



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Национальный исследовательский Томский политехнический университет» (ТПУ)

Школа инженерного предпринимательства  
Направление подготовки 38.03.01 Экономика  
ООП/ОПОП Экономика предприятий и организаций

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА**

Тема работы
<i>Совершенствование системы управления дебиторской задолженностью предприятия (на примере ООО «Muhtasham iy»)</i>

УДК 339.137.2-047.43

Обучающийся

Группа	ФИО	Подпись	Дата
<b>Д-3Б81</b>	<b>Аббасова Г.М.</b>		

Руководитель ВКР

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
<b>доцент ШИП</b>	<b>Таран Е.А.</b>	<b>к.э.н.</b>		

**КОНСУЛЬТАНТЫ ПО РАЗДЕЛАМ:**

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
<b>доцент</b>	<b>Ермушко Ж.А.</b>	<b>к.э.н., доцент</b>		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
<b>ведущий эксперт</b>	<b>Клыкова Т.Ю.</b>	<b>-</b>		

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:**

Руководитель ООП/ОПОП, должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
<b>доцент</b>	<b>Ермушко Ж.А.</b>	<b>к.э.н., доцент</b>		

**Планируемые результаты освоения ООП/ОПОП  
38.03.01 Экономика**

<b>Код компетенции</b>	<b>Наименование компетенции</b>
<b>Универсальные компетенции</b>	
УК(У)-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач
УК(У)-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
УК(У)-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде
УК(У)-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном и иностранном (-ых) языке
УК(У)-5	Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах
УК(У)-6	Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни
УК(У)-7	Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности
УК(У)-8	Способен создавать и поддерживать безопасные условия жизнедеятельности, в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций
УК(У)-9	Способен проявлять предприимчивость в практической деятельности, в т.ч. в рамках разработки коммерчески перспективного продукта на основе научно-технической идеи
<b>Общепрофессиональные компетенции</b>	
ОПК(У)-1	Способен решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно – коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности
ОПК(У)-2	Способен осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач
ОПК(У)-3	Способен выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы
ОПК(У)-4	Способен находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность
<b>Профессиональные компетенции</b>	
ПК(У)-1	Способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
ПК(У)-2	Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

ПК(У)-3	Способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами
ПК(У)-4	Способен на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты
ПК(У)-5	Способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т. д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений
ПК(У)-6	Способен анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей
ПК(У)-7	Способен используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет
ПК(У)-8	Способен использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии
<b>Дополнительные профессиональные компетенции университета</b>	
ДПК(У)-1	Способен осуществлять документирование хозяйственных операций, проводить учет денежных средств, разрабатывать рабочий план счетов бухгалтерского учета организации и формировать на его основе бухгалтерские проводки



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Национальный исследовательский Томский политехнический университет» (ТПУ)

Школа инженерного предпринимательства  
Направление подготовки 38.03.01 Экономика  
ООП/ОПОП Экономика предприятий и организаций

УТВЕРЖДАЮ:  
Руководитель ООП/ОПОП  
Ермушко Ж.А.  
(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

## ЗАДАНИЕ

### на выполнение выпускной квалификационной работы

Обучающийся:

Группа	ФИО
Д-ЗБ81	Аббасова Гузал Микаиловна

Тема работы:

<i>Совершенствование системы управления дебиторской задолженностью предприятия (на примере ООО «Muhtasham uy»)</i>	
<i>Утверждена приказом директора (дата, номер)</i>	№ 107-18/с от 17.04.2023

Срок сдачи обучающимся выполненной работы:	13.06.2023
--	------------

### ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

<p><b>Исходные данные к работе</b> <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 функционированию (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.)</i></p>	<p>Учебные пособия, монографии, статьи, посвященные управлению дебиторской задолженностью предприятия. Отчетные документы ООО «Muhtasham uy».</p>
<p><b>Перечень разделов пояснительной записки подлежащих исследованию, проектированию и разработке</b> <i>(аналитический обзор литературных источников 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></p>	<p>Понятие и структура дебиторской задолженности; факторы, влияющие на формирование дебиторской задолженности предприятия; кредитная политика как основа управления дебиторской задолженностью современной организации; общая характеристика деятельности организации; экономический анализ ООО «Muhtasham uy»; анализ и оценка дебиторской задолженности предприятия; предложение мероприятий по оптимизации процесса управления</p>

	дебиторской задолженностью на предприятии; экономическая эффективность предложенных мероприятий.
<b>Перечень графического материала</b> <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	Классификация дебиторской задолженности; графическая модель системы управления кредитной политикой; организационная структура; анализ активов и пассивов; динамика структуры дебиторской задолженности ООО «Muhtasham uy»; сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей; затраты на мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженностью.

<b>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы</b> <i>(с указанием разделов)</i>	
<b>Раздел</b>	<b>Консультант</b>
<b>Социальная ответственность</b>	<b>Ермушко Ж.А.</b>

<b>Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику</b>	<b>09.01.2023</b>
---	-------------------

**Задание выдал руководитель:**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент ШИП	Таран Е.А.	к.э.н.		

**Задание принял к исполнению обучающийся:**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б81	Аббасова Гузал Микаиловна		



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Национальный исследовательский Томский политехнический университет» (ТПУ)

Школа инженерного предпринимательства  
Направление подготовки 38.03.01 Экономика  
ООП/ОПОП Экономика предприятий и организаций  
Уровень образования бакалавриат  
Период выполнения весенний семестр 2022/2023 учебного года

**КАЛЕНДАРНЫЙ РЕЙТИНГ-ПЛАН  
выполнения выпускной квалификационной работы**

Обучающийся:

<b>Группа</b>	<b>ФИО</b>
<b>Д-3Б81</b>	<b>Аббасова Гузал Микаиловна</b>

Тема работы:

<i>Совершенствование системы управления дебиторской задолженностью предприятия (на примере ООО «Muhtasham iy»)</i>
--

Срок сдачи обучающимся выполненной работы:	13.06.2023
--	------------

Дата контроля	Название раздела (модуля) / вид работы (исследования)	Максимальный балл раздела (модуля)
19.12.2022 г.	Определение темы ВКР и получение задания. Подбор и первоначальное ознакомление с литературными источниками по избранной теме. Составление предварительного плана выпускной квалификационной работы.	6
09.01.2023 г.	Составление окончательного плана выпускной квалификационной работы, согласование плана с руководителем ВКР.	6
21.04.2023 г.	Сбор и обработка фактического материала, написание «черновика» выпускной квалификационной работы, предоставление «черновика» на проверку руководителю.	15
19.05.2023 г.	Доработка ВКР с учетом замечаний руководителя, оформление работы в соответствии со стандартами, формирование «чистовика» ВКР.	7
13.06.2023 г.	Загрузка полностью готовой ВКР в ЭБС ТПУ.	7
07.06.2023 г.	Подготовка к защите выпускной квалификационной работы: подготовка доклада и раздаточного материала, консультации с руководителем.	7
13.06.2023 г.	Сдача полностью готовой работы, с подписанной социальной ответственностью, пройденным нормоконтролем, с рецензией с предприятия и отзывом руководителя ответственному за ГАК в ШИП.	7
13.06.2023 г.	Оценка руководителем качества выполненной работы, в том числе:	-----

	Оригинальность темы / Актуальность использованного материала / Научное обоснование исследуемой проблемы	7
	Четкость, последовательность, грамотность изложения материала в тексте ВКР	7
	Оформление в соответствии с ГОСТ и Стандартом ТПУ на ВКР	7
	Собственный вклад студента в решение рассматриваемой проблемы	12
	Владение тематикой / Способность к свободному изложению материала	12
	<b>Итого</b>	<b>100</b>

**СОСТАВИЛ:**

**Руководитель ВКР**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
<b>доцент ШИП</b>	<b>Таран Е.А.</b>	<b>к.э.н.</b>		

**СОГЛАСОВАНО:**

**Руководитель ООП/ОПОП**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
<b>доцент</b>	<b>Ермушко Ж.А.</b>	<b>к.э.н., доцент</b>		

**Обучающийся**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
<b>Д-3Б81</b>	<b>Аббасова Г.М.</b>		

## Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 89 страниц, 23 рисунка, 15 таблиц, 33 использованных источника, 4 приложения.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредитная политика, торговый кредит, предприятие-кредитор, расчеты с покупателями, инкассация задолженности.

Объектом работы является ООО «Muhtasham uy» (Республика Узбекистан).

Целью выполнения данной работы является разработка мероприятий по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью предприятия (на примере ООО «Muhtasham uy»).

Представленная выпускная квалификационная работа состоит из введения, четырех глав, заключения и списка использованных источников.

В процессе выполнения работы осуществлялось теоретическое описание основы управления дебиторской задолженностью на предприятии, осуществлена оценка системы управления дебиторской задолженностью в ООО «Muhtasham uy», в частности был осуществлен анализ дебиторской задолженности предприятия.

В результате выполнения выпускной квалификационной работы были разработаны рекомендации по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью в ООО «Muhtasham uy» и осуществлена оценка эффективности их реализации.

## Содержание

Введение .....	10
1 Теоретические и методологические основы управления дебиторской задолженностью на предприятии.....	12
1.1 Понятие и структура дебиторской задолженности .....	12
1.2 Факторы, влияющие на формирование дебиторской задолженности предприятия .....	19
1.3 Кредитная политика как основа управления дебиторской задолженностью предприятия.....	27
2 Управление дебиторской задолженностью в ООО «Muhtasham uy» .....	38
2.1 Общая характеристика деятельности предприятия .....	38
2.2 Экономический анализ ООО «Muhtasham uy» .....	41
2.3 Анализ и оценка дебиторской задолженности предприятия .....	51
3 Выработка рекомендаций по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью в ООО «Muhtasham uy» в целях повышения эффективности деятельности предприятия .....	58
3.1 Предложение мероприятий по оптимизации процесса управления дебиторской задолженностью на предприятии .....	58
3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий.....	66
4 Социальная ответственность .....	71
Заключение.....	77
Список использованных источников.....	80
Приложение А. Бухгалтерский баланс на 31.12.2021 г. ....	84
Приложение Б. Бухгалтерский баланс на 31.12.2022 г. ....	86
Приложение В. Отчет о финансовых результатах за 2021 г. ....	88
Приложение Г. Отчет о финансовых результатах за 2022 г. ....	89

## Введение

Для обеспечения устойчивости организации необходимо не только прибыльно заниматься производственной деятельностью, но и оптимально организовывать финансовый менеджмент. Это позволяет предприятию увеличивать свою стоимость, используя механизм генерирования и эффективного использования прибыли. Одной из ключевых задач управления финансами является достижение ликвидности баланса предприятия, обеспечение платежеспособности и избежание серьезных рисков, таких как банкротство и прекращение функционирования компании.

Финансовый менеджмент должен быть ориентирован на управление ресурсами компании, а не только на максимизацию прибыли. Ключевыми аспектами такого управления являются контроль над денежными потоками, правильное распределение ресурсов и эффективное использование капитала.

Одним из способов снижения финансовых рисков компании выступает непрерывное и эффективное управление дебиторской задолженностью. В то же время, согласно сведениям из статистической отчетности многие компании не проводят оптимальную работу с дебиторами, а величина просроченной задолженности растет, что вынуждает компании заимствовать оборотные активы для нормального существования и продолжения деятельности.

Когда компании предоставляют своим клиентам отсрочку платежа, они фиксируют бухгалтерскую прибыль в момент реализации. Однако в действительности оплата может произойти значительно позже, что означает, что предприятие не получает реального притока денежных ресурсов от данной сделки. Указанное может привести к тому, что остатки денежных ресурсов не изменятся, но прибыль от реализации будет увеличена. Соответственно, признание дебиторской задолженности непосредственно связано с признанием наличия прибыли.

Опоздание платежей от покупателей может быть вызвано различными субъективными основаниями. Это может быть связано с финансовыми

трудностями клиентов, задержками в получении средств от других организаций или просто нежеланием клиентов расплачиваться вовремя. В любом случае, дебиторская задолженность может оказать негативное влияние на финансовое состояние компании и ее ликвидность.

Указанные обстоятельства при определенных обстоятельствах могут вынудить предприятие к необходимости привлечения средств из внешних источников для продолжения ведения хозяйственной деятельности, а также привести данное предприятие к состоянию банкротства. Именно по этой причине крайне значимо большое внимание уделять анализу и управлению дебиторской задолженностью. Указанное предопределяет актуальность темы данной работы.

Целью выполнения данной работы является разработка мероприятий по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью предприятия (на примере ООО «Muhtasham uy»).

Задачи работы:

- сформулировать теоретические и методологические описание основы управления дебиторской задолженностью на предприятии;
- выполнить экономический анализ ООО «Muhtasham uy»;
- осуществить анализ и оценку дебиторской задолженности предприятия;
- предложить мероприятия по оптимизации процесса управления дебиторской задолженностью на предприятии;
- оценить экономическую эффективность предложенных мероприятий.

Предметом работы является система управления дебиторской задолженностью предприятия, объектом – ООО «Muhtasham uy».

Структура работы содержит введение, четыре главы, заключение, список литературы и приложения.

# **1 Теоретические и методологические основы управления дебиторской задолженностью на предприятии**

## **1.1 Понятие и структура дебиторской задолженности**

В условиях современной конкуренции многие компании вынуждены предоставлять своим клиентам отсрочку платежей. Дебиторская задолженность – это сумма требований, предъявляемых компанией к своим дебиторам на конкретную дату [1, с. 67].

Возникновение дебиторской задолженности является объективным процессом хозяйственной деятельности предприятия в условиях безналичных расчетов. Сложная экономическая ситуация зачастую не позволяет покупателям расплатиться сразу же после получения товара или услуги. В такой ситуации предприятие может либо работать только с теми клиентами, которые оплачивают продукцию немедленно, но это ограничивает число потенциальных покупателей и замедляет процесс продаж, либо предоставлять клиентам отсрочку платежа. Однако, длительная дебиторская задолженность может привести к проблемам с ликвидностью предприятия.

Дебиторская задолженность может негативно сказаться на финансовом состоянии организации, поскольку она является обездвиживанием оборотных средств. Желательно минимизировать дебиторскую задолженность, однако это не всегда возможно по многим причинам, включая конкуренцию на рынке [2, с. 234].

Термин «дебиторская задолженность» происходит от латинского слова «debitum», что означает долг или обязательство. Этот термин был введен в систему учета в Греции в 256 году до нашей эры Зеноном. Сегодня в разных сферах деятельности термин «дебиторская задолженность» имеет разную интерпретацию, включая бухгалтерскую, юридическую и экономическую [3, с. 116].

Для правильного бухгалтерского учета дебиторской задолженности необходимо учитывать несколько ключевых аспектов, таких как стоимостная идентификация, основание возникновения и момент признания в учете. Дебиторская задолженность является объектом бухгалтерского учета на отдельном предприятии и возникает в связи с временным разрывом между фактом отгрузки товаров, оказания услуг или выполнения работ, и фактом оплаты за них. Она рассматривается как элемент оборотных активов организации.

Важно отметить, что дебиторская задолженность может иметь различные причины возникновения, например, она может возникнуть в результате отсрочки платежа, в связи с наличием предоплаты или задатка, или же в результате долгосрочных контрактов. В каждом случае необходимо проводить правильную стоимостную идентификацию задолженности и определять момент ее признания в учете [4, с. 208].

Согласно международным стандартам финансовой отчетности дебиторская задолженность рассматривается как финансовый инструмент или финансовый актив (МСФО (IAS) 39 [5]) и (МСФО (IFRS) 9 [6]) и оценивается по справедливой стоимости (МСФО (IFRS) 13 [7]). С позиций бухгалтерского подхода дебиторская задолженность представляет собой комплексную статью бухгалтерского учета, содержащую расчеты, показанные на рисунке 1.

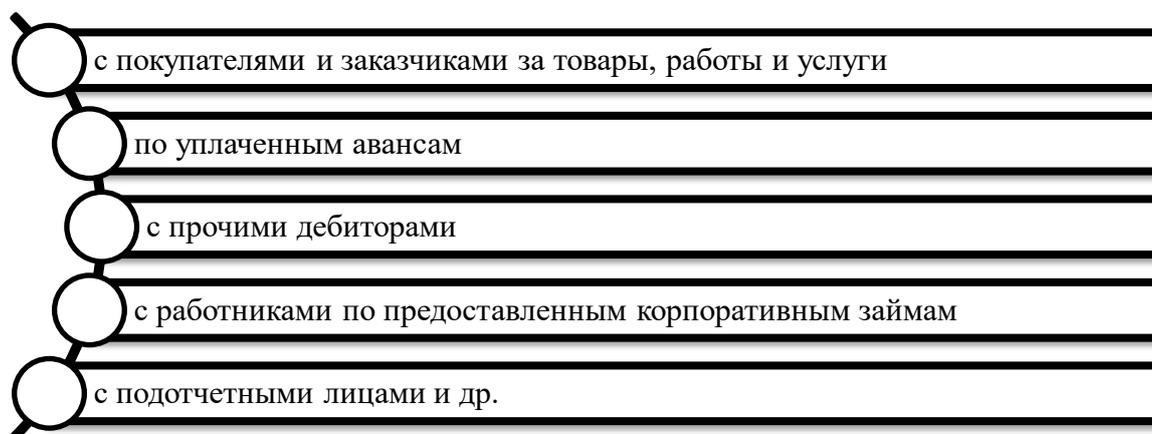


Рисунок 1 – Состав дебиторской задолженности в бухгалтерском учете [8, с. 645]

Правовой подход к определению дебиторской задолженности базируется на действующих законах. В соответствии с ними, данная задолженность является обязательством, которое представляет собой объект имущественных прав. Если должник не выполняет свои обязательства по погашению дебиторской задолженности в срок, то вступают в силу принудительные юридические процедуры. Такие процедуры также могут стать объектом юридического исследования. Порядок списания сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности регулируется нормами бухгалтерского и налогового законодательства государства. Однако, в каждой стране может быть свой подход к данной проблеме. В целом, правовой подход является важным аспектом ведения бизнеса, поскольку он позволяет устанавливать права и обязанности сторон, а также защищать интересы компании в случае невыполнения обязательств контрагентами [9, с. 88].

Однако, помимо правового подхода, существует экономический подход к трактовке дебиторской задолженности. В соответствии с ним, дебиторская задолженность является мерой платежеспособности покупателя и его финансовой устойчивости. В соответствии с экономическим подходом дебиторская задолженность отождествляется с кредитом, предоставляемым хозяйствующим субъектом своим дебиторам. Шеремет А.Д. [10] следующим образом излагает данный подход к понятию «дебиторская задолженность»: «Продавец, реализуя товары на условиях их последующей оплаты с момента продажи товаров до момента оплаты их покупателем, с одной стороны, утрачивает право собственности на товары, а с другой – не располагает деньгами, составляющими цену реализуемого имущества» [10, с. 39].

Дебиторская задолженность появляется с момента фактической отгрузки продукции или товаров. С момента ее формирования, то есть с момента отгрузки, компания-продавец становится собственником данной задолженности. Дебиторская задолженность представляет собой право, которое принадлежит кредитору по неисполненным денежным

обязательствам контрагентов за фактически поставленную продукцию, товары или услуги.

С точки зрения компании-кредитора, дебиторская задолженность выступает как имущественным правом, так и экономической категорией. Она представляет собой форму собственности на право требования, которое может быть реализовано в будущем. Одновременно дебиторская задолженность выступает как экономическая категория, поскольку является мерой платежеспособности контрагента и показателем его финансовой устойчивости [11, с. 25].

Наиболее распространенными признаками классификации дебиторской задолженности являются характер обязательств, срок образования и степень возможности возврата задолженности [12, с. 178]. Виды дебиторской задолженности продемонстрированы в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация дебиторской задолженности [12, с. 179]

Признак классификации	Вид дебиторской задолженности	Сущность
Характер обязательств	Задолженность покупателей и заказчиков	Задолженность, образовавшаяся вследствие предоставления рассрочки или отсрочки платежа
	Задолженность бюджета и внебюджетных фондов	Задолженность, образовавшаяся в случае переплат налогов и сборов
	Задолженность работников предприятия	Задолженность, образовавшаяся в ситуации предоставления сотрудникам денежных средств под отчет
	Задолженность поставщиков	Задолженность, образовавшаяся в случае предоплаты поставщикам
Срок образования	Краткосрочная задолженность	Задолженность со сроком образования не более 12 месяцев
	Долгосрочная задолженность	Задолженность со сроком образования более 12 месяцев
Степень возможности возврата задолженности	Нормальная задолженность	Задолженность, срок оплаты которой не наступил
	Сомнительная задолженность	Задолженность, которая не была погашена в срок, но имеются какие-либо гарантии ее погашения
	Безнадежная задолженность	Задолженность, погашение которой является невозможным

Опыт показывает, что наиболее распространенным источником дебиторской задолженности являются расчеты с покупателями и заказчиками, особенно в периоды экономической нестабильности.

