
Основные средства	1,05	1,80	1,45	0,75	-0,35	0,40
Оборотные активы	2,22	2,06	1,80	-0,16	-0,26	-0,42
Запасы	3,15	3,39	3,65	0,23	0,27	0,50
Дебиторская задолженность	10,60	5,46	7,67	-5,15	2,22	-2,93
Денежные средства	178,79	18,18	5,80	-160,62	-12,38	-173,00
Кредиторская задолженность	39,99	15,02	3,61	-24,98	-11,40	-36,38
Срок оборота активов и пассивов, дней						
Активы в целом	595,41	476,29	516,20	-119,12	39,91	-79,21
Основные средства	343,06	200,42	248,63	-142,64	48,21	-94,43
Оборотные активы	162,23	174,77	199,62	12,54	24,85	37,38
Запасы	114,19	106,35	98,57	-7,84	-7,78	-15,62
Дебиторская задолженность	33,95	65,99	46,91	32,03	-19,07	12,96
Денежные средства	2,01	19,80	62,11	17,79	42,31	60,10
Кредиторская задолженность	9,00	23,97	99,64	14,97	75,67	90,64
Производственный цикл	148,14	172,33	145,48	24,19	-26,85	-2,66
Финансовый цикл	139,14	148,36	45,84	9,22	-102,52	-93,30

Так, за период произошло сокращение среднего срока производственного и финансового циклов, что связано со снижением срока оборота по запасам – с 114,19 до 98,57 дней. Как отрицательный момент можно отметить рост среднего срока оборота по дебиторской задолженности – с 33,95 до 46,91 дней, а также по кредиторской задолженности – с 9,00 до 99,64 дней.

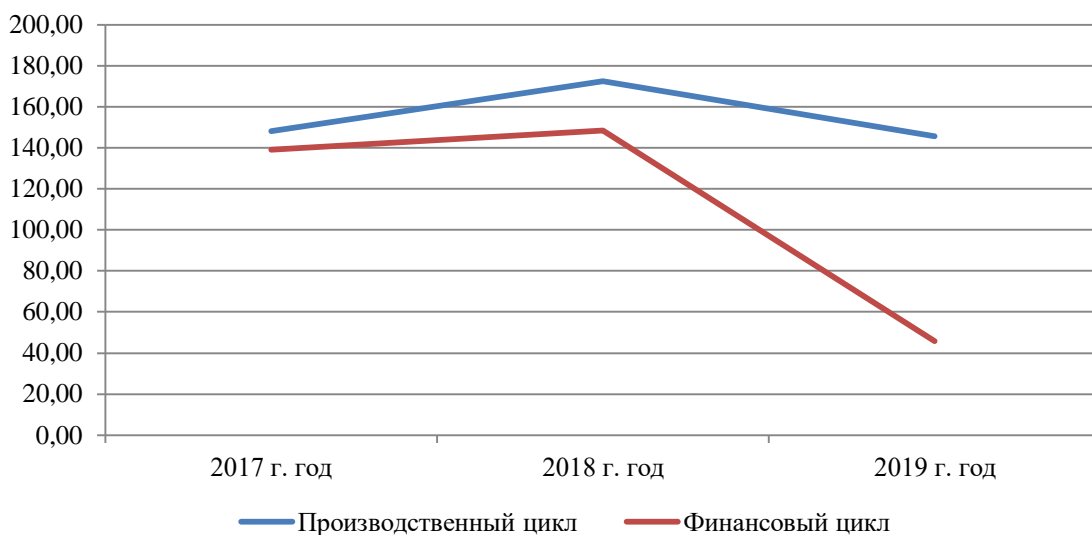


Рисунок 7 – Динамика показателей деловой активности предприятия за 2017 – 2019 гг., дней

Таким образом, по рассмотренному в параграфе материалу были получены следующие выводы:

1) за период произошло увеличение активов предприятия, источников их формирования, а также выручки, себестоимости реализованной продукции, затрат, налоговых платежей и чистой прибыли;

2) прирост активов предприятия связан, в основном, с приростом внеоборотных активов (основные средства, капитальные вложения), прирост пассивов – с ростом остатков по обязательствам (как по долгосрочным, так и по краткосрочным);

3) у предприятия невысокие показатели рентабельности;

4) за счет роста остатков дебиторской и кредиторской задолженности увеличился средний срок их оборота. При этом за счет снижения среднего срока оборота по запасам средний срок производственного и финансового циклов сократился.

В определенной степени на результаты деятельности предприятия оказали остатки, качественное состояние и движение дебиторской и кредиторской задолженности предприятия. Проанализируем остатки,

движение и качественные характеристики дебиторской и кредиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг.

2.2. Анализ состояния и движения дебиторской задолженности предприятия и ее влияние на финансовое состояние предприятия

Анализ состояния дебиторской задолженности за 2017 – 2019 гг. начнем с формирования структуры активов по степени их ликвидности – таблица 6.

Таблица 6 – Структура активов предприятия по степени ликвидности за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Наиболее ликвидные активы (А1)	16 778	317 260	1 590 352	300 482	1 273 091	1 573 574
Быстро реализуемые активы (А2)	31 710	675 127	906 928	643 418	231 801	875 218
Медленно реализуемые активы (А3)	1 303 353	1 807 259	2 613 954	503 907	806 695	1 310 602
Трудно реализуемые активы (А4)	3 609 582	4 830 136	8 106 189	1 220 554	3 276 053	4 496 607
ИТОГО АКТИВ	4 961 423	7 629 784	13217423	2 668 361	5 587 639	8 256 000
Удельный вес, %						
Наиболее ликвидные активы (А1)	0,34	4,16	12,03	3,82	7,87	11,69
Быстро реализуемые активы (А2)	0,64	8,85	6,86	8,21	-1,99	6,22
Медленно реализуемые активы (А3)	26,27	23,69	19,78	-2,58	-3,91	-6,49
Трудно реализуемые активы (А4)	72,75	63,31	61,33	-9,45	-1,98	-11,42
ИТОГО АКТИВ	100,00	100,00	100,00	-	-	-

Так, за период доля быстро реализуемых активов, которые представлены краткосрочной дебиторской задолженностью, возросла с 0,64 до 6,86 %, а доля трудно реализуемых активов, частью которых является долгосрочная дебиторская задолженность, сократилась с 72,75 до 61,33 %. При этом снижение произошло не за счет сокращения доли долгосрочных обязательств перед предприятием, а за счет снижения остатков остаточной стоимости основных средств.

Динамику и структуру краткосрочной дебиторской задолженности за период рассмотрим в таблице 7, рисунок 8.

Таблица 7 – Динамика и структура краткосрочной дебиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Покупатели	21 184	590 221	799 778	569 038	209 557	778 594
Авансы выданные	10 362	84 668	106 459	74 306	21 791	96 097
Прочие дебиторы	164	238	691	74	453	527
Итого	31 710	675 127	906 928	643 418	231 801	875 218
Доля в структуре, %						
Покупатели	66,81	87,42	88,19	20,62	0,76	21,38
Авансы выданные	32,68	12,54	11,74	-20,14	-0,80	-20,94
Прочие дебиторы	0,52	0,04	0,08	-0,48	0,04	-0,44
Итого	100,00	100,00	100,00	-	-	-

Так, можно видеть, что за период остаток краткосрочной дебиторской задолженности увеличился на 875 218 млн. руб. Наибольший удельный вес в периоде составляют обязательства покупателей, доля которых за период возросла с 66,81 до 88,19 %. При этом сократилась доля по авансам выданным – с 32,68 до 11,74 %. Доля иных обязательств предприятия в периоде невелика, и снизилась к концу с 0,52 до 0,08 %.



Рисунок 8 – Структура краткосрочной дебиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг., %

Оборачиваемость дебиторской задолженности проанализируем в таблице 8, рисунок 9.

Таблица 8 – Оборачиваемость дебиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Выручка	2 999 806	5 766 960	9 217 955	2 767 154	3 450 995	6 218 149
Дебиторская задолженность	282 922	1 057 043	1 201 164	774 122	144 120	918 242
Долгосрочная дебиторская задолженность	251 212	381 916	294 236	130 704	-87 680	43 024
в том числе задолженность покупателей	224 196	353 119	282 466	128 923	-70 653	58 270
Краткосрочная дебиторская задолженность	31 710	675 127	906 928	643 418	231 801	875 218
в том числе задолженность покупателей	21 184	590 221	799 778	569 038	209 557	778 594
Средний срок оборота, дни						
Дебиторская задолженность	33,95	65,99	46,91	32,03	-19,07	12,96

Продолжение таблицы 8

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Долгосрочная дебиторская задолженность	30,15	23,84	11,49	-6,31	-12,35	-18,66
в том числе задолженность покупателей	26,91	22,04	11,03	-4,86	-11,01	-15,87
Краткосрочная дебиторская задолженность	3,81	42,14	35,42	38,34	-6,73	31,61
в том числе задолженность покупателей	2,54	36,84	31,23	34,30	-5,61	28,69

Так, на изменение среднего срока оборота дебиторской задолженности оказали влияние следующие факторы: прирост выручки и изменение остатка по видам дебиторской задолженности.

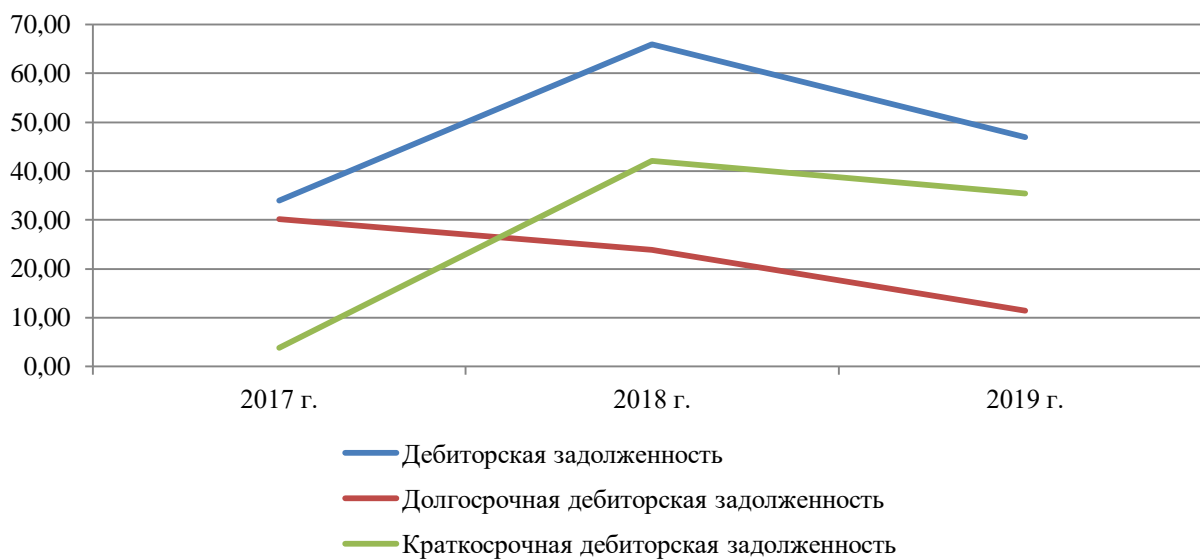


Рисунок 9 – Динамика срока оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг., дни

При этом значительный прирост на конец периода общего остатка по дебиторской задолженности возросло с 33,95 до 46,91 дня. Средний срок

оборота долгосрочной дебиторской задолженности сократился – с 30,15 до 11,49 дней, по краткосрочной, наоборот, увеличился – с 3,81 до 35,42 дня.

Динамику и долю просроченной дебиторской задолженности проанализируем в таблице 9, рисунок 10.

Таблица 9 – Динамика и доля просроченной дебиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Просроченная дебиторская задолженность в целом						
Дебиторская задолженность в целом	282 922	1 057 043	1 201 164	774 122	144 120	918 242
Долгосрочная дебиторская задолженность	4 328	17 440	19 906	13 112	2 466	15 578
в том числе покупателей	4 328	17 440	19 906	13 112	2 466	15 578
Краткосрочная дебиторская задолженность	1 473	28 093	39 630	26 620	11 537	38 157
в том числе				0		0
покупателей	1 847	16 448	20 987	14 601	4 539	19 140
по авансам выданным	141	11 645	18 643	11 504	6 998	18 502
Удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, %						
Долгосрочная дебиторская задолженность	1,53	1,65	1,66	0,12	0,01	0,13
в том числе покупателей	1,53	1,65	1,66	0,12	0,01	0,13
Краткосрочная дебиторская задолженность	0,52	2,66	3,30	2,14	0,64	2,78
в том числе						
покупателей	0,65	1,56	1,75	0,90	0,19	1,09
по авансам выданным	0,05	1,10	1,55	1,05	0,45	1,50

Так, за период можно видеть прирост доли просроченной долгосрочной дебиторской задолженности – с 1,53 до 1,66 %, а также

краткосрочной просроченной дебиторской задолженности – с 0,52 до 3,30 %. Наибольший прирост просроченной краткосрочной дебиторской задолженности (на 1,50 %) произошел в периоде по авансам выданным – с 0,05 до 1,55 %. Также негативным моментом является тот факт, что просроченная покупателями краткосрочная дебиторская задолженность за период возросла (при условии роста выручки) на 1,09 % (с 0,65 до 1,75 %).

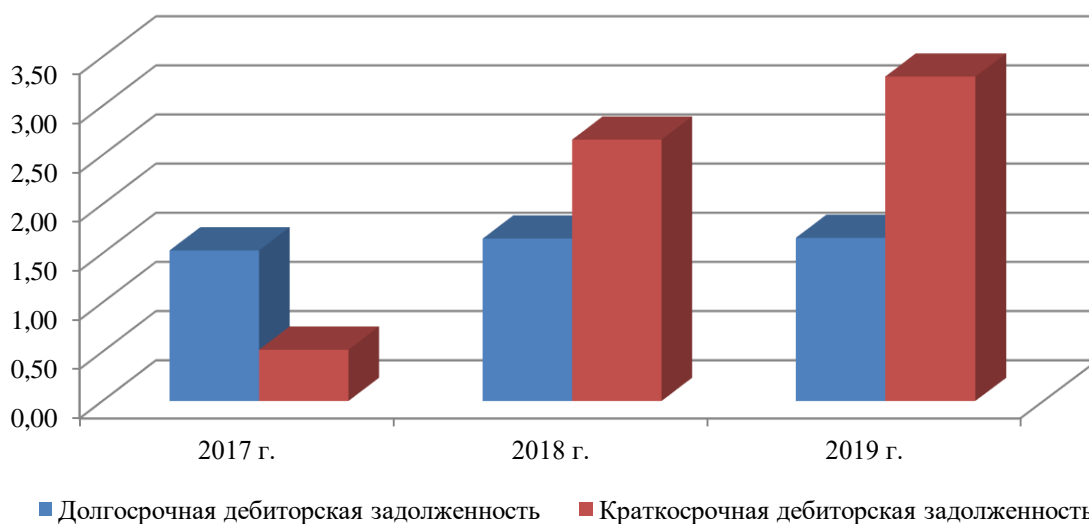


Рисунок 10 – Динамика доли просроченной дебиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг., %

Динамику и долю нереальной для взыскания дебиторской задолженности проанализируем в таблице 10, рисунок 11.

Таблица 10 – Динамика и доля нереальной для взыскания дебиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Нереальная для взыскания дебиторская задолженность в целом						
Дебиторская задолженность в целом	282 922	1 057 043	1 201 164	774 122	144 120	918 242
Долгосрочная дебиторская задолженность	609	1 024	2 560	415	1 536	1 951

Продолжение таблицы 10

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
в том числе покупателей	609	1 024	2 560	415	1 536	1 951
Краткосрочная дебиторская задолженность	104	351	517	247	166	413
в том числе				0		0
покупателей	104	278	452	174	174	348
по авансам выданным	0	73	65	73	-8	65
Удельный вес нереальной для взыскания дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, %						
Долгосрочная дебиторская задолженность	0,22	0,10	0,21	-0,12	0,12	0,00
в том числе покупателей	0,22	0,10	0,21	-0,12	0,12	0,00
Краткосрочная дебиторская задолженность	0,04	0,03	0,04	0,00	0,01	0,01
в том числе						
покупателей	0,04	0,03	0,04	-0,01	0,01	0,00
по авансам выданным	0,00	0,01	0,01	0,01	0,00	0,01

Так, за период при условии значительного прироста выручки от реализации также как негативный факт можно отметить стабильность доли нереальной для взыскания дебиторской задолженности. Так, уровень такой долгосрочной дебиторской задолженности за период составляет 0,21 – 0,22 %, а краткосрочной дебиторской задолженности – составляет 0,04 %. Основная часть нереальной для взыскания как долгосрочной, так и краткосрочной дебиторской задолженности – это задолженность покупателей. Уровень нереальной для взыскания краткосрочной дебиторской задолженности по авансам выданным стабильно составляет в периоде (при условии роста выручки от реализации) 0,01 %.

