

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	4
<b>1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ</b> .....	7
1.1 Понятие и сущность кредитной политики.....	7
1.2 Функции и этапы формирования кредитной политики.....	11
1.3 Управление дебиторской задолженностью.....	17
<b>2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО–ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПЕНЗАДОРСТРОЙ»</b> .....	20
2.1 Общая характеристика ООО «Пензадорстрой».....	20
2.2 Анализ финансово–хозяйственной деятельности.....	21
2.3 Анализ дебиторской задолженности предприятия.....	43
<b>3 РАЗРАБОТКА КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ООО «ПЕНЗАДОРСТРОЙ»</b> .....	49
3.1 Мероприятия по разработке кредитной политики.....	49
3.2 Расчет экономической эффективности внедрения кредитной политики.....	55
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	58
<b>БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК</b> .....	60
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ</b> .....	65

## ВВЕДЕНИЕ

Кредитная политика – это система мер и правил, направленных на реализацию контроля за проведением и использованием кредитов, предоставляемых компанией или банком.

Эта система обязательно должна быть зафиксирована на бумаге. Понятно, что у каждого предприятия и у каждого человека есть какие-то внутренние ощущения, ориентируясь на которые они решают, можно давать в долг данному человеку либо предприятию или нельзя. Вопрос в том, являются ли эти ощущения только внутренними или же они прописаны и понимаются всеми сотрудниками предприятия одинаково, есть ли четкие инструкции для каждого из работников предприятия и для каждой возможной ситуации.

Кредитная политика призвана выступать в роли некоторой «поваренной книги», ограничивая безумство творческих инициатив и личный расчет отдельных индивидуалов. Содержательной основой кредитной политики являются инструменты, которыми руководствуются сбытовые структуры при предоставлении кредита поставщикам и стандарты предоставления кредитов, устанавливающие разумные правила и ограничения.

Главной целью деятельности предприятия является достижение прибыли. Как правило, прибыль увеличивается при увеличении объема продаж. Одним из самых действенных способов увеличения объема продаж является предоставление товара в кредит. Поэтому разработка кредитной политики – актуальная тема для любого предприятия.

Основные цели:

- повышение рентабельности собственного капитала за счет использования заемных средств и размещения собственных временно свободных средств;
- минимизация стоимости привлеченных заемных средств;
- снижение кредитных рисков (риска заемщика и риска кредитора).

Наиболее актуальной проблемой предприятий является разработка политики краткосрочных заимствований для обеспечения гибкого финансирования текущей деятельности.

В экономической теории фирмы вопрос о соотношении между собственными и заемными источниками рассматривается, прежде всего, с точки зрения долгосрочных заимствований. Однако если фирма взяла курс на постоянное использование заемных средств в своем обороте, основная часть рассуждений будет справедлива и для краткосрочных заимствований. Как известно, привлечение заемных средств на принципах возвратности, срочности и платности имеет свои преимущества перед увеличением собственных средств за счет выпуска дополнительных акций.

Крупные заимствования увеличивают риск потери ликвидности заемщиком, выплата процентов за кредит относится к первоочередным платежам по сравнению с выплатой дивидендов и увеличивает постоянные издержки предприятия, а соответственно, возрастает и риск заемщика.

При краткосрочных заимствованиях, если они имеют разовый, нерегулярный характер, возможное негативное влияние на финансовое состояние ограничено коротким периодом, обозримым будущим.

Цель работы – разработка кредитной политики на примере ООО «Пензадорстрой».

Задачи работы:

- изучить понятие и сущность кредитной политики;
- изучить функции и этапы формирования кредитной политики;
- рассмотреть управление дебиторской задолженностью;
- рассмотреть общую характеристику ООО «Пензадорстрой»;
- провести анализ финансово–хозяйственной деятельности;
- провести анализ дебиторской задолженности предприятия;
- разработать мероприятия по разработке кредитной политики;
- рассчитать экономическую эффективность внедрения кредитной политики.

Объект – ООО «Пензадорстрой».

Предмет работы – дебиторская задолженность предприятия.

Теоретической основой исследований являются учебная, научная и методическая литература по рассматриваемым в работе вопросам, аналитические

и информационные материалы, опубликованные в российской периодической печати. Информационной базой исследования являются статистические материалы, годовой отчет за 2014–2016г.г. ООО «Пензадорстрой»: бухгалтерский баланс и приложение к нему, отчет о прибылях и убытках, основные показатели, первичные документы и другие данные предприятия.

Для решения поставленных задач использовались следующие методы: статистический, абстрактно–логический, расчетно–конструктивный и экономико–математический.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложений.

# 1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

## 1.1 Понятие и сущность кредитной политики

Кредитная политика – это система мер и правил, направленных на реализацию контроля за проведением и использованием кредитов, предоставляемых компанией или банком.

Эта система обязательно должна быть зафиксирована на бумаге. Понятно, что у каждого предприятия и у каждого человека есть какие-то внутренние ощущения, ориентируясь на которые они решают, можно давать в долг данному человеку либо предприятию или нельзя. Вопрос в том, являются ли эти ощущения только внутренними или же они прописаны и понимаются всеми сотрудниками предприятия одинаково, есть ли четкие инструкции для каждого из работников предприятия и для каждой возможной ситуации

Главной целью деятельности предприятия является достижение прибыли. Как правило, прибыль увеличивается при увеличении объема продаж. Одним из самых действенных способов увеличения объема продаж является предоставление товара в кредит.

Для этого есть следующие причины:

1. возможно привлечения покупателя, не имеющего достаточно средств для предоплаты;
2. покупатель в состоянии купить больше или более дорогого товара.

При разработке кредитной политики предприятия необходимо учитывать не только условия продажи в кредит, но и обязательно внутреннюю структуру управления предприятием. Руководство предприятия, как правило, сталкивается здесь со всевозможными проблемами. Обычно отдел сбыта или торговый агент не только не действует совместно с кредитным отделом, если он есть на предприятии, а даже испытывает к нему недоверие. Это связано с тем, что торговый агент заинтересован в первую очередь продать товар и получить за это комиссионные как правило, он рискует лишь тем, что комиссионные ему не будут выплачены. В случае же неплатежа возвратом долга занимается либо бухгалтер,

либо сам отдел сбыта. Функция бухгалтера – это функция учета на предприятии, а задача отдела сбыта – увеличение продаж. Поэтому они не только не в состоянии формировать кредитную политику предприятия и заниматься возвратом долгов, но и наверняка будут делать это без всякого желания, а иногда и саботировать эти работы

Ее основные цели:

- повышение рентабельности собственного капитала за счет использования заемных средств и размещения собственных временно свободных средств;
- минимизация стоимости привлеченных заемных средств;
- снижение кредитных рисков (риска заемщика и риска кредитора).

Наиболее актуальной проблемой предприятий является разработка политики краткосрочных заимствований для обеспечения гибкого финансирования текущей деятельности.

В экономической теории фирмы вопрос о соотношении между собственными и заемными источниками рассматривается, прежде всего, с точки зрения долгосрочных заимствований. Однако если фирма взяла курс на постоянное использование заемных средств в своем обороте, основная часть рассуждений будет справедлива и для краткосрочных заимствований. Как известно, привлечение заемных средств на принципах возвратности, срочности и платности имеет свои преимущества перед увеличением собственных средств за счет выпуска дополнительных акций.

Крупные заимствования увеличивают риск потери ликвидности заемщиком, выплата процентов за кредит относится к первоочередным платежам по сравнению с выплатой дивидендов и увеличивает постоянные издержки предприятия, а соответственно, возрастает и риск заемщика.

При краткосрочных заимствованиях, если они имеют разовый, нерегулярный характер, возможное негативное влияние на финансовое состояние ограничено коротким периодом, обозримым будущим.

Различают три принципиальных типа кредитной политики предприятия по отношению к покупателям продукции – консервативный, умеренный и

агрессивный, которые характеризуют принципиальные подходы к ее осуществлению с позиции соотношения уровней доходности и риска кредитной деятельности предприятия.

Консервативный тип кредитной политики предприятия направлен на минимизацию кредитного риска. Такая минимизация рассматривается как приоритетная цель осуществления его кредитной деятельности. Механизмом реализации политики такого типа является существенное сокращение круга покупателей продукции в кредит за счет групп повышенного риска; минимизации сроков предоставления кредита и его размера; ужесточение условий предоставления кредита и повышения его стоимости; использование жестких процедур погашения дебиторской задолженности.

Умеренный тип кредитной политики предприятия характеризует условия ее осуществления в соответствии с принятой коммерческой и финансовой практикой и ориентируется на средний уровень кредитного риска при продаже продукции с отсрочкой платежа.

Агрессивный (мягкий) тип кредитной политики предприятия приоритетной целью кредитной политики ставит максимизацию дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации продукции в кредит, не считаясь с высоким уровнем кредитного риска, который сопровождает эти операции. Механизмом реализации политики такого типа является распространение кредита на более рискованные группы покупателей продукции; увеличение периода предоставления кредита до минимально допустимых размеров; предоставление покупателям возможности пролонгированного кредита.