Дебиторская задолженность может быть классифицирована по критерию погашения, основываясь на факте поступления оплаты. Согласно этому критерию, дебиторская задолженность компании может быть разделена на два вида: нормальную и просроченную.

Нормальная дебиторская задолженность представляет собой долги, по которым срок оплаты еще не наступил. Эта задолженность не считается просроченной и обычно не вызывает особых проблем для предприятия. Соответственно, нормальной дебиторской задолженностью предприятия является задолженность, по которой не было выявлено нарушений. Такая задолженность обусловлена выполнением производственной программы предприятия и установленными формами расчетов, срок погашения по которым еще не наступил [13, с. 103].

Просроченная дебиторская задолженность представляет собой долги, оплата по которым не была произведена в предусмотренные договором сроки. Она может быть разделена на два вида: сомнительную и безнадежную.

Сомнительная дебиторская задолженность возникает в случае, когда покупатель не произвел оплату в срок не имеет соответствующего обеспечения, но предприятие имеет основания полагать, что долг будет погашен в ближайшее время. Эта задолженность может быть своевременно погашена, но существует риск неполучения оплаты [14, с. 108].

Безнадежная дебиторская задолженность возникает в случае, когда покупатель не способен погасить долг, например, в случае его банкротства. Это может быть долг, по которому истек срок исковой давности, или долг, по которому обязательство было прекращено в следствие невозможности его исполнения на основании акта государственного органа или ликвидации организации. В этом случае предприятие должно списать долг с баланса и отразить его как убыток.

В целях управления структура дебиторской задолженности может анализироваться по группам дебиторов: группа А – 80 % суммарной дебиторской задолженности; группа В – 15 %; группа С – 5 % в суммарной дебиторской задолженности [1, с. 71].

Цель классификации дебиторской задолженности заключается в том, чтобы выявить задолженность, которая требует постоянного контроля (группа А), и задолженность, которую можно контролировать с меньшей периодичностью. Такая классификация помогает предприятию более эффективно управлять дебиторской задолженностью и оптимизировать затраты на ее контроль и взыскание.

Задолженность, отнесенная к группе А, подлежит более частому контролю, так как ее величина и сроки погашения могут существенно влиять на финансовое состояние предприятия. Контроль задолженности в этой группе позволяет оперативно выявлять просрочки и принимать меры по их своевременному взысканию.

Задолженность, отнесенная к группе В, требует менее частого контроля, поскольку ее величина и сроки погашения не являются критическими для финансового состояния предприятия. Однако, необходимо контролировать задолженность в этой группе с периодичностью, достаточной для своевременного выявления просрочек и взыскания долга [15, с. 13].

Таким образом, классификация дебиторской задолженности позволяет предприятию более эффективно управлять своими финансами и контролировать задолженность с учетом ее критичности для бизнеса.

Дебиторская задолженность играет важную роль в обеспечении стабильности как отдельных хозяйствующих субъектов, так и всей экономической системы. Это объясняется, по крайней мере, двумя взаимосвязанными факторами [16, с. 812]:

- 1) широким распространением торговых операций: практически все хозяйствующие субъекты сталкиваются с необходимостью формирования дебиторской задолженности;

2) увеличением рискованности торговых операций: расширение деловой активности происходит за счет заключения контрактов с контрагентами, имеющими более высокий уровень риска.

Кроме того, можно выделить несколько уровней дебиторской задолженности (рисунок 2).

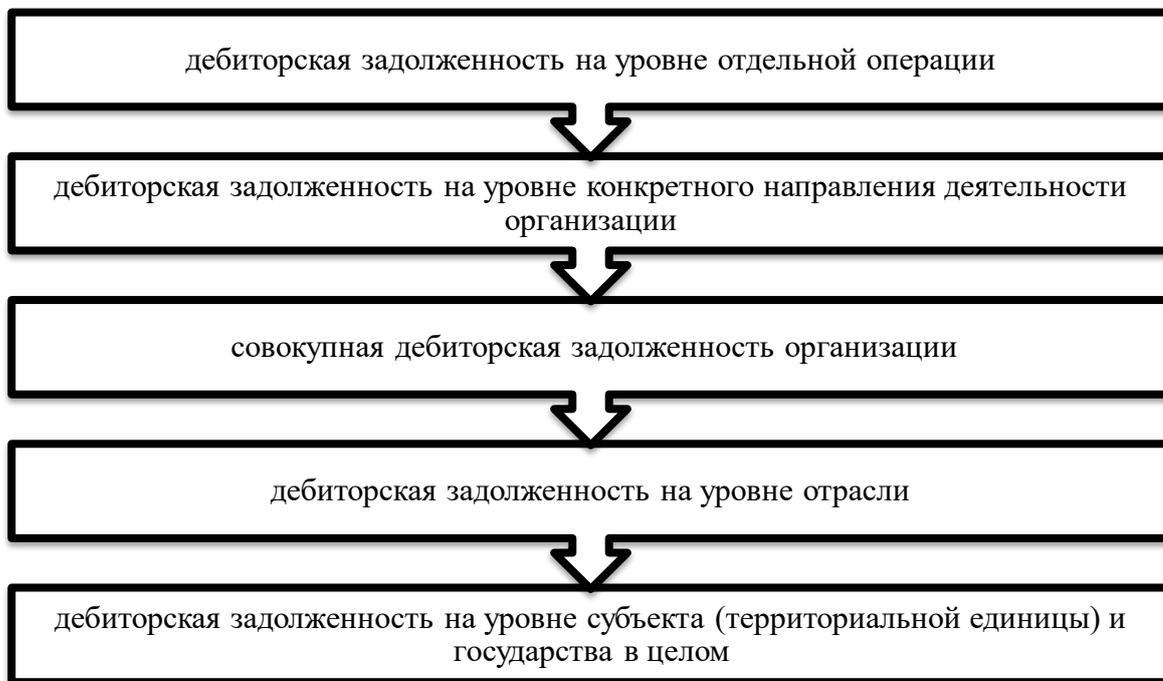


Рисунок 2 – Уровни дебиторской задолженности [17, с. 323]

Финансовые отношения в дебиторской задолженности, несмотря на свою специфику, не отличаются от любых других финансовых операций в системе финансов.

Дебиторская задолженность на микроуровне представляет собой финансовую операцию, которая позволяет перераспределять денежные ресурсы между хозяйствующим субъектом и его контрагентами. Такие контрагенты могут быть как резидентами РФ, так и нерезидентами, государством через налоговую службу, а также внутренними контрагентами, например, сотрудниками.

Дебиторская задолженность на макроуровне является одним из механизмов перераспределения национального дохода в рамках финансовой системы. Она позволяет перераспределять финансовые ресурсы между

различными секторами экономики, что способствует поддержанию экономического роста и развития страны.

Дебиторская задолженность представляет собой перераспределение финансовых ресурсов между хозяйствующим субъектом и его контрагентами на условиях возвратности и срочности, что соответствует критериям кредита. Однако, нарушение указанных условий может привести к переходу дебиторской задолженности из текущей в просроченную, а в случае безнадежности – в безнадежную, что повышает кредитный риск.

Рисковая форма финансовых отношений в дебиторской задолженности является одним из отличительных признаков этих отношений, что накладывает особые требования на их организацию. Контроль за состоянием дебиторской задолженности должен быть постоянным и своевременным, чтобы минимизировать риски просрочек и безнадежных долгов.

## **1.2 Факторы, влияющие на формирование дебиторской задолженности предприятия**

Появление дебиторской задолженности может свидетельствовать о расширении сбыта предприятия, но одновременно может приводить к замедлению платежного оборота на отдельном предприятии, а также в экономике страны или региона в целом. Некомпетентное управление дебиторской задолженностью, выражающееся в необоснованном и неконтролируемом ее увеличении, может привести к образованию значительных объемов просроченной задолженности, которая не подлежит взысканию. Это, в свою очередь, приводит к ухудшению финансового положения предприятия и может стать причиной его банкротства.

На макроэкономическом уровне накопление просроченной задолженности на многих предприятиях может привести к кризису неплатежей и угрозе банкротства большинства предприятий, что негативно скажется на экономике в целом. Поэтому, компетентное управление

дебиторской задолженностью является важным элементом финансового управления на микро- и макроуровнях.

С другой стороны, отказ от предоставления товарного кредита или неправомерное его сокращение может негативно сказаться на клиентской базе, объемах выручки и прибыли, что может привести к проигрышу в конкурентной борьбе и даже к вынужденному уходу с рынка. В этом контексте, дебиторская задолженность играет важную роль в сбытовой и расчетно-финансовой деятельности предприятия [18, с. 141].

Предоставление товарного кредита позволяет привлекать новых клиентов и удерживать уже существующих, увеличивая объемы продаж и обеспечивая стабильный доход. Кроме того, дебиторская задолженность может служить инструментом оптимизации налогообложения и улучшения финансового положения предприятия.

Существует множество внутренних и внешних факторов, которые влияют на степень и величину дебиторской задолженности. При этом внешние факторы могут быть лишь прогнозированы, однако нельзя полностью устранить их воздействие.

Среди множества факторов, оказывающих влияние на дебиторскую задолженность, одним из наиболее значимых эксперты выделяют уровень инфляции. Изначально инфляция может способствовать росту цен и повышению нормы прибыли, что в свою очередь может оживить конъюнктуру и стимулировать экономический рост. Однако, с течением времени ситуация может измениться, и инфляция начнет действовать как тормоз, усиливая социально-экономическую нестабильность в стране. Цены продолжают расти, а деньги будут обесцениваться, теряя свою покупательную способность. В результате возникает рост дебиторской задолженности, что может оказать негативное влияние на финансовое состояние предприятий.

В условиях высокой инфляции, компании могут столкнуться с увеличением затрат на производство и сбыт продукции, а также с ростом стоимости сырья и материалов. Это может привести к снижению

прибыльности предприятий и затруднить возврат долгов, что в свою очередь может увеличить дебиторскую задолженность и ухудшить финансовое положение предприятий [19, с. 521].

Существует мнение, что состояние банковской системы в стране может оказывать значительное влияние на уровень дебиторской задолженности. Одним из важных аспектов в этом контексте является эффективность денежно-кредитной политики Центрального банка, которая рассматривается как один из ключевых внешних факторов.

В условиях нестабильной банковской системы, предприятия могут столкнуться с проблемами в получении кредитов и финансировании своей деятельности. Это может привести к задержкам в оплате долгов и увеличению дебиторской задолженности. Кроме того, неэффективная денежно-кредитная политика Центрального банка может привести к росту инфляции и ухудшению экономической ситуации в стране, что в свою очередь может негативно сказаться на финансовом состоянии предприятий.

Одним из ключевых факторов, влияющих на дебиторскую задолженность, является состояние экономики в стране. Экономический рост напрямую связан с увеличением объема производства, развитием научно-технического прогресса и повышением уровня жизни населения. Это в свою очередь может способствовать снижению уровня дебиторской задолженности.

С другой стороны, спад производства и кризис в экономике могут вызвать увеличение уровня дебиторской задолженности. В условиях экономического кризиса предприятия могут столкнуться с проблемами в получении кредитов и финансировании своей деятельности, что может привести к задержкам в оплате долгов и увеличению дебиторской задолженности.

Одним из внешних факторов, влияющих на дебиторскую задолженность, является многообразие видов продукции. Увеличение масштабов производства в результате развития труда может привести к положительному экономическому эффекту, создавая благоприятную

атмосферу для организации производства и модернизации техники. Однако нестабильность экономической ситуации может увеличить риски при продаже товаров и оказании услуг с отсрочкой оплаты, что в итоге приводит к росту дебиторской задолженности.

Емкость рынка – еще один из внешних факторов, влияющих на дебиторскую задолженность. Ученые из России, включая В.В. Ковалева [10], отмечают, что емкость рынка может быть связана со степенью насыщенности рынка данным видом продукции. Если рынок перенасыщен, то конкуренция может привести к снижению цен и уменьшению объемов продаж, что в свою очередь может привести к задержкам в оплате и увеличению дебиторской задолженности [20, с. 8].

Внутренние факторы, в отличие от внешних, полностью зависят от профессионализма финансового менеджмента компании и уровня навыков управленцев по управлению дебиторской задолженностью.

Внутренние факторы, влияющие на дебиторскую задолженность, включают отраслевую принадлежность предприятия, учетную политику и масштаб деятельности. А.Д. Шеремет [10] и Н. Маева [18] отмечают, что отраслевая принадлежность может существенно влиять на состояние дебиторской задолженности. Кроме того, учетная политика, которую использует предприятие, может оказывать значительное влияние на уровень дебиторской задолженности. Например, если предприятие использует лояльные условия оплаты для своих контрагентов, это может привести к увеличению дебиторской задолженности.

Масштаб деятельности и характер бизнеса также могут оказывать влияние на дебиторскую задолженность. Большие компании, как правило, имеют больший объем продаж и, следовательно, большую дебиторскую задолженность. Однако, характер бизнеса может быть различным, и это может влиять на состояние дебиторской задолженности. Например, если предприятие занимается производством продукции, которая имеет высокую

сезонность, это может привести к задержкам в оплате со стороны контрагентов [21, с. 23].

Кроме того, выбор партнеров и тип хозяйствующего субъекта также могут оказывать влияние на состояние дебиторской задолженности. Например, если предприятие работает с новыми или малоизвестными контрагентами, это может привести к риску несвоевременной оплаты и увеличению дебиторской задолженности. В этом случае, тип хозяйствующего субъекта, с которым работает предприятие, также может оказывать влияние на состояние дебиторской задолженности.

Один из важных факторов, который влияет на дебиторскую задолженность, – это кредитная политика в отношении покупателей. Для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо найти компромиссное решение. Важно правильно классифицировать покупателей, определить их критерии платежеспособности и кредитоспособности, применять систему скидок и разработать индивидуальные предложения с учетом сроков и условий кредитования. Неправильно установленные условия и сроки кредитования могут привести к отсрочке платежей и увеличению дебиторской задолженности.

Система скидок также может играть важную роль в управлении дебиторской задолженностью. Например, предоставление скидок при своевременной оплате может стимулировать покупателей оплачивать счета вовремя. Важно также разработать индивидуальные предложения для каждого покупателя с учетом его потребностей и способности к оплате [22, с. 23].

Платежеспособность – это важный показатель, который учитывается при управлении дебиторской задолженностью. Для оценки платежеспособности покупателя необходима информация о его финансовой отчетности. Анализируя эту информацию, можно определить кредитоспособность покупателя и рассчитать максимальную сумму кредита, который ему можно предоставить.

Одним из основных критериев, которые используются при оценке платежеспособности покупателя, является его финансовое состояние. Для этого анализируются финансовые показатели, такие как прибыль, оборотные средства, собственный капитал и т.д. Это помогает определить степень риска при предоставлении кредита.

Как отмечает В.В. Ковалев [23], система расчетов между предприятиями и их контрагентами является важным фактором, влияющим на дебиторскую задолженность. В большинстве случаев потоки материальных ресурсов и денежные потоки не совпадают во времени, что может зависеть от формы расчетов между предприятиями и их контрагентами. Отсрочка платежей может привести к уменьшению поступлений денежных средств и увеличению дебиторской задолженности.

Система расчетов имеет значительное влияние на состояние дебиторской задолженности. В случае, если система расчетов предусматривает отсрочку платежей, то это может привести к задержке поступления денежных средств на счет и увеличению дебиторской задолженности. Поэтому важно правильно организовать систему расчетов и установить сроки платежей с учетом возможных рисков.

Л.Т. Гиляровская [24] выделяет объем продаж как важный фактор, влияющий на состояние дебиторской задолженности. Она также подчеркивает, что кредиторская задолженность может быть рассмотрена как самостоятельный фактор. Это связано с тем, что погашение кредиторской задолженности требует взыскания дебиторской задолженности. Если дебиторская задолженность увеличивается, это может привести к угрозе финансовой стабильности предприятия и потребности в дополнительных источниках финансирования.

Изменение объема продаж напрямую влияет на дебиторскую задолженность, так как увеличение объема продаж может привести к увеличению дебиторской задолженности. Поэтому предприятию необходимо контролировать объем продаж и своевременно принимать меры для снижения

дебиторской задолженности, например, усиление контроля за сроками платежей и улучшение системы взыскания задолженности.

Важным фактором, влияющим на уровень дебиторской задолженности, является договорная дисциплина, о чем отмечают многие исследователи. Регулярный мониторинг дебиторов и контроль за поступлениями денежных средств от них, а также использование факторинга могут существенно снизить дебиторскую задолженность.

В контексте управления дебиторской задолженностью, договорная дисциплина играет важную роль. Регулярный мониторинг дебиторов и контроль за своевременностью поступления платежей от них, помогают предотвратить задержки в оплате и уменьшить дебиторскую задолженность. Кроме того, использование факторинга, когда предприятие продает свои дебиторские требования специализированной компании за определенную комиссию, может снизить риски долговой задолженности и улучшить ликвидность. Правильная организация договорной дисциплины и использование факторинга могут значительно снизить уровень дебиторской задолженности и обеспечить более стабильное финансовое состояние предприятия [25, с. 299].

Отсрочка взыскания дебиторской задолженности может привести к накоплению просроченной и сомнительной дебиторской задолженности на балансе предприятия. Это, в свою очередь, может негативно сказаться на его финансовой стабильности и даже привести к банкротству в случае отсутствия дополнительных источников финансирования.

Важным фактором, на который обращает внимание Е.С. Стоянова [26], является быстрая оборачиваемость дебиторской задолженности и медленная оборачиваемость кредиторской задолженности. Определение оптимального срока оборачиваемости дебиторской задолженности имеет важное значение для длительности производственно-коммерческого цикла компании. Кроме того, необходимо контролировать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. Соответственно, оборачиваемость дебиторской

задолженности является фактором, который влияет на ее величину. Чем быстрее оборачивается дебиторская задолженность, тем меньше вероятность ее накопления и угрозы финансовой стабильности предприятия.

Одним из важных внутренних факторов, оказывающих влияние на величину дебиторской задолженности, является рентабельность продаж. Рентабельность является показателем эффективности деятельности предприятия, поскольку каждая компания нацелена на получение максимальной прибыли от продаж.

Дебиторская задолженность относится к ненормируемым оборотным активам. Однако формирование дебиторской задолженности должно быть обоснованным и взвешенным, чтобы избежать убытков для организации. В противном случае, если дебиторская задолженность не будет контролироваться, организация может столкнуться с серьезными финансовыми проблемами.

Долги дебиторов являются двуединым фактором. С одной стороны, увеличение дебиторской задолженности может свидетельствовать о росте потенциального дохода и повышении ликвидности компании. Однако, с другой стороны, не всегда возможно допустить увеличение дебиторской задолженности, поскольку это может привести к неоправданным затратам ресурсов и созданию дополнительных финансовых проблем для организации, а также привести к потере ликвидности [27, с. 34]. Поэтому важно находить баланс между увеличением дебиторской задолженности и поддержанием финансовой устойчивости компании.

Ненадлежащее управление дебиторской задолженностью может иметь серьезные последствия для хозяйствующего субъекта. К ним относятся: снижение прибыли, возможность возникновения финансового кризиса, искажение финансовой отчетности, отставание в развитии бизнеса, утрата доверия со стороны общественности и невозможность привлечения инвесторов. Поэтому предприятие должно устанавливать границы кредитной

политики и контролировать наращивание дебиторской задолженности [28, с. 36].

Работа с дебиторской задолженностью является одним из важных моментов в деятельности предприятия и требует постоянного внимания руководителей и менеджеров. Один из основных инструментов управления дебиторской задолженностью – это кредитная политика. Она включает в себя определение условий кредитования, сроков оплаты, размеров задолженности и процедуры взыскания задолженности.

### **1.3 Кредитная политика как основа управления дебиторской задолженностью предприятия**

Настоящей стадии развития отечественной экономики свойственно повышение деловой активности и возрастание числа сделок, производимых в кредит. Повышение удельного веса дебиторской задолженности в составе оборотных активов коммерческих компаний предопределяет потребность создания эффективных способов управления кредитной политикой.

В научных работах, посвященных управлению кредитной политикой, часто отсутствует полное исследование этой темы. В основном исследователи сконцентрированы на определении оптимального размера дебиторской задолженности и необходимости своевременной инкассации. Однако, огромный спектр вопросов по-прежнему остается недостаточно исследованным. Например, термин «кредитная политика», широко используемый в настоящее время, не имеет единого определения. Как правило, в экспертных кругах он связывается с деятельностью банков и правительств, но в узкоспециализированной финансовой литературе его рассматривают также в контексте коммерческих компаний [29, с. 36].

В современном экономическом словаре Б.А. Райзберг дает определение кредитной политики как «проводимой государством, правительством, банками политики кредитования, включающей: условия и методы

предоставления внутренних и внешних кредитов, масштаб кредитования; взимания платы за кредит; предоставление льготных кредитов; целевую ориентацию кредитов» [29, с. 37].