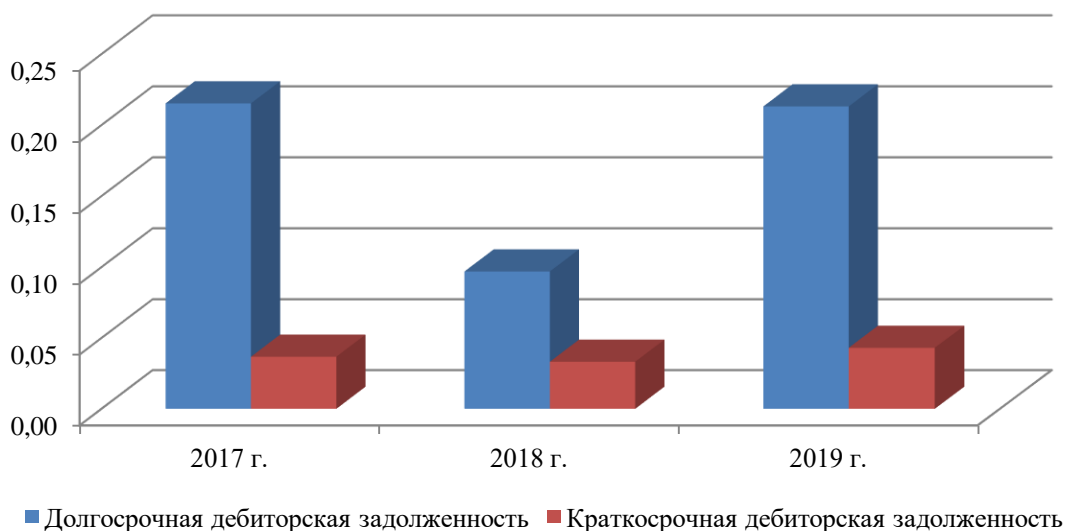


Рисунок 11 – Динамика доли нереальной для взыскания дебиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг., %

Часть нереальной для взыскания дебиторской задолженности в периоде была списана (за счет прибыли предприятия) – таблица 11, рисунок 12.

Таблица 11 – Динамика списания дебиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Списанная дебиторская задолженность	622	936	2 106	314	1 170	1 484
в том числе:						
долгосрочная	550	769	1 877	219	1 108	1 327
в том числе покупателей	550	769	1 877	219	1 108	1 327
краткосрочная	72	167	229	95	62	157
в том числе покупателей	72	167	229	95	62	157

Так, на конец 2017 г. была списана нереальная для взыскания дебиторская задолженность в общей сумме 622 млн. сум. На конец 2019 г. данный показатель составил уже 2 106 млн. сум. (прирост 1 484 млн. сум.).

Наибольшую часть списанной нереальной для взыскания дебиторской задолженности составляет долгосрочные обязательства покупателей – 550 и 1 877 млн. сум. в 2017 и 2019 гг. соответственно.

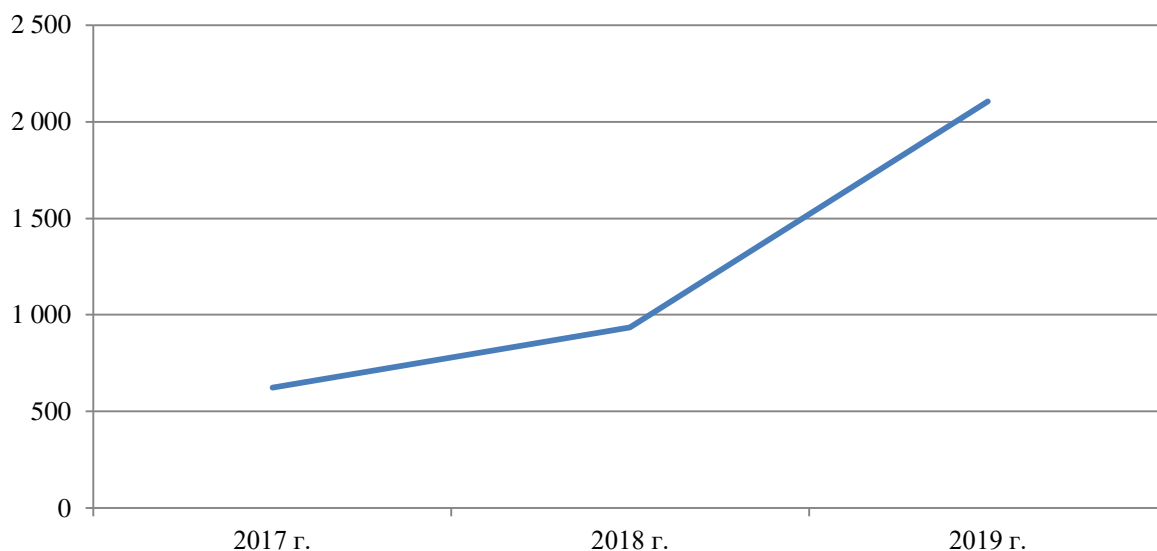


Рисунок 12 – Списание дебиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг., млн. сум.

Вся списанная краткосрочная нереальная для взыскания дебиторская задолженность – это обязательства покупателей. За период прирост такой задолженности составил с 72 до 229 млн. сум.

Оценим динамику проблемной дебиторской задолженности в таблице 12, рисунок 13.

Таблица 12 – Доля проблемной дебиторской задолженности предприятия в прибыли за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Выручка	2 999 806	5 766 960	9 217 955	2 767 154	3 450 995	6 218 149
Просроченная дебиторская задолженность	5 801	45 533	59 536	39 732	14 003	53 735
Нереальная для взыскания дебиторская задолженность	713	1 375	3 077	662	1 702	2 364

Продолжение таблицы 12

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Списанная дебиторская задолженность	622	936	2106	314	1 170	1 484
Доля проблемной дебиторской задолженности в выручке, %						
Просроченная дебиторская задолженность	0,19	0,79	0,65	0,60	-0,14	0,45
Нереальная для взыскания дебиторская задолженность	0,02	0,02	0,03	0,00	0,01	0,01
Списанная дебиторская задолженность	0,02	0,02	0,02	0,00	0,01	0,00

За период можно видеть прирост доли проблемной дебиторской задолженности к выручке. Так, доля просроченной дебиторской задолженности возросла с 0,19 до 0,65 %.

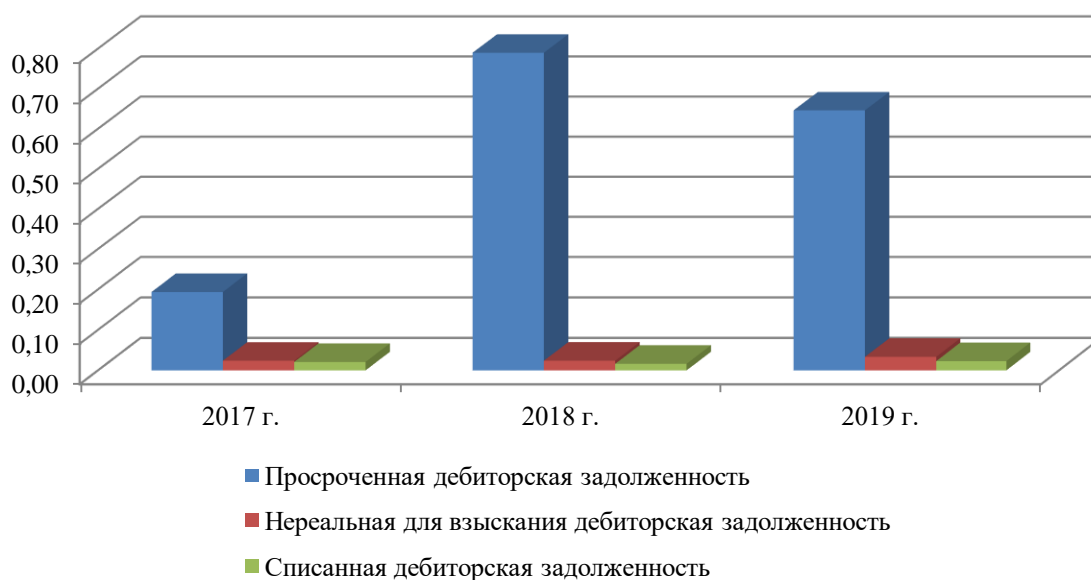


Рисунок 13 – Динамика доли в прибыли проблемной дебиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг., %

Доля нереальной для взыскания дебиторской задолженности (при условии роста выручки) возросла с 0,02 до 0,03 %. Доля списанной дебиторской задолженности в периоде стабильно составляет (при росте выручки) 0,02 %.

Несмотря на рост удельных весов проблемной дебиторской задолженности в выручке, предприятие проводит определенную политику по возврату такой задолженности. Динамика взысканий в пользу предприятия за период представлена в таблице 13.

Таблица 13 – Динамика взысканий в пользу предприятия по проблемной дебиторской задолженности за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Взыскано пени по просроченной дебиторской задолженности	109	332	405	223	73	296
Взыскано по суду дебиторской задолженности по статусом нереальная для взыскания	91	439	971	348	532	880

Так, прирост взысканных с контрагентов предприятия сумм по обязательствам за период составил 880 млн. сум. Взыскано с покупателей в пользу предприятия за нарушение сроков оплаты за поставленную готовую продукцию в 2017 г. – 109 млн. сум, в 2019 г. – 405 млн. сум., что говорит об определенных действиях, направленных на усиление контроля за своевременностью оплаты отпущенной готовой продукции.

Также в рамках анализа дебиторской задолженности проанализируем уровень ее обеспеченности – таблица 14, рисунок 14.

Таблица 14 – Динамика обеспеченности дебиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Дебиторская задолженность всего	282 922	1 057 043	1 201 164	774 122	144 120	918 242
в том числе:						
Долгосрочная дебиторская задолженность	251 212	381 916	294 236	130 704	-87 680	43 024
из нее по покупателям	224 196	353 119	282 466	128 923	-70 653	58 270
Краткосрочная дебиторская задолженность	31 710	675 127	906 928	643 418	231 801	875 218
из нее:						
покупателей	21 184	590 221	799 778	569 038	209 557	778 594
по авансам выданным	10 362	84 668	106 459	74 306	21 791	96 097
Обеспечение дебиторской задолженности, млн. сум.						
Дебиторская задолженность всего	82 464	259 621	575 897	177 157	316 276	493 433
в том числе:						
Долгосрочная дебиторская задолженность	76 521	144 621	256 843	68 100	112 222	180 322
из нее по покупателям	76 521	144 621	256 843	68 100	112 222	180 322
Краткосрочная дебиторская задолженность	5 943	115 000	319 054	109 057	204 054	313 111
из нее:						
покупателей	5 943	107 900	308 760	101 957	200 860	302 817
по авансам выданным	0	7 100	10 294	7 100	3 194	10 294
Уровень обеспечения дебиторской задолженности, %						
Дебиторская задолженность всего	29,15	24,56	47,94	-4,59	23,38	18,80
в том числе:						
Долгосрочная дебиторская задолженность	27,05	13,68	21,38	-13,37	7,70	-5,66

Продолжение таблицы 14

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
из нее по покупателям	27,05	13,68	21,38	-13,37	7,70	-5,66
Краткосрочная дебиторская задолженность	2,10	10,88	26,56	8,78	15,68	24,46
из нее:						
покупателей	7,49	55,84	66,58	48,35	10,75	59,10
по авансам выданным	0,00	0,67	0,86	0,67	0,19	0,86

Так, можно видеть, что в периоде обеспечено менее половины дебиторской задолженности предприятия в целом. При этом с 2017 по 2019 гг. уровень обеспечения возрос, соответственно, с 29,15 до 47,94 %.

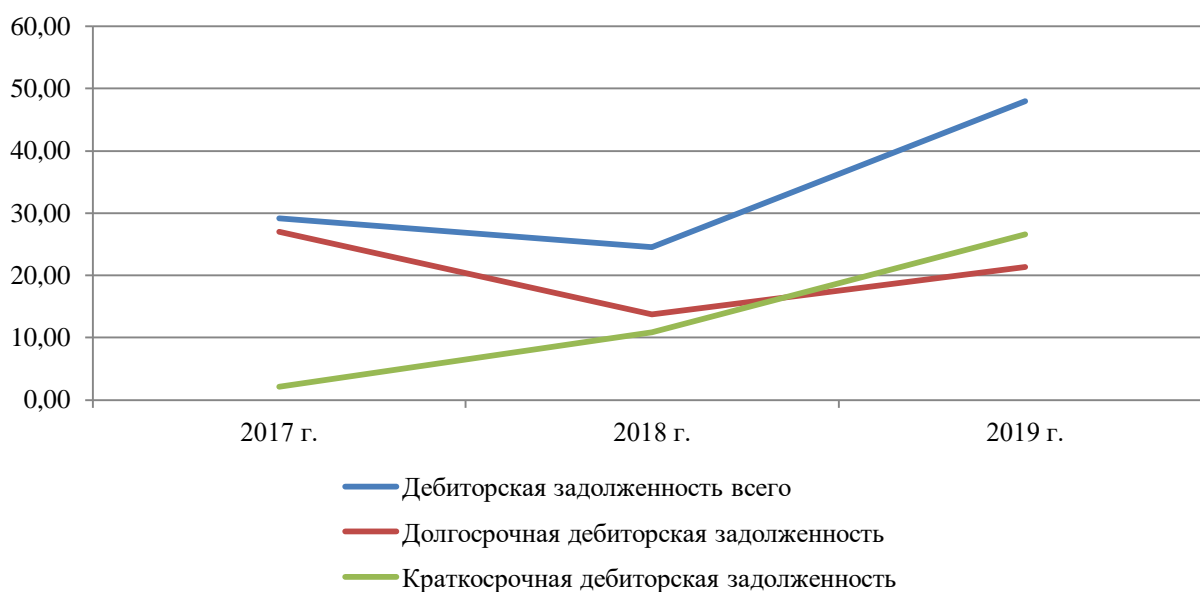


Рисунок 14 – Доля обеспеченной дебиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг., %

Наиболее обеспечена долгосрочная дебиторская задолженность, уровень обеспечения по которой составляет в 2017 г. – 27,05 %, в 2019 г. – 21,38 %. По краткосрочной дебиторской задолженности уровень обеспечения за период возрос, с 2,10 % в 2017 г. до 26,56 % в 2019 г. В

наибольшей степени обеспечена краткосрочная дебиторская задолженность обеспечена по обязательствам покупателей.

Темпы прироста дебиторской задолженности по кварталам рассмотрим в таблице 15, рисунок 15.

Таблица 15 – Темпы прироста дебиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
1-й квартал	294 366	980 031	1 364 997	685 665	384 966	1 070 631
2-й квартал	381 336	1 000 694	2 983 312	619 358	1 982 618	2 601 976
3-й квартал	446 552	1 266 589	3 669 445	820 037	2 402 856	3 222 893
4-й квартал	282 922	1 057 043	1 201 164	774 122	144 120	918 242
Темп прироста, %						
1-й квартал	-3,02	41,08	21,59	44,10	-19,49	24,61
2-й квартал	29,54	2,11	118,56	-27,44	116,45	89,01
3-й квартал	17,10	26,57	23,00	9,47	-3,57	5,90
4-й квартал	-36,64	-16,54	-67,27	20,10	-50,72	-30,62

Так, можно видеть, что в периоде наибольший прирост дебиторской задолженности возникает во 2-м и 3-м кварталах.