При проведении анализа оборачиваемость кредиторской задолженности рассматривается в динамике или в сравнении со средними значениями по отрасли. Рост значения оборачиваемости указывает на повышение финансовой устойчивости и платежеспособности. Превышение оборачиваемости дебиторской задолженности над оборачиваемостью задолженности кредиторам также говорит о стабильности и устойчивости финансового положения организации.

Снижение в динамике оборачиваемости может показывать как проблемы с платежеспособностью, так и более эффективную работу с поставщиками, составление выгодных для компании графиков платежей. Высокая доля кредиторской задолженности снижает финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия, но при этом организация бесплатно кредитуется денежными средствами поставщиков.

#### Управление дебиторской задолженностью

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности дает представление об изменении дебиторской задолженности в положительную или отрицательную сторону. Основная функция управления дебиторской задолженностью сводится к увеличению коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности. Это можно достичь двумя способами:

- Увеличивать выручку от продаж,
- Уменьшать дебиторскую задолженность за период.

Для этого можно на раннем этапе выдачи кредита другим предприятиям проверить и оценить их на финансовую устойчивость. Следует выделить три типа кредитной политики предприятия: консервативная, умеренная, агрессивная. При консервативной политике предприятие стремится, как можно более жестко контролировать свои кредиты с целью минимизации кредитного риска. При умеренной политике предприятие берет на себя средний кредитный риск. А при агрессивной политике предприятие берет на себя большие кредитные риски.

Схема кредитной политики представлена на рис.1.1



Рисунок 1.1 – Схема кредитной политики

Кредитная политика должна включать в себя:

1. продуманную работу с клиентом: правила сегментирования типов заказчиков и правила работы с каждым сегментом;
2. распределение внутри компании работ по взаимодействию с должниками;
3. процедуру взыскания долгов внутренними силами;
4. описание ситуаций, при которых долг передается для взыскания коллекторскому агентству;
5. описание ситуаций, при которых на должника подают в суд.

## 1.2 Функции и этапы формирования кредитной политики

Наличие продуманной кредитной политики – залог успешности и стабильности предприятия, предоставляющего товары и услуги на условиях отложенного платежа. Грамотно проводимая кредитная политика помогает поднять на качественно новый уровень платежную дисциплину клиентов, значительно улучшить качество денежного потока и, как результат, повысить показатели эффективности деятельности предприятия.

Самый главный результат – улучшение качества денежного потока. Это связано с тем, что дебиторы начинают более ответственно относиться к своим денежным обязательствам, увеличивается объем своевременно поступающих платежей и уменьшаются сроки и суммы платежей, поступающих с опозданием.

Оборот ускоряется, прибыль растет, позиция компании на рынке становится более стабильной.

Кроме того, предприятие получает следующие дополнительные преимущества:

- дебиторская задолженность находится под контролем, существует возможность прогнозировать суммы и сроки поступления средств;
- у персонала имеются четко прописанные процедуры по взаимодействию с клиентами и взысканию дебиторской задолженности;
- планирование становится более эффективным, так как повышается точность прогнозирования поступления и расходования денежных средств и необходимости привлечения заемных средств, в частности, кредитов.

Кредитная политика должна учитывать:

- стратегические цели предприятия – увеличение объема реализации, максимизация прибыли от каждой единицы товара при существующем объеме реализации, ускорение оборачиваемости активов;
- сложившуюся рыночную ситуацию – является ли предоставление кредитов обычной практикой для предприятий–конкурентов;
- конкурентное положение предприятия на рынке – является ли предприятие монополистом или находится в поиске новых эффективных средств в борьбе с конкурентами;
- особенности каналов распределения товаров и услуг – ориентировано ли предприятие на осуществление разовых сделок, работу с предприятиями розничной торговли или с ограниченным числом дистрибьюторов, осуществляющих закупки регулярно [17, с.97].

Разберем этапы разработки кредитной политики. Во–первых, необходимо определение условий предоставления товарного кредита по типам или сегментам покупателей. Для некоторых компаний формирование так называемой матрицы цен – документа, регламентирующего уровень цен на товар или услугу в зависимости от сроков его оплаты и выполнения других условий. Во–вторых, требуется расчет максимального срока предоставления товарного кредита.

Кредитная политика предприятия – это политика по привлечению средств для финансирования текущей деятельности и размещению временно свободных средств. Кредитная политика принимается на год, по истечении которого уточняются цели и задачи, принятые стандарты, подходы и условия на предприятие

Кредитная политика предприятия отвечает на четыре вопроса:

1. кому предоставлять кредит?
2. на какой срок?
3. в каких размерах?
4. какие санкции при несоблюдении условий (клиенту/ менеджеру)?

Целями кредитной политики предприятия должны быть: повышение эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность, увеличение объёма продаж (прибыли от продаж) и отдачи на вложенные средства.

Помимо формализации целей управления дебиторской задолженностью в кредитной политике следует определить задачи, решение которых позволит достичь целевых значений (например, выход на новые рынки сбыта, завоевание большей доли существующего рынка, формирование репутации, минимизация стоимости кредитных ресурсов).

Показатели определения кредитной политики:

1. срок предоставления кредита – это период времени, в течение которого клиент должен оплатить купленный товар.
2. стандарты кредитоспособности – это минимальная финансовая устойчивость, которой должен обладать клиент для получения возможности отсрочки платежа, размера допустимых сумм кредита.
3. политика сбора платежей – определяется степенью лояльности клиента
4. скидки, предоставляемые за оплату в более ранние сроки.

Этапы формирования кредитной политики:

1. определение принципов кредитной политики по отношению к клиентам  
формирование системы кредитных условий(срок предоставления, размер кредита,

стоимость кредита, система штрафных санкций за просрочку, исполнение обязательств по кредиту.)

2. формирование стандартов оценки показателей кредитоспособности и дифференциация условий предоставления кредита.

3. формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности.

4. обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности.

В современной коммерческой и финансовой практике реализация продукции в кредит (с отсрочкой платежа за нее) получила широкое распространение как в нашей стране, так и в странах с развитой рыночной экономикой. Формирование принципов кредитной политики отражает условия этой практики и направлено на повышение эффективности операционной и финансовой деятельности предприятия.

Функции кредитной политики

1. общие (универсальные, которые подходят всем элементам кредитования);

2. специфические (с помощью которых можно отличить один элемент кредитования от другого).

К общим функциям кредитной политики можно отнести:

– коммерческую функцию – с помощью данной функции компания имеет возможность получения прибыли от реализации своих целей;

– стимулирующую функцию – эта функция способствует стимулированию денежных средств, которые являются временно свободными, а так же способствует верному их использованию;

– контрольную функцию – с помощью кредитной политики можно проконтролировать, как используются кредитные денежные средства;

– специфическую функцию – с помощью данной функции можно достигнуть цели предприятия, которые определены кредитной политикой.

Конкуренция как неотъемлемый элемент рыночных отношений предполагает, что условия функционирования любого субъекта рыночных

отношений таковы, что ему самому приходится решать проблему привлечения средств для возобновления нормального процесса функционирования. В этом случае субъект рыночных отношений становится заемщиком и обращается к другой стороне – кредитору [7, с.129]. В связи с тем, что практически каждое предприятие вынуждено обращаться за помощью к кредиторам, любое из них разрабатывает свою собственную политику взаимоотношения с кредиторами, то есть, кредитную политику. Предметом взаимоотношений кредиторов и заемщиков становится кредит [16, с.29].

Кредит во многом является условием и предпосылкой развития современной экономики, неотъемлемым элементом экономического роста. Его используют как крупные предприятия и объединения, так и малые производственные, сельскохозяйственные и торговые предприятия. Кредит представляет собой форму движения ссудного капитала, то есть, денежного капитала, предоставляемого в ссуду [11, с.67].

Дадим понятие кредитования на предприятии с разных точек зрения. А.И. Иванов считает, что кредитование – это процесс обеспечения предприятия источниками финансирования на платной, срочной и возвратной основе [18, с. 194]. А.Р. Багорский утверждает, что кредитование предприятий – это совокупность форм и методов, принципов и условий финансового обеспечения простого и расширенного воспроизводства на предприятии [9, с.82]. Исходя из данных определений, мы считаем, что кредитование предприятия – это процесс обеспечения предприятия необходимыми средствами для осуществления его деятельности посредством изъятия средств других участников рыночных отношений на возмездной основе.

Сущность процесса кредитования предприятия наиболее ярко выражается в функциях, которые выполняет кредит, как предмет взаимоотношений в процессе кредитования.

Посредством использования функций кредита экономические субъекты и общество в целом добиваются эффективности производства, ускорения обращения и роста доходов. В силу этого выяснение функций кредита имеет

большое практическое значение для обеспечения таких условий, при которых они проявлялись бы наиболее эффективно [8, с.98].

Следует отметить три основные функции кредита:

Распределительная функция кредита обнаруживается как при аккумуляции средств, так и при их размещении.