В настоящее время понимание кредитной политики обычно рассматривается как составляющая общей политики управления оборотными активами или как стратегия управления дебиторской задолженностью. Тем не менее, определение кредитной политики должно учитывать специфику отрасли, в которой она используется. Например, в отрасли теплоснабжения, где действует только одна монопольная организация и присутствует огромное число мелких клиентов, смещает фокус внимания на улучшение платежной дисциплины этих потребителей. В рассматриваемой ситуации ориентировать все устремления на деятельность по взысканию задолженности среди множества клиентов совсем не эффективно. Намного продуктивнее в рассматриваемом случае производить параллельную деятельность по улучшению платежной дисциплины клиентов, а значит не допускать формирование долгов [29, с. 38].

Кредитная политика предприятия – это комплекс управленческих решений, направленных на эффективное управление дебиторской задолженностью и повышение платежной дисциплины покупателей услуг и продукции. Она включает в себя меры по взысканию дебиторской задолженности и контролю за платежной дисциплиной покупателей.

Управление кредитной политикой организации является процессом целенаправленного воздействия на размер дебиторской задолженности и платежную дисциплину покупателей с использованием специальных приемов и методов. Это включает в себя разработку стратегии кредитования, установление лимитов кредитования, контроль за своевременностью платежей, мониторинг платежеспособности клиентов и другие меры.

Кредитная политика должна быть гибкой и адаптивной к изменяющимся условиям рынка и экономической ситуации. Это поможет предотвратить

накопление дебиторской задолженности, что способствует улучшению финансового состояния предприятия [30, с. 996].

Дебиторская задолженность – это один из элементов кредитной политики организации, который может быть использован как инструмент для стимулирования продаж. Кредитная политика, разработанная на предприятии, является методической основой для эффективного управления дебиторской задолженностью.

С другой стороны, практические инструменты управления дебиторской задолженностью могут быть использованы при формировании кредитной политики предприятия и обеспечивать ее эффективность. Это включает в себя разработку стратегии кредитования, установление лимитов кредитования, контроль за своевременностью платежей и мониторинг платежеспособности клиентов.

Важно учитывать, что использование дебиторской задолженности как инструмента стимулирования продаж должно осуществляться с осторожностью и в рамках разработанной кредитной политики. Накопление большого объема дебиторской задолженности может привести к проблемам с ликвидностью и ухудшению финансового состояния предприятия. Поэтому управление дебиторской задолженностью должно осуществляться в рамках утвержденных кредитных лимитов и стратегии кредитования.

При разработке кредитной политики предприятия необходимо учитывать выводы исследований торгового кредита [4, с. 211] (рисунок 3).

M. C. Arcuri, R. Pisani	<ul style="list-style-type: none"> <li>• выявили эффект замещения между торговым и банковским кредитом и определили превалирование товарного кредита над банковским в устойчивом развитии дебитора, особенно для более молодых, менее прибыльных и менее ликвидных предприятий малого и среднего бизнеса</li> </ul>
D. Milosević, J. Popović, J. Avakumović, G. Kvirgić	<ul style="list-style-type: none"> <li>• определили, что наряду с собственным капиталом товарный кредит повышает устойчивость фирмы дебитора в агробизнесе</li> </ul>
N. Bărbuță-Mișu	<ul style="list-style-type: none"> <li>• предлагаемый торговый кредит напрямую коррелирует с текущей ликвидностью и долгосрочными банковскими кредитами, а также с рентабельностью собственного капитала и размером фирмы и обратно коррелирует с рентабельностью активов</li> </ul>
J.-J. Liao, W.-C. Lee, K.-N. Huang, Y.-F. Huang	<ul style="list-style-type: none"> <li>• указывают на существование оптимального и индивидуального периода погашения дебиторской задолженности дебитором - розничным продавцом</li> </ul>
R. Li, H.-L. Yang, Y. Shi и др.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• построили модель ценообразования предприятия розничной торговли, учитывающую получение товарного кредита</li> </ul>

Рисунок 3 – Выводы исследований торгового кредита [4, с. 211]

Таким образом, определение подходов к управлению дебиторской задолженностью как части общей системы управления финансами предприятия – это проблема, не имеющая одинакового решения, и зачастую зависит от особенности деятельности организации.

Формирование кредитной политики представляет собой две противоположные задачи. С одной стороны, необходимо создавать выгодные условия для покупателей, чтобы увеличить объемы продаж и уровень прибыли. С другой стороны, компания должна сокращать затраты, связанные с дебиторской задолженностью. В этом контексте важно учитывать затраты на финансирование дебиторской задолженности, возможные потери по безнадежным долгам.

Для максимизации чистых денежных потоков за определенный период необходимо разработать эффективную кредитную политику, которая

компенсирует риск, принимаемый на себя компанией. Такая политика должна учитывать различные факторы, такие как сегмент рынка, уровень конкуренции, финансовое состояние компании и другие. На основе анализа этих факторов можно разработать кредитную политику, которая максимизирует прибыль и минимизирует затраты на дебиторскую задолженность.

В процессе создания кредитной политики необходимо принимать во внимание стратегические цели организации и ее место на рынке (рисунок 4).

Одной из важных стратегий для наращивания рынка сбыта является использование мягких условий кредитования. Если целью является минимизация дебиторской задолженности, то кредитная политика будет консервативной, с высокими требованиями к кредитоспособности и короткими кредитными сроками. При принятии решений также необходимо учитывать финансовое положение компании. Если дебиторская задолженность занимает значительную долю в оборотных активах, то это может ограничить возможности для реализации политики.



Рисунок 4 – Графическая модель системы управления кредитной политикой

[29, с. 42]

При формировании стандартов кредитоспособности потребителей учитываются различные критерии, такие как запрашиваемая сумма кредита, срок предоставления и возможная скидка за раннюю оплату. Эти показатели важны для выбора методов инкассации.

Кроме того, разработанная финансовым подразделением компании кредитная политика определяет максимальный уровень дебиторской задолженности, который может быть выдан клиентам. Это влияет на обязательства организации перед поставщиками ресурсов, продукции и услугами.

Кредитная политика компании должна быть разработана с учетом ее финансовых возможностей и стратегии развития. Она должна определять максимальный уровень дебиторской задолженности, который может быть выдан клиентам, и устанавливать процедуры контроля за платежеспособностью клиентов и своевременностью платежей

Обычно кредитная политика устанавливается на год, но в крупных организациях может пересматриваться каждый квартал. Для этого создается кредитная комиссия, в которую входят: юристы, финансисты, менеджеры по продажам, маркетологи, изучающие конкурентоспособность потенциального дебитора, а кроме того условия внешней среды, представители службы безопасности.

Существует три основных типа кредитной политики:

- 1) консервативный (минимальный риск);
- 2) умеренный (средний риск);
- 3) агрессивный (высокий риск).

Всякий из названных видов кредитной политики обуславливает принципиальные подходы к ее реализации с точки зрения соотношения степеней доходности и риска.

Консервативный вид кредитной политики ориентирован на снижение кредитного риска. Подобная минимизация понимается как наиболее важная цель в выполнении деятельности компании. Реализуя рассматриваемый вид

кредитной политики, компания не нацелена на получение большой дополнительной прибыли благодаря повышению объема реализации. Выбор в пользу консервативной политики предопределяет такие результаты:

- значительное снижение круга покупателей товара в кредит за счет категорий повышенного риска;
- снижение промежутков времени предоставления кредита и его величины;
- ужесточение условий предоставления кредита и увеличение его стоимости;
- применение жестких способов инкассации дебиторской задолженности.

Умеренный вид кредитной политики компании включает типичные условия ее реализации согласно принятой коммерческой и финансовой практикой и направлен на средний уровень кредитного риска при реализации товара с отсрочкой платежа [31, с. 173]. Употребление подобного подхода подразумевает:

- определение стоимости кредита на уровне, не превышающем стоимости банковского кредита;
- отсутствие у дебиторов возможности продления кредита;
- использование обычных для данной конкурентной среды сроков предоставления кредита и его величины;
- применение стандартных методов инкассации дебиторской задолженности.

Агрессивная кредитная политика компании направлена на максимизацию прибыли за счет увеличения объема продаж в кредит, не обращая внимание на высокий уровень кредитного риска, свойственный таким операциям. Для реализации данного вида политики используются следующие механизмы:

- предоставление кредита более рискованным категориям потребителей;
- увеличение срока предоставления кредита и его величины;

- снижение стоимости кредита до минимально возможных значений;
- предоставление возможности продления кредита дебиторам.

Основные условия выбора кредитной политики представлены на рисунке 5.

При выборе кредитной политики необходимо учитывать, что слишком консервативный подход может отрицательно сказаться на объеме операционной деятельности компании и на возможности формирования стабильных коммерческих связей. С другой стороны, агрессивный подход может привести к избыточному отвлечению финансовых ресурсов, уменьшению платежеспособности организации, увеличению издержек на взыскание долгов и, в конечном итоге, к снижению рентабельности оборотных средств и используемого капитала.



Рисунок 5 – Основные условия выбора кредитной политики [32, с. 105]

На рисунке 6 показаны основные составляющие управления кредитной политикой коммерческой компании.

Стандарты кредитоспособности употребляются для установления возможности выдачи кредита потребителю в рядовых обстоятельствах при приемлемой величине кредита. Ключевой задачей выступает нахождение вероятности задержки оплаты продукции либо ее неоплаты. Названное приводит к потребности формирования системы критериев надежности потенциального дебитора с позиции возможности невыполнения обязательств. Подобная вероятностная оценка для всякого покупателя выступает субъективным решением, однако по мере аккумуляции практического опыта и исходя из сведений за определенное число лет финансовый менеджер довольно точно способен установить вероятность неуплаты для разнообразных групп покупателей.



Рисунок 6 – Элементы управления кредитной политикой [29, с. 65]

Величина кредита. Если в границах осуществляемого анализа клиент понимается кредитоспособным, то следует также определить лимит по величине кредита. К сегодняшнему дню специализированными финансовыми институтами создано огромное число моделей, позволяющих ответственным за это работникам находить максимальную сумму, в границах которой может быть выдан кредит. К сожалению, финансовыми подразделениями отечественных коммерческих компаний подобные модели используются совсем в небольшом числе случаев.

Срок предоставления кредита. При осуществлении кредитной политики компании установить срок, на который она способна выдавать кредит клиенту. Сроки могут заметно различаться в зависимости от разновидностей деятельности и обуславливаются целым рядом условий.

Один из управляемых элементов кредитной политики – это размер скидки за оплату в ранние сроки. Определение величины скидки осуществляется после проведения анализа эффективности доходов и расходов.

Методы инкассации дебиторской задолженности. Значимым компонентом управления кредитной политики выступает общность используемых способов взыскания долгов. Предварительная деятельность, реализуемая финансовым менеджером в данном направлении, подразумевает применение обширного спектра способов воздействия на должника. Среди самых популярных и сравнительно простых инструментов необходимо назвать телефонные разговоры, письма, личные посещения.

Таким образом, к числу управляемых компонентов кредитной политики могут быть причислены размер и срок предоставляемого кредита, величина скидки за оплату в ранние сроки, зафиксированные стандарты кредитоспособности и способы инкассации дебиторской задолженности. Установление наилучших параметров всякого из рассмотренных компонентов представляет собой значимую задачу, так как обуславливают характер

реализуемой кредитной политики, и, в конечном итоге, воздействует на финансовую стабильность компании.

## 2 Управление дебиторской задолженностью в ООО «Muhtasham uy»

### 2.1 Общая характеристика деятельности предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Muhtasham uy» (ООО «Muhtasham uy») учреждено в 2016 г. Юридический адрес организации совпадает с фактическим: Республика Узбекистан, Ташкентская область, г. Ахангаран, ул. Гулистан 42. Основным видом деятельности ООО «Muhtasham uy» является оптовая торговля широким спектром непродовольственных товаров (бытовая химия, предметы гигиены и другое).

На рисунке 7 показана организационная структура ООО «Muhtasham uy».

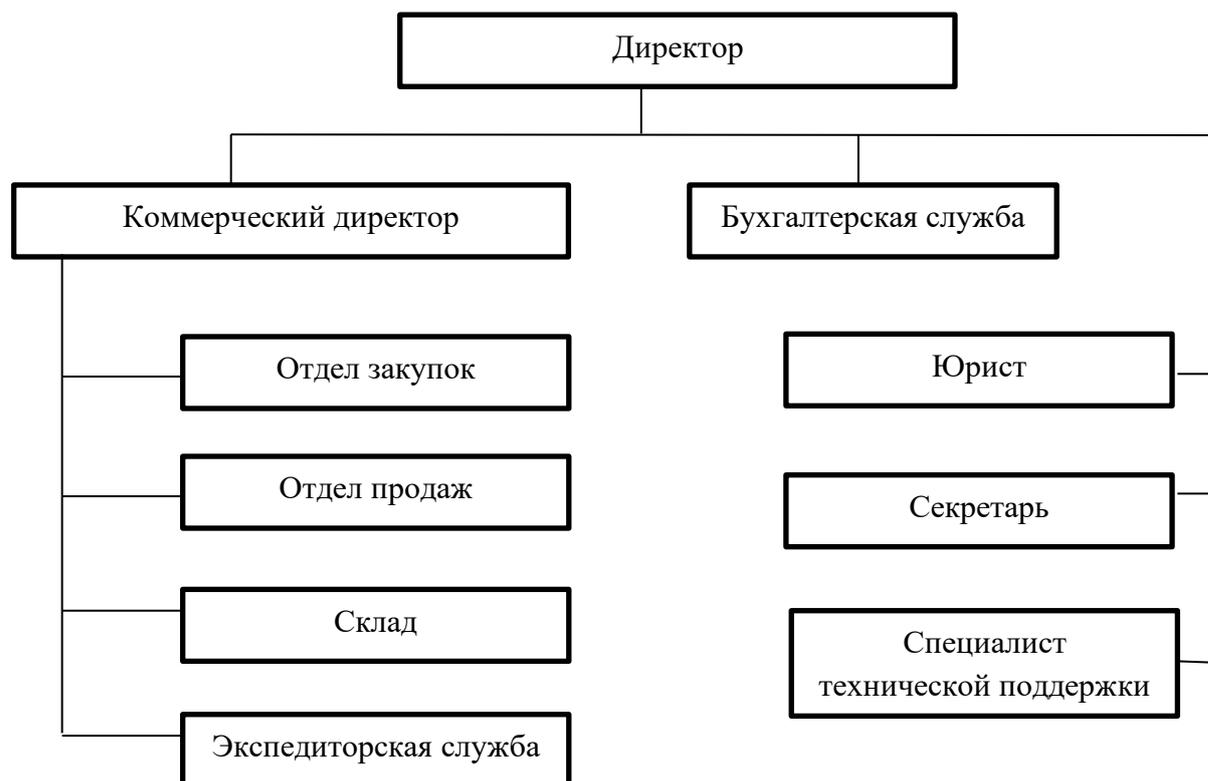


Рисунок 7 – Организационная структура ООО «Muhtasham uy»

Во главе ООО «Muhtasham uy» находится директор, которому непосредственно подчиняются: коммерческий директор, главный бухгалтер, юрист, секретарь и специалист технической поддержки. В ведении коммерческого директора находятся четыре подразделения. Организационная

структура ООО «Muhtasham uy» является линейно-функциональной и включает четыре уровня управления. Организационную структуру ООО «Muhtasham uy» следует оценить как оптимальную для рассматриваемого предприятия.

В таблице 2 и на рисунке 8 представлена динамика численности персонала ООО «Muhtasham uy» в разрезе основных категорий.

Таблица 2 – Численность персонала ООО «Muhtasham uy» в разрезе основных категорий (на 31.12)

Категория работников	2020		2021		2022		Изменение (2022 к 2020)		
	К-во, чел.	Доля, %	К-во, чел.	Доля, %	К-во, чел.	Доля, %	К-во, чел.	Темп роста, %	Доля, %
Руководители	7	20,0	7	20,6	7	20,6	0	0	0,6
Специалисты	11	31,4	10	29,4	11	32,4	0	0	0,9
Рабочие	15	42,9	15	44,1	14	41,2	-1	-6,7	-1,7
Служащие	2	5,7	2	5,9	2	5,9	0	0	0,2
Итого	35	100	34	100	34	100	-1	-2,9	

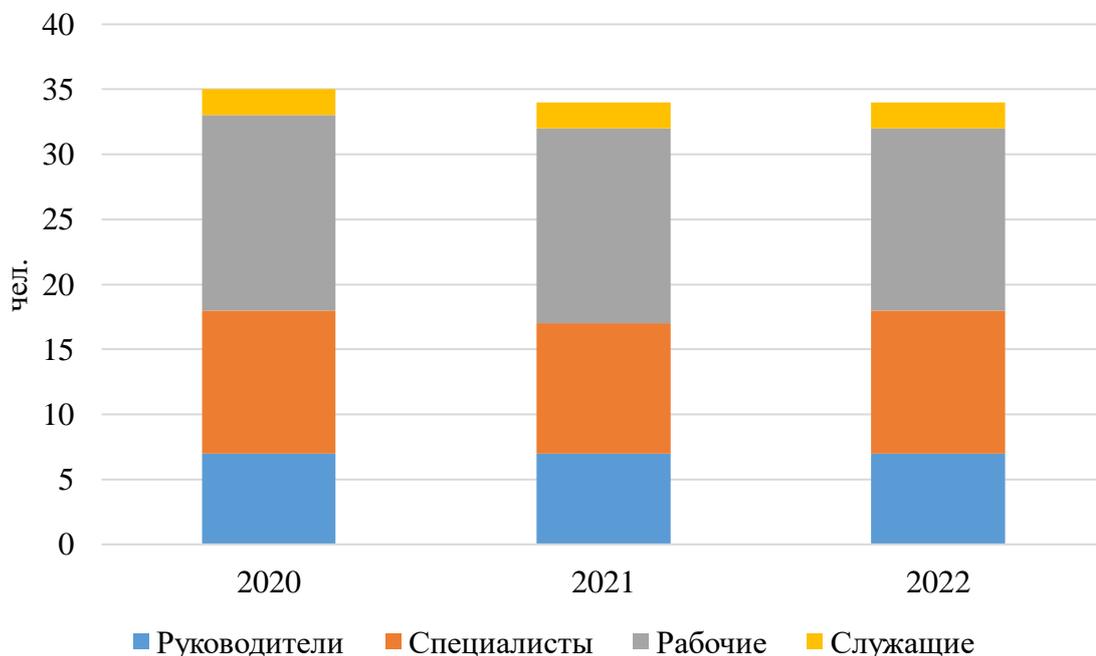


Рисунок 8 – Динамика численности персонала ООО «Muhtasham uy» в разрезе основных категорий (на 31.12)

В 2020-2022 г. наблюдается достаточно стабильная численность персонала ООО «Muhtasham uy»: общая численность сотрудников данной торговой организации снизилась на 1 чел. (или на 2,9%) и составила 34 чел. Данное снижение произошло за счет снижения численности рабочих (на 1 чел., или на 6,7%) – до 14 чел. на конец 2022 г. На протяжении рассматриваемого периода численность руководителей и служащих не менялась и составляла 7 и 2 чел. соответственно. Численность специалистов на конец 2021 г. снизилась по сравнению с предыдущим годом на 1 чел. и составляла 14 чел., в 2022 г. численность данной категории сотрудников снова стала составлять 15 чел. В структуре персонала ООО «Muhtasham uy» на протяжении всего рассматриваемого периода наибольший удельный вес приходился на рабочих (41,2% на конец 2022 г.) и специалистов (32,4% на конец 2022 г.).

Товары для перепродажи приобретаются как непосредственно у производителей, так и у оптовых компаний, находящихся в других городах (в первую очередь у оптовых компаний г. Ташкент). Покупателями ООО «Muhtasham uy» являются преимущественно юридические лица и индивидуальными предпринимателями, которые приобретают товары для дальнейшей перепродажи (то есть осуществляющие розничные продажи). В редких случаях продукция приобретается для конечного потребления (физическими лицами или гостиницами).

В таблице 3 представлена матрица SWOT-анализа ООО «Muhtasham uy».