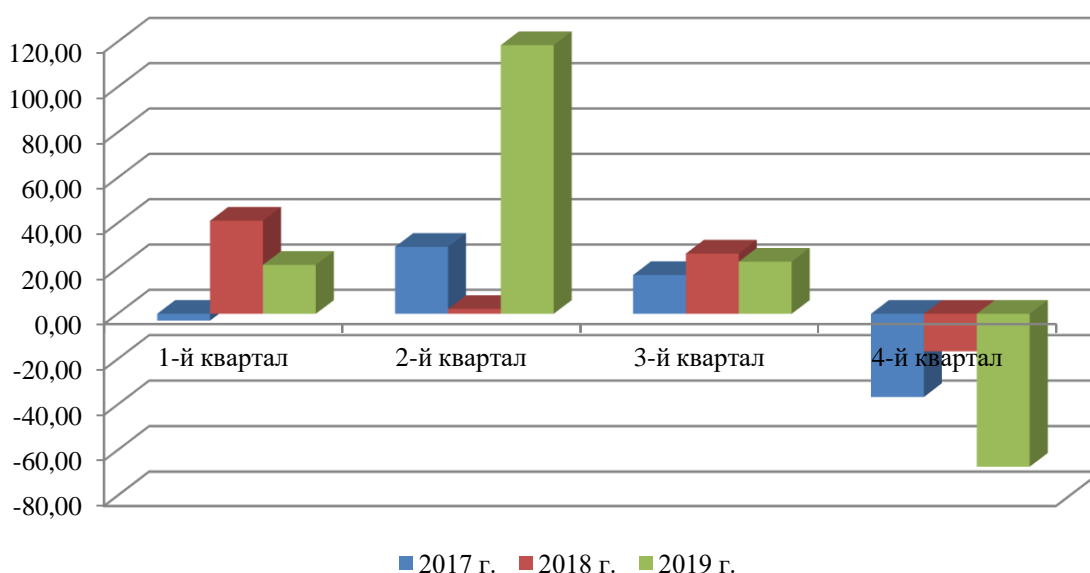


Рисунок 15 – Темпы прироста дебиторской задолженности предприятия по кварталам 2017 – 2019 гг., %

В течение периода можно видеть отрицательные темпы снижения по дебиторской задолженности в 4-м квартале.

Таким образом, по рассмотренному в параграфе материалу были получены следующие выводы:

1) в течение периода произошло значительное увеличение остатка дебиторской задолженности, как долгосрочной, так и краткосрочной;

2) наибольшая доля и прирост дебиторской задолженности (долгосрочной и краткосрочной) – по обязательствам покупателей;

3) на конец периода произошло увеличение уровня обеспечения дебиторской задолженности, особенно краткосрочной, но в целом менее половины обязательств перед предприятиями имеют обеспечение;

4) как отрицательный факт можно расценивать прирост доли (при условии роста выручки) проблемной дебиторской задолженности (просроченной, нереальной для взыскания). Стабильной (при условии выручки) остается доля списанной выручки. При этом суммы повзысканного в пользу предприятия возмещения и пени по просроченным платежам за период возросли;

5) за счет роста остатка дебиторской задолженности произошло увеличение среднего периода оборота дебиторской задолженности в целом, в том числе долгосрочной и краткосрочной.

2.3 Анализ состояния и движения кредиторской задолженности предприятия и ее влияния на финансовое состояние предприятия

Анализ состояния и движения кредиторской задолженности начнем с группировки пассивов по степени срочности погашения – таблица 16. Так, доля краткосрочных пассивов, в состав которых входит краткосрочная кредиторская задолженность, в периоде возросла в целом, на 2,34 %, а долгосрочные пассивы, в составе которых долгосрочная кредиторская задолженность – на 4,36 %.

Таблица 16 – Классификация пассивов предприятия по степени срочности погашения за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Наиболее срочные обязательства (П1)	166 035	497 697	2 362 224	331 662	1 864 528	2 196 189
Краткосрочные пассивы (П2)	122 925	300 024	637 125	177 099	337 101	514 200
Долгосрочные пассивы (П3)	1 588 729	4 018 159	4 808 757	2 429 430	790 598	3 220 028
Постоянные пассивы (П4)	3 083 733	2 813 904	5 409 317	-269 830	2 595 413	2 325 583
ИТОГО ПАССИВ	4 961 423	7 629 783	13217423	2 668 361	5 587 639	8 256 000
Удельный вес, %						
Наиболее срочные обязательства (П1)	3,35	6,52	17,87	3,18	11,35	14,53
Краткосрочные пассивы (П2)	2,48	3,93	4,82	1,45	0,89	2,34
Долгосрочные пассивы (П3)	32,02	52,66	36,38	20,64	-16,28	4,36
Постоянные пассивы (П4)	62,15	36,88	40,93	-25,27	4,05	-21,23
ИТОГО ПАССИВ	100,00	100,00	100,00	-	-	-

В целом, за счет роста долгосрочных и краткосрочных обязательств доля собственных средств предприятия на конец периода сократилась на 21,23 %.

Динамику и структуру кредиторской задолженности предприятия рассмотрим в таблице 17, рисунок 16. Так, за период можно видеть прирост остатка, как по долгосрочной, так и по краткосрочной кредиторской задолженности – на 2 476 278 млн. сум. При этом наибольший прирост наблюдается по краткосрочной кредиторской задолженности – на 2 084 387 млн. сум.

Таблица 17 – Динамика и структура кредиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Кредиторская задолженность всего	75 006	384 036	2 551 284	309 030	2 167 248	2 476 278
в том числе:						
Долгосрочная кредиторская задолженность	34 120	21 087	426 011	-13 033	404 925	391 891
из нее:						
поставщики и подрядчики	27 866	18 544	399 041	-9 322	380 498	371 175
прочие кредиторы	6 254	2 543	26 970	-3 711	24 427	20 716
Краткосрочная кредиторская задолженность	40 886	362 949	2 125 273	322 063	1 762 324	2 084 387
из нее:						
поставщики и подрядчики	17 335	229 565	1 621 755	212 230	1 392 190	1 604 420
персонал предприятия	7 889	19 147	178 945	11 258	159 798	171 056
по социальному страхованию	2 437	4 671	50 945	2 234	46 274	48 508
перед бюджетом	1 946	2 976	7 664	1 030	4 688	5 718
авансы полученные	10 654	104 617	259 710	93 963	155 093	249 056
прочие кредиторы	625	1 973	6 254	1 348	4 281	5 629

В составе краткосрочной кредиторской задолженности наибольший прирост произошел по поставщикам - 1 604 420 млн. сум. за период, а также по авансам полученным – 249 056 млн. сум. за период. Негативным для деятельности предприятия можно также считать прирост остатков по краткосрочной кредиторской задолженности перед бюджетом и фондами социального страхования.



Рисунок 16 – Динамика кредиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг., млн. сум.

При рассмотрении структуры краткосрочной кредиторской задолженности – таблица 18, рисунок 17 – можно видеть, что в периоде наибольшую долю занимает задолженность перед поставщиками, доля по которой за период возросла с 42,40 до 76,31 % (на 33,91 %).

Таблица 18 – Структура краткосрочной кредиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
поставщики и подрядчики	42,40	63,25	76,31	20,85	13,06	33,91
персонал предприятия	19,30	5,28	8,42	-14,02	3,14	-10,88
по социальному страхованию	5,96	1,29	2,40	-4,67	1,11	-3,56
перед бюджетом	4,76	0,82	0,36	-3,94	-0,46	-4,40
авансы полученные	26,06	28,82	12,22	2,77	-16,60	-13,84
прочие кредиторы	1,53	0,54	0,29	-0,99	-0,25	-1,23
Итого краткосрочная кредиторская задолженность	100,00	100,00	100,00	-	-	-

За счет роста удельного веса краткосрочной кредиторской задолженности перед поставщиками, произошло снижение долей по иным кредиторам.

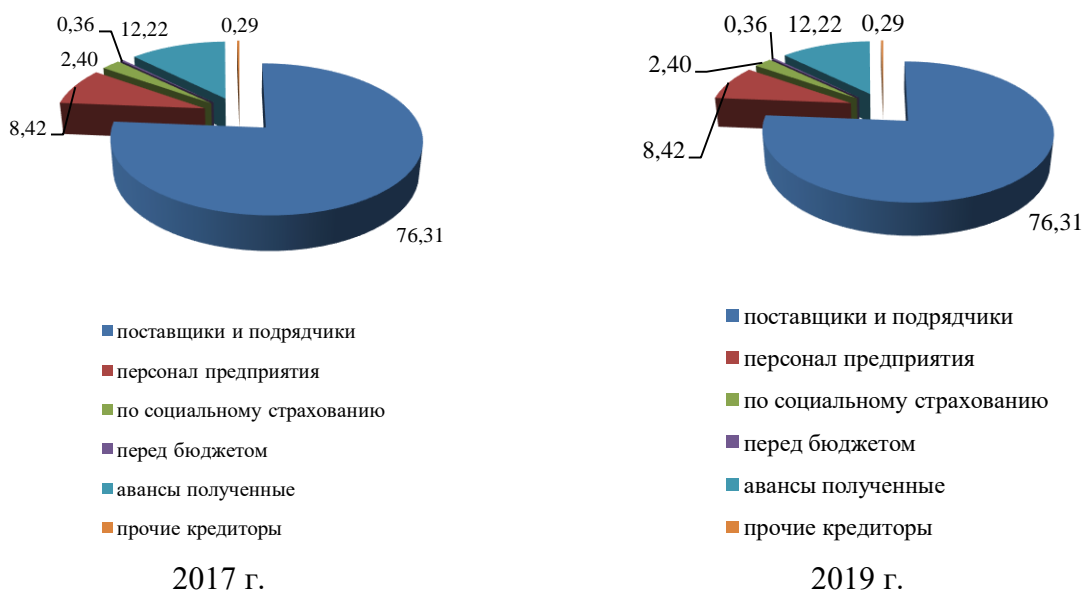


Рисунок 17 – Структура краткосрочной кредиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг., %

Наибольшее сокращение долей достигнуто по персоналу (-10,88 %) и авансам полученным (-13,84 %).

Динамику показателей оборачиваемости кредиторской задолженности рассмотрим в таблице 19, рисунок 18.

Таблица 19 – Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Выручка	2 999 806	5 766 960	9 217 955	2 767 154	3 450 995	6 218 149
Кредиторская задолженность всего	75 006	384 036	2 551 284	309 030	2 167 248	2 476 278
Долгосрочная кредиторская задолженность	34 120	21 087	426 011	-13 033	404 925	391 891

Продолжение таблицы 19

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
в том числе задолженность перед поставщиками	34 120	21 087	426 011	-13 033	404 925	391 891
Краткосрочная кредиторская задолженность	40 886	362 949	2 125 273	322 063	1 762 324	2 084 387
в том числе						
задолженность перед поставщиками	17 335	229 565	1 621 755	212 230	1 392 190	1 604 420
задолженность по авансам полученным	10 654	104 617	259 710	93 963	155 093	249 056
Средний срок оборота, дни						
Кредиторская задолженность всего	9,00	23,97	99,64	14,97	75,67	90,64
Долгосрочная кредиторская задолженность	4,09	1,32	16,64	-2,78	15,32	12,54
в том числе задолженность перед поставщиками	4,09	1,32	16,64	-2,78	15,32	12,54
Краткосрочная кредиторская задолженность	4,91	22,66	83,00	17,75	60,34	78,09
в том числе				0,00	0,00	0,00
задолженность перед поставщиками	2,08	14,33	63,34	12,25	49,01	61,26
задолженность по авансам полученным	1,28	6,53	10,14	5,25	3,61	8,86

Так, средний срок оборота по кредиторской задолженности в целом за период увеличился с 14,97 до 90,64 дня, что связано со значительным приростом остатков по кредиторской задолженности, которое не нивелируется даже приростом выручки. Средний срок оборота долгосрочной

кредиторской задолженности возрос с 4,09 до 16,64 дня, краткосрочной кредиторской задолженности – с 4,91 до 83 дней.



Рисунок 18 – Структура краткосрочной кредиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг., %

В сложившейся для предприятия финансовой обстановке увеличение среднего срока оборота кредиторской задолженности нельзя считать только отрицательным фактором. Вместе с тем, такая ситуация создает основания для возникновения ситуации с просрочкой предприятием оплаты по своим обязательствам – таблица 20, рисунок 19.

Таблица 20 – Динамика и доля просроченной к оплате кредиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Кредиторская задолженность всего	75 006	384 036	2 551 284	309 030	2 167 248	2 476 278
Просроченная кредиторская задолженность, млн. сум.						
Всего просрочено кредиторской задолженности	3 053	16 146	133 301	13 093	117 155	130 248

Продолжение таблицы 20

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Долгосрочная кредиторская задолженность	1 200	6 274	46 705	5 074	40 431	45 505
в том числе задолженность перед поставщиками	1 200	6 274	46 705	5 074	40 431	45 505
Краткосрочная кредиторская задолженность	1 853	9 872	86 596	8 019	76 724	84 743
в том числе				0		0
задолженность перед поставщиками	1 120	5 701	40 983	4 581	35 282	39 863
задолженность по авансам полученным	608	3 990	45 385	3 382	41 395	44 777
Удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общей сумме кредиторской задолженности, %						
Кредиторская задолженность всего	4,07	4,20	5,22	0,13	1,02	1,15
Долгосрочная кредиторская задолженность	1,60	1,63	1,83	0,03	0,20	0,23
в том числе задолженность перед поставщиками	1,60	1,63	1,83	0,03	0,20	0,23
Краткосрочная кредиторская задолженность	2,47	2,57	3,39	0,10	0,82	0,92
в том числе						
задолженность перед поставщиками	1,49	1,48	1,61	-0,01	0,12	0,11
задолженность по авансам полученным	0,81	1,04	1,78	0,23	0,74	0,97

Так, за период уровень платежей, которые были просрочены по оплате увеличился с 4,07 до 5,22 % (на 1,6 %). При этом доля просроченных к оплате долгосрочной кредиторской задолженности предприятия возрос на

0,23 % (с 1,60 до 1,83 %), а по кредиторской задолженности – на 0,92 % (с 2,47 до 3,39 %), что при условии значительного прироста остатков по кредиторской задолженности можно считать значительными.

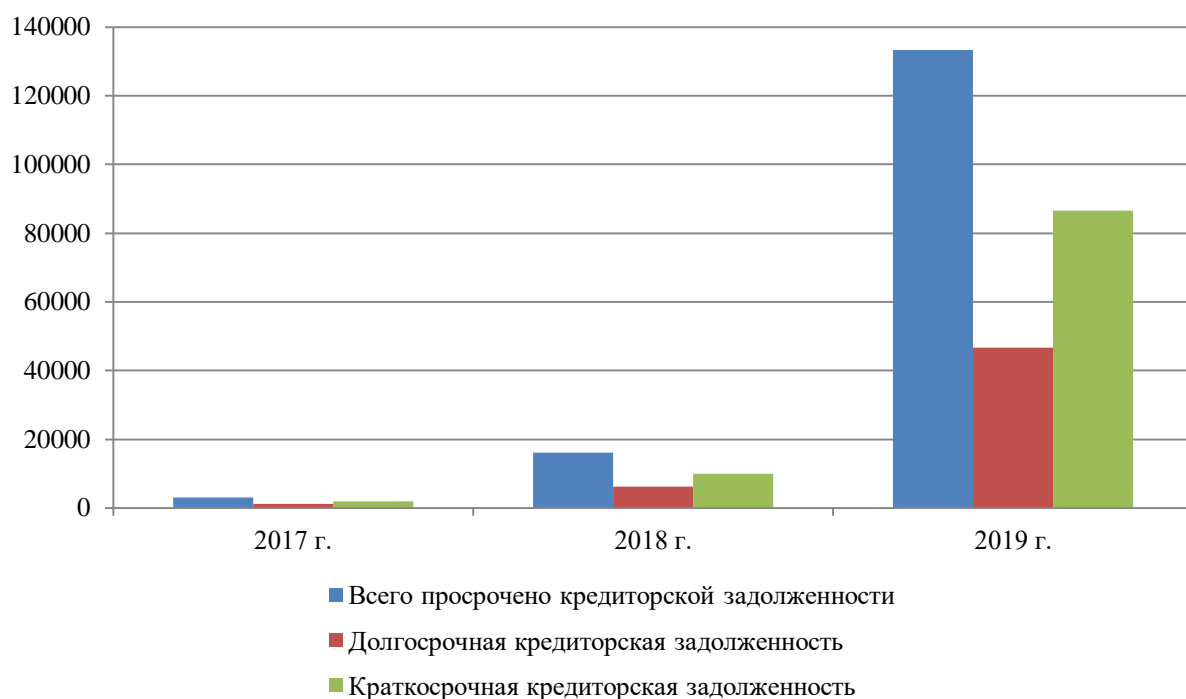


Рисунок 19 – Динамика просроченной к оплате кредиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг., млн. сум.

Кроме того, не оплаченная в срок кредиторская задолженность, не востребованная контрагентом, списывается предприятием на финансовый результат (прибыль) – таблица 21, рисунок 20.