Эмиссионная функция – создание кредитных средств обращения и замещения наличных денег.

Контрольная функция – это осуществление контроля за эффективностью деятельности экономических субъектов [11, с.210].

Объектами кредитования юридических лиц могут являться товары и услуги, предоставляемые (поставляемые) заемщику по определенным контрактам; оборотные средства в целом; финансирование производственных затрат; заработная плата работникам организации.

Субъектами кредитования на предприятии являются собственники, а также кредиторы. Предметом процесса кредитования являются экономические отношения, возникающие в результате предоставления средств в кредит [23, с.92]. Важной составной частью краткосрочной финансовой политики организации является политика управления оборотным капиталом, которая, в свою очередь, включает в себя кредитную политику.

Таким образом, этапы формирования кредитной политики:

1) Определение целей привлечения заемных средств. Эти средства привлекаются предприятием на строго целевой основе, что является одним из условий последующего эффективного их использования.

2) Определение предельного объема привлечения заемных средств.

### **1.3 Управление дебиторской задолженностью**

С помощью кредитной политики можно качественно организовывать работу компании, при этом ориентируясь на основную стратегию ее развития не нарушая ее. С помощью кредитной политики можно определить задачи и

приоритеты компании в области кредитования, а так же механизм их реализации и порядок действий.

В рамках кредитной политики предприятия решаются следующие задачи:

1. увеличение объема продаж за счет предоставления покупателям более выгодных условий;
2. ускорение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности;
3. минимизация недополученной выгоды от невозможности использования суммы задолженности и потерь от инфляционного обесценения суммы задолженности;
4. минимизация финансовых рисков, связанных с возможным дефицитом денежных средств вследствие несвоевременного погашения дебиторской задолженности, со списанием безнадежных долгов;
5. определение круга кредиторов, форм и объемов заимствований с учетом особенностей производственного и финансового циклов предприятия;
6. минимизация цены заемного капитала;
7. переключение на альтернативные источники заимствований по мере возникновения необходимости;
8. контроль за своевременностью погашения долга и уплаты процентов, выбор форм реструктуризации долга при необходимости;
9. поддержание баланса между текущими активами и текущими обязательствами по суммам и срокам.

Кредитная политика предприятия состоит из органично связанных между собой блоков: управление дебиторской задолженностью и управление кредиторской задолженностью. Разрабатывая кредитную политику, предприятие должно учесть следующие факторы:

1. общее состояние экономики страны, в случае, если предприятие работает на внешнем рынке, то состояние и мировой экономики, и основные тенденции ее развития;
2. конкурентную среду, состояние спроса на продукцию, конъюнктуру товарных и финансовых рынков;

3. разработанность нормативно–правовой базы относительно взыскания дебиторской задолженности;

4. существующую практику проведения торговых операций на предприятии, наличие проработанной договорной базы;

5. финансовые возможности предприятия в части отвлечения части оборотных средств в дебиторскую задолженность.

Особенностями деятельности подрядных строительных организаций, которые оказывают существенное влияние на характер и возникновение дебиторской и кредиторской задолженности строительных организаций являются:

- долгосрочный характер выполнения строительных работ;
- участие различных организаций при осуществлении строительных работ;
- непосредственная связь с земельным участком;
- большой объем строительного материала, возможность использования материалов заказчика, полученных на давальческой основе;
- сложность и высокая себестоимость строительных объектов;
- влияние сезонных условий на процесс осуществления и сдачи строительных работ;
- возможность использования разные варианты реализации объекта строительства и получения финансового результата

Таким образом, для улучшения организации расчетов с поставщиками и покупателями рекомендуется постоянно следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как значительное преобладание дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования, а превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к неплатежеспособности предприятия.

Также необходимо производить анализ состава и структуры дебиторской задолженности по конкретным поставщикам и покупателям, а также по срокам образования задолженности или сроках их возможного погашения, что позволит своевременно выявлять просроченную задолженность и принимать меры к ее

взысканию, постоянно контролировать состояние расчетов по просроченной задолженности.

## **2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПЕНЗАДОРСТРОЙ»**

### **2.1 Общая характеристика ООО «Пензадорстрой»**

ООО «Пензадорстрой» работает на объектах Пензы и Пензенской области с 1975 года. За это время предприятие зарекомендовало себя как динамично развивающееся, выпускающее конкурентоспособную продукцию. География деятельности ООО «Пензадорстрой» весьма обширна. Работы ведутся не только на территории Пензенской области и в г. Пензе, но и в соседних регионах. В 2008 – 2013 годах в общей сложности было реконструировано и капитально отремонтировано 83,31 км дорог общей площадью около 560 тысяч квадратных метров.

Основные виды деятельности:

- строительство, ремонт и реконструкция автомобильных дорог;
- содержание автомобильных дорог и дорожных сооружений;
- производство асфальтобетонных смесей;
- поставка дорожно-строительных материалов.

Для выполнения дорожно-строительных работ с наивысшим качеством и в максимально сжатые сроки руководство ООО «Пензадорстрой» особое внимание уделяет новым материалам и технологиям. На предприятии производится планомерная работа по замене устаревшей техники и оборудования на самые современные образцы импортного производства. В 2013 году введена в эксплуатацию единственная в Поволжье асфальтосмесительная установка AMMANN Uniglobe 200 производительностью более 200 тонн в час. Самые современные технологии обеспечивают постоянно высокое качество смеси и максимальную производительность. Автоматизированная система управления позволяет оперативно изменять рецепт, выпускать качественные асфальтобетонные смеси любых марок со стабильными показателями, соответствующие требованиям ГОСТа.

Собственный парк дорожно-строительной техники ООО «Пенздорстрой» включает в себя около 100 машин и механизмов, обеспечивающих выполнение практически всех видов работ по строительству, реконструкции и ремонту автомобильных дорог. Асфальто-укладочные комплексы укомплектованы современными асфальто-укладчиками «ТИТАН-326» с шириной укладки покрытия до 9 метров, комплектом асфальтовых катков «НАММ», дорожной фрезой «WIRTGEN» W1000F. Для выполнения комплекса земляных работ применяют экскаваторы Hitachi, Кранекс, ЕК, погрузчики Komatsu, Амкодор,SDLG, бульдозера, грейдера и грунтовые катки.

На предприятии проводится постоянный контроль качества выполняемых работ. Для этого создана специализированная, хорошо оснащенная дорожно-строительная лаборатория.

Успех предприятия во многом обусловлен работой профессионального коллектива. Основу его составляют специалисты с трудовым стажем в дорожно-строительной отрасли не менее 10 – 15 лет. Им по плечу проведение работ любого уровня сложности. 12 сотрудников ООО «Пенздорстрой» удостоены высокого звания «Почетный дорожник России». Коллектив предприятия отмечен многочисленными наградами и грамотами от первых лиц г.Пензы и Пензенской области.

Высокая квалификация и большой опыт персонала, а также комплектация рабочих бригад самым совершенным оборудованием обеспечивают отличное качество продукции и позволяют оперативно сдавать объекты в эксплуатацию.

## **2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности**

Проанализирует баланс ООО «Пенздорстрой» за 2014–2016 гг. вертикальным и горизонтальным способами.

Таблица 2.1 – Вертикальный баланс ООО «Пензадорстрой»

Показатель	Абсолютные величины				Относительные величины			
	2014	2015	2016	Изменени е 2016 к 2015	2014	2015	2016	Изменен ие 2016 к 2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Внеоборотные активы								
Основные средства	152476	145841	148311	2470	65,10%	60,72%	41,86%	-18,86%
Финансовые вложения	0	2	2	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Отложенные налоговые активы	0	0	68	68	0,00%	0,00%	0,02%	0,02%
Прочие внеоборотные активы	13	10	7	-3	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%
Итого по разделу I	152489	145853	148388	2535	65,11%	60,73%	41,89%	-18,84%
Оборотные активы								
Запасы	28322	22587	24255	1668	12,09%	9,40%	6,85%	-2,56%
НДС по приобретенным ценностям	0	0	162	162	0,00%	0,00%	0,05%	0,05%
Дебиторская задолженность	49706	33479	83558	50079	21,22%	13,94%	23,59%	9,65%
Денежные средства и денежные эквиваленты	3514	38107	97092	58985	1,50%	15,87%	27,41%	11,54%

Прочие оборотные активы	179	148	806	658	0,08%	0,06%	0,23%	0,17%
-------------------------	-----	-----	-----	-----	-------	-------	-------	-------

Окончание таблицы 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Итого по разделу II	81721	94321	205873	111552	34,89%	39,27%	58,11%	18,84%
БАЛАНС	234210	240174	354261	114087	100%	100%	100%	0,00%
Капитал и резервы								
Уставный капитал	10	10	10	0	0,004%	0,004%	0,003%	-0,001%
Нераспределенная прибыль	193140	224820	273811	48991	82,46%	93,61%	77,29%	-16,32%
Итого по разделу III	193150	224830	273821	48991	82,47%	93,61%	77,29%	-16,32%
Долгосрочные обязательства								
Отложенные налоговые обязательства	0	6532	6880	348	0,00%	2,72%	1,94%	-0,78%
Итого по разделу IV	0	6532	6880	348	0,00%	2,72%	1,94%	-0,78%
Краткосрочные обязательства								
Заемные средства	11280	0	0	0	4,82%	0,00%	0,00%	0,00%
Кредиторская задолженность	29780	8811	73561	64750	12,72%	3,67%	20,76%	17,10%
Итого по разделу V	41060	8811	73561	64750	17,53%	3,67%	20,76%	17,10%
БАЛАНС	234210	240173	354262	114089	100%	100%	100%	0,00%

На рисунке 2.1 представлена структура актива баланса.