Таблица 3 – Матрица SWOT-анализа ООО «Muhtasham uy»

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	<p>Сильные стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) прибыльная деятельность;</li> <li>2) наличие крупных заказчиков;</li> <li>3) широкий ассортимент продукции.</li> </ol>	<p>Слабые стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) отсутствие собственных склада, гаража и офисных помещений;</li> <li>2) недостаточная ликвидность;</li> <li>3) недостаток средств на инвестиции для развития предприятия;</li> <li>4) снижающиеся объемы продаж;</li> <li>5) недостаточное знание своих клиентов.</li> </ol>
Внешняя среда	<p>Возможности</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) развитие экономики РУ;</li> <li>2) ослабление государственного регулирования;</li> <li>3) снижение налогового давления;</li> <li>4) благоприятное изменение курсов валют;</li> <li>5) ослабление позиций конкурентов.</li> </ol>	<p>Угрозы</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) стагнация экономики РУ;</li> <li>2) рост цен на товары, электроэнергию;</li> <li>3) неблагоприятное изменение курсов валют;</li> <li>4) усиление конкуренции;</li> <li>5) ужесточение государственного регулирования;</li> <li>6) усиление налогового давления;</li> <li>7) форс-мажорные обстоятельства.</li> </ol>

В настоящее время деятельность ООО «Muhtasham uy» имеет как сильные стороны (прежде всего, прибыльную деятельность), так и слабые (снижающиеся объемы продаж как результат недостаточного знания своих клиентов, недостаток ресурсов). Соответственно, перед ООО «Muhtasham uy» стоит задача оптимизации управления имеющимися у данной торговой компании ресурсами для того чтобы воспользоваться возможностями и успешно противостоять угрозам внешней среды.

## 2.2 Экономический анализ ООО «Muhtasham uy»

По данным бухгалтерской отчетности ООО «Muhtasham uy», приведенной в Приложениях А-Г осуществим анализ деятельности торгового предприятия, в том числе его имущественного положения (таблица 4, рисунок 9).

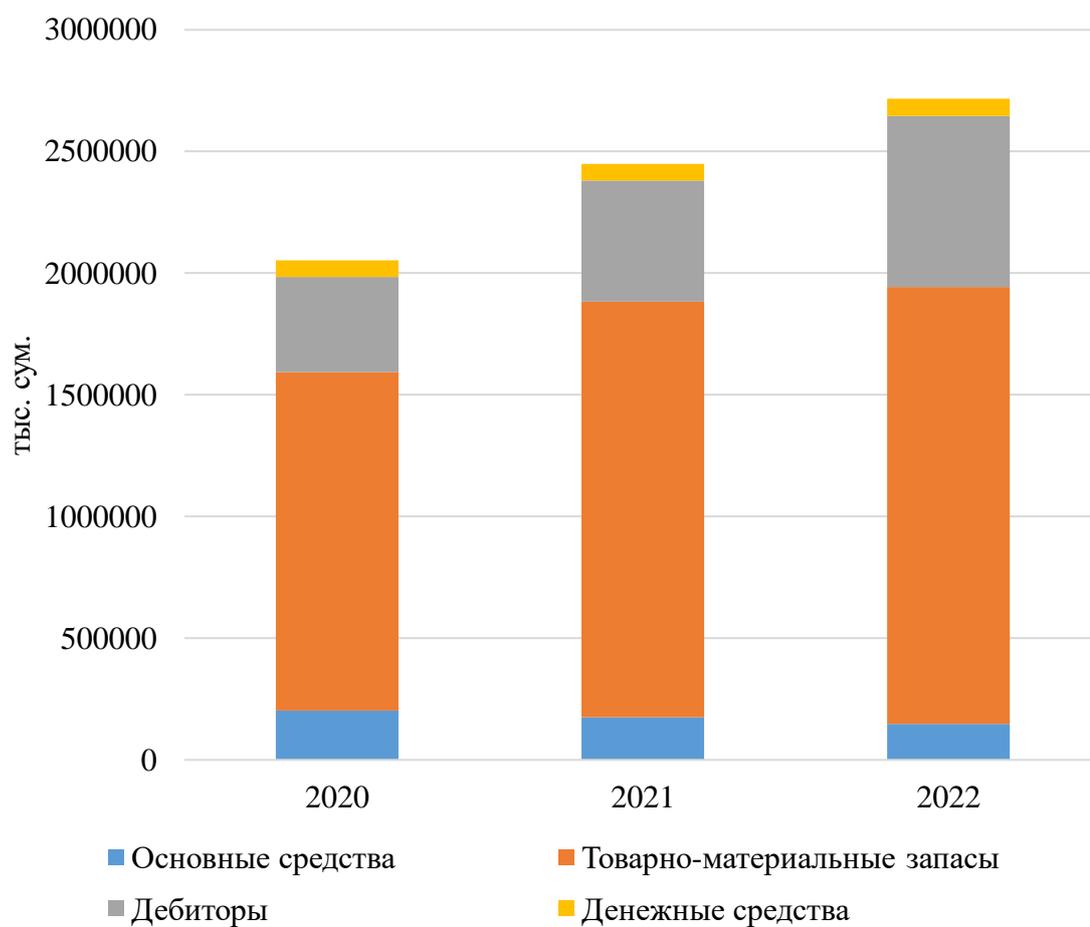


Рисунок 9 – Динамика активов ООО «Муhtашам уу» (на 31.12)

Таблица 4 – Анализ активов и пассивов ООО «Muhtasham uy» (на 31.12)

Показатель	2020		2021		2022		Изменение 2022 к 2020		
	Сумма, тыс. сум.	Уд.вес, %	Сумма, тыс. сум.	Уд.вес, %	Сумма, тыс. сум.	Уд.вес, %	Абсолютное, тыс. сум	Темп прироста, %	Уд.вес, %
Активы									
Основные средства по остаточной стоимости	201127	9,8	174318	7,1	147413	5,4	-53714	-26,7	-4,4
Итого долгосрочные активы	201127	9,8	174318	7,1	147413	5,4	-53714	-26,7	-4,4
Товарно-материальные запасы	1392248	67,8	1709565	69,8	1795365	66,1	403117	29,0	-1,7
Дебиторы всего	392249	19,1	497640	20,3	701844	25,8	309595	78,9	6,7
Денежные средства всего	68354	3,3	67639	2,8	72358	2,7	4004	5,9	-0,7
Итого текущие активы	1852851	90,2	2274844	92,9	2569567	94,6	716716	38,7	4,4
Пассивы									
Уставный капитал	21155	1,0	21155	0,9	21155	0,8	0	0,0	-0,3
Резервный капитал	2370	0,1	2370	0,1	2370	0,1	0	0,0	0,0
Нераспределенная прибыль	36894	1,8	47476	1,9	105963	3,9	69069	187,2	2,1
Итого источники собственных средств	60419	2,9	71001	2,9	129488	4,8	69069	114,3	1,8
Кредиторская задолженность	1993559	97,1	2378161	97,1	2587492	95,2	593933	29,8	-1,8
Итого текущие обязательства	1993559	97,1	2378161	97,1	2587492	95,2	593933	29,8	-1,8
БАЛАНС	2053978	100	2449162	100	2716980	100	663002	32,3	

В 2020-2022 гг. балансовая стоимость имущества ООО «Muhtasham uy» ежегодно возрастала в результате чего увеличилась за рассматриваемый период на 663 млн. сум. (на 32,3%) до 2716,98 млн. сум. У ООО «Muhtasham uy» нет собственных зданий (склада, гаража и офисных помещений), которые торговое предприятие арендует. Стоимость имеющихся основных средств (автотранспортных средств и оборудования) снижается в балансовой оценке ежегодно вследствие износа при неизменяющейся первоначальной их стоимости. В результате величина долгосрочных (внеоборотных) активов ООО «Muhtasham uy», полностью сформированных основными средствами, снизилась на 53,7 млн. сум. (на 26,7%) до 147,41 млн. сум.

Рост текущих (оборотных) активов ООО «Muhtasham uy» на 716,72 млн. сум. (на 38,7%) обусловлен ростом остатка товарно-материальных запасов на 403,12 млн. сум. (на 29,0%), дебиторской задолженности на 309,6 млн. сум. (на 78,9%), денежных средств на 4 млн. сум. (на 5,9%).

В структуре имущества ООО «Muhtasham uy» во всем анализируемом периоде преобладали оборотные активы: при этом их доля возросла на 4,4% и составила на конец 2022 г. 94,6%, в том числе:

- доля товаров – 66,1% (снижение на 1,7%);
- дебиторов – 25,8% (рост на 6,7%);
- денежных средств – 2,7% (снижение на 0,7%).

Предварительно можно констатировать отсутствие развития (основные средства не обновляются), закрепление средств ООО «Muhtasham uy» в товарах и стимулирование продаж путем предоставления коммерческих кредитов (в форме отсрочки платежа) покупателям.

В таблице 4 и на рисунке 10 представлена оценка динамики пассивов ООО «Muhtasham uy». Рост пассивов ООО «Muhtasham uy» за 2020-2022 гг. на 663 млн. сум. (на 32,3%) обусловлен ростом источников собственных средств (на 69,07 млн. сум., или в 2,1 раза) и текущих (краткосрочных) обязательств (на 593,93 млн. сум., или на 29,8%). В 2020-2022 гг. у ООО «Muhtasham uy» не было долгосрочных обязательств.

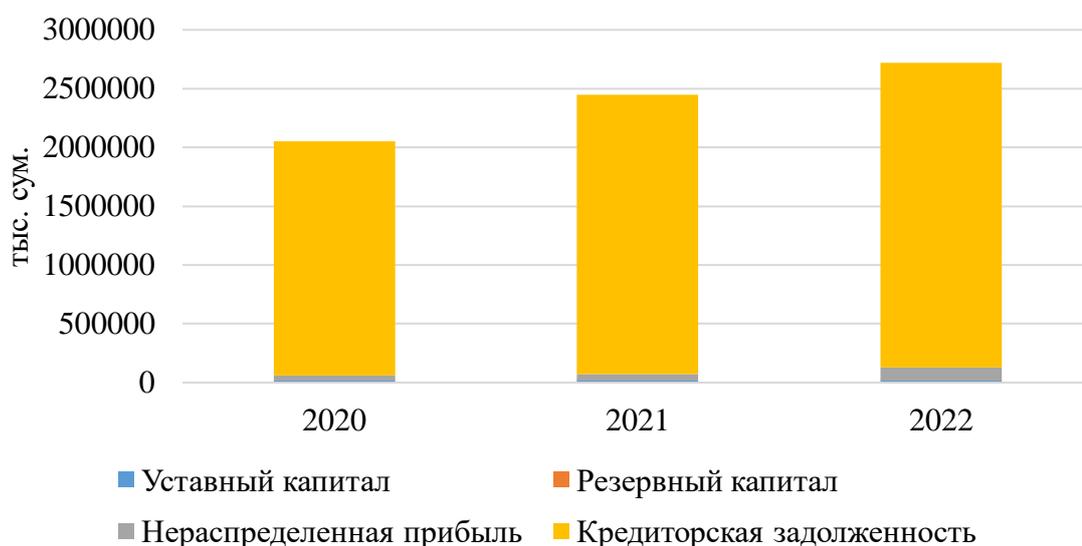


Рисунок 10 – Динамика пассивов ООО «Muhtasham uy» (на 31.12)

Величина уставного и резервного капиталов ООО «Muhtasham uy» в 2020-2022 гг. не менялась, рост собственного капитала полностью обусловлен ростом нераспределенной прибыли данного торгового предприятия – на 69,07 млн. сум. (в 2,9 раза). То есть деятельность предприятия является прибыльной и собственники имеют долгосрочные планы по его функционированию.

Краткосрочные обязательства ООО «Muhtasham uy» полностью сформированы кредиторской задолженностью, которая и возросла за 2020-2022 гг. на 29,8%. Данная задолженность сформирована преимущественно за счет задолженности перед поставщиками, у ООО «Muhtasham uy» нет просроченной задолженности по оплате труда.

В 2020-2022 г. в структуре пассивов ООО «Muhtasham uy» преобладали текущие (краткосрочные) обязательства (полностью сформированные кредиторской задолженностью): за период их доля снизилась на 1,8% и составила 95,2%. Соответственно, доля собственного капитала ООО «Muhtasham uy» составила 4,8%, в том числе доля нераспределенной прибыли – 3,9%. Таким образом, преимущественно за счет кредиторской задолженности происходит финансирование деятельности ООО «Muhtasham uy».

В таблице 6 и на рисунке 11 показаны результаты оценки ликвидности баланса ООО «Муhtasham уу».

Таблица 5 – Группировка активов и пассивов ООО «Муhtasham уу» для анализа ликвидности баланса (на 31.12)

Группа	Название	2020	2021	2022
A1	Наиболее ликвидные активы	68354	67639	72358
A2	Быстрореализуемые активы	392249	497640	701844
A3	Медленно реализуемые активы	1392248	1709565	1795365
A4	Труднореализуемые активы	201127	174318	147413
П1	Наиболее срочные пассивы	1993559	2378161	2587492
П2	Краткосрочные пассивы	0	0	0
П3	Долгосрочные пассивы	0	0	0
П4	Устойчивые пассивы	60419	71001	129488

Таблица 6 – Анализ ликвидности баланса ООО «Муhtasham уу» (на 31.12)

Показатель	Диапазон значений	2020	2021	2022	Изменение 2022 к 2020
Общий показатель платежеспособности	$\geq 1$	0,342	0,349	0,372	0,030
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 1$ $\leq 5$	0,034	0,028	0,028	-0,006
Коэффициент быстрой ликвидности	$\geq 0,7$ $\leq 0,8$	0,231	0,238	0,299	0,068
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 2$ $\leq 3,5$	0,929	0,957	0,993	0,064

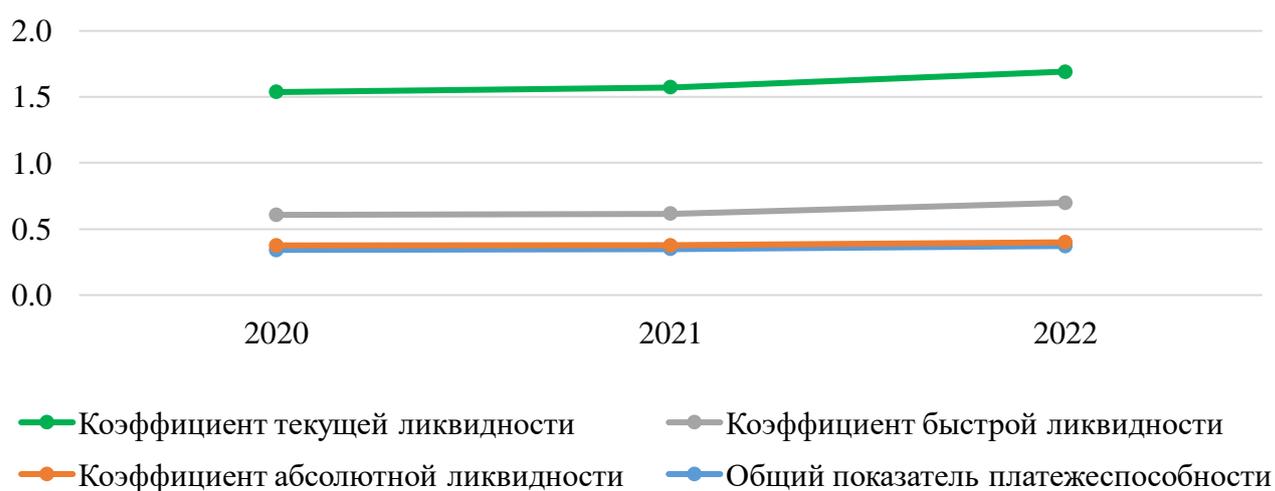


Рисунок 11 – Динамика коэффициентов ликвидности баланса ООО «Муhtasham уу» (на 31.12)

В рассматриваемом периоде баланс ООО «Muhtasham уу» нельзя назвать ликвидным: все показатели ниже рекомендованных значений. ООО «Muhtasham уу» испытывает наибольшие проблемы в наиболее срочном периоде: коэффициент абсолютной ликвидности значительно нормы и снизился в 2021 г. по сравнению с 2020 г. на 0,006 до 0,028. Прочие же показатели ликвидности ООО «Muhtasham уу» хотя и ниже нормы, однако демонстрируют тенденцию к росту.

В таблице 7 и на рисунке 12 представлены результаты оценки финансовой устойчивости ООО «Muhtasham уу».

Таблица 7 – Анализ финансовой устойчивости ООО «Muhtasham уу» (на 31.12)

Показатель	2020	2021	2022	Изменение 2022 к 2020
Коэффициент капитализации	33,0	33,5	20,0	-13,0
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	-0,076	-0,045	-0,007	0,069
Коэффициент финансовой независимости	0,029	0,029	0,048	0,019
Коэффициент финансирования	0,030	0,030	0,050	0,02
Коэффициент финансовой устойчивости	0,029	0,029	0,048	0,019

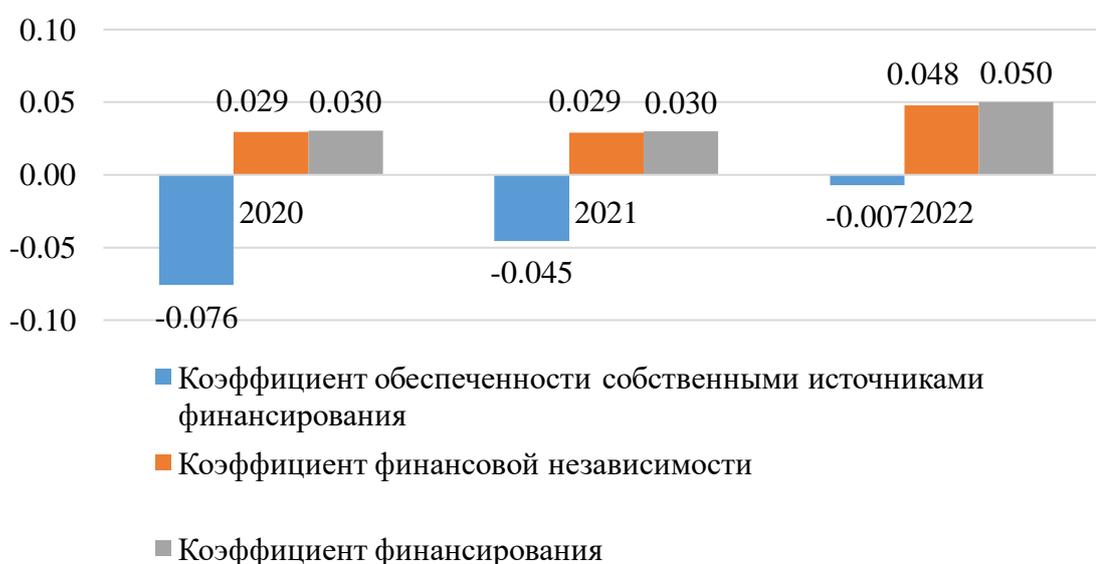


Рисунок 12 – Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «Muhtasham уу» (на 31.12)

Негативным фактором является отсутствие у ООО «Муhtasham уу» собственных оборотных средств, они финансируются за счет кредиторской задолженности. Хотя показатели финансовой устойчивости ООО «Муhtasham уу» достаточно низкие, они демонстрируют тенденцию к росту. В целом можно констатировать о высокой финансовой зависимости ООО «Муhtasham уу» от внешнего финансирования.

В таблице 8 и на рисунке 13 представлена динамика финансовых результатов ООО «Муhtasham уу».

Таблица 8 – Динамика финансовых результатов ООО «Муhtasham уу»

Показатель	Сумма, тыс. сум.			Изменение 2022 к 2020	
	2020	2021	2022	Абсолютное, тыс. сум.	Темп прироста, %
Чистая выручка от реализации	4373369	1666093	1390389	-2982980	-68,2
Себестоимость реализации	4321460	1606319	1211496	-3109964	-72,0
Валовая прибыль от реализации	51909	59774	178893	126984	244,6
Расходы по реализации	0	0	110968	110968	
Прибыль от основной деятельности	51909	59774	67925	16016	30,9
Прибыль до уплаты налога на прибыль	51909	59774	67925	16016	30,9
Чистая прибыль	44123	50872	57738	13615	30,9

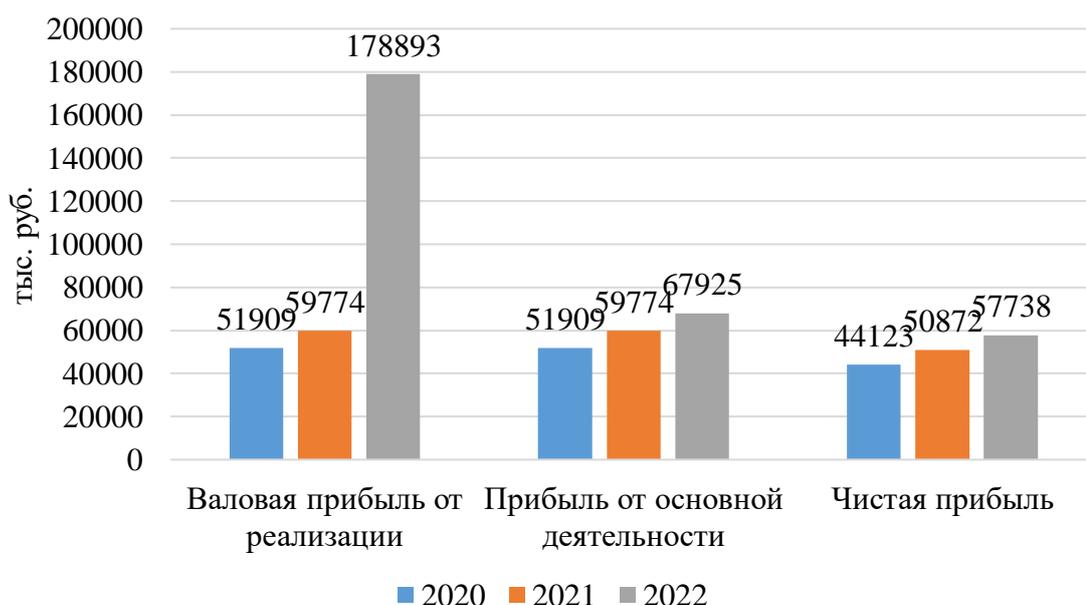


Рисунок 13 – Динамика финансовых результатов ООО «Муhtasham уу»

Негативным фактором является ежегодное снижение выручки, получаемой ООО «Muhtasham uy»: в 2022 г. по сравнению с 2020 г. выручка данного торгового предприятия снизилась на 2982,98 млн. сум. (в 3,1 раза или на 68,2%) и составила 1390,39 млн. сум. Это обусловлено недостаточным спросом на товары и привело к росту остатков товаров на складе.