Таблица 21 – Динамика списанной кредиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Списанная кредиторская задолженность	1269	2128	2302	859	174	1033
в том числе:						
Долгосрочная кредиторская задолженность	984	1825	1996	841	171	1012

Продолжение таблицы 21

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
в том числе задолженность перед поставщиками	984	1825	1996	841	171	1012
Краткосрочная кредиторская задолженность	285	303	306	18	3	21
в том числе						
задолженность перед поставщиками	285	196	217	-89	21	-68
задолженность по авансам полученным	0	107	89	107	-18	89

Так, за период общая сумма прочих доходов предприятия, возникших при списании невостребованной кредиторской задолженности, увеличилась с 1 269 до 2 302 млн. сум.

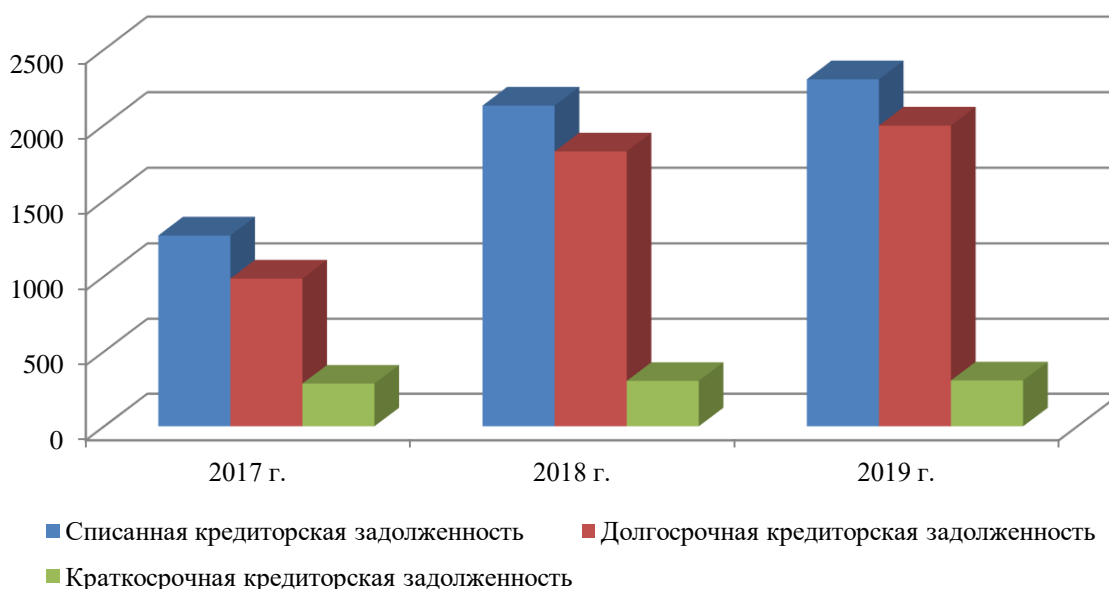


Рисунок 20 – Динамика списанной кредиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг., млн. сум.

Большая часть списанной кредиторской задолженности – долгосрочная. Основной причиной возникновения не востребовавшей к оплате кредиторской задолженности – изменение состояния лица, имеющих правовые основания по востребованию таких обязательств (например, банкротство, прекращение деятельности, неустранимые противоречия в национальном гражданском праве, не дающих оснований для выплаты предприятием обязательств новым собственником прав требования и пр.). Учитывая природу возникновения не востребовавшей кредиторской задолженности, предприятие еще пять лет с момента списания учитывает такие обязательства на специальном забалансовом счете. При условии возникновения у контрагента права требования по списанной ранее не востребовавшей кредиторской задолженности, предприятие ее выплачивает.

Отрицательным фактором списания не востребовавшей кредиторской задолженности можно считать уплату предприятием с таких прочих доходов налога на прибыль.

Также по просроченной к оплате кредиторской задолженности предприятие несет санкции – таблица 22.

Таблица 22 – Санкции по просроченной кредиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Штрафные санкции за просрочку оплаты	1 740	1 649	1 862	-91	213	122
в том числе:						
по расчетам с поставщиками	908	1 214	1 006	306	-208	98
по расчетам с бюджетом	178	226	309	48	83	131
по расчетам с фондами социального страхования	654	209	547	-445	338	-107

Продолжение таблицы 22

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Удельный вес от общей суммы, %						
по расчетам с поставщиками	52,18	73,62	54,03	21,44	-19,59	1,84
по расчетам с бюджетом	10,23	13,71	16,60	3,48	2,89	6,37
по расчетам с фондами социального страхования	37,59	12,67	29,38	-24,91	16,70	-8,21
Итого	100,00	100,00	100,00	-	-	-

Так, за период ежегодная сумма выплачиваемых санкций за просрочку платежей возросла всего на 122 млн. сум. (с 1 740 до 1 862 млн. сум.), что при условии значительного роста остатков по кредиторской задолженности является положительным фактором в деятельности предприятия.

Темпы прироста кредиторской задолженности предприятия по кварталам рассмотрим в таблице 23, рисунок 21.

Таблица 23 – Темпы прироста кредиторской задолженности предприятия по кварталам 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
1-й квартал	109 464	804 994	1 012 645	695 530	207 651	903 181
2-й квартал	258 942	1 740 264	2 146 978	1 481 322	406 714	1 888 036
3-й квартал	317 226	1 645 234	1 615 241	1 328 008	-29 993	1 298 015
4-й квартал	75 006	384 036	2 551 284	309 030	2 167 248	2 476 278
Темп прироста, %						
1-й квартал	58,66	-13,15	1,63	-71,80	14,77	-57,03
2-й квартал	136,55	116,18	112,02	-20,37	-4,17	-24,54
3-й квартал	22,51	-5,46	-24,77	-27,97	-19,31	-47,28
4-й квартал	-76,36	-76,66	57,95	-0,30	134,61	134,31

Так, в течение периода можно видеть, что наибольший прирост кредиторской задолженности возникает во 2-м квартале, а снижение – в 3-м и 4-м кварталах.

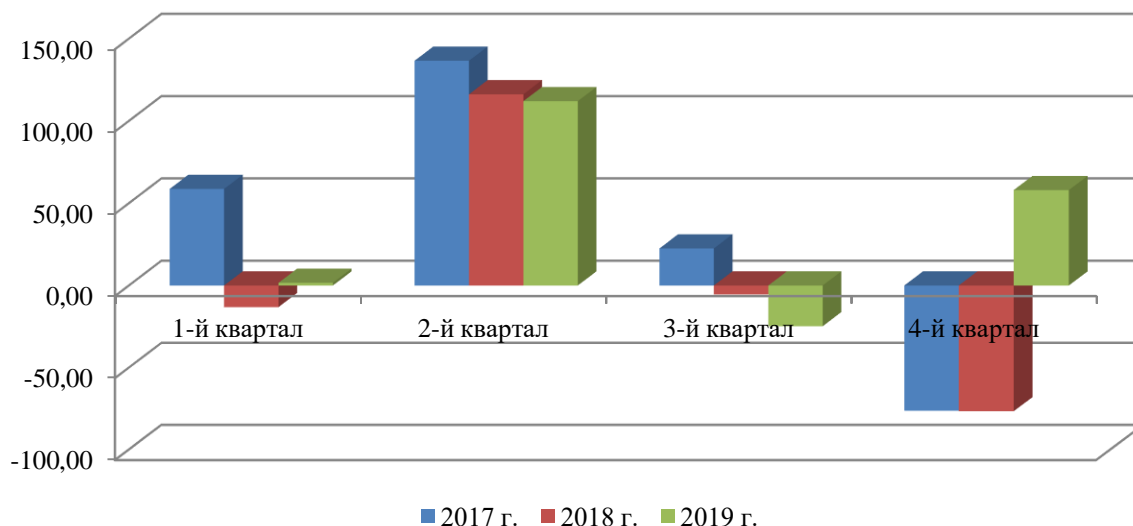


Рисунок 21 – Темпы прироста кредиторской задолженности предприятия по кварталам 2017 – 2019 гг., %

Таким образом, по рассмотренному в параграфе материалу были получены следующие выводы:

1) за период сумма общая кредиторской задолженности предприятия значительно увеличилась. Прирост произошел как по долгосрочной, так и по краткосрочной кредиторской задолженности. Наибольший прирост произошел по краткосрочной кредиторской задолженности;

2) в структуре долгосрочной, а также краткосрочной кредиторской задолженности преобладают обязательства перед поставщиками. По краткосрочной кредиторской задолженности также велика доля обязательств по авансам полученным;

3) в связи с ростом кредиторской задолженности к концу периода возросла сумма просроченной к оплате кредиторской задолженности, доля которой на конец периода составляет более 5 %, из нее 3,39 % – просроченная краткосрочная кредиторская задолженность;

4) рост уровня просроченной кредиторской задолженности не привел к значительному увеличению суммы санкций за просрочку платежа, что можно считать положительным фактором в деятельности предприятия, и говорит о задействовании в переговорах не только юридических и экономических, но и психологических факторов;

5) также можно отметить, что на конец периода произошло увеличение суммы списанной не востребовавшей кредиторской задолженности;

6) наибольший прирост кредиторской задолженности возникает во 2-м квартале, а снижение – в 3-м и 4-м кварталах;

7) темп прирост остатка кредиторской задолженности оказался выше темпов прироста выручки, что привело к значительному увеличению среднего срока оборота кредиторской задолженности.

В целом, по результатам второго раздела работы можно сформулировать следующие выводы:

1. В своей деятельности предприятие использует большое количество видов и объемов активов, что, соответственно, предполагает использование значительного объема источников формирования имущества. За период стоимость имущества предприятия значительно увеличилась, что также предполагает рост источников формирования имущества. В структуре активов наибольшие изменения произошло в оборотном капитале, в пассивах – по обязательствам. В оборотных активах произошло увеличение остатка денежных средств и краткосрочной кредиторской задолженности, в обязательствах увеличились как долгосрочные так и краткосрочные пассивы, в том числе кредиторская задолженность. Произшедшие изменения в структуре баланса не позволили предприятию увеличить значения показателей рентабельности и деловой активности.

2. Дебиторская задолженность предприятия включает в себя как долгосрочную, так и краткосрочную части. На конец периода преобладает краткосрочная часть дебиторской задолженности. Кроме того, как

отрицательные факты можно отметить рост просроченной к оплате и нереальной для взыскания, а также списанной дебиторской задолженности. Средний срок оборота дебиторской задолженности к концу периода многократно увеличился. В структуре дебиторской задолженности преобладают обязательства покупателей. Наибольший прирост дебиторской задолженности происходит в 3-м квартале, а снижение – в 4-м.

3. Кредиторская задолженность предприятия также делится на долгосрочную и краткосрочную. В обоих видах кредиторской задолженности преобладают обязательства перед покупателями, доля которых на конец периода возросла. Также как негативный факт следует отметить рост доли задолженности, просроченной к оплате. Рост остатков кредиторской задолженности привел к значительному увеличению среднего срока ее оборота, как по долгосрочной, так и по краткосрочной частям. При этом наибольший прирост кредиторской задолженности происходил в периоде во 2-м квартале, а снижение – в 4-м квартале. Также можно как положительный отметить тот факт, что санкции за просрочку платежей на конец периода в сравнении с началом возросли незначительно. Кроме того, за период возросла сумма кредиторской задолженности, которая была списана как не востребовавшая кредиторами.

В целом, можно сделать вывод о том, что работа по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии проводится, но существуют определенные проблемы, снижающие положительный эффект от проведения такой работы, что также негативно влияет на экономические показатели деятельности предприятия.

3 Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

3.1 Предложения по совершенствованию системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

Для формирования предложений по совершенствованию применяемой системы управления дебиторской и кредиторской задолженности необходимо обозначить имеющиеся на конец 2019 г. в данной сфере проблемы. По результатам рассмотрения состояния и применяемой в настоящее время системы управления дебиторской и кредиторской задолженности можно сделать следующие выводы:

С начала периода постоянно возрастает доля дебиторской и кредиторской задолженности предприятия в общей сумме активов и источников их формирования – таблица 24, рисунок 22.

Таблица 24 – Доля дебиторской и кредиторской задолженности предприятия в общей сумме активов и их источников в 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Активы и их источники	4 961 423	7 629 784	13217423	2 668 361	5 587 639	8 256 000
Дебиторская задолженность	282 922	1 057 043	1 201 164	774 122	144 120	918 242
в том числе:						
долгосрочная	251 212	381 916	294 236	130 704	-87 680	43 024
краткосрочная	31 710	675 127	906 928	643 418	231 801	875 218
Кредиторская задолженность	75 006	384 036	2 551 284	309 030	2 167 248	2 476 278
в том числе:						
долгосрочная	34 120	21 087	426 011	-13 033	404 925	391 891
краткосрочная	40 886	362 949	2 125 273	322 063	1 762 324	2 084 387

Продолжение таблицы 24

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Удельный вес, %						
Дебиторская задолженность	5,70	13,85	9,09	8,15	-4,77	3,39
в том числе:						
долгосрочная	5,06	5,01	2,23	-0,06	-2,78	-2,84
краткосрочная	0,64	8,85	6,86	8,21	-1,99	6,22
Кредиторская задолженность	1,51	5,03	19,30	3,52	14,27	17,79
в том числе:						
долгосрочная	0,69	0,28	3,22	-0,41	2,95	2,54
краткосрочная	0,82	4,76	16,08	3,93	11,32	15,26

Так, с 2017 по 2019 гг. общий остаток дебиторской задолженности возрос с 5,70 до 9,09 %. При этом доля долгосрочной дебиторской задолженности сократилась (с 5,06 до 2,23 %), а краткосрочной, наоборот, значительно увеличился (с 0,64 до 6,86 %).

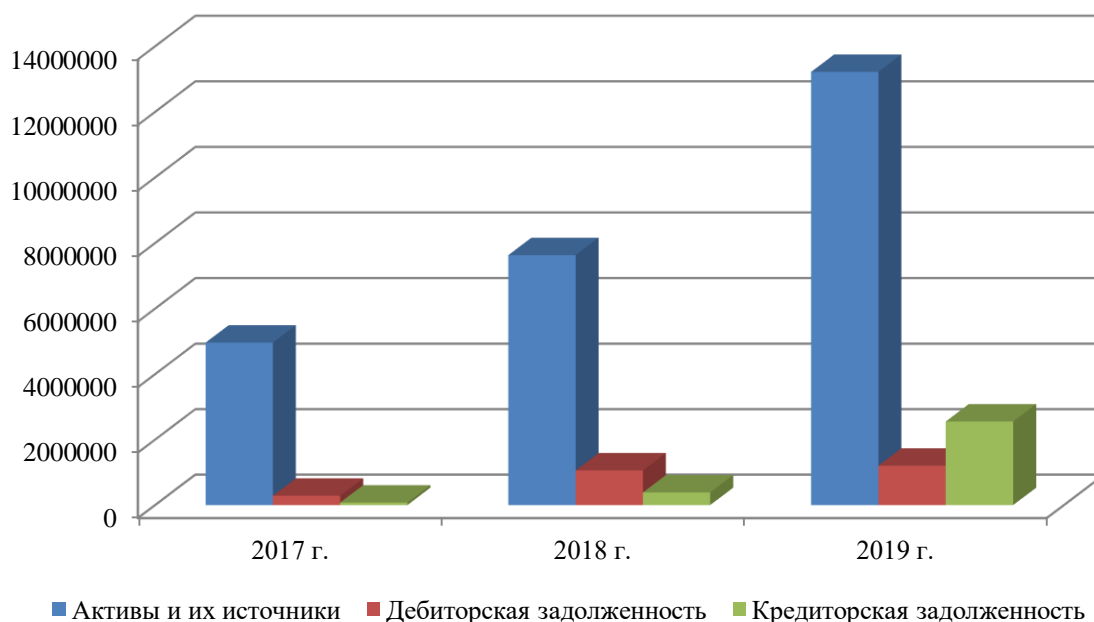


Рисунок 22 – Сопоставление динамики активов, дебиторской и кредиторской задолженности по предприятию за 2017 – 2019 гг., млн. сум.

Общая сумма кредиторской задолженности увеличилась с 1,51 до 19,30 %.

Такое положение свидетельствует о том, что:

1) предприятием частично утерян контроль за предоставлением потребителям товарного кредита;

2) отвлеченные на предоставление товарного кредита приводит к необходимости самому предприятию прибегать к заимствованиям, что ведет к росту обязательств самого предприятия.

Об этом свидетельствует также соотношение дебиторской и кредиторской задолженности – таблица 25.