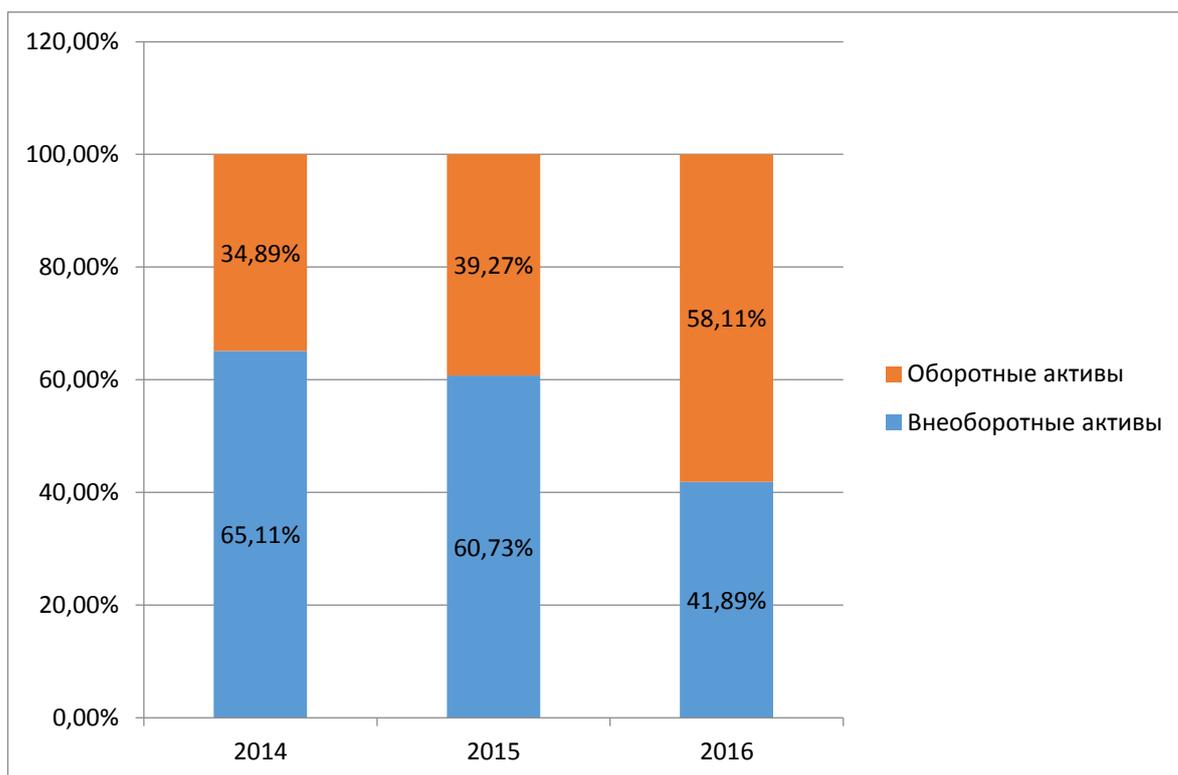


Рисунок 2.1 – Структура актива баланса

В 2014 и 2015 гг. в структуре преобладали внеоборотные активы, но в 2016 году ситуация изменилась и внеоборотные активы занимают 41,89%, а оборотные активы 58,11%.

В структуре внеоборотных активов большая часть принадлежит основным средствам – 41,86% в 2016 году.

В структуре оборотных активов занимают дебиторская задолженность и денежные средства 23,59% и 27,41% соответственно.

Рассмотрим структуру пассивов баланса на рисунке 2.2.

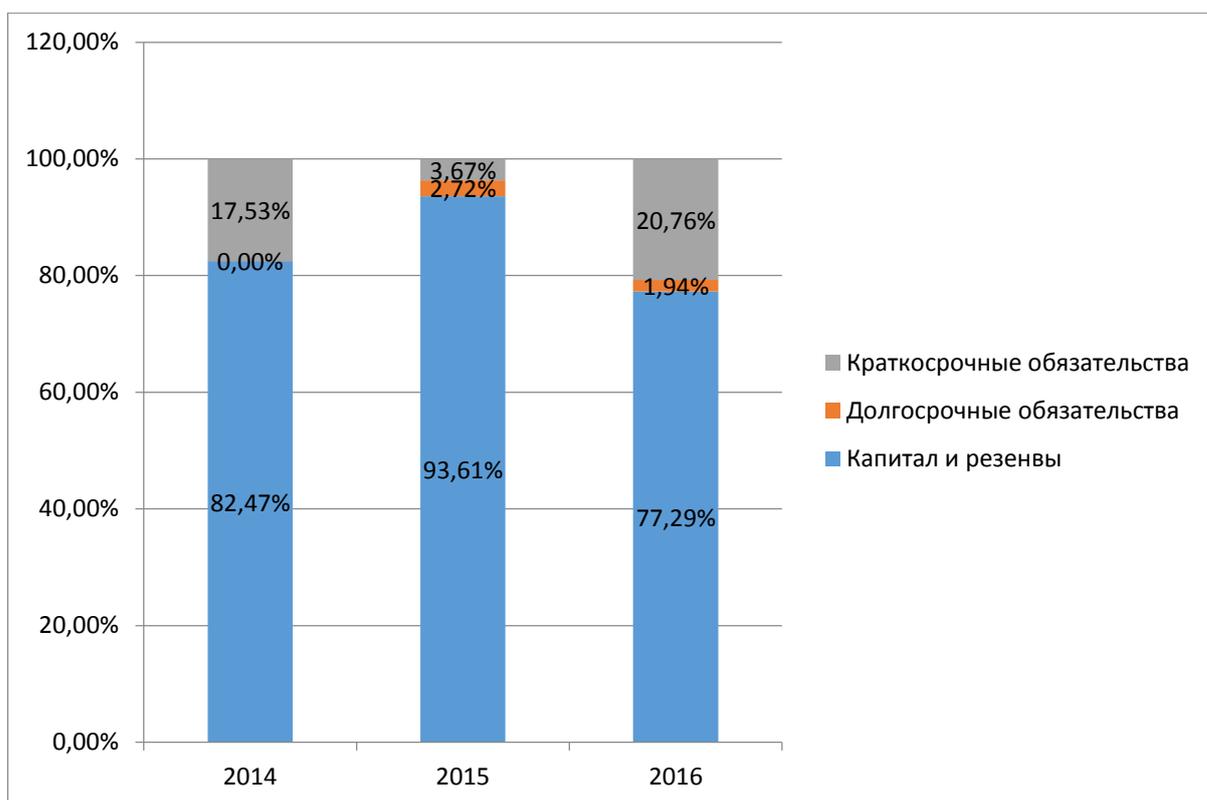


Рисунок 2.2 – Структура пассива баланса

В пассиве баланса большую часть занимают собственные средства. В 2015 году они занимали 93,61%, но в 2016 году снизились и составили уже 77,29%. Это произошло из-за увеличения доли краткосрочных обязательств с 3,67% до 20,76%.

Краткосрочные обязательства представлены в 2016 только кредиторской задолженностью.

Таким образом, можно сказать, что структура баланса оптимальна. В активе баланса ситуация в 2016 году улучшилась и большая часть актива состоит из оборотных средств. Но в пассиве баланса, несмотря на большую долю основных средств, быстро растет доля краткосрочных обязательств, что в будущем может стать угрозой для предприятия.

Рассмотрим горизонтальный анализ баланса ООО «Пензадорстрой».