Начиная с 2022 г. ООО «Muhtasham uy» стало выделять расходы по реализации (коммерческие расходы), в результате сравнение величины себестоимости и валовой прибыли за 2020-2022 гг. не дает в полной мере корректных результатов.

Так как затраты ООО «Muhtasham uy» по основной деятельности также снизились (причем в большей степени, чем выручка) прибыль предприятия от основной деятельности возросла на 16,02 млн. сум. (на 30,9%) до 67,3 млн. сум. в 2022 г. В результате чистая прибыль ООО «Muhtasham uy» возросла на 13,62 млн. сум. (на 30,9%) и составила в 2022 г. 57,74 млн. сум.

В таблице 9 и на рисунке 14 представлены относительные показатели экономической эффективности деятельности ООО «Muhtasham uy».

Таблица 9 – Анализ рентабельности деятельности ООО «Muhtasham uy»

Показатель	2020	2021	2022
рентабельность продаж	1,19	3,59	4,89
бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	1,19	3,59	4,89
чистая рентабельность	1,01	3,05	4,15
экономическая рентабельность от обычной деятельности	2,15	2,08	2,13
рентабельность собственного капитала	73,03	71,65	44,59
валовая рентабельность	1,19	3,59	12,87
затратоотдача	1,20	3,72	5,14

Несмотря на снижение выручки ООО «Muhtasham uy» произошел рост прибыли предприятия, что связано с ростом торговой наценки. Это положительно отразилось на показателях рентабельности. Так, рентабельность продаж ООО «Muhtasham uy» возросла на 3,7% и составила 4,89% в 2022 г. Это связано с ростом затратоотдачи на 3,94% до 5,14% в 2022

г. Чистая рентабельность ООО «Muhtasham uy» возросла на 3,14% и составила 4,15%.

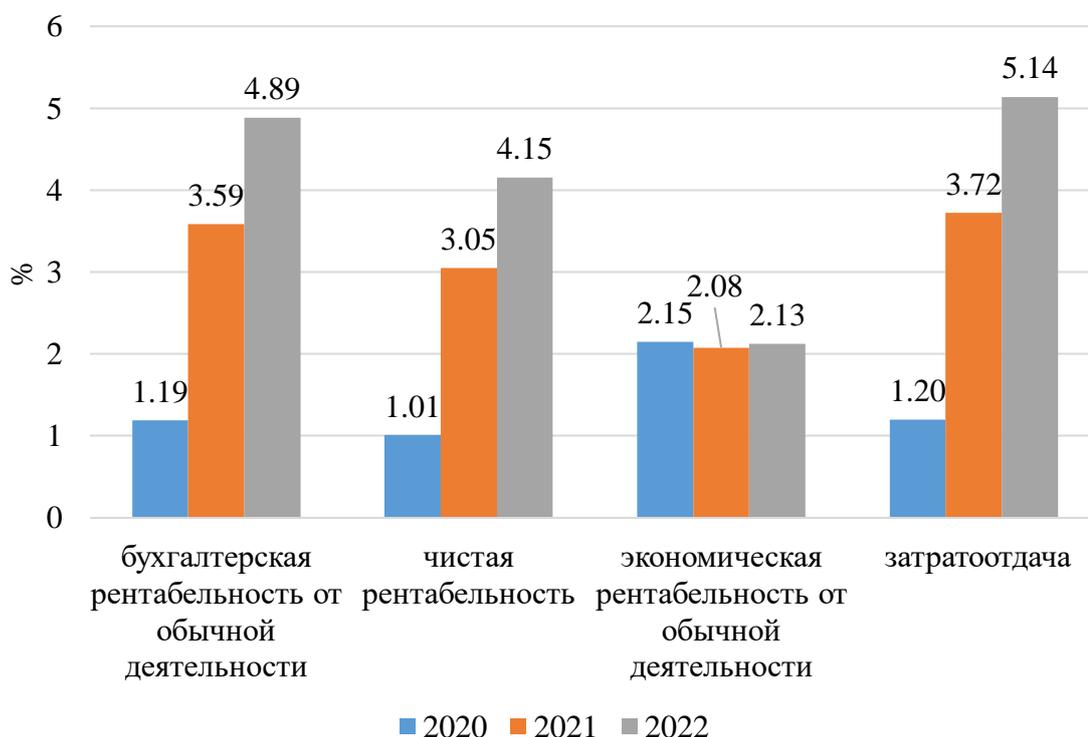


Рисунок 14 – Динамика показателей рентабельности ООО «Muhtasham uy»

В тоже время рост валовой рентабельности обусловлен, прежде всего, изменением учетной политики, а именно выделением в 2022 г. расходов по реализации из полной себестоимости (в 2020 и 2021 гг. этого не делалось).

Негативным фактором является снижение рентабельности собственного капитала: если в 2020 г. каждый сум собственного капитала генерировал 0,73 сум. чистой прибыли, то в 2022 г. только 0,45 сум.

Таким образом, можно констатировать рост экономической эффективности деятельности ООО «Muhtasham uy». В тоже время у данного торгового предприятия присутствуют существенные проблемы в сфере управления ее активами.

## 2.3 Анализ и оценка дебиторской задолженности предприятия

Одним из основных видов активов ООО «Muhtasham uy» является дебиторская задолженность: на конец 2022 г. ее доля составила 25,8% в совокупной стоимости имущества анализируемого торгового предприятия. В таблице 10 и на рисунке 15 представлены результаты оценки ее динамики в 2020-2022 гг.

Таблица 10 – Горизонтальный анализ дебиторской задолженности ООО «Muhtasham uy» (на 31.12)

Показатель	Сумма, тыс. сум.			Изменение 2022 к 2020	
	2020	2021	2022	Абсолютное, тыс. сум.	Темп прироста, %
Задолженность покупателей	350740	451951	558197	207457	59,1
Авансы, выданные поставщикам	37891	45689	135412	97521	257,4
Задолженность персонала по прочим операциям	3618	0	8235	4617	127,6
Итого дебиторы	392249	497640	701844	309595	78,9

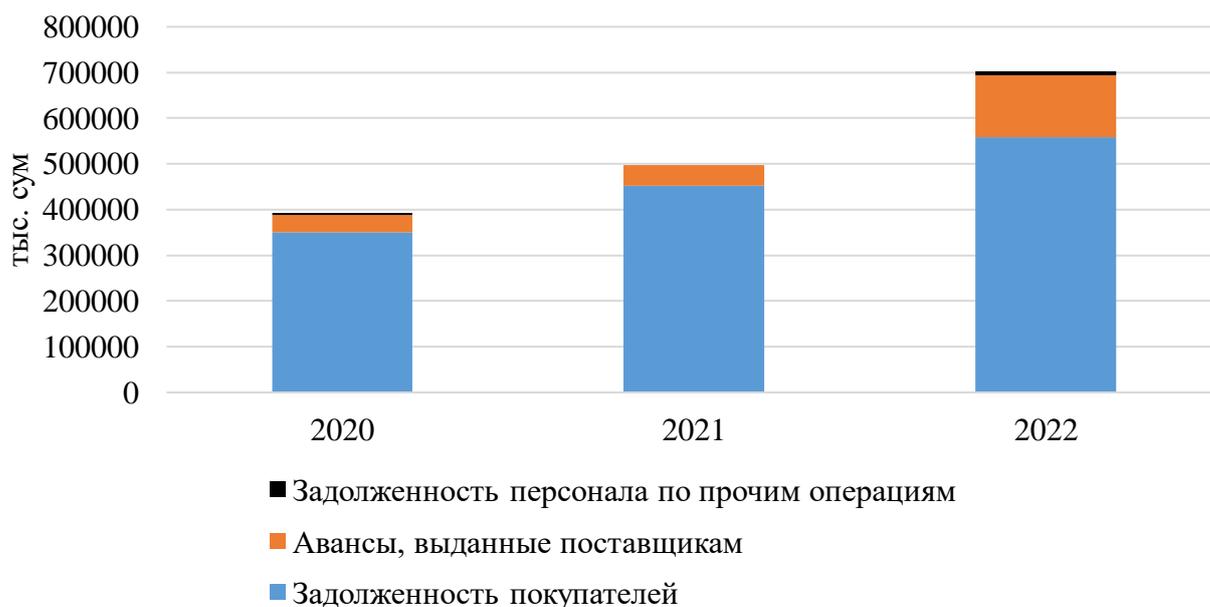


Рисунок 15 – Динамика дебиторской задолженности ООО «Muhtasham uy» (на 31.12)



В 2020-2022 гг. наблюдалось ежегодное увеличение дебиторской задолженности структуры дебиторской задолженности ООО «Muhtasham uy». В результате в 2022 г. по сравнению с 2020 г. данная задолженность увеличилась на 309595 тыс. сум. (на 78,9%) и составила 701844 тыс. сум. Наблюдалось увеличение всех видов дебиторской задолженности ООО «Muhtasham uy»:

– задолженность покупателей (возросла в наибольшей степени в абсолютном измерении в результате стимулирования продаж на фоне низкого спроса) – на 207457 тыс. сум. (на 59,1%);

– авансы, выданные поставщикам (предприятие иногда задерживало оплату счетов, поэтому некоторые крупные ключевые поставщики стали отгружать ему товары только при предоплате) – на 97521 тыс. сум. (в 3,6 раза);

– задолженность персонала по прочим операциям (в основном это средства выданные под отчет) – на 4617 тыс. сум. (в 2,3 раза).

В таблице 11 и на рисунке 16 представлены результаты оценки динамики структуры дебиторской задолженности ООО «Muhtasham uy» в 2020-2022 гг. Таблица 11 – Вертикальный анализ дебиторской задолженности ООО «Muhtasham uy» (на 31.12)

Показатель	2020		2021		2022		Изменение уд. веса 2022 к 2020, %
	Сумма, тыс. сум.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. сум.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. сум.	Уд. вес, %	
Задолженность покупателей	350740	89,4	451951	90,8	558197	79,5	-9,9
Авансы, выданные поставщикам	37891	9,7	45689	9,2	135412	19,3	9,6
Задолженность персонала по прочим операциям	3618	0,9	0	0,0	8235	1,2	0,3
Итого дебиторы	392249	100	497640	100	701844	100	

В 2020-2022 г. в составе дебиторской задолженности ООО «Muhtasham uy» преобладала задолженность покупателей: в 2022 г. по сравнению с 2020 г.

ее доля снизилась на 9,9% и составила 79,5%. Это связано с тем, что прочие виды дебиторской задолженности росли более высокими темпами. В результате доля выданных авансов увеличилась на 9,6% и составила 19,3%, а доля задолженности персоналу ООО «Muhtasham уу» возросла на 0,3% до 1,2% на конец 2022 г.

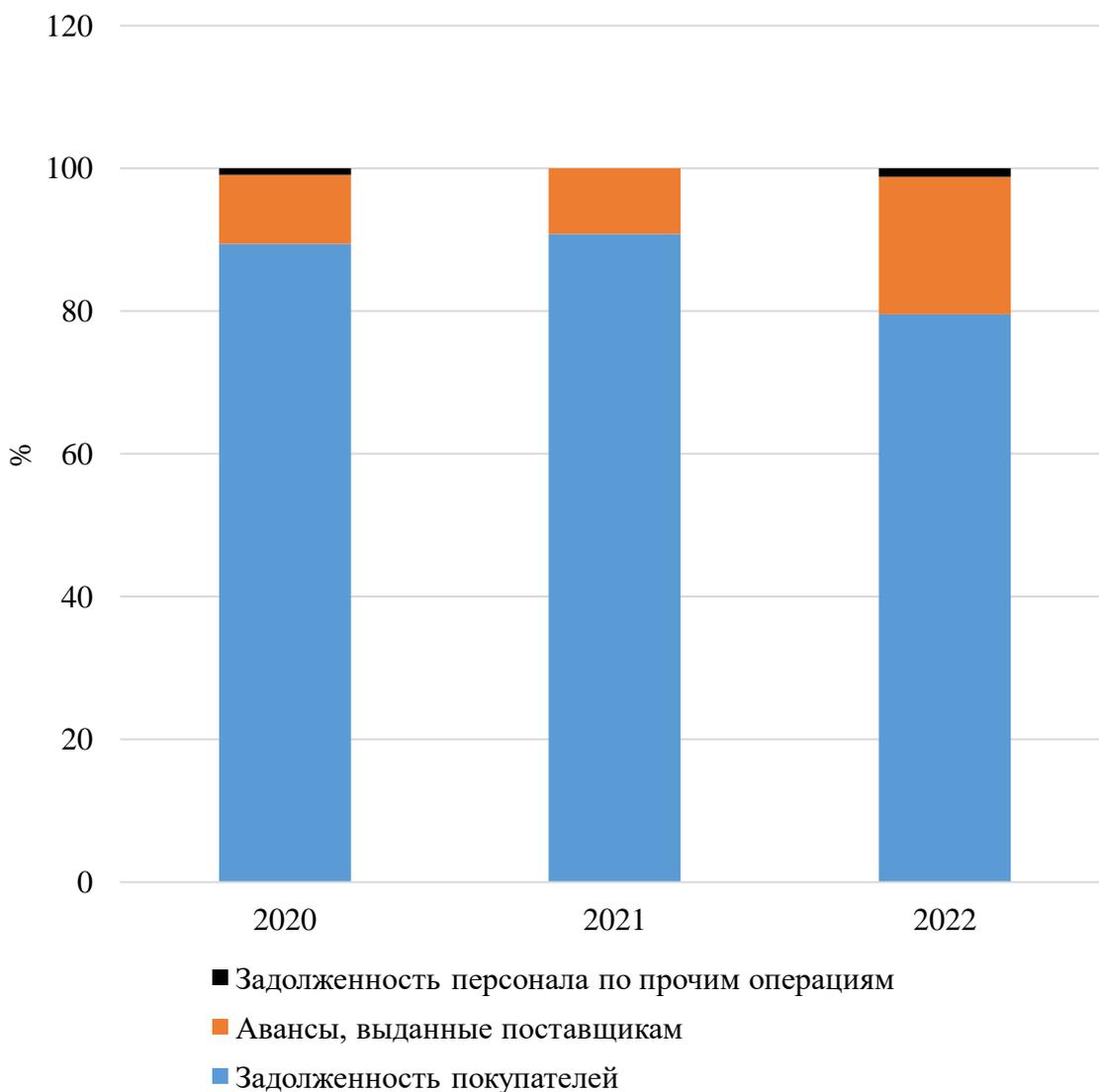


Рисунок 16 – Динамика структуры дебиторской задолженности ООО «Muhtasham уу» (на 31.12)

Таким образом, можно негативно оценить изменить динамику и структуру дебиторской задолженности ООО «Muhtasham уу»: происходит закрепление средств предприятия не только в целях стимулирования продаж (что само по себе свидетельствует о низкой конкурентоспособности ООО

«Muhtasham uy»), но и в целях приобретения товаров (свидетельствует о силе ключевых для торгового предприятия поставщиков на рынке).

Сравним величины дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «Muhtasham uy» (рисунок 17).

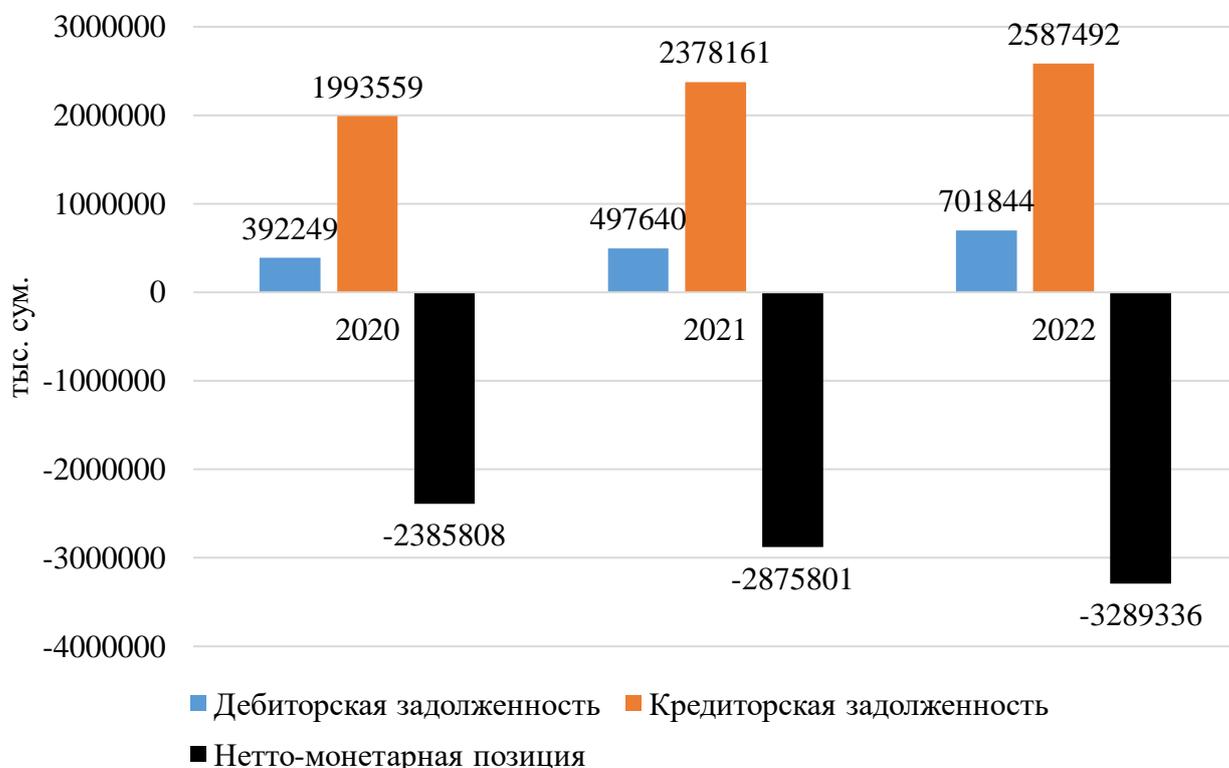


Рисунок 17 – Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «Muhtasham uy» (на 31.12)

В 2020-2022 г. величина кредиторской задолженности ООО «Muhtasham uy» существенно превышала размер дебиторской, то есть ООО «Muhtasham uy» является нетто-заемщиком, которое финансирует свою операционную деятельность за счет получения коммерческих кредитов.

Далее оценим влияние дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «Muhtasham uy» на финансовый цикл предприятия (таблица 12, рисунок 18).

Таблица 12 – Оценка финансового цикла ООО «Muhtasham uy»

Показатель	2020	2021	2022	Изменение 2022 к 2020
Период оборота запасов (производственный цикл), дн.	116,2	374,5	471,3	355,1
Срок погашения дебиторской задолженности, дн.	32,7	109,0	184,2	151,5
Срок погашения кредиторской задолженности, дн.	166,4	521,0	679,3	512,9
Продолжительность финансового цикла, дн.	-17,4	-37,5	-23,7	-6,3

Продолжительность финансового цикла (ФЦ) найдем по формуле:

ФЦ = Производственный цикл + Срок погашения дебиторской задолженности – Срок погашения кредиторской задолженности.