Таблица 25 – Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Дебиторская задолженность всего	282 922	1 057 043	1 201 164	774 122	144 120	918 242
в том числе:						
долгосрочная	251 212	381 916	294 236	130 704	-87 680	43 024
краткосрочная	31 710	675 127	906 928	643 418	231 801	875 218
Кредиторская задолженность всего	75 006	384 036	2 551 284	309 030	2 167 248	2 476 278
в том числе:						
долгосрочная	34 120	21 087	426 011	-13 033	404 925	391 891
краткосрочная	40 886	362 949	2 125 273	322 063	1 762 324	2 084 387
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, коэфф.	3,77	2,75	0,47	-1,02	-2,28	-3,30
в том числе:						
долгосрочная	7,36	18,11	0,69	10,75	-17,42	-6,67
краткосрочная	0,78	1,86	0,43	1,08	-1,43	-0,35

Так, расчеты показывают, что значительный прирост на конец года дебиторской и особенно кредиторской задолженности привел к

значительному снижению значения показателя соотношения дебиторской и кредиторской задолженности – с 3,77 до 0,47, что требует исправления, особенно по кредиторской задолженности. Наибольшее снижение значения данного показателя – по долгосрочным дебиторской и кредиторской задолженности.

Снижение соотношения дебиторской и кредиторской задолженности связано, в том числе, с незначительными темпами прироста дебиторской задолженности, а также стабильно высокими темпами прироста кредиторской задолженности – таблица 26, рисунок 23.

Таблица 26 – Сопоставление темпов прироста дебиторской и кредиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Дебиторская задолженность всего	128,08	273,62	13,63	145,54	-259,98	-114,45
в том числе:						
долгосрочная	11,07	52,03	-22,96	40,96	-74,99	-34,03
краткосрочная	104,84	2 029,08	34,33	1 924,24	-1 994,74	-70,51
Кредиторская задолженность всего	83,85	412,01	564,33	328,16	152,33	480,48
в том числе:						
долгосрочная	19,86	-38,20	1 920,27	-58,06	1 958,47	1 900,41
краткосрочная	74,84	787,71	485,56	712,87	-302,15	410,72

Так, рассчитанные по методу цепной подстановки темпы прироста дебиторской задолженности имеют отрицательную динамику прироста – с 128,08 % в 2017 г. до 13,63 % в 2019 г. В то же время кредиторская задолженность имеет в периоде положительную динамику прироста – с 83,85 % в 2017 г. до 564,33 % в 2019 г. При этом наиболее высокие темпы прироста в периоде – по краткосрочным дебиторской и кредиторской задолженности.

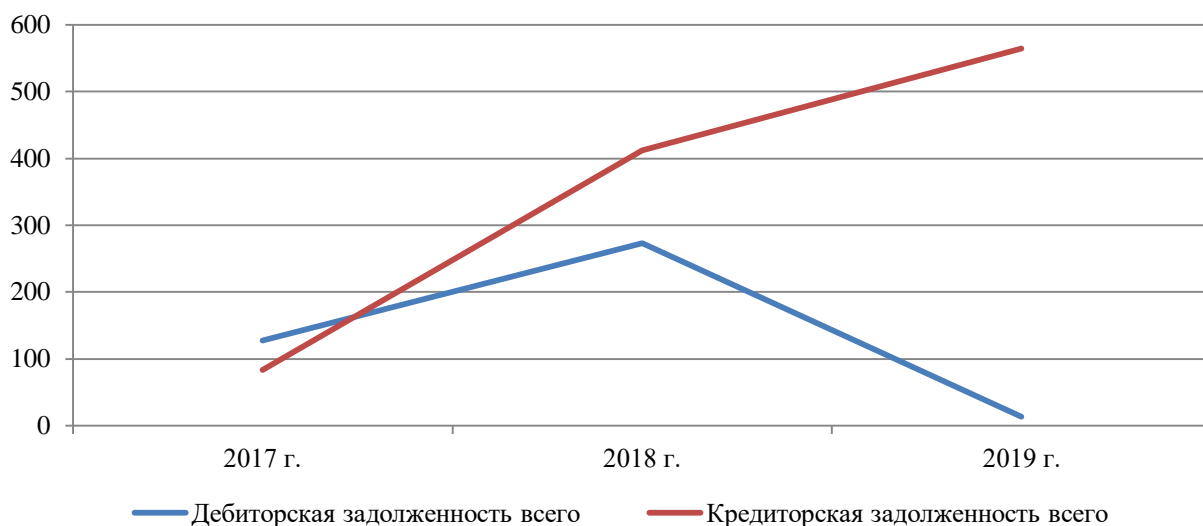


Рисунок 23 – Темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг., %

Изменение темпов прироста остатков по дебиторской и кредиторской задолженности, а также рост выручки оказали влияние и на средние сроки оборота дебиторской и кредиторской задолженности. Сравним их в таблице 27, рисунок 24.

Таблица 27 – Сопоставление сроков оборота дебиторской и кредиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение, млн. сум.			Отклонение		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./2017 г.	2019 г./2018 г.	2019 г./2017 г.
Дебиторская задолженность всего	33,95	65,99	46,91	32,03	-19,07	12,96
в том числе:						
долгосрочная	30,15	23,84	11,49	-6,31	-12,35	-18,66
краткосрочная	3,81	42,14	35,42	38,34	-6,73	31,61
Кредиторская задолженность всего	9,00	23,97	99,64	14,97	75,67	90,64
в том числе:						
долгосрочная	4,09	1,32	16,64	-2,78	15,32	12,54
краткосрочная	4,91	22,66	83,00	17,75	60,34	78,09

Так, за период произошло увеличение средних сроков оборота, как по дебиторской, так и по кредиторской задолженности. Общий срок оборота по дебиторской задолженности с 2017 по 2019 гг. возрос, соответственно, с 33,95 до 46,91 дня.

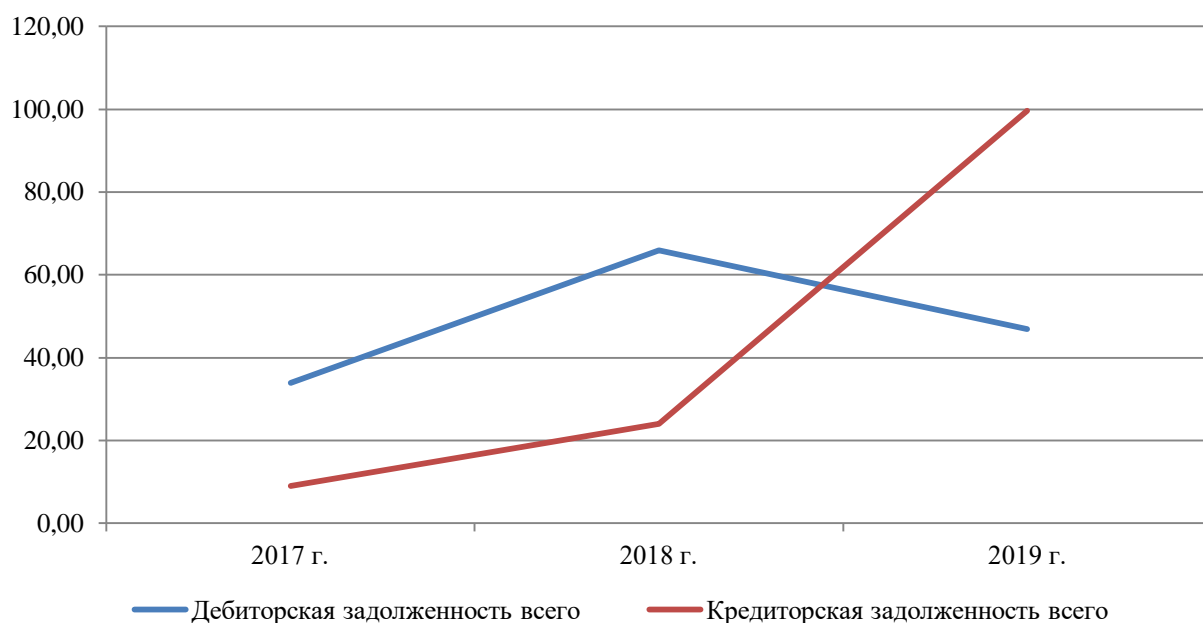


Рисунок 24 – Сроки оборота дебиторской и кредиторской задолженности предприятия за 2017 – 2019 гг., дни

В то же время за счет значительного прироста остатков произошло значительное увеличение среднего срока оборота кредиторской задолженности.

Изменение остатков по дебиторской и кредиторской задолженности оказало в периоде существенное влияние на степень ликвидности баланса – таблица 28, рисунок 25. Так, увеличение долгосрочной и краткосрочной дебиторской и кредиторской задолженности привело к ситуации, когда в 2018 – 2019 гг. выполняется только второе неравенство. В результате в течение всего периода баланс предприятия нельзя считать ликвидным, что, соответственно, влияет на значение относительных показателей ликвидности и финансовой устойчивости.

Таблица 28 – Оценка степени ликвидности баланса предприятия за 2017 – 2019 гг.

Показатели	Значение, млн. сум.			Отклонение, млн. сум.		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
A1 > П1	-149 257	-180 436	-771 873	-31 179	-591 436	-622 616
A2 > П2	-91 216	375 103	269 803	466 319	-105 301	361 018
A3 > П3	-285 376	-2210900	-2194802	-1925523	16 097	-1909426
A4 < П4	-525 849	-2016233	-2696872	-1490384	-680 640	-2171024

Из таблицы 28 и рисунка 25 видно, что в 2019 г. из-за роста остатков дебиторской и кредиторской задолженности произошло увеличение платежного недостатка по второму и третьему неравенству.

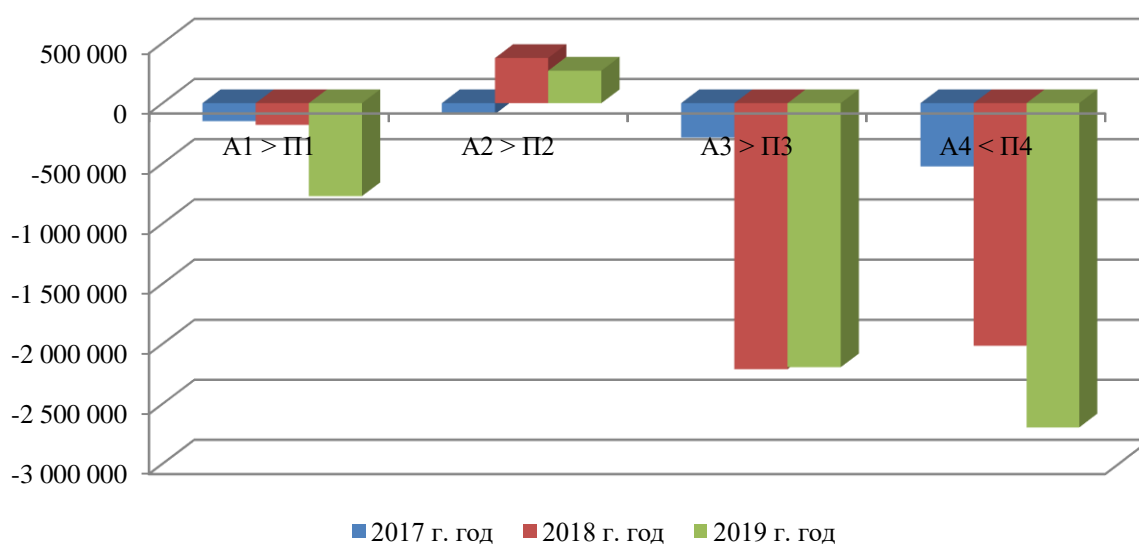


Рисунок 25 – Определение степени ликвидности баланса предприятия за 2017 – 2019 гг., млн. сум.

Расчет относительных показателей ликвидности проведем в таблице 29, рисунок 26. Так, в 2017 г. по предприятию не выполняется норматив по коэффициентам абсолютной и быстрой ликвидности. В 2018 – 2019 гг. за счет роста остатка по денежным средствам и краткосрочной дебиторской задолженности нормативные значения по данным показателям выполняются.

В то же время, значение коэффициента текущей ликвидности в 2017 г. намного выше установленного норматива.

Таблица 29 – Показатели ликвидности предприятия за 2017 – 2019 гг.

Показатели	Значение, коэфф.			Отклонение, коэфф.		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,06	0,40	0,53	0,34	0,13	0,47
Коэффициент быстрой ликвидности	0,17	1,24	0,83	1,08	-0,41	0,66
Коэффициент текущей ликвидности	4,68	3,51	1,70	-1,17	-1,81	-2,97

Существенный прирост в 2018 – 2019 гг. остатка краткосрочной кредиторской задолженности привел к снижению в 2018 – 2019 гг. значения коэффициента текущей ликвидности.

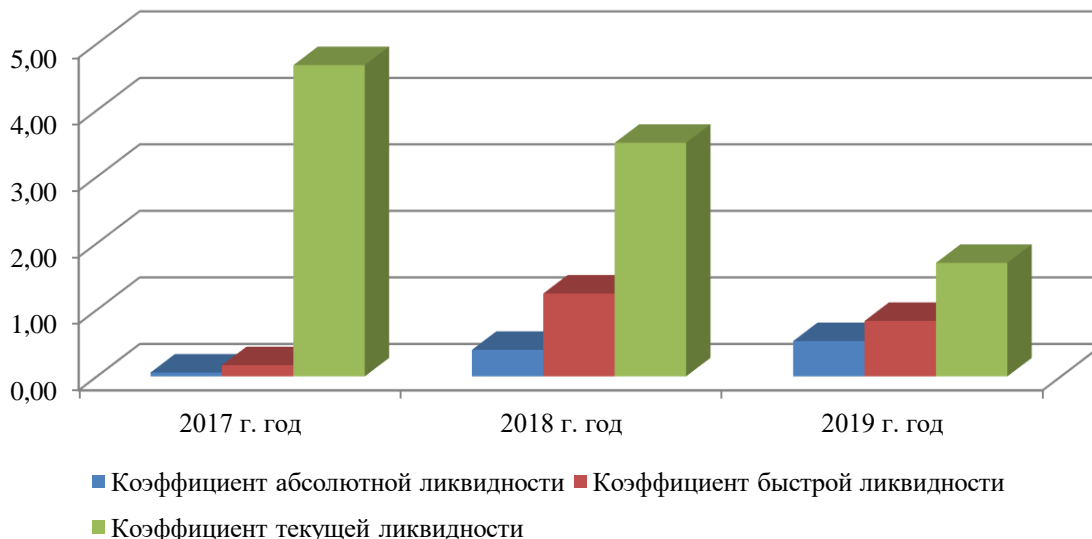


Рисунок 26 – Динамика показателей ликвидности предприятия за 2017 – 2019 гг., коэфф.

Также в связи с ростом остатков по дебиторской и кредиторской задолженности отрицательные изменения произошли по показателям финансовой устойчивости – таблица 30, рисунок 27.

Таблица 30 – Показатели финансовой устойчивости предприятия за 2017 – 2019 гг.

Показатели	Значение, коэфф.			Отклонение, коэфф.		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Коэффициент автономии	0,62	0,37	0,41	-0,25	0,04	-0,21
Коэффициент финансовой зависимости	0,38	0,63	0,59	0,25	-0,04	0,21
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,61	1,71	1,44	1,10	-0,27	0,83
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	-0,17	-0,72	-0,50	-0,55	0,22	-0,33
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,39	-0,72	-0,53	-0,33	0,19	-0,14

Так, существенный прирост в периоде остатков дебиторской и кредиторской задолженности привел к снижению к концу периода значений по группе финансовой устойчивости. У предприятия нет собственного оборотного капитала. Все оборотные, а также часть внеоборотных активов предприятия сформированы за счет заемных средств, в том числе кредиторской задолженности (долгосрочной и краткосрочной).