Таблица 2.2 – Горизонтальный анализ баланса

Показатель	2014	Уд.вес	2015	Уд.вес	2016	Уд.вес	Изменение 2015 к 2014, тыс. руб.	Прирост 2015 к 2014, %	Изменение 2016 к 2015, тыс. руб.	Прирост 2016 к 2015, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Внеоборотные активы										
Основные средства	152476	65,1%	145841	60,7%	148311	41,9%	-6635	-4%	2470	2%
Финансовые вложения	0	0,0%	2	0,0%	2	0,0%	2	0	0	0%
Отложенные налоговые активы	0	0,0%	0	0,0%	68	0,0%	0	0	68	0
Прочие внеоборотные активы	13	0,0%	10	0,0%	7	0,0%	-3	-23%	-3	-30%
Итого по разделу I	152489	65,1%	145853	60,7%	148388	41,9%	-6636	-4%	2535	2%
Оборотные активы										
Запасы	28322	12,1%	22587	9,4%	24255	6,8%	-5735	-20%	1668	7%

Продолжение таблицы 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
НДС по приобретенным ценностям	0	0,0%	0	0,0%	162	0,0%	0	0	162	0
Дебиторская задолженность	49706	21,2%	33479	13,9%	83558	23,6%	-16227	-33%	50079	150%
Денежные средства и денежные эквиваленты	3514	1,5%	38107	15,9%	97092	27,4%	34593	984%	58985	155%
Прочие оборотные активы	179	0,1%	148	0,1%	806	0,2%	-31	-17%	658	445%
Итого по разделу II	81721	34,9%	94321	39,3%	205873	58,1%	12600	15%	111552	118%
БАЛАНС	234210	100,0%	240174	100,0%	354261	100,0%	5964	3%	114087	48%
Капитал и резервы										
Уставный капитал	10	0,0%	10	0,0%	10	0,0%	0	0%	0	0%
Нераспределенная прибыль	193140	82,5%	224820	93,6%	273811	77,3%	31680	16%	48991	22%

Окончание таблицы 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Итого по разделу III	193150	82,5%	224830	93,6%	273821	77,3%	31680	16%	48991	22%
Долгосрочные обязательства										
Отложенные налоговые обязательства	0	0,0%	6532	2,7%	6880	1,9%	6532	0	348	5%
Итого по разделу IV	0	0,0%	6532	2,7%	6880	1,9%	6532	0	348	5%
Краткосрочные обязательства	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0	0	0
Заемные средства	11280	4,8%	0	0,0%	0	0,0%	-11280	-100%	0	0
Кредиторская задолженность	29780	12,7%	8811	3,7%	73561	20,8%	-20969	-70%	64750	735%
Итого по разделу V	41060	17,5%	8811	3,7%	73561	20,8%	-32249	-79%	64750	735%
БАЛАНС	234210	100,0%	240173	100,0%	354262	100,0%	5963	3%	114089	48%

Рассмотрим на рисунке 2.3 и 2.4 динамика статей актива и пассива.

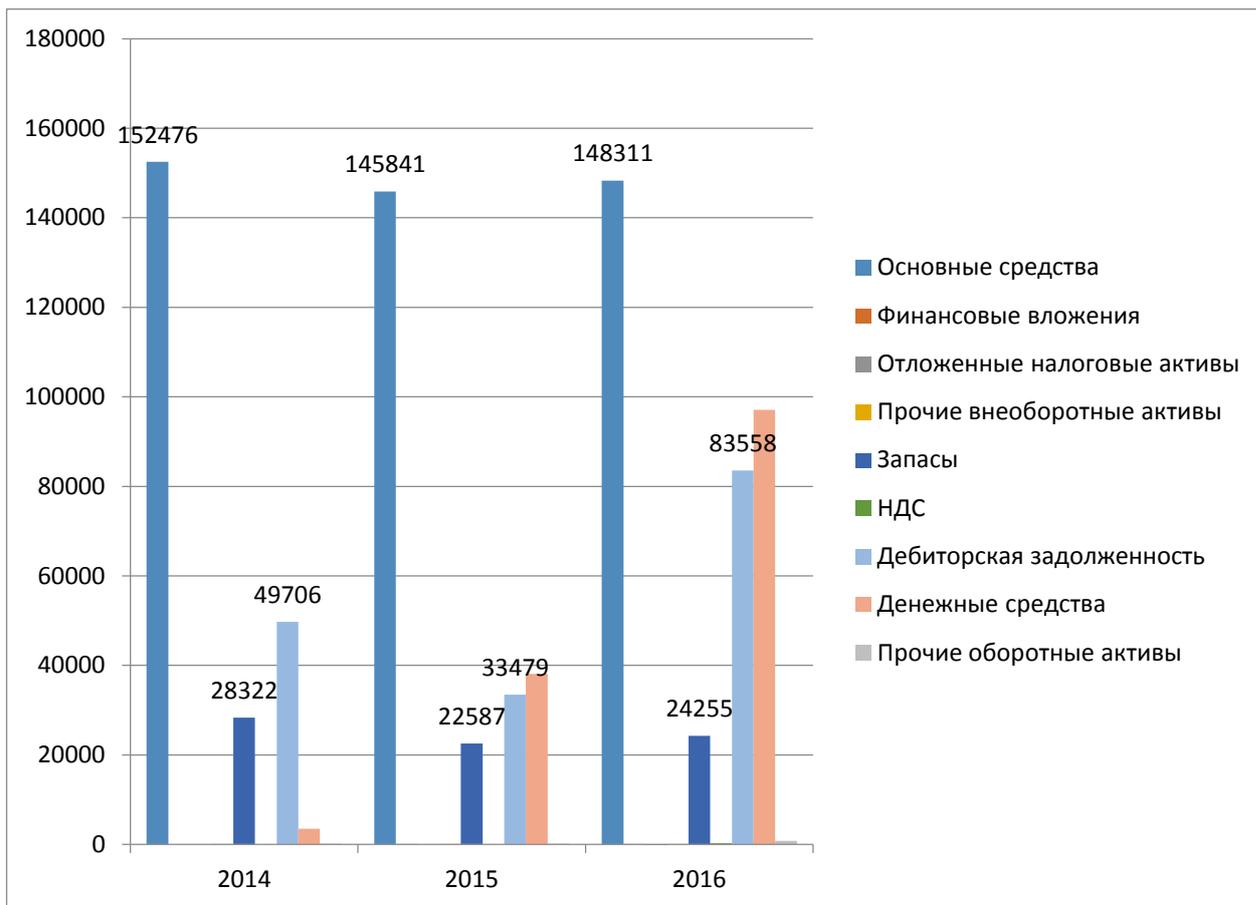


Рисунок 2.3 – Динамика актива баланса

Наибольшую динамику в активе баланса показывают дебиторская задолженность, которая в 2016 году растет на 150% и денежные средства, которые растут на 155%.

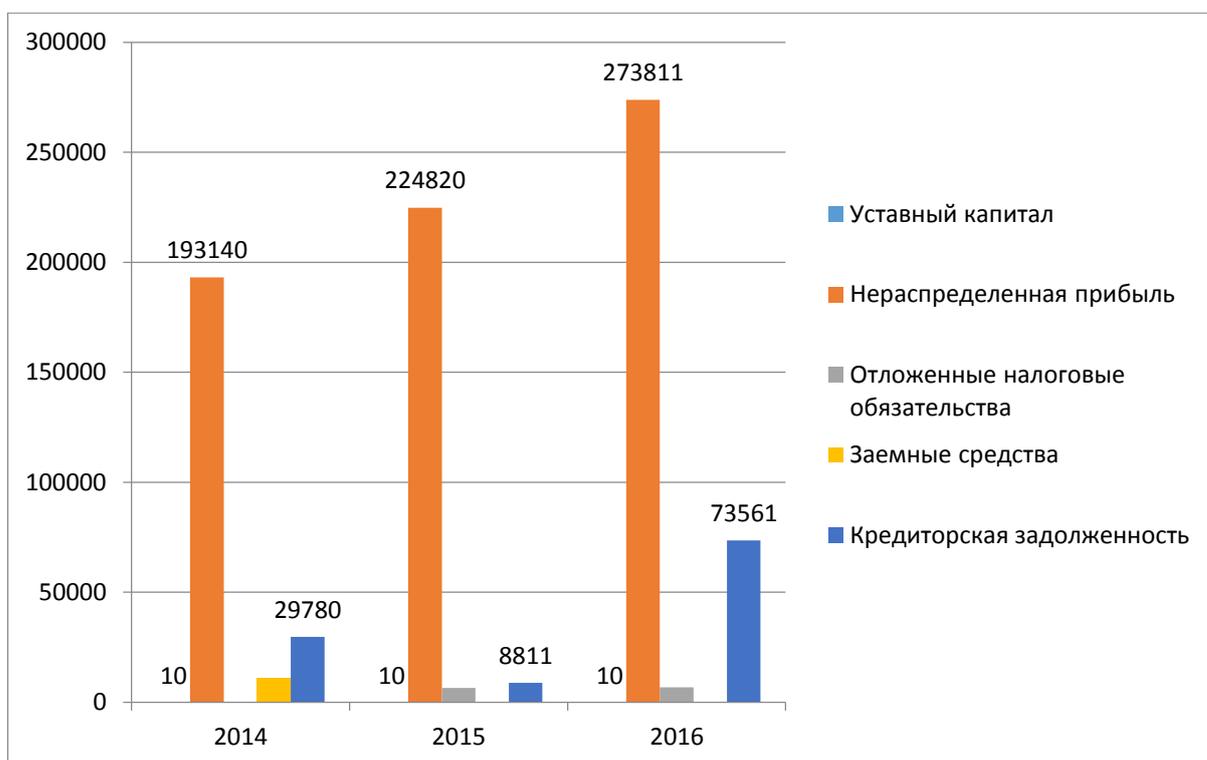


Рисунок 2.4 – Динамика статей пассива баланса

В пассиве баланса растет нераспределенная прибыль в 2015 году на 16% и в 2016 году на 22%. Это значит, что предприятие работает эффективно. Но также растет и кредиторская задолженность в 2016 году на 735%, хотя еще в 2015 году снижалась на 79%.