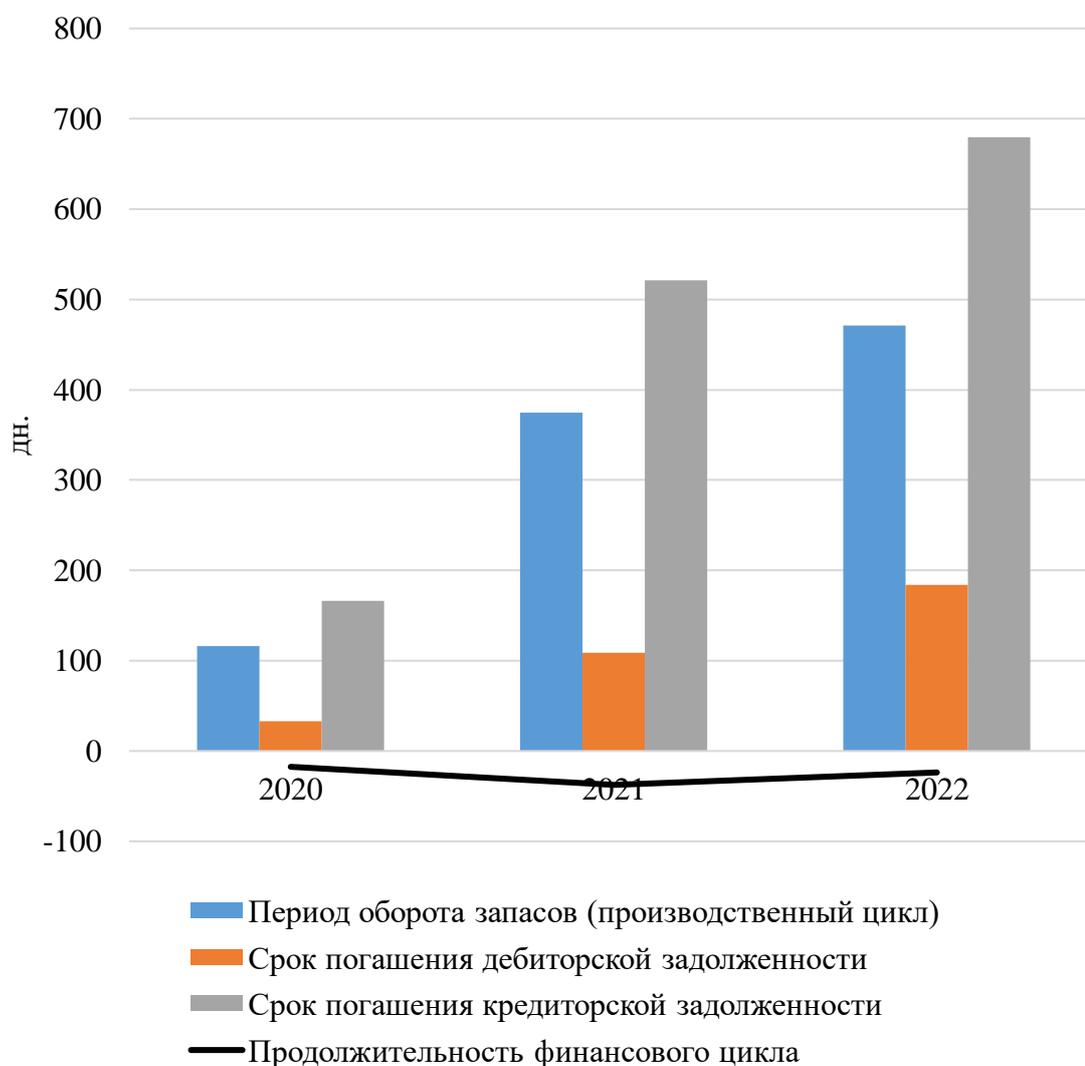


Рисунок 18 – Изменение продолжительности финансового цикла ООО «Muhtasham uy»

Негативным фактором является замораживание средств ООО «Muhtasham uy» в товарах: в 2022 г. по сравнению с 2021 г. производственный цикл увеличился на 355,1 дн. (в 4,1 раза) и составил 471,3 дн. (то есть больше года), что является весьма длительным сроком для торгового предприятия. Это связано с приобретением ООО «Muhtasham uy» большого объема товаров на который низкий спрос.

В целях стимулирования продаж и необходимости внесения аванса ключевым поставщикам ООО «Muhtasham uy» наращивало дебиторскую задолженность на фоне снижения выручки. В результате срок погашения дебиторской задолженности ООО «Muhtasham uy» увеличился на 151,5 дн. (в 5,6 раза) и составил 184,2 дн. в 2022 г. То есть предприятие ситуации недостаточного сбыта стало наращивать продажи за счет неплатежеспособных покупателей.

При этом в 2020-2022 гг. ООО «Muhtasham uy» был отрицательным, то есть данное торговое предприятие располагает свободными денежными средствами. Это связано с наращиванием срока погашения кредиторской задолженности до 679,3 дн. (1,86 г.) в 2022 г., что в 4,1 раза дольше, чем в 2020 г. Возможно поставщики ООО «Muhtasham uy» также имеют проблемы со сбытом и по этой причине готовы предоставлять длительную отсрочку платежа своим покупателям.

Таким образом, ООО «Muhtasham uy» в условиях проблем сбыта наращивало дебиторскую задолженность покупателей, отвлекая средства из оборота. Кроме того, в виду задержки выплат поставщикам некоторые из них стали отгружать товары только по предоплате, что также отвлекает средства ООО «Muhtasham uy» из оборота. В результате предприятие ведет рискованную стратегию финансирования за счет кредиторской задолженности.

### **3 Выработка рекомендаций по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью в ООО «Muhtasham uy» в целях повышения эффективности деятельности предприятия**

#### **3.1 Предложение мероприятий по оптимизации процесса управления дебиторской задолженностью на предприятии**

На сегодня управление дебиторской задолженностью в ООО «Muhtasham uy» нуждается в оптимизации. Уровень и оборачиваемость дебиторской задолженности ухудшаются, что свидетельствует об отсутствии эффективной организации деятельности в этой сфере. Кроме того, отсутствуют локальные акты ООО «Muhtasham uy» в этой области. В ООО «Muhtasham uy» не проводится регулярный контроль за рассматриваемым видом текущего актива, несмотря на то, что это весьма необходимо при продаже товаров покупателям, которые могут не быть платежеспособными.

На сегодня методы борьбы с просроченной дебиторской задолженностью ограничиваются лишь принудительными мерами, такими как: обращение в судебные органы для взыскания задолженности с покупателей; передача исполнительных документов в службу приставов. Однако проведенный анализ показал, что ужесточение контроля за её показателями дебиторской задолженности, а помимо указанного за действиями персонала является ключевым инструментом улучшения ее качества.

Для увеличения эффективности контроля за дебиторской задолженностью рекомендуется назначить ответственного сотрудника ООО «Muhtasham uy», который уже занимается управлением этим видом оборотных средств. Также следует разработать внутренний регламент, который определит порядок работы с ней, ориентированный на своевременное обнаружение просроченной задолженности. В регламенте также необходимо установить алгоритм действий в отношении должников, разделив их на

категории в зависимости от срока формирования задолженности, суммы и причин неплатежа.

Для улучшения процесса управления дебиторской задолженностью компании ООО «Muhtasham uy» предлагается внедрить следующие меры:

– разработать систему критериев оценки потенциальных дебиторов компании, которая позволит выявлять недобросовестные организации;

– ранжировать контрагентов по значению их кредитных рейтингов, что позволит определить наиболее надежных партнеров для сотрудничества и уменьшить вероятность возникновения просроченной дебиторской задолженности.

– внедрить систему мониторинга дебиторской задолженности, которая позволит оперативно выявлять просроченную задолженность и принимать меры для её возврата [33, с. 98].

В результате внедрения данных мероприятий (рисунок 19) будет улучшен процесс управления дебиторской задолженностью в ООО «Muhtasham uy», что позволит уменьшить риски возникновения просроченной задолженности и повысить эффективность работы компании.

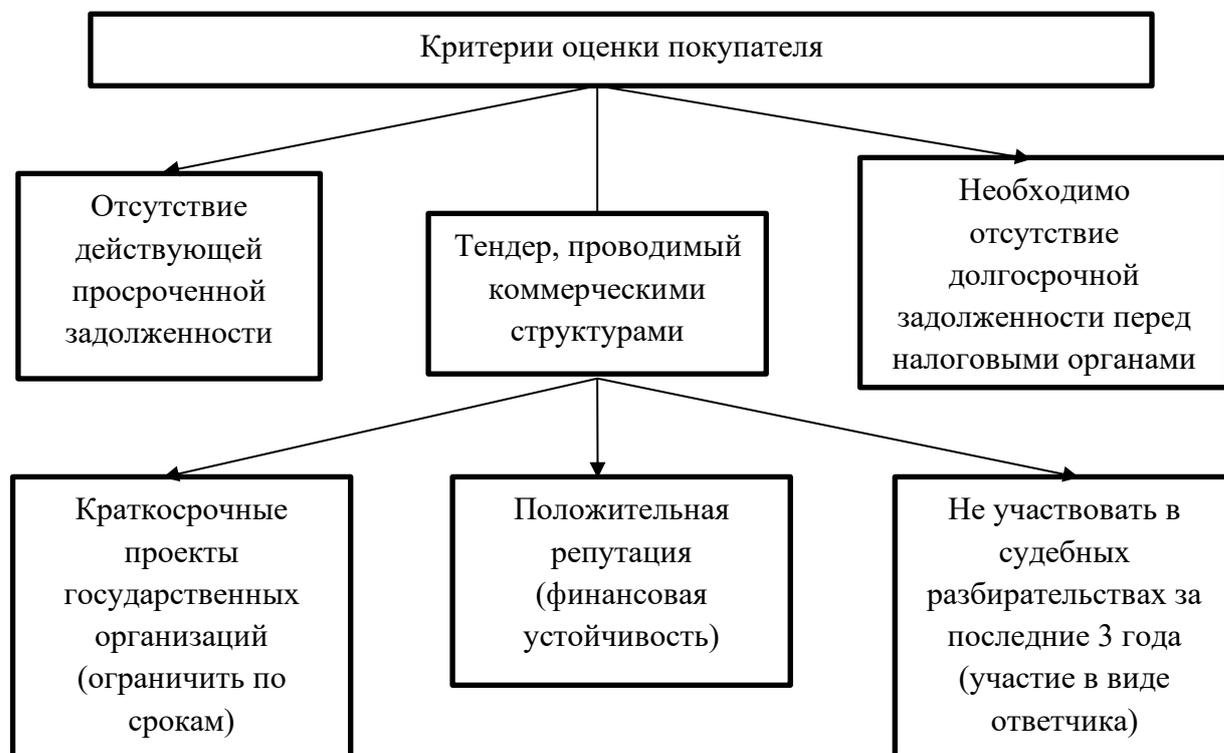


Рисунок 19 – Рекомендуемые критерии оценки покупателя

Предлагаемая система критериев оценки будущих покупателей предполагает этапный анализ сведений о возможном дебиторе, позволяющий оценить положение компании и выявить недобросовестных контрагентов. Для того чтобы убедиться в надежности партнера, следует проводить поэтапную предварительную работу с возможными дебиторами, подробно изучив информацию и проанализировав деятельность компании, а также её и возможную неплатежеспособность.

Необходимо предварительно определить максимальное время, требуемое для заключения контракта потенциальным клиентом. Проанализируем с позиции затрат по запрос документов о потенциальном клиенте. Запрос и оценка копий документов о клиенте содержат:

- установление заранее объема сведений и списка документов, которые потенциальный контрагент должен предоставить до обращения в ООО «Muhtasham uy»;

- доведение сведений о запросе до потенциального контрагента, проведение анализа полученных сведений контрагентом (в течение нескольких минут);

- поиск документов потенциальным контрагентом и доставка в ООО «Muhtasham uy» (от часа до нескольких дней);

- копирование документов будущим контрагентом либо ООО «Muhtasham uy» (до часа);

- сопоставление копий и оригиналов документов (до часа);

- внесение сведений о контрагенте в анкету либо автоматизированную систему (до часа);

- оценку правоспособности клиента и полномочий его руководителя (5 дней).

Анкетирование потенциального контрагента является одним из наиболее простых и эффективных методов оценки, который позволяет выявить проблемные моменты и оптимизировать деятельность с контрагентом как клиентом. В рамках профилактики, отличной от этапа взыскания долгов,

заполнение анкеты и представление указанных документов является добровольным действием. Для добросовестного контрагента заполнение анкеты не вызывает возражений, так как это позволяет установить взаимодействие на более четкой и прозрачной основе. В то же время, для недобросовестного контрагента заполнение анкеты сопровождается риском указания недостоверных сведений, что может привести к заблуждению кредитора, а должника – к уголовной ответственности. В отдельных обстоятельствах заполнение анкеты может быть не обязательным, а зависеть от желания потенциального дебитора.

В некоторых компаниях применяется термин «анкета-декларация», чтобы подчеркнуть, что это не просто совокупность произвольных сведений, а официальный документ, требующий предоставления достоверной информации и содержащий конкретные заявления и гарантии. Такое название помогает контрагенту понимать, что заполнение анкеты является серьезным делом и может повлечь за собой ответственность в случае предоставления ложных сведений.

Анкета-декларация содержит не только информацию о компании и ее деятельности, но и конкретные заявления и гарантии от контрагента. Например, контрагент может декларировать, что он не является банкротом, что имеет все необходимые лицензии и разрешения для осуществления своей деятельности, что не имеет задолженностей перед налоговыми органами и другими государственными учреждениями, и т.д. Такие заявления и гарантии могут быть включены в договор, заключаемый между компанией и контрагентом.

Важно отметить, что заполнение анкеты-декларации требует серьезного отношения к данному процессу, так как предоставление ложной информации может повлечь за собой ответственность и нанести ущерб как компании, так и контрагенту. Поэтому компании должны обеспечить контроль за предоставлением достоверной информации в анкете-декларации и принимать меры в случае выявления недостоверной информации.

Таким образом, анкетирование потенциального контрагента является важным инструментом в работе с клиентами, который позволяет выявить проблемные моменты и установить более четкое и прозрачное взаимодействие между контрагентами.

Также можно предложить ранжирование контрагентов по значению кредитных рейтингов, в соответствии с таблицей 13.

Таблица 13 – Значение кредитных рейтингов

Платежная дисциплина	
Просрочка оплаты, дней	Рейтинг
Больше 120	Е
Больше 90	D
Больше 60	С
Больше 30	В
0	А

Для начала клиентов распределяют по платежной дисциплине, те, кто получил рейтинг «D» или «E» заключают договора на условиях, которые предложит руководство ООО «Muhtasham uy» индивидуально каждому заказчику.

Если компания получила рейтинги «A», «B» и «C», то здесь необходимо рекомендовать следующие условия работы:

- рейтинг «C»: только при условии наличия залога;
- рейтинг «B»: обязательное описание в договорах системы штрафов и пеней и их строгое исполнение;
- рейтинг «A»: предоставление отсрочки платежа без использования санкций со стороны ООО «Muhtasham uy».

Для того, что бы не допустить рост (появление) просроченной дебиторской задолженности, необходимо в договорах с контрагентами предусмотреть пункты, в которых будет отражено дополнительные обременения в виде штрафных санкций в случае нарушения условий договоров.

Размер штрафа для каждого должника, при этом будет зависеть от количества дней, на которую производится задержка платежа (таблица 14).

Таблица 14 – Шкала штрафных санкций

Просрочка оплаты, дней	Величина штрафа, %
Больше 120	0,1
Больше 90	0,08
Больше 60	0,06
Больше 30	0,05

Обычно информация о появлении просроченной задолженности поступает в бухгалтерскую службу, которая контролирует поступление денежных ресурсов на счет. Однако, если просроченная задолженность возникает в связи с непоставкой товара или непредоставлением услуги, то первоначально о ней узнают другие подразделения, такие как производственный отдел или отдел закупок.

После получения информации о просроченной задолженности подразделение по работе с клиентами начинает деятельность по инкассации долга. Для этого могут быть использованы различные методы, например, переговоры с должником, отправка писем и уведомлений, обращение в суд и т.д.

Важно отметить, что формирование системы контроля за наступлением просрочки является важным шагом в обеспечении финансовой устойчивости компании. Правильно настроенный механизм контроля позволяет быстро реагировать на возможные проблемы и минимизировать риски появления задолженности.

Для эффективного контроля за возможным наступлением просрочки платежей в ООО «Muhtasham uy» необходимо разработать систему, которая бы обеспечивала своевременное оповещение уполномоченных лиц о появлении просроченной задолженности. Для этого можно использовать различные механизмы контроля, например, систему мониторинга платежей и анализа финансовых потоков.

После получения информации о просроченной задолженности подразделение по работе с клиентами начинает деятельность по инкассации долга. Для этого могут быть использованы различные методы, например, переговоры с должником, отправка писем и уведомлений, обращение в суд и т.д.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью в ООО «Muhtasham uy» необходимо использовать систему ее мониторинга, содержащая следующие этапы.

1. Регулярно (еженедельно или в соответствии с динамикой хозяйственной деятельности компании) следует составлять реестр дебиторской задолженности (рисунок 20). Для этого необходимо систематически собирать информацию о задолженности каждого контрагента ООО «Muhtasham uy»).

№	Сумма	Менеджер	Контрагент	Первичный документ	Дата	Дата оплаты по договору	Период отсрочки

Рисунок 20 – Реестр дебиторской задолженности

2. Важно вести реестр отгрузочных документов и вносить данные в бухгалтерскую учетную систему (оборотно-сальдовая ведомость по счету учета расчетов с покупателями). Это позволит отслеживать динамику задолженности каждого контрагента и выявлять возможные проблемы вовремя.

3. На основе реестра дебиторской задолженности можно составлять различные отчеты, например, отчет о структуре задолженности контрагентов (рисунок 21) или отчет о динамике дебиторской задолженности на начало каждой недели или иного периода (рисунок 22). Это поможет управлять задолженностью и принимать решения на основе актуальной информации.

№	Контрагент	Сумма задолженности	Средневзвешенная просрочка, дней

Рисунок 21 – Структура задолженности контрагентов

Дата	Сумма задолженности
03.07.2023	
10.07.2023	
17.07.2023	
...	

Рисунок 22 – Отчет о динамике дебиторской задолженности

4. Ведение журнала по работе с дебиторской задолженностью является важным элементом процесса взыскания долгов (рисунок 23). В журнале отражаются конкретные действия исполнителей по взысканию задолженности и состояние каждого дела. Это позволяет отслеживать эффективность работы и вносить коррективы в стратегию взыскания задолженности.

№	Дата	Дебитор	Контактное лицо	Схема	Ситуация	Результат	Следующее действие	Сумма	Примечания

Рисунок 23 – Журнал по работе с дебиторской задолженностью

В журнале также могут быть указаны данные о контрагентах, с которыми установлены задолженности, сроках давности долга, общей сумме задолженности, описании причин возникновения долга и действий, которые были предприняты для взыскания долга. Эта информация может быть полезна для оценки рисков при проведении будущих сделок с данным контрагентом, а также для улучшения работы по взысканию долгов в будущем. Журнал должен быть систематически обновляем и анализируем, чтобы определить

наиболее эффективные методы работы с дебиторской задолженностью и принимать своевременные меры по взысканию долгов.

Хотя предложенные мероприятия могут улучшить качество управления дебиторской задолженностью в ООО «Muhtasham cy», необходимо понимать, что они не могут гарантировать полную и абсолютную защиту от возможных просрочек дебиторской задолженности.

Как бы тщательно не планировалось и не мониторилось состояние задолженности каждого контрагента, всегда есть риски возникновения форс-мажорных ситуаций, которые могут привести к просрочкам платежей. Например, непредвиденные экономические кризисы, политические изменения или изменения в законодательстве могут повлиять на финансовое состояние контрагентов и, как следствие, на сроки погашения долгов. Поэтому помимо предложенных мероприятий, важно иметь готовые планы действий в случае возникновения просрочек дебиторской задолженности. Это может включать в себя стратегии по урегулированию задолженности, контакты с юридическими организациями, судебные разбирательства и т.д.

Таким образом, предложенные мероприятия могут значительно улучшить качество управления дебиторской задолженностью, но необходимо иметь в виду, что они не являются исключительным решением проблемы.

### **3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий**

Таким образом, предложены следующие мероприятия: внедрение системы оценки как потенциальных дебиторов (анкетирование, запрос документов, формулирование и присвоение кредитного рейтинга), так и непосредственно самой дебиторской задолженности (посредством регулярного формирования реестров дебиторской задолженности и отгрузочных документов и ведения специального журнала), а также введение в договора, заключаемые с контрагентами, шкалы штрафных санкций.

Экономическую эффективность предлагаемых мероприятий можно обусловить несколькими факторами. В первую очередь, совершенствование процесса документооборота и коммуникации между сотрудниками поможет снизить количество ошибок и задержек при обработке документов, а также ускорить процесс передачи информации между отделами ООО «Muhtasham yu».

Вторым фактором является повышение контроля за состоянием расчетов с покупателями. Регулярное обновление данных в бухгалтерской учетной системе и мониторинг динамики задолженности помогут быстрее выявлять возможные проблемы и принимать меры по их решению.

Третий фактор – повышение финансовой дисциплины дебиторов. Это может быть достигнуто через активное информирование контрагентов о сроках погашения долга, регулярное напоминание о необходимости оплаты, а также использование системы штрафов и льгот при своевременной оплате.