В целом, в 2017 – 2019 гг. к проблемам управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия следует отнести:

1) высокий и мало контролируемый рост дебиторской задолженности, особенно краткосрочной. Наибольший прирост остатков дебиторской задолженности – по покупателям;

2) высокий и мало контролируемый рост кредиторской задолженности. Наибольший прирост остатков – по краткосрочной кредиторской задолженности. В структуре краткосрочной кредиторской

задолженности основной прирост и доля – по поставщикам. Также негативное значение имеет прирост остатков по обязательствам перед бюджетом и фондами социального страхования;

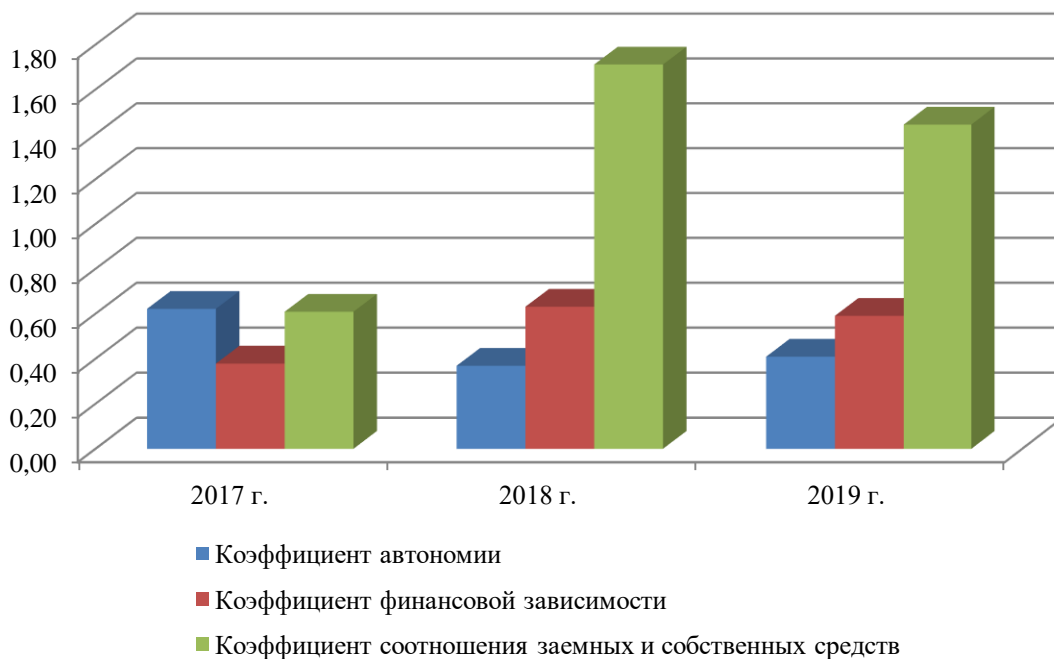


Рисунок 27 – Динамика показателей финансовой устойчивости предприятия за 2017 – 2019 гг., коэфф.

3) большая часть дебиторской задолженности не имеет обеспечения, в результате имеются факты списания дебиторской задолженности, которая никогда не будет погашена, и не имеет источников обеспечения;

4) не соблюдаются сроки исполнения обязательств как со стороны предприятия (просроченная кредиторская задолженность), так и в отношении предприятия (просроченная дебиторская задолженность);

5) увеличение срока оборота дебиторской задолженности, что отвлекает средства предприятия, которые могли бы быть направлены на погашение кредиторской задолженности;

б) на конец 2019 г. предприятие имеет большой остаток денежных средств, часть из которых может быть направлена на погашение текущих

обязательств, особенно перед бюджетом и фондами социального страхования.

С учетом выявленных проблем, можно предложить применение следующих мероприятий, направленных на их (проблем) решение:

1. Создание регламента по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия. Положения указанного регламента должны распространяться на все структурные подразделения и должностные полномочия лиц, которые имеют отношение к формированию дебиторской и кредиторской задолженности.

Положения такого регламента должны четко определять:

1) перечень структурных подразделений, которые связаны с формированием дебиторской и кредиторской задолженности;

2) перечень лиц, ответственных за контроль за образованием дебиторской и кредиторской задолженности;

3) предельные значения по формируемой дебиторской задолженности в результате отгрузки готовой продукции (выполнения иных хозяйственных операций, связанных с образованием дебиторской задолженности);

4) предельные значения кредиторской задолженности, которые в отчетном периоде могут быть образованы тем или иным структурным подразделением;

5) сроки проведения в течение отчетного года по подразделениям мониторинга (фактически – инвентаризации) состояния дебиторской и кредиторской задолженности;

6) персональную ответственность должностных лиц, профессиональная деятельность которых связана с формированием дебиторской и кредиторской задолженности.

2. Создание резерва под сомнительные долги. Как РФ, так и в РУ формирование такого резерва происходит за счет прочих доходов предприятия. Использование в течение отчетного года такого резерва

позволит сократить убытки предприятия, возникающие в связи со списанием нереальной для взыскания дебиторской задолженности.

3. Направить часть свободных денежных средств на погашение наиболее срочной кредиторской задолженности.

4. Усиление договорной работы, которая должна предусматривать:

4.1) в части дебиторской задолженности:

- санкции за просроченные платежи (размеры, порядок взимания);
- возможность продажи или обмена обязательств контрагента на иные

активы;

4.2) в части кредиторской задолженности:

- возможность получения отсрочки по платежам;
- минимальные штрафные санкции за просроченные платежи;
- возможность погасить обязательства предприятия иными активами,

кроме денежных средств.

Таким образом, по рассмотренному в параграфе материалу были получены следующие выводы:

1) проведенный анализ выявил проблемы в системе управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия;

2) по результатам выявленных проблем были предложены меры, направленные на устранение выявленных проблем.

3.2 Экономический эффект по предложенным мероприятиям

Проведем расчет затрат по внесенным предложениям – таблица 31.

Так, на выполнение предлагаемых мероприятий потребуется 125 млн. сум. Наибольшая сумма затрат – на автоматизацию учетных процессов, а также процесса передачи в головной офис данных о состоянии в структурных подразделениях дебиторской и кредиторской задолженности.

Таблица 31 – Расчет затрат на выполнение предлагаемых мероприятий

Наименование мероприятия	Плановая сумма, млн. сум.
Формирование регламента управления дебиторской и кредиторской задолженности	25,00
Организация и проведение мониторинга состояния дебиторской и кредиторской задолженности	10,00
Автоматизация передачи данных о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности из структурных подразделений	75,00
Создание дополнительных функций для программы, в которой ведется учет	15,00
Итого	125,00

Прогнозируется, что реализация внесенных предложений позволит получить к концу 2020 г. следующие результаты – таблица 32.

Таблица 32 – Прогноз состояния дебиторской и кредиторской задолженности предприятия на 2020 г. с учетом применения внесенных предложений

Показатель	Значение, млн. сум.		Отклонение	
	2019 г.	2020 г.	млн. сум.	%
Выручка	9 217 955	10 619 085	1 401 129	15,20
Дебиторская задолженность	1 201 164	887 892	-313 271	-26,08
в том числе:				
долгосрочная	294 236	253 043	-41 193	-14,00
краткосрочная	906 928	634 850	-272 078	-30,00
Просроченная дебиторская задолженность	59 536	0	-59 536	-
в том числе:				
долгосрочная	19 906	0	-19 906	-
краткосрочная	39 630	0	-39 630	-
Нереальная для взыскания дебиторская задолженность	3 077	0	-3 077	-
в том числе:				
долгосрочная	2 560	0	-2 560	-
краткосрочная	517	0	-517	-
Списанная дебиторская задолженность	2 106	0	-2 106	-
в том числе:				
долгосрочная	1 877	0	-1 877	-
краткосрочная	229	0	-229	-

Продолжение таблицы 32

Показатель	Значение, млн. сум.		Отклонение	
	2019 г.	2020 г.	млн. сум.	%
Кредиторская задолженность	2 551 284	1 595 151	-956 134	-37,48
в том числе:				
долгосрочная	426 011	532 514	106 503	25,00
краткосрочная	2 125 273	1 062 636	-1 062 636	-50,00
Просроченная кредиторская задолженность	133 301	0	-133 301	-
в том числе:				
долгосрочная	46 705	0	-46 705	-
краткосрочная	86 596	0	-86 596	-
Пени и иные санкции за просроченную оплату полученные	1 376	34 400	33 024	2 400,00
Пени и иные санкции за просроченную оплату уплаченные	1 862	0	-1 862	-
Средний срок оборота дебиторской задолженности	46,91	30,10	-17	-35,83
в том числе:				
долгосрочная	11,49	8,58	-3	-25,35
краткосрочная	35,42	21,52	-14	-39,24
Средний срок оборота кредиторской задолженности	99,64	54,08	-46	-45,73
в том числе:				
долгосрочная	16,64	18,05	1	8,51
краткосрочная	83,00	36,02	-47	-56,60
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,47	0,56	0	18,23
в том числе:				
долгосрочная	0,69	0,48	0	-31,20
краткосрочная	0,43	0,60	0	40,00
Уровень обеспеченности дебиторской задолженности	47,94	80,00	32	66,86
в том числе:				
долгосрочная	21,38	100,00	79	367,66
краткосрочная	26,56	75,00	48	182,36

Таким образом, по рассмотренному в параграфе материалу были получены следующие выводы:

1. Предлагаемые мероприятия позволят:

1) сократить остатки дебиторской и кредиторской задолженности;

2) ликвидировать просроченную, нереальную для взыскания и списанную дебиторскую задолженность;

3) ликвидировать возможность возникновения просроченной кредиторской задолженности.

2. Кроме того, вносимые предложения позволят:

1) снизить размер санкций за просроченную оплату по обязательствам предприятия;

2) увеличить размер получаемых предприятием санкций за просроченную оплату за отгруженную продукцию.

3. Также возрастет значение показателя соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, сократится срок оборота дебиторской и кредиторской задолженности.

В целом, по результатам третьего раздела можно сформулировать следующие выводы:

1. По результатам проведенного анализа были выявлены следующие основные проблемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью:

1) высокий рост дебиторской и кредиторской задолженности, особенно краткосрочной. Наибольший прирост остатков дебиторской задолженности – по покупателям. Наибольший прирост остатков кредиторской задолженности – по поставщикам. Также негативное значение имеет прирост остатков по обязательствам перед бюджетом и фондами социального страхования;

2) большая часть дебиторской задолженности не имеет обеспечения;

3) не соблюдаются сроки исполнения обязательств как со стороны предприятия (просроченная кредиторская задолженность), так и в отношении предприятия (просроченная дебиторская задолженность);

4) увеличение срока оборота дебиторской задолженности, что отвлекает средства предприятия, которые могли бы быть направлены на погашение кредиторской задолженности;

5) на конец 2019 г. предприятие имеет большой остаток денежных средств, часть из которых может быть направлена на погашение текущих обязательств, особенно перед бюджетом и фондами социального страхования.

2. С учетом выявленных проблем, были предложены следующие мероприятия:

1) создание регламента по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия;

2) создание резерва под сомнительные долги;

3) направить часть свободных денежных средств на погашение наиболее срочной кредиторской задолженности;

4) усиление договорной работы.

3. Планируемая сумма затрат на выполнение предлагаемых мероприятий составит 125 млн. руб.

4. Вносимые предложения позволят предприятию:

1) сократить остатки дебиторской и кредиторской задолженности;

2) ликвидировать просроченную, нереальную для взыскания и списанную дебиторскую задолженность;

3) ликвидировать возможность возникновения просроченной кредиторской задолженности;

4) снизить размер санкций за просроченную оплату по обязательствам предприятия;

5) увеличить размер получаемых предприятием санкций за просроченную оплату за отгруженную продукцию;

6) качественно улучшить значения по таким показателям, как: соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, срок оборота дебиторской и кредиторской задолженности.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
Д-3Б5Б1	Скачковой Веронике Сергеевне

Школа	инженерного предпринимательства	Направление	38.03.01 Экономика
Уровень образования	Бакалавр		

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

<p><i>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрация, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу) - чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера) 	<p>1. Рабочее место экономиста финансового отдела в АО «Алмалыкский ГМК».</p> <p>Вредные и опасные факторы: вредные излучения от ПК, умственное переутомление, снижение зрения, бактерии от систем кондиционирования воздуха, поражение электрическим током.</p> <p>Возможность возникновения чрезвычайных ситуаций –минимальная.</p> <p>Исходные данные для составления раздела:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Официальный сайт предприятия. 2. Официальные данные по выполненным в 2017 – 2019 гг. мероприятиям программы корпоративной социальной ответственности
<p><i>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Законодательством РУ в сфере труда, экологии. 2. Локальные нормативные акты предприятия в части выполнения программ корпоративной социальной ответственности

Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке

<p><i>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Направления программ предприятия в сфере корпоративной социальной ответственности. 2. Стейкхолеры программ предприятия в сфере корпоративной социальной ответственности. 3. Объемы финансирования предприятием программ в сфере корпоративной социальной ответственности.
---	--

<p>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров); - готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д. 	<p>1. Краткая характеристика стейкхолдеров программ корпоративной социальной ответственности предприятия.</p> <p>2. Краткое описание программ корпоративной социальной ответственности предприятия.</p>
<p>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности. 	<p>1. Объемы финансирования предприятием программ корпоративной социальной ответственности за фактический период 2017 – 2019 гг.</p> <p>2. Объемы финансирования предприятием программ корпоративной социальной ответственности на плановый период 2020 – 2022 гг.</p>
Перечень графического материала:	
<p>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</p>	<p>Рисунок 28 – Объемы финансирования предприятием программ корпоративной социальной ответственности в 2017 – 2022 гг.</p>

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	15.01.2020
--	------------

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Черепанова Наталья Владимировна	к.ф.н., доцент		15.01.2020

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б5Б1	Скачкова Вероника Сергеевна		

4 Социальная ответственность

Миссия АО «Алмалыкский ГМК» – честный труд на благо узбекского общества и самого предприятия.

Социальная ответственность является одним из ключевых элементов корпоративного поведения предприятия, и позволяет укреплять его репутацию как в Республике Узбекистан, так и в мировом сообществе, снижать негативное влияние стратегических, репутационных и операционных рисков и пр.

АО «Алмалыкский ГМК» характеризует как основу и главную ценность своей успешной деятельности доверие заинтересованных сторон.

При проведении программ социальной ответственности к группам заинтересованных сторон (стейкхолдерам) предприятия следует относить – таблица 33.

Таблица 33 – Группы стейкхолдеров при проведении предприятием программ социальной ответственности

Прямые	Косвенные
Участники	Население города Алмалык и Ташкентской области Органы местной исполнительной власти и контролеры
Инвесторы	
Персонал	
Деловые партнеры и иные контрагенты	

При взаимодействии со своими участниками и деловыми партнерами АО «Алмалыкский ГМК» руководствуется следующими принципами:

1. Существенность. Предприятие стремится конструктивно и эффективно взаимодействовать со всеми заинтересованными в сотрудничестве (в любой его форме).

2. Сотрудничество. Предприятие руководствуется в своей деятельности поиском взаимовыгодных и основанных на принципах социальной ответственности формами сотрудничества, которые бы

соответствовали ожиданиям как самого предприятия, так и заинтересованных сторон.

3. Кооперация. Предприятие в своей деятельности проводит постоянную работу по повышению эффективности применяемой системы управления – путем кооперации работы всех структурных подразделений, а также обеспечения своих работников всеми необходимыми ресурсами и возможностями для эффективной трудовой деятельности.

Уже много лет АО «Алмалыкский ГМК» осуществляет системное управление корпоративной социальной ответственностью по следующим направлениям:

1. Работа по профессиональному развитию персонала
2. Работа по сохранению здоровья и обеспечению техники безопасности труда.
3. Забота о бывших работниках и семьях работников предприятия.
4. Работа по сбережению окружающей среды.
5. Социальная поддержка граждан.

В процессе работы с заинтересованными сторонами АО «Алмалыкский ГМК» стремится к ведению открытого и конструктивного диалога, с учетом мирового опыта, а также принятых норм корпоративного поведения.

Приоритетами для АО «Алмалыкский ГМК» при реализации программ социальной ответственности являются: развитие работников, охрана их здоровья и повышение эффективности труда. Предприятие считает человеческий капитал своим наиболее ценным активом, по этой причине инвестиции в развитие персонала рассматриваются руководством как инвестиции в будущее предприятия, его эффективность и устойчивость. При приеме на работу и повышении в должности на предприятии учитываются профессиональные качества кандидатов.

Кроме этого, предприятие стремится развивать каналы коммуникаций с работниками, учитывает мнение работников и уважает право работников на

доступ к необходимой для них информации. АО «Алмалыкский ГМК» формирует лояльность и повышает мотивацию работников за счет обеспечения конкурентоспособного уровня оплаты труда, предоставления комплексной социальной поддержки, безопасных и комфортных условий труда, обучения и реализации карьерного потенциала персонала.

В своей деятельности предприятие стремится к развитию своей корпоративной культуры на основе исповедуемых им ценностей, стремится для достижения своих стратегических целей объединять коллектив.

Кроме того АО «Алмалыкский ГМК» способствует популяризации среди работников здорового образа жизни, что ведет к снижению риска профессиональных заболеваний и травматизма на рабочем месте. Также организована работа по регулярному проведению инструктажей по технике безопасности на рабочем месте.