Таким образом, анализ баланса показал, что предприятие в целом работает эффективно, но большой рост дебиторской и кредиторской задолженности могут стать угрозой для финансовой устойчивости предприятия в будущем.

Рассмотрим показатели прибыли предприятия (табл.2.3).

Таблица 2.3 – Динамика показателей финансовой деятельности

Показатель	2014	2015	2016	Динамика	Динамика
				2015 к 2014 гг.	2016 к 2015 гг.
1	2	3	4	5	6
Выручка	378837	476736	753899	26%	58%

Окончание таблицы 2.3

1	2	3	4	5	6
Себестоимость продаж	312508	364586	653853	17%	79%
Валовая прибыль (убыток)	66329	112150	100046	69%	-11%
Управленческие расходы	34760	43141	50484	24%	17%
Прибыль (убыток) от продаж	31569	69009	49562	119%	-28%
Проценты к получению	285	1122	3612	294%	222%
Проценты к уплате	2417	2078	947	-14%	-54%
Прочие доходы	34563	36714	74673	6%	103%
Прочие расходы	25002	56353	65077	125%	15%
Прибыль (убыток) до налогообложения	38998	48414	61823	24%	28%
Текущий налог на прибыль	2323	9753	12551	320%	29%
Чистая прибыль (убыток)	36675	31680	48991	-14%	55%

На рисунке 2.5 представлена динамика показателей прибыли предприятия.

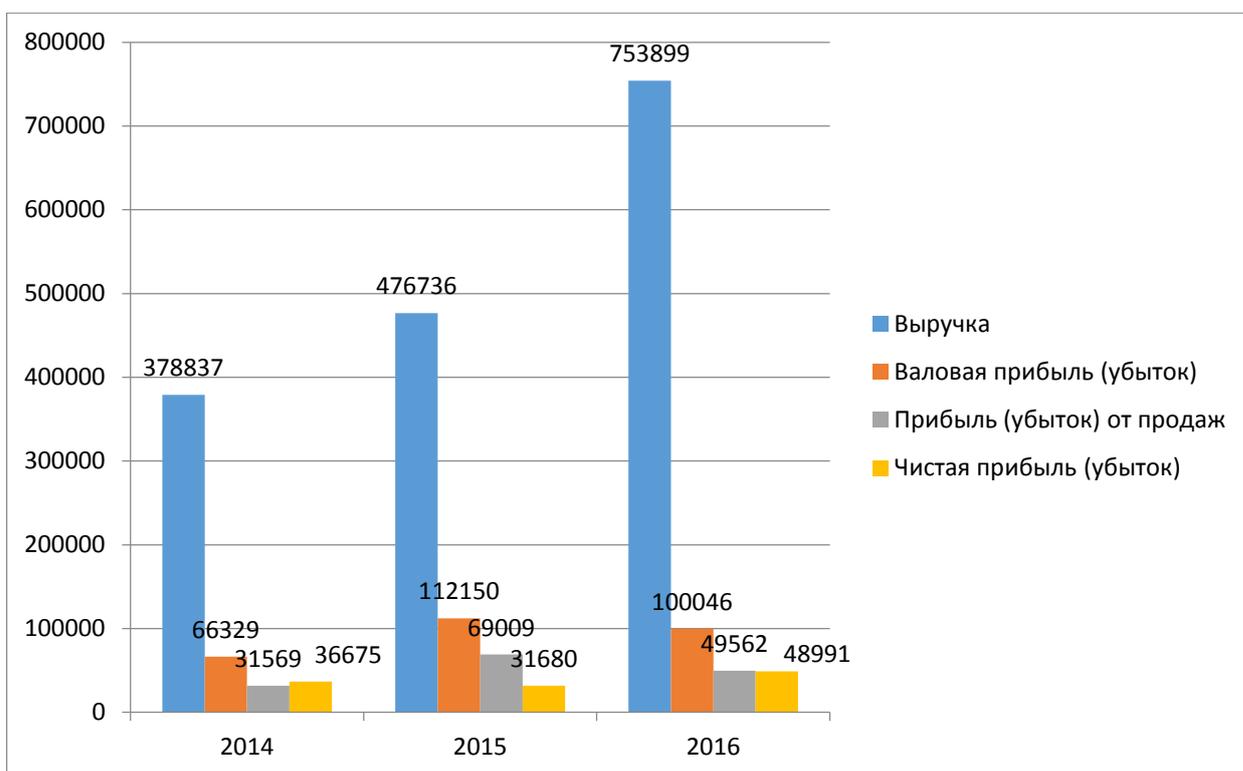


Рисунок 2.5 – Динамика показателей прибыли

Выручка предприятия растет с 2014 года: в 2015 году на 26%, а в 2016 году на 28%. Валовая прибыль в 2015 году выросла на 69%, но в 2016 году снизилась на 11%. Это произошло из-за резкого роста себестоимости в 2016 году на 79%. Это отразилось и на других показателях. В итоге чистая прибыль выросла на 55%.

Проведем анализ ликвидности предприятия.

Активы по степени ликвидности могут подразделяться на следующие группы:

A1 – наиболее ликвидные активы (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения)

A2 – быстро реализуемые активы (дебиторская задолженность + прочие оборотные активы)

A3 – медленно реализуемые активы (раздел II оборотные активы всего)

A4 – трудно реализуемые активы (раздел I внеоборотные активы всего)

В свою очередь пассивы группируются по степени срочности их оплаты:

П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность)

П2 – краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты + заемные средства)  
(раздел V краткосрочные обязательства всего)

ПЗ – долгосрочные пассивы (раздел IV долгосрочные обязательства всего)

П4 – постоянные пассивы (раздел III капитал и резервы всего)

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняется следующее неравенство:

$$A1 \geq П1$$

$$A2 \geq П2$$

$$A3 \geq ПЗ$$

$$A4 \leq П4$$

Сравнение первых двух групп неравенств позволяет оценить текущую платежеспособность. Сравнение 3 группы неравенства позволяет оценить долгосрочную (перспективную) платежеспособность. 4 группа неравенства свидетельствует о наличии у хозяйствующего субъекта собственных оборотных средств.

Таблица 2.4 – Группировка статей баланса по степени ликвидности

Активы					Пассивы					Сравнение	
Название группы	Обозначение	Состав			Название группы	Обозначение	Состав				
		2014	2015	2016			2014	2015	2016	2015	2016
Наиболее ликвидные активы	A1	3 514	38 107	97 092	Наиболее срочные обязательства	П1	29 780	8811	73561	29 296	23 531
Быстро реализуемые активы	A2	49 885	33 627	84 364	Краткосрочные пассивы	П2	11 280	0	0	33 627	84 364
Медленно реализуемые активы	A3	28 322	22589	24419	Долгосрочные пассивы	П3	0	6 532	6 880	16 057	17 539
Трудно реализуемые активы	A4	152 489	145851	148386	Постоянные пассивы	П4	193 150	22483 0	27382 1	-78 979	-125 435



2014 год	2015 год	2016 год
$A1 \leq П1$	$A1 \geq П1$	$A1 \geq П1$
$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$
$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$
$A4 \leq П4$	$A4 \leq П4$	$A4 \leq П4$

Анализ вышеприведенной таблицы выявил следующее :

В 2014 году наиболее ликвидные активы (А1) были меньше, чем наиболее срочные обязательства (П1). Это означает, что условие  $A1 \geq П1$  не выполнялось, это свидетельствует о неплатежеспособности организации в данном году, у организации недостаточно для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов.

Быстрореализуемые активы (А2) были больше, чем краткосрочные пассивы (П2). Это говорит о выполнении неравенства  $A2 \geq П2$ . Если выполняется неравенство  $A2 > П2$ , т.е. быстро реализуемые активы организации больше чем краткосрочные обязательства. Предприятие сможет стать платежеспособным при расчете с кредиторами и получения денежных средств от продажи продукции.

Можно сделать вывод о том, что предприятие в данном периоде было платежеспособно только по группе быстрореализуемых активов.

В 2014 году медленно реализуемые активы (А3) были больше, чем долгосрочные пассивы (П3), то есть неравенство  $A3 \geq П3$  выполнялось. Если выполнимо неравенство  $A3 > П3$  , то в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

В 2014 году трудно реализуемые активы (А4) были меньше, чем постоянные пассивы (П4). Это говорит о том, что неравенство  $A4 \leq П4$  выполнялось. При выполнении данного неравенства можно судить о хорошей финансовой стабильности предприятия, т.е. наличия у него в достаточном количестве собственных оборотных средств.

В 2015 году наиболее ликвидные активы (А1) были больше, чем наиболее срочные обязательства (П1). Это означает, что условие  $A1 \geq П1$  выполнялось, это свидетельствует о платежеспособности организации в данном году, у организации достаточно для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов.