В целом, предлагаемые мероприятия позволят ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности и снизить уровень просроченной, в том числе сомнительной задолженности. В тоже время необходимо понимать, что достижение эффективности в этой сфере является длительным процессом и требует постоянного мониторинга и корректировки стратегии в зависимости от изменяющихся условий на рынке.

Определим затраты на данные мероприятия (таблица 15).

Таблица 15 – Затраты на мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженностью

Мероприятие	Периодичность	Сумма, тыс. сум.
1 Разработка критериев оценки потенциальных дебиторов	разрабатывается один раз, при необходимости дорабатывается	250
2 Оценка потенциального дебитора	оценивается каждый потенциальный дебитор	20
3 Разработка и внедрение системы мониторинга дебиторской задолженности	разрабатывается один раз, при необходимости дорабатывается, сам мониторинг ведется регулярно (1 раз в неделю)	240 (разово) 100 (ежемесячно)
Итого,		610

в том числе увеличивающие расходы предприятия		1,5
---	--	-----

При определении затрат на оплату труда исходим из того, что 1 час работы специалиста стоит 24 тыс. сум. При этом оплата труда специалиста осуществляется по повременной системе оплаты труда (установлен фиксированный оклад), то есть в данном случае фактически увеличивают затраты ООО «Muhtasham uy» только канцелярские расходы.

1 Разработка критериев оценки потенциальных дебиторов: формулирование критериев оценки, разработка анкеты и кредитного рейтинга.

$$\begin{aligned} \text{Затраты} = & \text{оплата труда специалиста (главного бухгалтера)} + \\ & + \text{канцелярские принадлежности} \end{aligned} \quad (1)$$

2 Оценка потенциального дебитора: предъявление и обработка анкеты-декларации, прочих документов.

$$\begin{aligned} \text{Затраты} = & \text{оплата труда специалиста (главного бухгалтера)} + \\ & + \text{канцелярские принадлежности} \end{aligned} \quad (2)$$

3 Разработка и внедрение системы мониторинга дебиторской задолженности: разработка необходимых реестров и форм отчетности, ведение мониторинга

$$\text{Затраты} = \text{оплата труда специалиста (главного бухгалтера)}$$

Доходом от внедрения предложенных мероприятий является устранение риска финансовых потерь ООО «Muhtasham uy» от возникновения просроченной дебиторской задолженности, а также высвобождение денежных средств.

Прогнозируется, высвобождение средств из дебиторской задолженности поставщиков в размере 10% от величины остатка на конец 2022 г., то есть в сумме 55819,7 тыс. сум.

$$\text{Экономический эффект} = \text{Доходы} - \text{Расходы} \quad (3)$$

$$\text{Экономическая эффективность (в год)} = 55819,7 - 1,5 = 55\,818,2 \text{ тыс. сум.}$$

Таким образом, полученные расчетные данные свидетельствуют о целесообразности реализации данных предложений.

Кроме того, предложенные мероприятия максимально снизят риски появления просроченной дебиторской задолженности по причине неплатежеспособности дебитора, которые, безусловно, возрастают в условиях возможного ухудшения экономической ситуации в стране.

Хотя перечисленные выше мероприятия могут значительно улучшить финансовое состояние ООО «Муhtasham уу», следует учитывать, что для достижения наилучшего результата необходим комплекс мероприятий, охватывающий все основные направления деятельности предприятия.

В частности необходимо активно работать над поиском новых клиентов, увеличением объемов продаж и развитием новых рынков сбыта. Это может быть достигнуто через развитие маркетинговых стратегий, улучшение качества обслуживания клиентов и расширение ассортимента продукции. Кроме того, важно не забывать о регулярном анализе финансовых показателей, определении критических точек и принятии своевременных мер по их устранению.

Таким образом, для достижения наилучшего результата необходим комплексный подход к управлению ООО «Муhtasham уу», включающий в себя не только улучшение управления дебиторской задолженностью, но и работу по другим направлениям деятельности.

**ЗАДАНИЕ К РАЗДЕЛУ  
«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»**

Обучающемуся:

<b>Группа</b>	<b>ФИО</b>
Д-3Б81	Аббасовой Гузале Микаиловне

<b>Школа</b>	<b>Школа инженерного предпринимательства</b>		
<b>Уровень образования</b>	бакалавриат	<b>Направление/ООП/ОПОП</b>	38.03.01 Экономика/ Экономика предприятий и организаций

**Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:**

<p>1. Описание организационных условий реализации социальной ответственности</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– заинтересованные стороны (стейкхолдеры) программ социальной ответственности организации, проекта, инновационной разработки, на которых они оказывают воздействие;</li> <li>– стратегические цели организации, проекта, внедрения инновации, которые нуждаются в поддержке социальных программ;</li> <li>– цели текущих программ социальной ответственности организации</li> </ul>	<p>Стейкхолдеры: персонал, население г. Ахангаран (Республика Узбекистан). Стратегическая цель организации: развитие предприятия путем наращивания продаж на рынке Республики Узбекистан клиентов Цели КСО: 1. развитие собственного персонала, 2. улучшение имиджа ООО «Muhtasham iu», 3. реклама товара</p>
2. Законодательные и нормативные документы	Трудовой кодекс РК

**Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:**

1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности.	заработная плата и мотивация труда, обучение
2. Анализ факторов внешней социальной ответственности	соблюдение обязательств перед контрагентами и персоналом

**Перечень графического материала:**

1.	<p>Определение целей КСО Определение стейкхолдеров программы КСО Определение элементов программы КСО Затраты на мероприятия КСО Оценка эффективности мероприятий КСО</p>
----	--

**Дата выдачи задания к разделу в соответствии с календарным учебным графиком**

**Задание выдал консультант по разделу «Социальная ответственность»:**

<b>Должность</b>	<b>ФИО</b>	<b>Ученая степень, звание</b>	<b>Подпись</b>	<b>Дата</b>
доцент	Ермушко Ж.А.	к.э.н., доцент		

**Задание принял к исполнению обучающийся:**

<b>Группа</b>	<b>ФИО</b>	<b>Подпись</b>	<b>Дата</b>
Д-3Б81	Аббасова Гузал Микаиловна		

## 4 Социальная ответственность

В настоящее время, с увеличением роли, отводимой социальной миссии бизнеса в формировании положительного образа в глазах общественности, проблема оценки деятельности в области корпоративной социальной ответственности (КСО) ориентированными на успешное развитие организациями приобретает все большую актуальность. По данным исследования «Trust Barometr – 2020» консалтингового агентства Edelman, 71% потребителей готовы отказаться от продукции бренда, работающего исключительно ради получения прибыли, игнорируя при этом интересы общества.

Подходы к определению КСО включают в себя целый ряд различных теорий – инструментальных, политических, этических и интегративных. Такой разброс связан с тем, что границы социальной ответственности по сей день четко не определены, поскольку она носит добровольный характер.

Первое определение КСО появилось в 50-х гг. XX в. В 1953 г. Говард Боуэн, первый теоретик КСО, заявил, что социальная ответственность появляется тогда, когда у руководителя возникает желание найти одобряемую обществом стратегию для принятия управленческих решений и успешного осуществления деятельности предприятия.

Впоследствии появились определения, опирающиеся не на личность управленца, а на то, как организация взаимодействует с социально-экономической системой (так называемый принцип «добрососедства»).

В 80-е гг. XX в. интерес ученых переключился на эмпирические исследования КСО, что привело к созданию нескольких альтернативных концепций, таких как социальная эффективность бизнеса, деловая этика и теория заинтересованных сторон. В этот период, опираясь на теорию стейкхолдеров, Т.М. Джонс дал следующее определение: «КСО – это понятие, согласно которому корпорации несут обязательства перед отдельными

общественными группами, помимо акционеров, и сверх того, что предписано законом и профсоюзным договором».

Предметом ответственности бизнеса выступают обязательства организации по отношению к заинтересованным сторонам. К ним относятся:

- сотрудники организации – ответственность компании проявляется в обустроенных и безопасных рабочих местах, конкурентной заработной плате, соблюдение прав сотрудников на выходные, отпуска, дополнительное обучение, профессиональный рост, программы социальных гарантий;

- акционеры – соблюдение благоприятных условий для всех сфер бизнеса, повышение стабильности организации на рынке, формирование имиджа, вовлеченность и лояльность персонала, партнеров, клиентов, повышение уровня управления, капитализация бизнеса;

- партнеры – улучшение репутации компании и доверия к ней, выстраивание отношений с партнерами на долгий срок;

- потребители – производство товаров и услуг надлежащего качества, соблюдение прав потребителей, справедливое ценообразование;

- государство – стабильность общества, соблюдение стандартов социального государства, соблюдение законов;

- общество – равновесие интересов общества и компании.

Формирование концепции устойчивого экономического развития.

Проведение мер социальной ответственности для бизнеса может быть неочевидной, кажется преувеличенной, но выстраивание системы ответственности в перспективе дает ряд выгод, которые предоставляют организации устойчивое положение на рынке. Экономические выгоды могут быть выражены в следующем:

- рост продаж и улучшение позиций на рынке;

- увеличение производительности труда;

- выстраивание имиджа компании;

- формирование лояльности со стороны клиентов;

- формирование вовлеченности сотрудников в рабочие процессы;

- рост стоимости компании за счет повышения оценки ее репутации;
- облегчение доступа к инвестициям;
- ослабление контроля со стороны государственных органов.

Формы ответственности бизнеса позволяют обозначить пять подходов определения границ социальной ответственности бизнеса.

Либеральный – социальная активность компании является моральным правом владельцев, руководства организации и определяется кодексами компаний и деловых ассоциаций.

Традиционный – в рамках этого подхода активность бизнеса может быть сведена к благотворительности. Благотворительность расценивается как этически необходимый элемент бизнес-сферы

Социально ориентированный – сторонники социального подхода предполагают, что социальная ответственность проявляется в осуществлении деятельности в обозначенных границах правил, обязательств и ограничений, в том числе установленных государством.

Стратегический подход – увеличение ответственности, выходит за рамки решения краткосрочных, внутренних для организации производственных и социальных задач.

Интегрированный подход – социальная активность бизнеса как необходимость, социальная политика организации становится неотъемлемой частью развития бизнеса.

Обобщая рассмотренные подходы, можно выделить основные направления реализации корпоративной социальной ответственности:

- развитие персонала – предоставление условий для повышения квалификации труда, карьерного роста;
- безопасные условия труда и охрана здоровья – организация безопасных рабочих мест, предоставление программ дополнительного медицинского страхования, возмещение занятий спортом для сотрудников или организация спортивных мероприятий;

– ресурсосбережение и природоохранная деятельность – проведение корпоративных экологических мероприятий для сотрудников, организация экотимбилдингов, развитие корпоративного волонтерства в компании;

– социально ответственная реструктуризация – формирование программ для работников, которые попали под сокращение, помощь бывшим сотрудникам в поиске новых рабочих мест;

– добросовестная деловая практика – практика надежного партнерства, предоставления качественных услуг клиентам, организация послепродажного обслуживания.

Политика социально ответственного бизнеса позволяет достичь компании стабильного положения на рынке за счет реализации мероприятий, которые помогают выстроить доверительные отношения с клиентами и партнерами, а также сформировать лояльное отношение работников компании и повышение вовлеченности сотрудников в рабочие процессы организации. В свою очередь доверие клиентов и лояльность сотрудников позволяет привлекать дополнительные инвестиции и расширять бизнес.

В настоящее время социальная ответственность ООО «Muhtasham uy» ограничивается законодательно установленными нормами, соответственно, никакой программы КСО в организации не реализуется. Далее разработаем программу КСО для ООО «Muhtasham uy». В таблице показаны ее цели.

Таблица 16 – Определение целей КСО

Миссия	Быть связующим звеном между производителем и розничной торговлей	Цели КСО
Стратегия	развитие предприятия путем наращивания продаж на рынке Республики Узбекистан	1. развитие собственного персонала 2. улучшение имиджа ООО «Muhtasham uy» 3. реклама товара

Цели КСО отвечают стратегии ООО «Muhtasham uy», так как развитие собственного персонала (а соответственно и снижение текучести кадров и рост производительности труда), улучшение имиджа ООО «Muhtasham uy»,

реклама товара будут способствовать росту объема продаж и получаемой прибыли.

В таблице приведены стейкхолдеры программы КСО.

Таблица 17 – Определение стейкхолдеров программы КСО

№	Цели КСО	Стейкхолдеры
1	развитие собственного персонала	персонал
2	улучшение имиджа ООО «Muhtasham uy»	население г. Ахангаран (Республика Узбекистан)
3	реклама товара	население г. Ахангаран (Республика Узбекистан)

Таким образом, основным внутренним стейкхолдером программы КСО ООО «Muhtasham uy» выступает его персонал, основным внешним стейкхолдером – население г. Ахангаран (Республика Узбекистан).

Таблица 18 – Определение элементов программы КСО

№	Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
1	персонал	Дополнительное обучение	Рост производительности труда, рост удовлетворенности потребителей вследствие повышения предоставляемого сервиса
2	персонал	Материальная и нематериальная мотивация	Снижение текучести кадров, рост производительности труда
3	население	Спонсорство	Повышение известности ООО «Muhtasham uy»

Определим размер затрат на программу КСО в размере 10% от полученной чистой прибыли. В таблице приведен расчет затрат на мероприятия КСО, исходя из того, что чистая прибыль останется на уровне 2022 г., т.е. 57738 тыс. сум., соответственно общая величина затрат на мероприятия КСО составит 5773,8 тыс. сум. в год.

Таблица 19 – Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Единица измерения	Цена, тыс. сум.	Стоимость реализации на планируемый период, тыс. сум.
1	Обучение персонала	тренинг	2000	2000
2	Нематериальная мотивация			400
3	Премирование (материальная мотивация)	Чел./мес.	3	2400
4	Спонсорство	мероприятие	973,8	973,8

ИТОГО:	5773,8
--------	--------

Сумма затрат на спонсорство определена по остаточному принципу (помощь детской библиотеке).

Таблица 20 – Оценка эффективности мероприятий КСО

№	Название мероприятия	Затраты	Эффект для компании	Эффект для общества
1	Обучение персонала	2000	Рост производительности труда	Рост удовлетворенности потребителей вследствие повышения предоставляемого сервиса
2	Нематериальная мотивация	400	Снижение текучести кадров, рост производительности труда, снижение напряженности в коллективе	Косвенное воздействие посредством некоторого улучшения жизни отдельных его членов (т.е. сотрудников)
3	Премирование (материальная мотивация)	2400	Снижение текучести кадров, рост производительности труда	Косвенное воздействие посредством некоторого улучшения жизни отдельных его членов (т.е. сотрудников)
4	Спонсорство	973,8	Выступает также как нематериальная мотивация в виде гордости за свою организацию	помощь детской библиотеке, которой могут бесплатно пользоваться дети

Таким образом, разработанная в рамках выполнения работы программа КСО для ООО «Muhtasham uy» послужит не только целям самой организации, но и общества в целом.

## Заключение

Работа с дебиторской задолженностью является одним из важных моментов в деятельности предприятия и требует постоянного внимания руководителей и менеджеров. Один из основных инструментов управления дебиторской задолженностью – это кредитная политика. Она включает в себя определение условий кредитования, сроков оплаты, размеров задолженности и процедуры взыскания задолженности.

К числу управляемых компонентов кредитной политики могут быть причислены размер и срок предоставляемого кредита, величина скидки за оплату в ранние сроки, зафиксированные стандарты кредитоспособности и способы инкассации дебиторской задолженности. Установление наилучших параметров всякого из рассмотренных компонентов представляет собой значимую задачу, так как обуславливают характер реализуемой кредитной политики, и, в конечном итоге, воздействует на финансовую стабильность компании.

Основным видом деятельности ООО «Muhtasham uy» (Республика Узбекистан, Ташкентская область, г. Ахангаран) является оптовая торговля широким спектром непродовольственных товаров (бытовая химия, предметы гигиены и другое).

В настоящее время деятельность ООО «Muhtasham uy» имеет как сильные стороны (прежде всего, прибыльную деятельность), так и слабые (снижающиеся объемы продаж как результат недостаточного знания своих клиентов, недостаток ресурсов). Также можно констатировать отсутствие развития данного торгового предприятия (основные средства не обновляются), закрепление средств ООО «Muhtasham uy» в товарах и стимулирование продаж путем предоставления коммерческих кредитов (в форме отсрочки платежа) покупателям.

Одним из основных видов активов ООО «Muhtasham uy» является дебиторская задолженность: на конец 2022 г. ее доля составила 25,8% в

совокупной стоимости имущества анализируемого торгового предприятия. ООО «Muhtasham uy» в условиях проблем сбыта наращивало дебиторскую задолженность покупателей, отвлекая средства из оборота. Кроме того, в виду задержки выплат поставщикам некоторые из них стали отгружать товары только по предоплате, что также отвлекает средства ООО «Muhtasham uy» из оборота. В результате предприятие ведет рискованную стратегию финансирования за счет кредиторской задолженности.

Для увеличения эффективности контроля за дебиторской задолженностью рекомендуется назначить ответственного сотрудника ООО «Muhtasham uy», который уже занимается управлением этим видом оборотных средств. Также следует разработать внутренний регламент, который определит порядок работы с ней, ориентированный на своевременное обнаружение просроченной задолженности. В регламенте также необходимо установить алгоритм действий в отношении должников, разделив их на категории в зависимости от срока формирования задолженности, суммы и причин неплатежа.

Для того, что бы не допустить рост (появление) просроченной дебиторской задолженности, необходимо в договорах с контрагентами предусмотреть пункты, в которых будет отражено дополнительные обременения в виде штрафных санкций в случае нарушения условий договоров.

Доходом от внедрения предложенных мероприятий является устранение риска финансовых потерь ООО «Muhtasham uy» от возникновения просроченной дебиторской задолженности, а также высвобождение денежных средств.

Хотя предложенные мероприятия могут улучшить качество управления дебиторской задолженностью в ООО «Muhtasham uy», необходимо понимать, что они не могут гарантировать полную и абсолютную защиту от возможных просрочек дебиторской задолженности. Кроме того, для достижения наилучшего результата необходим комплексный подход к управлению ООО

«Muhtasham uy», включающий в себя не только улучшение управления дебиторской задолженностью, но и работу по другим направлениям деятельности.

## Список использованных источников

1. Ушаков В.Я. Финансовая политика предприятия: учебное пособие / В.Я. Ушаков. – М.: изд. «МУ им. С.Ю. Витте», 2015. – 242 с. ISBN 978-5-9580-0210-8/.
2. Корпоративные финансы. Учебное пособие. / Авт.-сост. А.С. Кокин, Н.И. Яшина, Е.Н. Летягина, С.С. Петров, О.И. Кашина – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2017. 800 с.
3. Ибрагимов Д.А. Понятие дебиторской задолженности / В сборнике: Молодежная наука как фактор инновационного развития АПК. Уфа, 2021. С. 116-117.
4. Дроботова О.О. Дебиторская задолженность в российской экономике: региональные тенденции // Финансы: теория и практика. – 2021. – №5. – С. 200-214.
5. «Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 17.02.2021)  
[https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_193673/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193673/)
6. «Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (введен в действие на территории Российской Федерации в редакции 2014 года Приказом Минфина России от 27.06.2016 N 98н) (ред. от 17.02.2021)  
[https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_202060/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202060/)
7. «Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 11.07.2016)  
[https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_193740/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193740/)

8. Герасимова А.Т., Марченко С.М. Структура дебиторской задолженности // Молодые ученые – развитию Национальной технологической инициативы (ПОИСК). 2021. № 1. С. 645-646.

9. Рустамова С.Д., Шелобаева И.С. Экономическая сущность и состав дебиторской задолженности // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. – 2020. – №1. – С. 88-89.

10. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 374 с. – ISBN 978-5-16-015634-7.

11. Кознов А.Б., Тюнина В.О. Понятие и классификация дебиторской задолженности промышленного предприятия // Проблемы науки. – 2021. – №1. – С. 24-27.

12. Медведева О.Е., Слукина В.В., Трофимов Н.И. Управление дебиторской задолженностью в условиях нестабильности экономики // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия Экономика и экологический менеджмент. – 2020. – №2. – С. 170-181.

13. Поддубная Н.И. Дебиторская задолженность как актив организации // Вестник науки. – 2020. – №11. – С. 102-105.

14. Силенок Е.А. Сущность и классификация дебиторской задолженности как объекта оперативного контроля и бухгалтерского учета // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 87-4. С. 106-110.

15. Шибкова В.В. Дебиторская задолженность в финансовой деятельности // Наука через призму времени. 2022. № 11 (68). С. 12-16.

16. Касачева О.В., Удод В.А. Экономическая сущность дебиторской задолженности как финансовой категории (отраслевой аспект) // Финансы и кредит. – 2021. – №4. – С. 807-832.

17. Бланк И.А. Управление активами. – Киев: Ника-Центр; Эльга, 2004. 720 с.