Кроме того, в своей деятельности предприятие исходит из того, что социальное благополучие персонала неразрывно связано с социальным благополучием населения города Алмалык и Ташкентской области, что приводит к участию предприятия в решении актуальных социальных проблем города и области, осуществлению программы поддержки отдельных групп населения города и области.

Ежегодно предприятие определяет приоритетные направления поддержки местного населения, и в соответствии с принятым планом:

- 1) поддерживает образование и науку;
- 2) поддерживает местную систему здравоохранения, популяризирует здоровый образ жизни и занятие спортом;
- 3) реализует помощь социально незащищенным слоям населения;
- 4) поддерживает местную культуру и искусство.

Кроме того, АО «Алмалыкский ГМК» поощряет добровольное участие коллектива предприятия в корпоративных социальных и благотворительных акциях, поддерживает волонтерские инициативы работников предприятия.

Приоритетами АО «Алмалыкский ГМК» в управлении влиянием на экологию является экономия за счет снижения издержек на потребление ресурсов. Предприятие стремится бережно относиться к окружающей среде, в том числе через экономное потребление ресурсов (электроэнергии, топлива и пр.). Кроме того, с 2016 по 2022 гг. предприятием реализуется масштабное перевооружение своих физически и морально устаревших производственных мощностей, что также позволит снизить негативный эффект на окружающую среду от осуществления предприятием своей деятельности.

Кроме того, АО «Алмалыкский ГМК» ведет в городе Алмалык активную благотворительную деятельность. Адресатами благотворительной помощи являются ветераны Великой Отечественной войны, одаренные воспитанники школ искусств, перспективные спортсмены.

Перечень программ социальной ответственности предприятия представлен в таблице 34.

Таблица 34 – Перечень программ социальной ответственности АО «Алмалыкский ГМК»

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Срок реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Развитие профессиональных навыков и умений персонала	Социальные инвестиции	Персонал предприятия	Срок исполнения программы – 3 года (с 1 января 2017 по 31 декабря 2019; с 1 января 2020 по 31 декабря 2022)	Рост уровня профессиональной подготовки и навыков у персонала
Экологическое направление	Социальные инвестиции	Проведение по установленному плану мероприятий в сфере охраны окружающей среды	Срок исполнения программы – 3 года (с 1 января 2017 по 31 декабря 2019; с 1 января 2020 по 31 декабря 2022)	Сохранение природы, уникальности окружающей среды в регионе

Продолжение таблицы 34

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Срок реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Семьи персонала (отдельная подпрограмма – дети персонала)	Социальные инвестиции	Культурное развитие персонала, организация досуга, проведение культурно-массовых мероприятий, популяризация массового спорта, особенно с детьми	Срок исполнения программы – 3 года (с 1 января 2017 по 31 декабря 2019; с 1 января 2020 по 31 декабря 2022)	Рост уровня культурного и духовного развития персонала Рост числа занимающихся спортом
Благотворительность	Социальные инвестиции	Инвалиды Ветераны ВОВ Люди, попавшие в трудную жизненную ситуацию	Срок исполнения программы – 3 года (с 1 января 2017 по 31 декабря 2019; с 1 января 2020 по 31 декабря 2022)	Оказание финансовой помощи людям в трудной жизненной ситуации
Спонсорство	Социальная активность персонала	Талантливая молодежь Перспективные спортсмены	Срок исполнения программы – 3 года (с 1 января 2017 по 31 декабря 2019; с 1 января 2020 по 31 декабря 2022)	Помощь талантливой молодежи

Как видно из таблицы 34, предприятие ежегодно реализует широкий перечень программ корпоративной социальной ответственности. Основным источником финансирования перечисленных программ КСО предприятия являются его доходы – таблицы 35 – 36.

Как видно из таблицы 35, в 2017 – 2019 гг. предприятие ежегодно увеличивает объемы финансирования на программы корпоративной социальной ответственности. Как видно, всего за 2017 – 2019 гг. предприятие

потратило на программы корпоративной социальной ответственности 2 919 млн. сум.

Таблица 35 – Финансирование компанией программ КСО в 2017 – 2019 гг.

Наименование мероприятия	Объем финансирования, млн. сум.			Итого
	2017	2018	2019	
Развитие профессиональных навыков и умений персонала	234	237	246	718
Семьи персонала	110	118	123	351
Экологическое направление	111	125	135	370
Благотворительность	399	406	423	1 227
Спонсорство	81	84	87	252
Итого	935	970	1 015	2 919

На период 2020 – 2022 гг. запланировано увеличение объемов финансирования программ корпоративной социальной ответственности – таблица 36.

Таблица 36 – Плановые объемы финансирования программ корпоративной социальной ответственности на 2020 – 2022 гг.

Наименование мероприятия	Объем финансирования, млн. сум.			Итого
	2020	2021	2022	
Развитие профессиональных навыков и умений персонала	276	309	340	926
Семьи персонала	139	155	171	465
Экологическое направление	152	170	187	509
Благотворительность	475	532	585	1 591
Спонсорство	98	110	121	329
Итого	1 140	1 276	1 404	3 819

Так, по данным таблицы 36 можно видеть, что на период 2020 – 2022 гг. на программы социальной ответственности предприятием запланировано больший объем средств, чем на период 2017 – 2019 гг.

В целом, по результатам раздела работы можно сформулировать следующие выводы:

1. АО «Алмалыкский ГМК» осуществляет свою деятельность с учетом интересов персонала, деловых партнеров, местного общества. Стратегия развития предприятия учитывает принципы социальной

ответственности и ориентирована на такое развитие, которое, помимо роста финансовых результатов, способствует положительным социально-экономическим изменениям в города Алмалык и Ташкентской области в целом.

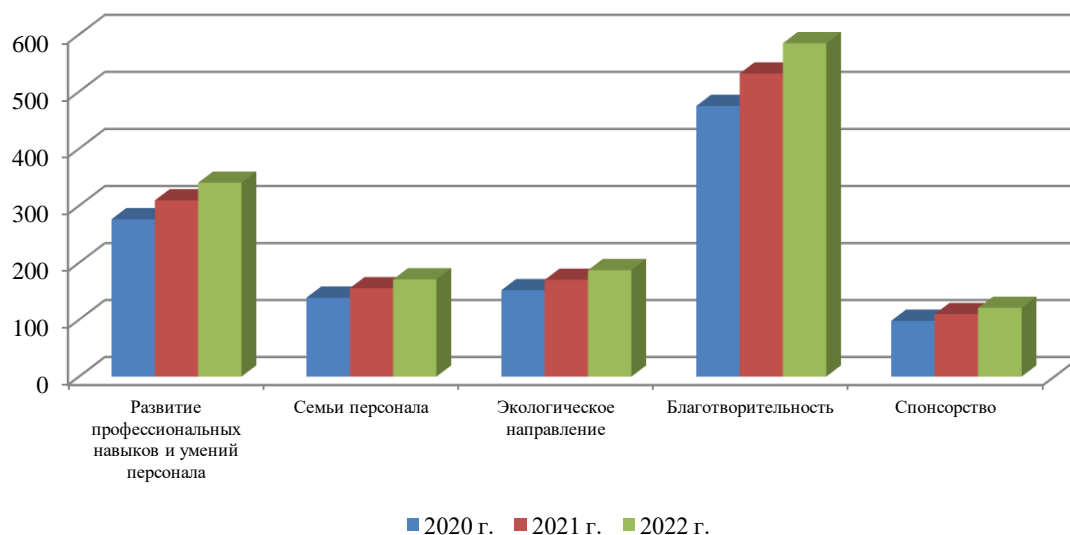


Рисунок 28 – Объемы финансирования предприятием программ корпоративной социальной ответственности в 2020 – 2022 гг.

2. У предприятия за многие годы выполнения программ корпоративной социальной ответственности накоплен значительный опыт сотрудничества как с местным обществом, так и с местными органами исполнительной власти, с контролирующими органами. Свою работу в этом направлении предприятие планирует и проводит в рамках региональной политики Ташкентской области, в тесном взаимодействии с органами власти и местного самоуправления, общественными организациями. АО «Алмалыкский ГМК» ведет в регионе активную благотворительную деятельность. Адресатами благотворительной помощи являются ветераны ВОВ, талантливые дети, перспективные спортсмены. Кроме того, предприятие вносит свой весомый вклад в сохранение и развитие духовных традиций, например, на строительство мечетей.

3. Проводимая предприятием политика корпоративной социальной ответственности адекватна миссии и ценностям АО «Алмалыкский ГМК», и в полной мере удовлетворяет интересам прямых и косвенных стейкхолдеров. При выполнении предприятием программ корпоративной социальной ответственности приоритета только прямым или только косвенным стейкхолдерам не отдается. Работа ведется на все группы стейкхолдеров.

4. Проводимые предприятием в сфере корпоративной социальной ответственности программы для самого АО «Алмалыкский ГМК» приносят следующие выгоды:

1) способствуют укреплению положительного имиджа предприятия – как в глазах местного общества и властей, так и на рынке труда;

2) как социально ответственное предприятие АО «Алмалыкский ГМК» привлекает инвесторов.

5. Организация выполнения и объемы финансирования программ корпоративной социальной ответственности имеют высокий уровень. При этом на период 2020 – 2022 гг. предприятие дополнительно увеличило объемы финансирования по данным направлениям.

6. В целом, корпоративная программа корпоративной социальной ответственности предприятия существенных недостатков не имеет. Для целей совершенствования применяемой предприятием программы корпоративной социальной ответственности можно предложить:

1) перейти при планировании программы социальной ответственности с трехлетнего на пятилетний цикл планирования;

2) дополнительно увеличивать и разнообразить перечень направлений программы;

3) дополнительно увеличивать объемы финансирования программы в целом и по каждому направлению корпоративной социальной ответственности;

4) развивать в сотрудниках гражданскую позицию;

5) привлекать к выполнению некоторых направлений программы корпоративной социальной ответственности семьи персонала. К примеру, создать «Общество юного волонтера», в рамках которого, совместно со взрослыми наставниками, дети сотрудников предприятия будут:

- оказывать посильную помощь одиноким пенсионерам;
- периодически участвовать в уборке территории города и его озеленении;
- принимать активное участие в различных культурно-массовых мероприятиях;
- заботиться о животных и пр.

Заключение

По результатам проведенного исследования можно утверждать, что поставленные в его начале цели достигнуты, а задачи – выполнены.

При этом были получены следующие выводы:

1. Дебиторская задолженность является компонентой собственных средств предприятия (активом), кредиторская задолженность – компонентой заемных средств (пассивом).

2. С точки зрения гражданского права дебиторская задолженность представляет собой имущественное право предприятия на получение от контрагента определенного объема денежных средств за поставленную готовую продукцию (товары, работы, услуги).

3. Информационной базой для проведения анализа объемов и качества дебиторской и кредиторской задолженности предприятия являются данные бухгалтерской отчетности, а также данные аналитического учета по счетам учета расчетов с контрагентами.

4. При проведении анализа производится расчет абсолютных и относительных показателей движения и качественной характеристики дебиторской и кредиторской задолженности. При этом для каждого предприятия такие показатели будут индивидуальными, что связано с особенностями и масштабами ведения бизнеса, характером взаимодействия с контрагентами. Как правило, при проведении анализа дебиторской и кредиторской задолженности рассчитываются темпы роста, показатели оборачиваемости, а также коэффициенты, в том числе ликвидности и финансовой устойчивости.

5. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предполагает использование психологических, экономических и юридических методов взаимодействия с контрагентами. Система управления дебиторской и кредиторской задолженностью должна обеспечивать минимизацию конечных остатков обязательств, определение и поддержание

оптимального для бизнеса уровня дебиторской и кредиторской задолженности, снижение негативного влияния обязательств на финансовые результаты предприятия.

6. В своей деятельности предприятие использует большое количество видов и объемов активов, что, соответственно, предполагает использование значительного объема источников формирования имущества. За период стоимость имущества предприятия значительно увеличилась, что также предполагает рост источников формирования имущества. В структуре активов наибольшие изменения произошло в оборотном капитале, в пассивах – по обязательствам. В оборотных активах произошло увеличение остатка денежных средств и краткосрочной кредиторской задолженности, в обязательствах увеличились как долгосрочные так и краткосрочные пассивы, в том числе кредиторская задолженность. Произшедшие изменения в структуре баланса не позволили предприятию увеличить значения показателей рентабельности и деловой активности.

7. Дебиторская задолженность предприятия включает в себя как долгосрочную, так и краткосрочную части. На конец периода преобладает краткосрочная часть дебиторской задолженности. Кроме того, как отрицательные факты можно отметить рост просроченной к оплате и нереальной для взыскания, а также списанной дебиторской задолженности. Средний срок оборота дебиторской задолженности к концу периода многократно увеличился. В структуре дебиторской задолженности преобладают обязательства покупателей. Наибольший прирост дебиторской задолженности происходит в 3-м квартале, а снижение – в 4-м.

8. Кредиторская задолженность предприятия также делится на долгосрочную и краткосрочную. В обоих видах кредиторской задолженности преобладают обязательства перед покупателями, доля которых на конец периода возросла. Также как негативный факт следует отметить рост доли задолженности, просроченной к оплате. Рост остатков кредиторской задолженности привел к значительном увеличению среднего срока ее

оборота, как по долгосрочной, так и по краткосрочной частям. При этом наибольший прирост кредиторской задолженности происходил в периоде во 2-м квартале, а снижение – в 4-м квартале. Также можно как положительный отметить тот факт, что санкции за просрочку платежей на конец периода в сравнении с началом возросли незначительно. Кроме того, за период возросла сумма кредиторской задолженности, которая была списана как не востребованная кредиторами.

В целом, можно сделать вывод о том, что работа по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии проводится, но существуют определенные проблемы, снижающие положительный эффект от проведения такой работы, что также негативно влияет на экономические показатели деятельности предприятия.

9. По результатам проведенного анализа были выявлены основные проблемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью:

1) высокий рост дебиторской и кредиторской задолженности, особенно краткосрочной;

2) большая часть дебиторской задолженности не имеет обеспечения;

3) не соблюдаются сроки исполнения обязательств как со стороны предприятия (просроченная кредиторская задолженность), так и в отношении предприятия (просроченная дебиторская задолженность);

4) увеличение срока оборота дебиторской задолженности, что отвлекает средства предприятия, которые могли бы быть направлены на погашение кредиторской задолженности;

5) на конец 2019 г. предприятие имеет большой остаток денежных средств, часть из которых может быть направлена на погашение текущих обязательств, особенно перед бюджетом и фондами социального страхования.

10. С учетом выявленных проблем, был предложен комплекс мероприятий, затраты на который составят 125 млн. руб. Вносимые предложения позволят предприятию:

- 1) сократить остатки дебиторской и кредиторской задолженности;
- 2) ликвидировать просроченную, нереальную для взыскания и списанную дебиторскую задолженность;
- 3) ликвидировать возможность возникновения просроченной кредиторской задолженности;
- 4) снизить размер санкций за просроченную оплату по обязательствам предприятия;
- 5) увеличить размер получаемых предприятием санкций за просроченную оплату за отгруженную продукцию;
- 6) качественно улучшить значения по таким показателям, как: соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, срок оборота дебиторской и кредиторской задолженности.