Быстрореализуемые активы (А2) были больше, чем краткосрочные пассивы (П2). Это говорит о выполнении неравенства  $A2 \geq П2$ . Если выполнимо неравенство  $A2 > П2$ , то быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

Можно сделать вывод о том, что предприятие в данном периоде было платежеспособно.

В 2015 году медленно реализуемые активы (А3) были больше, чем долгосрочные пассивы (П3), то есть неравенство  $A3 \geq П3$  выполнялось. Если выполнимо неравенство  $A3 > П3$ , то в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

В 2016 году трудно реализуемые активы (А4) были меньше, чем постоянные пассивы (П4). Это говорит о том, что неравенство  $A4 \leq П4$  выполнялось. При выполнении данного неравенства можно судить о хорошей финансовой стабильности предприятия, т.е. наличия у него в достаточном количестве собственных оборотных средств.

В 2016 году наиболее ликвидные активы (А1) были больше, чем наиболее срочные обязательства (П1). Это означает, что условие  $A1 \geq П1$  выполнялось, это свидетельствует о платежеспособности организации в данном году, у организации достаточно для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов.

Быстрореализуемые активы (А2) были больше, чем краткосрочные пассивы (П2). Это говорит о выполнении неравенства  $A2 \geq П2$ . Если выполнимо неравенство  $A2 > П2$ , то быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

Можно сделать вывод о том, что предприятие в данном периоде было платежеспособно.

В 2016 году медленно реализуемые активы (А3) были больше, чем долгосрочные пассивы (П3), то есть неравенство  $A3 \geq П3$  выполнялось. Если выполнимо неравенство  $A3 > П3$ , то в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

В 2016 году трудно реализуемые активы (А4) были меньше, чем постоянные пассивы (П4). Это говорит о том, что неравенство  $A4 \leq П4$  выполнялось. При выполнении данного неравенства можно судить о хорошей финансовой стабильности предприятия, т.е. наличия у него в достаточном количестве собственных оборотных средств.

Проанализирует коэффициенты ликвидности.

Таблица 2.6 – Анализ коэффициентов ликвидности

Показатель	Норматив	2013	2014	2015	Изменение 2015 к 2014	Изменение 2016 к 2015
1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент текущей ликвидности	2	1,99	10,71	2,80	8,71	-7,91

Окончание таблицы 2.6

1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент быстрой ликвидности	0,7– 1,5	1,30	8,14	2,47	6,84	–5,67
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,09	4,32	1,32	4,24	–3,01

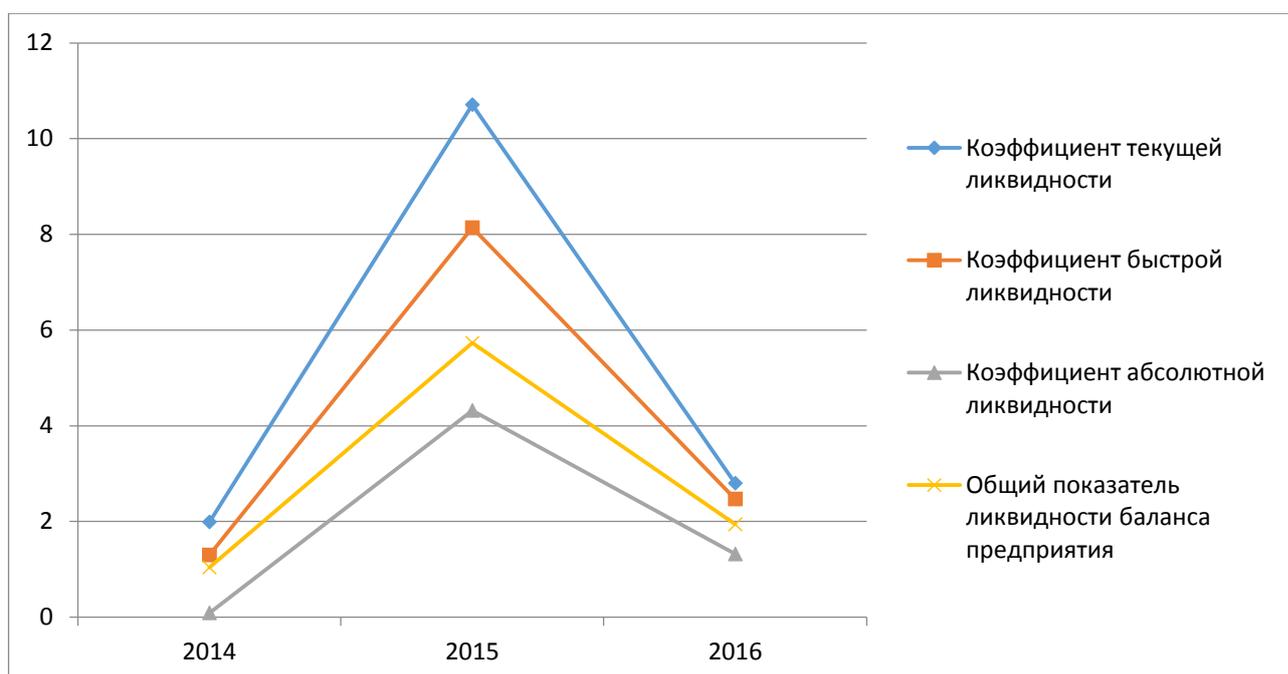


Рисунок 2.6 – Динамика коэффициентов ликвидности

Коэффициент текущей ликвидности и в 2014 году находится в пределах нормы, но в 2015 и 2016 году норму превышает. Коэффициент показывает, что предприятие может покрыть свои краткосрочные обязательства в течение года, но средства расходуются не эффективно.

Коэффициент быстрой ликвидности также выше нормы и в 2015 и в 2016 годах. Показатель говорит о том, что предприятие может покрыть свои краткосрочные обязательства.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает какую часть задолженности предприятие может погасить немедленно. И тут можно увидеть,

что предприятия в 2014 году коэффициент был ниже нормы, а в 2015 и 2016 гг. был в пределах нормы..

Анализ ликвидности показал, что предприятие ликвидно. Но превышение коэффициентами нормативов говорит о том, что средства предприятия расходуются не эффективно.

Проведем анализ финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2.6 – Анализ коэффициентов финансовой устойчивости

Показатель	Норматив	2014	2015	2016	Изменение 2015 к 2014	Изменение 2015 к 2015
Коэффициент автономии	0,2–0,7	0,825	0,936	0,773	0,111	–0,163
Коэффициент финансовой зависимости	<0,8	0,175	0,064	0,227	–0,111	0,163
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,5–0,7	0,213	0,068	0,294	–0,144	0,226
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	0,2–0,5	0,211	0,351	0,458	0,141	0,107

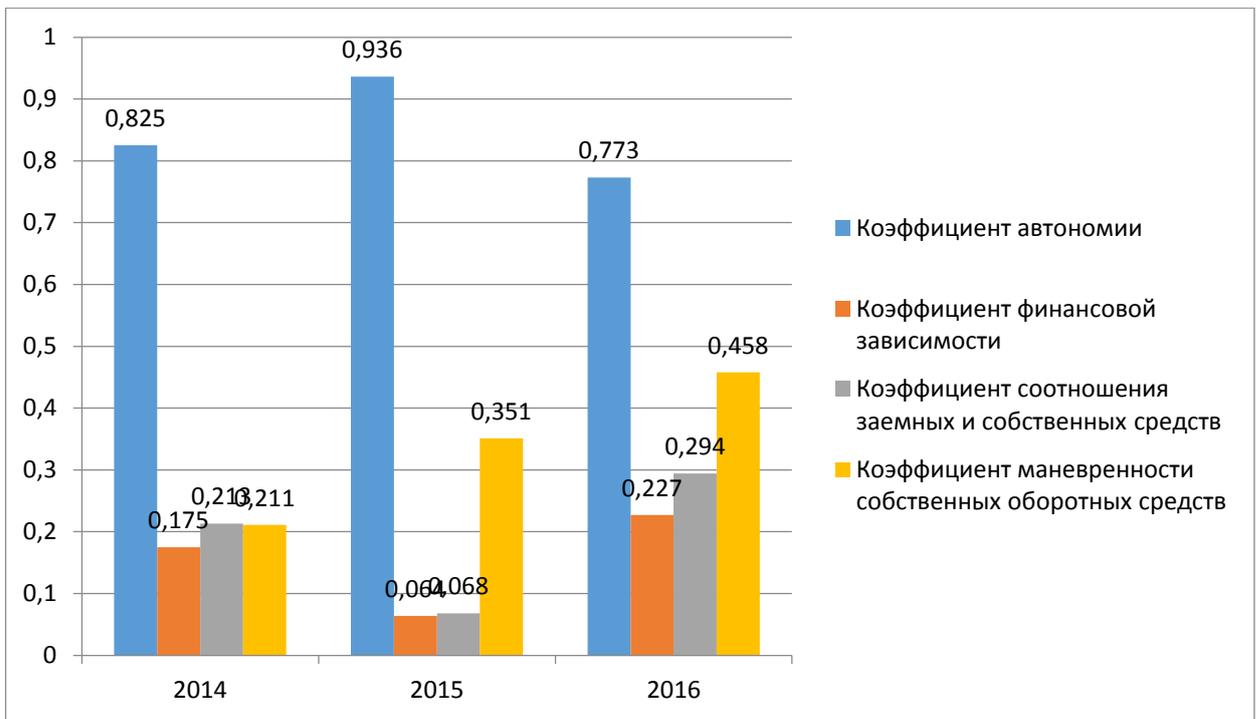


Рисунок 2.7 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости

Коэффициент автономии с 2014 года выше норматива, но с с 2016 года снижается и приближается к верхней границе нормы. Это говорит о том, что доля собственных средств в общей стоимости всех средств предприятия высокая, но уменьшается.