18. Спиридонова Н.Е., Рожкова Н.К. Факторы, влияющие на образование и погашение дебиторской задолженности // Вестник университета. – 2017. – №12. – С. 140-143.

19. Толстых Е.С. Управление дебиторской задолженностью организации // Молодой ученый. 2022. № 20 (415). С. 519-523.

20. Никулин С.А. Методологический аспект управления дебиторской задолженностью компании // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 5-3 (87). С. 6-11.

21. Асылгузина Э.И., Недорезков В.В. Управление дебиторской задолженностью, как часть обеспечения экономической безопасности // Проблемы современной науки и образования. 2022. № 7 (176). С. 22-24.

22. Петрова М.С., Попов А.Ю. Методы управления дебиторской задолженностью // Интернаука. 2023. № 3-4 (273). С. 21-24.

23. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М: Проспект, 2021. – 1104 с. ISBN 978-5-392-34249-5.

24. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб. пособие /Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 159 с. – ISBN 978-5-238-01074-5.

25. Сафронов Д.М., Никулина С.Н., Гривас Н.В. Управление дебиторской задолженностью покупателей // Актуальные вопросы современной экономики. 2021. № 1. С. 297-304.

26. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е С. Стояновой. – М.: Изд-во «Перспектива», 2010 год – 656 с. ISBN 5-88045-096-1.

27. Краткосрочное финансирование организации. Авторы-составители: Н.И. Яшина, М.Ф. Якушев, О.В. Емельянова, Н.Н. Прончатова-Рубцова. Учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2018. – 187 с.

28. Кулешова А.И., Вельм М.В. Управление дебиторской задолженностью // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. № 3-2 (73). С. 34-38.

29. Рябов Е.Ю. Развитие инструментов управления кредитной политикой теплоснабжающей организации / Диссертация к-та эк. н-к. – Волгоград, 2015. – 185 с.

30. Петров А.А., Дашин А.К. Организация системы управления дебиторской задолженностью в организации // Инновации. Наука. Образование. 2022. № 50. С. 995-1000.

31. Блохина Т.К., Быкова О.Н., Ермолаева Т.К. Экономика и управление инновационной организацией: учебник. – М.: Проспект, 2014. – 432 с. ISBN:978-5-392-12227-1.

32. Санташева А.С., Багинова В.М. Принципы формирования кредитной политики производственного предприятия // Вопросы устойчивого развития общества. 2021. № 10. С. 104-107.

33. Саблин М.Т. Взыскание долгов: от профилактики до принуждения. – М.: Статут, 2017. 496 с. ISBN 978-5-8354-1386-7.

## Приложение А. Бухгалтерский баланс на 31.12.2021 г.

Бухгалтерский баланс - форма № 1	Единица измерения, тыс. сум.		
	Код стр	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
Наименование показателя	1	3	4
<b>Актив</b>			
<b>I. Долгосрочные активы</b>			
<b>Основные средства:</b>			
Первоначальная (восстановительная) стоимость (0100, 0300)	010	835 687	835 687
Сумма износа (0200)	011	634 560	661 369
Остаточная (балансовая) стоимость (стр. 010-011)	012	201 127	174 318
Нематериальные активы:			
Первоначальная стоимость (0400)	020	0	0
Сумма амортизации (0500)	021	0	0
Остаточная (балансовая) стоимость (стр. 020-021)	022	0	0
Долгосрочные инвестиции, всего (стр.040+050+060+070+080), в том числе:	030	0	0
Ценные бумаги (0610)	040	0	0
Инвестиции в дочерние хозяйственные общества (0620)	050	0	0
Инвестиции в зависимые хозяйственные общества (0630)	060	0	0
Инвестиции в предприятие с иностранным капиталом (0640)	070	0	0
Прочие долгосрочные инвестиции (0690)	080	0	0
Оборудование к установке (0700)	090	0	0
Капитальные вложения (0800)	100	0	0
Долгосрочная дебиторская задолженность (0910, 0920, 0930, 0940)	110	0	0
Долгосрочные отсроченные расходы (0950, 0960, 0990)	120	0	0
Итого по разделу I (стр. 012+022+030+090+100+110+120)	130	201 127	174 318
<b>II. Текущие активы</b>			
Товарно-материальные запасы, всего (стр.150+160+170+180), в том числе:	140	1 392 248	1 709 565
Производственные запасы (1000, 1100, 1500, 1600)	150	0	0
Незавершенное производство (2000, 2100, 2300, 2700)	160	0	0
Готовая продукция (2800)	170	0	0
Товары (2900 за минусом 2980)	180	1 392 248	1 709 565
Расходы будущих периодов (3100)	190	0	0
Отсроченные расходы (3200)	200	0	0
Дебиторы, всего (стр.220+240+250+260+270+280+290+300+310)	210	392 249	497 640
из нее: просроченная*	211	0	0
Задолженность покупателей и заказчиков (4000 за минусом 4900)	220	350 740	45 689
Задолженность обособленных подразделений (4110)	230	0	0
Задолженность дочерних и зависимых хозяйственных обществ (4120)	240	0	0
Авансы, выданные персоналу (4200)	250	3 618	0
Авансы, выданные поставщикам и подрядчикам (4300)	260	37 891	45 689
Авансовые платежи по налогам и другим обязательным платежам в бюджет (4400)	270	0	0
Авансовые платежи в государственные целевые фонды и по страхованию (4500)	280	0	0
Задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал (4600)	290	0	0
Задолженность персонала по прочим операциям (4700)	300	0	0
Прочие дебиторские задолженности (4800)	310	0	0
Денежные средства, всего (стр.330+340+350+360), в том числе:	320	68 354	67 639
Денежные средства в кассе (5000)	330	0	0
Денежные средства на расчетном счете (5100)	340	67 086	66 258
Денежные средства в иностранной валюте (5200)	350	0	0
Прочие денежные средства и эквиваленты (5500, 5600, 5700)	360	1 268	1 381
Краткосрочные инвестиции (5800)	370	0	0
Прочие текущие активы (5900)	380	0	0
Итого по разделу II (стр. 140+190+200+210+320+370+380)	390	1 852 851	2 274 844
Всего по активу баланса (стр.130+стр.390)	400	2 053 978	2 449 162

<b>Пассив</b>			
<b>I. Источники собственных средств</b>			
Уставный капитал (8300)	410	21155	21155
Добавленный капитал (8400)	420	0	0
Резервный капитал (8500)	430	2 370	2370
Выкупленные собственные акции (8600)	440	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) (8700)	450	36 894	47 476
Целевые поступления (8800)	460	0	0
Резервы предстоящих расходов и платежей (8900)	470	0	0
Итого по разделу I (стр.410+420+430+440+450+460+470)	480	60 419	71 001
<b>II. Обязательства</b>			
Долгосрочные обязательства, всего (стр.500+520+530+540+550+560+570+580+590)	490	0	0
в том числе: долгосрочная кредиторская задолженность (стр.500+520+540+560+590)	491	0	0
Долгосрочная задолженность поставщикам и подрядчикам (7000)	500	0	0
Долгосрочная задолженность обособленным подразделениям (7110)	510	0	0
Долгосрочная задолженность дочерним и зависимым хозяйственным обществам (7120)	520	0	0
Долгосрочные отсроченные доходы (7210, 7220, 7230)	530	0	0
Долгосрочные отсроченные обязательства по налогам и другим обязательным платежам (7240)	540	0	0
Прочие долгосрочные отсроченные обязательства (7250, 7290)	550	0	0
Авансы, полученные от покупателей и заказчиков (7300)	560	0	0
Долгосрочные банковские кредиты (7810)	570	0	0
Долгосрочные займы (7820, 7830, 7840)	580	0	0
Прочие долгосрочные кредиторские задолженности (7900)	590	0	0
Текущие обязательства, всего (стр.610+630+640+650+660+670 +680+690+700+710+720+730+740+750+760)	600	1 993 559	2 378 161
в том числе: текущая кредиторская задолженность (стр.610+630+650+670+680+690+700+710+720+760)	601	1 993 559	2 378 161
из нее: просроченная текущая кредиторская задолженность*	602	0	0
Задолженность поставщикам и подрядчикам (6000)	610	1 941 300	2 325 739
Задолженность обособленным подразделениям (6110)	620	0	0
Задолженность дочерним и зависимым хозяйственным обществам (6120)	630	0	0
Отсроченные доходы (6210, 6220, 6230)	640	0	0
Отсроченные обязательства по налогам и другим обязательным платежам (6240)	650	0	0
Прочие отсроченные обязательства (6250, 6290)	660	0	0
Полученные авансы (6300)	670	0	0
Задолженность по платежам в бюджет (6400)	680	27 867	28 013
Задолженность по страхованию (6510)	690	24 392	24 409
Задолженность по платежам в государственные целевые фонды (6520)	700	0	0
Задолженность учредителям (6600)	710	0	0
Задолженность по оплате труда (6700)	720	0	0
Краткосрочные банковские кредиты (6810)	730	0	0
Краткосрочные займы (6820, 6830, 6840)	740	0	0
Текущая часть долгосрочных обязательств (6950)	750	0	0
Прочие кредиторские задолженности (6900 кроме 6950)	760	0	0
Итого по разделу II (стр.490+600)	770	1 993 559	2 378 161
Всего по пассиву баланса (стр.480+770)	780	2 053 978	2 449 162

## Приложение Б. Бухгалтерский баланс на 31.12.2022 г.

Бухгалтерский баланс - форма № 1	Единица измерения, тыс. сум.		
Наименование показателя	Код стр	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
<b>Актив</b>			
<b>I. Долгосрочные активы</b>			
<b>Основные средства:</b>			
Первоначальная (восстановительная) стоимость (0100, 0300)	010	835 687	835 687
Сумма износа (0200)	011	661 369	688 274
Остаточная (балансовая) стоимость (стр. 010-011)	012	174 318	147 413
Нематериальные активы:			
Первоначальная стоимость (0400)	020	0	0
Сумма амортизации (0500)	021	0	0
Остаточная (балансовая) стоимость (стр. 020-021)	022	0	0
Долгосрочные инвестиции, всего (стр.040+050+060+070+080), в том числе:	030	0	0
Ценные бумаги (0610)	040	0	0
Инвестиции в дочерние хозяйственные общества (0620)	050	0	0
Инвестиции в зависимые хозяйственные общества (0630)	060	0	0
Инвестиции в предприятие с иностранным капиталом (0640)	070	0	0
Прочие долгосрочные инвестиции (0690)	080	0	0
Оборудование к установке (0700)	090	0	0
Капитальные вложения (0800)	100	0	0
Долгосрочная дебиторская задолженность (0910, 0920, 0930, 0940)	110	0	0
Долгосрочные отсроченные расходы (0950, 0960, 0990)	120	0	0
Итого по разделу I (стр. 012+022+030+090+100+110+120)	130	174 318	147 413
<b>II. Текущие активы</b>			
Товарно-материальные запасы, всего (стр.150+160+170+180), в том числе:	140	1 709 565	1 795 365
Производственные запасы (1000, 1100, 1500, 1600)	150	0	0
Незавершенное производство (2000, 2100, 2300, 2700)	160	0	0
Готовая продукция (2800)	170	0	0
Товары (2900 за минусом 2980)	180	1 709 565	1 795 365
Расходы будущих периодов (3100)	190	0	0
Отсроченные расходы (3200)	200	0	0
Дебиторы, всего (стр.220+240+250+260+270+280+290+300+310)	210	497 640	701 844
из нее: просроченная*	211	0	0
Задолженность покупателей и заказчиков (4000 за минусом 4900)	220	451 951	558 197
Задолженность обособленных подразделений (4110)	230	0	0
Задолженность дочерних и зависимых хозяйственных обществ (4120)	240	0	0
Авансы, выданные персоналу (4200)	250	0	0
Авансы, выданные поставщикам и подрядчикам (4300)	260	45 689	135 412
Авансовые платежи по налогам и другим обязательным платежам в бюджет (4400)	270	0	0
Авансовые платежи в государственные целевые фонды и по страхованию (4500)	280	0	0
Задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал (4600)	290	0	0
Задолженность персонала по прочим операциям (4700)	300	0	8 235
Прочие дебиторские задолженности (4800)	310	0	0
Денежные средства, всего (стр.330+340+350+360), в том числе:	320	67 639	72 358
Денежные средства в кассе (5000)	330	0	0
Денежные средства на расчетном счете (5100)	340	66 258	72 358
Денежные средства в иностранной валюте (5200)	350	0	0
Прочие денежные средства и эквиваленты (5500, 5600, 5700)	360	1 381	0
Краткосрочные инвестиции (5800)	370	0	0
Прочие текущие активы (5900)	380	0	0
Итого по разделу II (стр. 140+190+200+210+320+370+380)	390	2 274 844	2 569 567
Всего по активу баланса (стр.130+стр.390)	400	2 449 162	2 716 980
<b>Пассив</b>			
<b>I. Источники собственных средств</b>			
Уставный капитал (8300)	410	21155	21155
Добавленный капитал (8400)	420	0	0
Резервный капитал (8500)	430	2 370	2370
Выкупленные собственные акции (8600)	440	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) (8700)	450	47 476	105 963
Целевые поступления (8800)	460	0	0
Резервы предстоящих расходов и платежей (8900)	470	0	0
Итого по разделу I (стр.410+420+430+440+450+460+470)	480	71 001	129 488

Пассив			
I. Источники собственных средств			
Уставный капитал (8300)	410	21155	21155
Добавленный капитал (8400)	420	0	0
Резервный капитал (8500)	430	2 370	2370
Выкупленные собственные акции (8600)	440	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) (8700)	450	47 476	105 963
Целевые поступления (8800)	460	0	0
Резервы предстоящих расходов и платежей (8900)	470	0	0
Итого по разделу I (стр.410+420+430-440+450+460+470)	480	71 001	129 488
II. Обязательства			
Долгосрочные обязательства, всего (стр.500+520+530+540+550+560+570+580+590)	490	0	0
в том числе: долгосрочная кредиторская задолженность (стр.500+520+540+560+590)	491	0	0
Долгосрочная задолженность поставщикам и подрядчикам (7000)	500	0	0
Долгосрочная задолженность обособленным подразделениям (7110)	510	0	0
Долгосрочная задолженность дочерним и зависимым хозяйственным обществам (7120)	520	0	0
Долгосрочные отсроченные доходы (7210, 7220, 7230)	530	0	0
Долгосрочные отсроченные обязательства по налогам и другим обязательным платежам (7240)	540	0	0
Прочие долгосрочные отсроченные обязательства (7250, 7290)	550	0	0
Авансы, полученные от покупателей и заказчиков (7300)	560	0	0
Долгосрочные банковские кредиты (7810)	570	0	0
Долгосрочные займы (7820, 7830, 7840)	580	0	0
Прочие долгосрочные кредиторские задолженности (7900)	590	0	0
Текущие обязательства, всего (стр.610+630+640+650+660+670 +680+690+700+710+720+730+740+750+760)	600	2 378 161	2 587 492
в том числе: текущая кредиторская задолженность (стр.610+630+650+670+680+690+700+710+720+760)	601	2 378 161	2 587 492
из нее: просроченная текущая кредиторская задолженность*	602	0	0
Задолженность поставщикам и подрядчикам (6000)	610	2 325 739	2 530 070
Задолженность обособленным подразделениям (6110)	620	0	0
Задолженность дочерним и зависимым хозяйственным обществам (6120)	630	0	0
Отсроченные доходы (6210, 6220, 6230)	640	0	0
Отсроченные обязательства по налогам и другим обязательным платежам (6240)	650	0	0
Прочие отсроченные обязательства (6250, 6290)	660	0	0
Полученные авансы (6300)	670	0	0
Задолженность по платежам в бюджет (6400)	680	28 013	32 013
Задолженность по страхованию (6510)	690	24 409	25 409
Задолженность по платежам в государственные целевые фонды (6520)	700	0	0
Задолженность учредителям (6600)	710	0	0
Задолженность по оплате труда (6700)	720	0	0
Краткосрочные банковские кредиты (6810)	730	0	0
Краткосрочные займы (6820, 6830, 6840)	740	0	0
Текущая часть долгосрочных обязательств (6950)	750	0	0
Прочие кредиторские задолженности (6900 кроме 6950)	760	0	0
Итого по разделу II (стр.490+600)	770	2 378 161	2 587 492
Всего по пассиву баланса (стр.480+770)	780	2 449 162	2 716 980

## Приложение В. Отчет о финансовых результатах за 2021 г.

Отчет о финансовых результатах - форма № 2		Единица измерения, тыс. сум			
Наименование показателя	Код строки	За соответствующий период прошлого года		За отчетный период	
		Доходы (прибыль)	Расходы (убытки)	Доходы (прибыль)	Расходы (убытки)
1	2	3	4	5	6
Чистая выручка от реализации продукции (товаров, работ и услуг)	010	4 373 369	x	1 666 093	x
Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ и услуг)	020	x	4 321 460	x	1 606 319
Валовая прибыль (убыток) от реализации продукции (товаров, работ и услуг) (стр.010-020)	030	51 909	0	59 774	0
Расходы периода, всего (стр.050+060+070+080), в том числе:	040	x		x	
Расходы по реализации	050	x		x	
Административные расходы	060	x		x	
Прочие операционные расходы	070	x		x	
Расходы отчетного периода, вычитаемые из налогооблагаемой прибыли в будущем	080	x		x	
Прочие доходы от основной деятельности	090		x		x
Прибыль (убыток) от основной деятельности (стр.030-040+090)	100	51 909	0	59 774	0
Доходы от финансовой деятельности, всего (стр.120+130+140+150+160), в том числе:	110	0	x	0	x
Доходы в виде дивидендов	120		x		x
Доходы в виде процентов	130		x		x
Доходы от финансовой аренды	140		x		x
Доходы от валютных курсовых разниц	150		x		x
Прочие доходы от финансовой деятельности	160		x		x
Расходы по финансовой деятельности (стр.180+190+200+210), в том числе:	170	x	0	x	0
Расходы в виде процентов	180				
Расходы в виде процентов по финансовой аренде	190	x		x	
Убытки от валютных курсовых разниц	200	x		x	
Прочие расходы по финансовой деятельности	210	x		x	
Прибыль (убыток) от общезаяственной деятельности (стр.100+110-170)	220	51 909	0	59 774	0
Чрезвычайные прибыли и убытки	230				
Прибыль (убыток) до уплаты налога на прибыль (стр.220+/-230)	240	51 909	0	59 774	0
Налог на прибыль	250	x	7 786	x	8 902
Прочие налоги и другие обязательные платежи от прибыли	260	x		x	
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода (стр.240-250-260)	270	44 123	0	50 872	0

## Приложение Г. Отчет о финансовых результатах за 2022 г.

Отчет о финансовых результатах - форма № 2		Единица измерения, тыс. сум			
Наименование показателя	Код строки	За соответствующий период прошлого года		За отчетный период	
		Доходы (прибыль)	Расходы (убытки)	Доходы (прибыль)	Расходы (убытки)
1	2	3	4	5	6
Чистая выручка от реализации продукции (товаров, работ и услуг)	010	1 666 093	x	1 390 389	x
Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ и услуг)	020	x	1 606 319	x	1 211 496
Валовая прибыль (убыток) от реализации продукции (товаров, работ и услуг) (стр.010-020)	030	59 774	0	178 893	0
Расходы периода, всего (стр.050+060+070+080), в том числе:	040	x		x	110 968
Расходы по реализации	050	x		x	110 968
Административные расходы	060	x		x	
Прочие операционные расходы	070	x		x	
Расходы отчетного периода, вычитаемые из налогооблагаемой прибыли в будущем	080	x		x	
Прочие доходы от основной деятельности	090		x		x
Прибыль (убыток) от основной деятельности (стр.030-040+090)	100	59 774	0	67 925	0
Доходы от финансовой деятельности, всего (стр.120+130+140+150+160), в том числе:	110	0	x	0	x
Доходы в виде дивидендов	120		x		x
Доходы в виде процентов	130		x		x
Доходы от финансовой аренды	140		x		x
Доходы от валютных курсовых разниц	150		x		x
Прочие доходы от финансовой деятельности	160		x		x
Расходы по финансовой деятельности (стр.180+190+200+210), в том числе:	170	x	0	x	0
Расходы в виде процентов	180				
Расходы в виде процентов по финансовой аренде	190	x		x	
Убытки от валютных курсовых разниц	200	x		x	
Прочие расходы по финансовой деятельности	210	x		x	
Прибыль (убыток) от общезаяственной деятельности (стр.100+110-170)	220	59 774	0	67 925	0
Чрезвычайные прибыли и убытки	230				
Прибыль (убыток) до уплаты налога на прибыль (стр.220+/-230)	240	59 774	0	67 925	0
Налог на прибыль	250	x	8 902	x	10 189
Прочие налоги и другие обязательные платежи от прибыли	260	x		x	
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода (стр.240-250-260)	270	50 872	0	57 736	0