Список использованных источников

1. Шатина Е.Н., Козменкова С.В., Фролова Э.Б. Внутренний контроль: методические особенности проверки контрагентов на благонадежность / Е.Н. Шатина, С.В. Козменкова, Э.Б. Фролова // Международный бухгалтерский учет. – 2018. - № 15-16. – С. 904 - 916.
2. Сунгатуллина Л.Б., Ханова Л.И. Совершенствование организации внутреннего контроля за дебиторской и кредиторской задолженностями / Л.Б. Сунгатуллина, Л.И. Ханова // Международный бухгалтерский учет. – 2019. – № 12. – С. 1378 - 1391.
3. Бутяев К.С. Отношения с клиентами как ресурс компании: отличительные особенности и перспективы / К.С. Бутяев // Международный бухгалтерский учет. – 2019. – № 7. – С. 801 - 810.
4. Генералов А.В., Гусева Н.М., Медведев Г.Б., Евсеев А.С., Бакулева В.П. Риски в управлении задолженностью в учреждениях / А.В. Генералов, Н.М. Гусева, Г.Б. Медведев, А.С. Евсеев, В.П. Бакулева // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2019. – № 10. – С. 55 - 63.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая). Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019, с изм. от 12.05.2020). – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 29.03.2020)
6. Гражданский кодекс Республики Узбекистан. Закон Республики Узбекистан от 21.12.1995 № 163-I «Об утверждении части первой Гражданского кодекса Республики Узбекистан». – [Электронный ресурс]. – URL: https://nrm.uz/contentf?doc=290465_zakon_respubliki_uzbekistan_ot_21_12_1995_g_n_163-i_ob_utverjdении_chasti_pervoy_grajdanskogo_kodeksa_respubliki_uzbekistan&products=1_vse_zakonodatelstvo_uzbekistana (дата обращения 29.03.2020)

7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая). Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 29.03.2020)
8. Сунгатуллина Л.Б., Бадгутдинова И.Р. Динамическая оценка дебиторской и кредиторской задолженности в системе управления финансовым состоянием экономического субъекта / Л.Б. Сунгатуллина, И.Р. Бадгутдинова // Бухгалтерский учет. – 2019. – № 3. – С. 2 - 8.
9. Семенихин В.В. Долговые обязательства / В.В. Семенихин. – М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2020. – 1170 с.
10. Шамшеев С.В. Проблемы учета и внутреннего контроля просроченной дебиторской задолженности в России и пути их решения / С.В. Шамшеев // Аудитор. – 2019. – № 5. – С. 29 - 37.
11. Яшина М.Л., Антонова Д.В. Методика оценки финансовых рисков при формировании кредитной политики предприятия / М.Л. Яшина, Д.В. Антонова // Бухгалтерский учет. – 2019. – № 4. – С. 18 - 30.
12. Орлова О.Е. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью в кризис / О.Е. Орлова // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2020. – № 7. – С. 58 - 66.
13. Траченко М.Б. Моделирование данных в системах управленческого учета и бюджетирования / М.Б. Траченко // Международный бухгалтерский учет. – 2019. – № 20. – С. 1183 - 1201.
14. Твердохлебов В.В. Эффективное управление дебиторской задолженностью - залог финансового благополучия компании / В.В. Твердохлебов // Российский налоговый курьер. – 2019. – № 7. – С. 82 - 86.
15. Малкова О.А. Управление дебиторской задолженностью / О.А. Малкова // Главная книга. – 2019. – № 3. – С. 32 - 34.
16. Сунгатуллина Л.Б., Клементьев М.И. Контроль за дебиторской задолженностью для обеспечения финансовой устойчивости организации / Л.Б. Сунгатуллина, М.И. Клементьев // Бухгалтерский учет. – 2018. – № 10. – С. 2 - 9.

17. Свинцов А. Как оценить ожидаемые кредитные убытки на различных временных интервалах на основе кредитных рейтингов? / А. Свинцов // МСФО и МСА в кредитной организации. – 2018. – № 3. – С. 17 - 31.
18. Короткова М.В. Анализ и эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью организации / М.В. Короткова // Налоги и налоговое планирование. – 2020. – № 8. – С. 11 - 18.
19. Климова Н.В. Аналитические исследования в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации / Н.В. Климова // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2019. – № 5. – С. 3 - 9.
20. Валинуров Т.Р., Трофимова Т.В. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия / Т.Р. Валинуров, Т.В. Трофимова // Международный бухгалтерский учет. – 2019. – № 7. – С. 12 - 23.
21. Мигель Д. Управление оборотным капиталом: практические аспекты / Д. Мигель // Финансовая газета. – 2018. – № 5. – С. 20 - 22.
22. Зарецкая В.Г. Оценка и анализ дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом фактора времени / В.Г. Зарецкая // Международный бухгалтерский учет. – 2020. – № 1. – С. 49 - 51.
23. Богатырев С.Ю. Новые модели анализа отчетности организаций / С.Ю. Богатырев // Международный бухгалтерский учет. – 2018. – № 3-4. – С. 124 – 137.
24. Парасоцкая Н.Н. Управление долговыми обязательствами организации / Н.Н. Парасоцкая // Бухгалтерский учет. – 2019. – № 10. – С. 17 - 20.
25. Станиславчик Е. Анализ и моделирование рентабельности / Е. Станиславчик // Финансовая газета. – 2019. - № 6. – С. 15.

26. Шальнева М.С. Финансовая политика как фактор развития компании / М.С. Шальнева // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2019. – № 1. – С. 39 - 42.
27. Сеницкая Н.Я. Управленческий учет в схемах и определениях: учебное пособие / Н.Я. Сеницкая. – М.: Проспект, 2020. – 159 с.
28. Лысенко Д. Управление кредиторской задолженностью / Д. Лысенко // Аудит и налогообложение. – 2019. – № 9. – С. 26 - 29.
29. Валинуров Т.Р., Трофимова Т.В. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия / Т.Р. Валинуров, Т.В. Трофимова // Международный бухгалтерский учет. – 2019. – № 3. – С. 38 - 40.
30. Снегирев А.Г. Списание долга организации-банкрота / А.Г. Снегирев // Главная книга. – 2018. – № 8. – С. 49 - 51.
31. Шароватова Е.А., Магомедова Р.Н. Управление по отклонениям: современная техника взаимосвязи бюджетной и учетной информации / Е.А. Шароватова, Р.Н. Магомедова // Международный бухгалтерский учет. – 2020. – № 1. – С. 17 - 29.
32. Финансы и кредит: учебник / О.В. Соколова, И.А. Бондаренко, О.И. Земцова и др.; под ред. О.В. Соколовой. 7-е изд., перераб. и доп. – ИНФРА-М, 2020. – 857 с.
33. Никоноров Е.Р. Доходность управления дебиторской и кредиторской задолженностью / Е.Р. Никоноров // Консультант. – 2020. - № 4. – С. 89 – 91.
34. Горох Н. Анализ баланса // Российский бухгалтер: электрон.журн. – 2018. – № 7. 0 с. 58 – 64.
35. АО «Алмалыкский горно-металлургический комбинат». Официальный сайт. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.agmk.uz/index.php/ru/> (дата обращения 15.04.2020)

Приложение А

(аналитическое)

Бухгалтерский баланс, млн. сум.

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс, млн. сум.

Статьи баланса	31.12.2017 г.	31.12.2018 г.	31.12.2019 г.
АКТИВ			
Внеоборотные активы			
Основные средства по остаточной стоимости	2 858 637	3 210 541	6 366 313
Нематериальные активы	21 475	24 733	0
Финансовые активы - инвестиции в дочерние предприятия	3 512	4 615	4 682
Финансовые активы - инвестиции в ассоциированные предприятия	58 963	62 644	126 742
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости	23 648	28 372	61 211
Финансовые инвестиции - долевые инструменты	172 213	61 256	19 319
Капитальные вложения в основные средства	212 949	1 031 115	1 225 475
Биологические активы	6 974	9 317	8 211
Отложенный налог	0	15 627	0
Долгосрочная дебиторская задолженность	251 212	381 916	294 236
Итого внеоборотных активов	3 609 582	4 830 136	8 106 189
Оборотные активы			
Запасы	951 499	1 703 622	2 523 899
Торговая и прочая дебиторская задолженность	31 710	675 127	906 928
Денежные средства	16 778	317 260	1 590 352
Прочие активы	351 854	103 638	90 055
Итого оборотных активов	1 351 841	2 799 647	5 111 234
ИТОГО АКТИВ	4 961 423	7 629 784	13 217 423

Продолжение таблицы А.1

Статьи баланса	31.12.2017 г.	31.12.2018 г.	31.12.2019 г.
КАПИТАЛ			
Собственный капитал			
Уставный капитал	568 897	596 950	615 742
Нераспределенная прибыль	2 514 836	2 216 953	4 793 575
Итого капитал	3 083 733	2 813 904	5 409 317
Долгосрочные обязательства			
Отложенные налоговые обязательства	605	0	40 503
Долгосрочная кредиторская задолженность	34 120	21 087	426 011
Долгосрочные кредиты	1 554 003	3 997 072	4 342 243
Итого долгосрочных обязательств	1 588 729	4 018 159	4 808 757
Текущие обязательства			
Торговая и прочая кредиторская задолженность	40 886	362 949	2 125 273
Текущая часть долгосрочных кредитов	53 528	298 148	332 843
Начисленные обязательства	48 800	41 238	223 469
Краткосрочные кредиты	69 398	1 876	304 283
Налоговые обязательства	76 348	93 509	13 482
Итого краткосрочных обязательств	288 960	797 721	2 999 350
ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	4 961 423	7 629 783	13 217 423

Приложение Б

(аналитическое)

Отчет о прибылях и убытках, млн. сум.

Таблица Б.1 – Отчет о прибылях и убытках, млн. сум.

Показатель	31.12.2017 г.	31.12.2018 г.	31.12.2019 г.
Выручка	2 999 806	5 766 960	9 217 955
Себестоимость	1 728 927	2 194 478	3 002 514
Валовая прибыль	1 270 879	3 572 483	6 215 442
Расходы по реализации	17 537	31 662	44 463
Административные расходы	70 268	90 589	212 280
Операционные расходы	813 981	1 130 092	2 937 912
Прочие доходы	181 887	356 289	168 771
Операционная прибыль	550 980	2 676 430	3 189 557
Доходы от курсовых разниц	58 722	1 413 585	426 300
Доходы в виде дивидендов	2 914	3 966	15 317
Доходы в виде процентов	614	876	1 976
Прочие финансовые доходы	365	23 792	1 634
Расходы в виде процентов	203 708	75 929	296 439
Убытки от курсовых разниц	102 470	3 198 265	598 715
Прибыль / Убыток до налогообложения	307 415	844 455	2 739 630
Налог на прибыль	29 052	613 169	564 586
Прочие налоги с прибыли	114 462	52 658	1 310 024
Чистая прибыль / убыток	163 901	178 628	865 020
Прочий совокупный доход	0	0	0
Итого совокупный доход	163 901	178 628	865 020

Приложение В

(аналитическое)

Таблица В.1 – Горизонтальный анализ баланса предприятия за 2017 – 2019 гг.

Статьи баланса	Год			Отклонение					
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	абсол., млн. сум.			темп прироста, %		
				2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
АКТИВ									
Внеоборотные активы									
Основные средства по остаточной стоимости	2 858 637	3 210 541	6 366 313	351 903	3 155 773	3 507 676	12,31	98,29	122,70
Нематериальные активы	21 475	24 733	0	3 259	-24 733	-21 475	15,17	-100,00	-100,00
Финансовые активы	86 123	95 632	192 635	9 508	97 004	106 512	11,04	101,43	123,67
Финансовые инвестиции - долевые инструменты	172 213	61 256	19 319	-110 956	-41 937	-152 893	-64,43	-68,46	-88,78
Капитальные вложения в основные средства	212 949	1 031 115	1 225 475	818 166	194 360	1 012 526	384,21	18,85	475,48
Биологические активы	6 974	9 317	8 211	2 343	-1 106	1 237	33,60	-11,87	17,74
Отложенный налог	0	15 627	0	15 627	-15 627	0	-	-	-

Продолжение таблицы В.1

Статьи баланса	Год			Отклонение					
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	абсол., млн. сум.			темп прироста, %		
				2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Долгосрочная дебиторская задолженность	251 212	381 916	294 236	130 704	-87 680	43 024	52,03	-22,96	17,13
Итого внеоборотных активов	3 609 582	4 830 136	8 106 189	1 220 554	3 276 053	4 496 607	33,81	67,83	124,57
Оборотные активы									
Запасы	951 499	1 703 622	2 523 899	752 123	820 278	1 572 401	79,05	48,15	165,26
Торговая и прочая дебиторская задолженность	31 710	675 127	906 928	643 418	231 801	875 218	2 029,08	34,33	2 760,08
Денежные средства	16 778	317 260	1 590 352	300 482	1 273 091	1 573 574	1 790,93	401,28	9 378,77
Прочие активы	351 854	103 638	90 055	-248 216	-13 583	-261 799	-70,55	-13,11	-74,41
Итого оборотных активов	1 351 841	2 799 647	5 111 234	1 447 807	2 311 587	3 759 393	107,10	82,57	278,09
ИТОГО АКТИВ	4 961 423	7 629 784	13 217 423	2 668 361	5 587 639	8 256 000	53,78	73,23	166,40
ПАССИВ									
Капитал									
Уставный капитал	568 897	596 950	615 742	28 053	18 792	46 845	4,93	3,15	8,23
Нераспределенная прибыль	2 514 836	2 216 953	4 793 575	-297 883	2 576 621	2 278 738	-11,85	116,22	90,61
Итого капитал	3 083 733	2 813 904	5 409 317	-269 830	2 595 413	2 325 583	-8,75	92,24	75,41

Продолжение таблицы В.1

Статьи баланса	Год			Отклонение					
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	абсол., млн. сум.			темп прироста, %		
				2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.
Обязательства									
Долгосрчные обязательства	1 588 729	4 018 159	4 808 757	2 429 430	790 598	3 220 028	152,92	19,68	202,68
Торговая и прочая кредиторская задолженность	40 886	362 949	2 125 273	322 063	1 762 324	2 084 387	787,71	485,56	5 098,03
Текущая часть долгосрчных кредитов	53 528	298 148	332 843	244 620	34 695	279 315	457,00	11,64	521,81
Начисленные обязательства	48 800	41 238	223 469	-7 562	182 231	174 669	-15,50	441,90	357,93
Краткосрочные кредиты	69 398	1 876	304 283	-67 522	302 407	234 885	-97,30	16 118,42	338,46
Налоговые обязательства	76 348	93 509	13 482	17 161	-80 027	-62 867	22,48	-85,58	-82,34
Итого краткосрочных обязательств	288 960	797 721	2 999 350	508 761	2 201 629	2 710 389	176,07	275,99	937,98
Итого обязательства	1 877 689	4 815 880	7 808 106	2 938 191	2 992 226	5 930 417	156,48	62,13	315,84
ИТОГО ПАССИВ	4 961 423	7 629 783	13 217 423	2 668 361	5 587 639	8 256 000	53,78	73,23	166,40

Приложение Г
(аналитическое)

Таблица Г.1 – Анализ Отчета о прибылях и убытках предприятия за 2017 – 2019 гг.

Статьи Отчета о прибылях и убытках	Год			Отклонение, млн. сум.			Удельный вес, %		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Выручка	2 999 806	5 766 960	9 217 955	2 767 154	3 450 995	6 218 149	100,00	100,00	100,00
Себестоимость	1 728 927	2 194 478	3 002 514	465 550	808 036	1 273 587	57,63	38,05	32,57
Валовая прибыль	1 270 879	3 572 483	6 215 442	2 301 604	2 642 959	4 944 562	42,37	61,95	67,43
Расходы по реализации	17 537	31 662	44 463	14 124	12 801	26 926	0,58	0,55	0,48
Административные расходы	70 268	90 589	212 280	20 321	121 692	142 013	2,34	1,57	2,30
Операционные расходы	813 981	1 130 092	2 937 912	316 111	1 807 820	2 123 931	27,13	19,60	31,87
Прочие доходы	181 887	356 289	168 771	174 402	-187 518	-13 116	6,06	6,18	1,83
Операционная прибыль	550 980	2 676 430	3 189 557	2 125 450	513 127	2 638 578	18,37	46,41	34,60
Доходы от курсовых разниц	58 722	1 413 585	426 300	1 354 863	-987 285	367 578	1,96	24,51	4,62
Доходы в виде дивидендов	2 914	3 966	15 317	1 052	11 351	12 403	0,10	0,07	0,17
Доходы в виде процентов	614	876	1 976	262	1 101	1 362	0,02	0,02	0,02

Продолжение таблицы Г.1

Статьи Отчета о прибылях и убытках	Год			Отклонение, млн. сум.			Удельный вес, %		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г./ 2017 г.	2019 г./ 2018 г.	2019 г./ 2017 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Прочие финансовые доходы	365	23 792	1 634	23 427	-22 158	1 269	0,01	0,41	0,02
Расходы в виде процентов	203 708	75 929	296 439	-127 780	220 510	92 731	6,79	1,32	3,22
Убытки от курсовых разниц	102 470	3 198 265	598 715	3 095 795	-2 599 550	496 245	3,42	55,46	6,50
Прибыль / Убыток до налогообложения	307 415	844 455	2 739 630	537 039	1 895 176	2 432 215	10,25	14,64	29,72
Налог на прибыль	29 052	613 169	564 586	584 117	-48 583	535 533	0,97	10,63	6,12
Прочие налоги с прибыли	114 462	52 658	1 310 024	-61 804	1 257 366	1 195 562	3,82	0,91	14,21
Чистая прибыль / убыток	163 901	178 628	865 020	14 727	686 392	701 119	5,46	3,10	9,38