Коэффициент финансовой зависимости также во всем периоде исследования не входит в нормативное значение. Это значит, что заемные средства в общей доли стоимости средств предприятия растут и ООО «Пензадорстрой» становится более зависимым от внешних кредиторов.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, сколько единиц привлеченных средств приходится на каждую единицу собственных средств. Данный показатель с 2014 года ниже нормы.

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств входит в нормативное значение на всем периоде исследования. Он показывает сколько собственного капитала находится в обороте предприятия.

Таким образом, анализ финансовой устойчивости показал, что предприятие обеспечено собственными средствами, но количество заемных средств растет, что означает потерю финансовой устойчивости в будущем.

Таким образом, анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности показала, что на данный момент предприятие функционирует успешно, но в будущем может потерять свою финансовую устойчивость, поскольку в структуре баланса растут дебиторская и кредиторская задолженности и предприятие становится более зависимым от кредиторов.

### 2.3 Анализ дебиторской задолженности предприятия

На предприятии существует дебиторская задолженность, которая постепенно растет. На рис. 2.8 отображена динамика дебиторской задолженности.

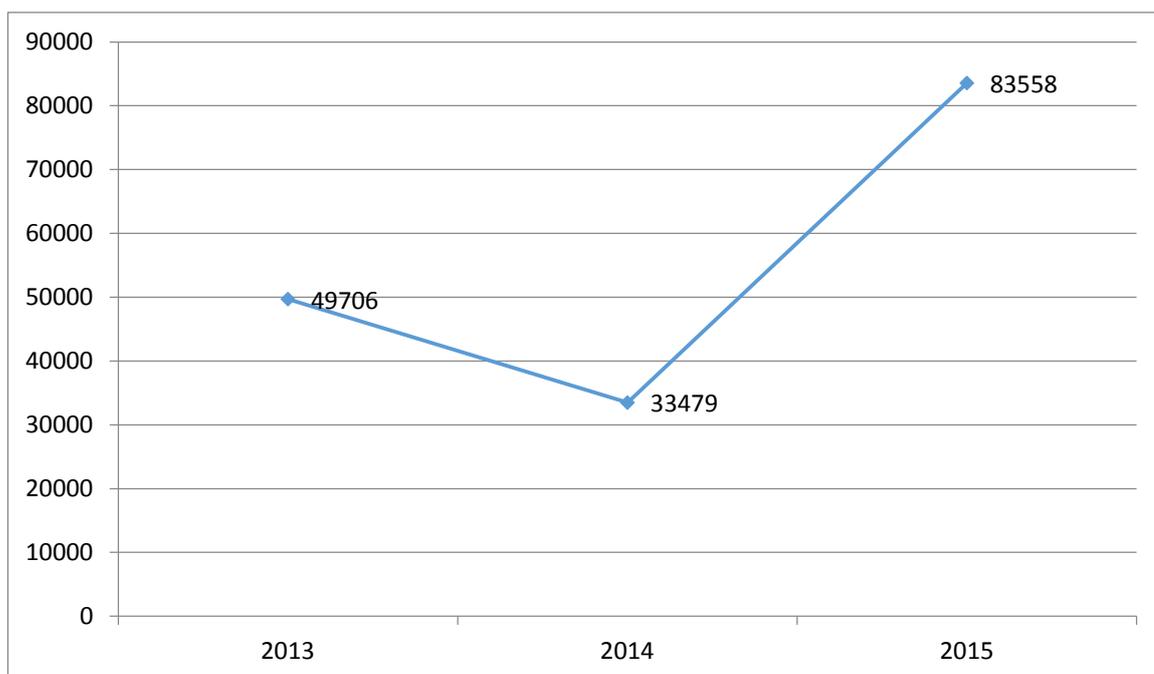


Рисунок 2.8 – Динамика дебиторской задолженности

В 2015 году дебиторская задолженность снизилась на 33%, но в 2016 году резко увеличилась на 150%. Чтобы найти причину, необходимо рассмотреть структуру дебиторской задолженности (табл. 2.7).

Таблица 2.7 – Структура дебиторской задолженности

Показатель	2014	2015	2016	Уд.вес 2014	Уд.вес 2015	Уд.вес 2016

Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 мес.) в т.ч.:	9418	11712	11601	19%	35%	14%
Задолженность по предоставленным беспроцентным займам	9418	11712	11601	19%	35%	14%
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 мес.)	40288	21767	71957	81%	65%	86%
1.Расчеты с покупателями и заказчиками	20451	9414	46763	41%	28%	56%
Авансы выданные	2219	8441	19988	4%	25%	24%
Прочая	16965	2039	4895	34%	6%	6%
Налоги	653	1873	311	1%	6%	0%
Итого	49706	33479	83558	100%	100%	100%

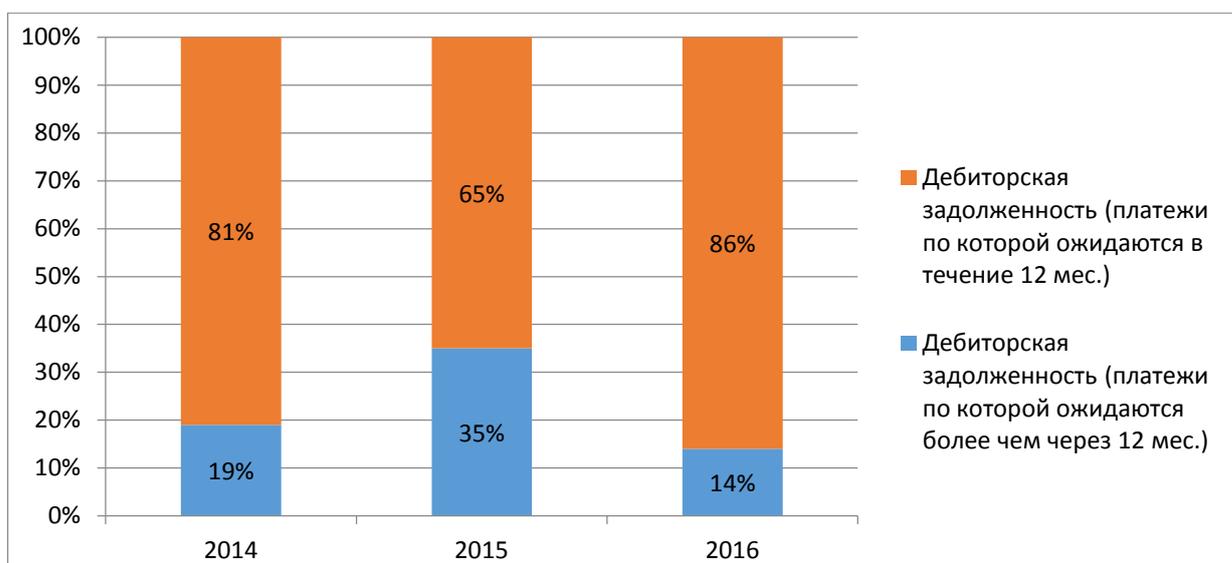


Рисунок 2.9 – Структура дебиторской задолженности

Таким образом, большая часть дебиторской задолженности приходится на погашаемую в течение 12 месяцев от отчетной даты. Данная структура говорит о том, что на предприятии вероятность невозврата задолженности невысока.

Рассмотрим динамику состава дебиторской задолженности.

Таблица 2.8 – Динамика состава дебиторской задолженности

Показатель	2014	2015	2016	Рост 2015 к 2014 гг	Рост 2016 к 2015 гг.
	2	3	4	5	6
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 мес.)	9418	11712	11601	24%	-1%
Задолженность по предоставленным беспроцентным займам	9418	11712	11601	24%	-1%

Продолжение таблицы 2.8

1	2	3	4	5	6
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 мес.) в т.ч.:	40288	21767	71957	-46%	231%
Расчеты с покупателями и заказчиками	20451	9414	46763	-54%	397%
Авансы выданные	2219	8441	19988	280%	137%
Прочая	16965	2039	4895	-88%	140%
Налоги	653	1873	311	187%	-83%
Итого	49706	33479	83558	-33%	150%

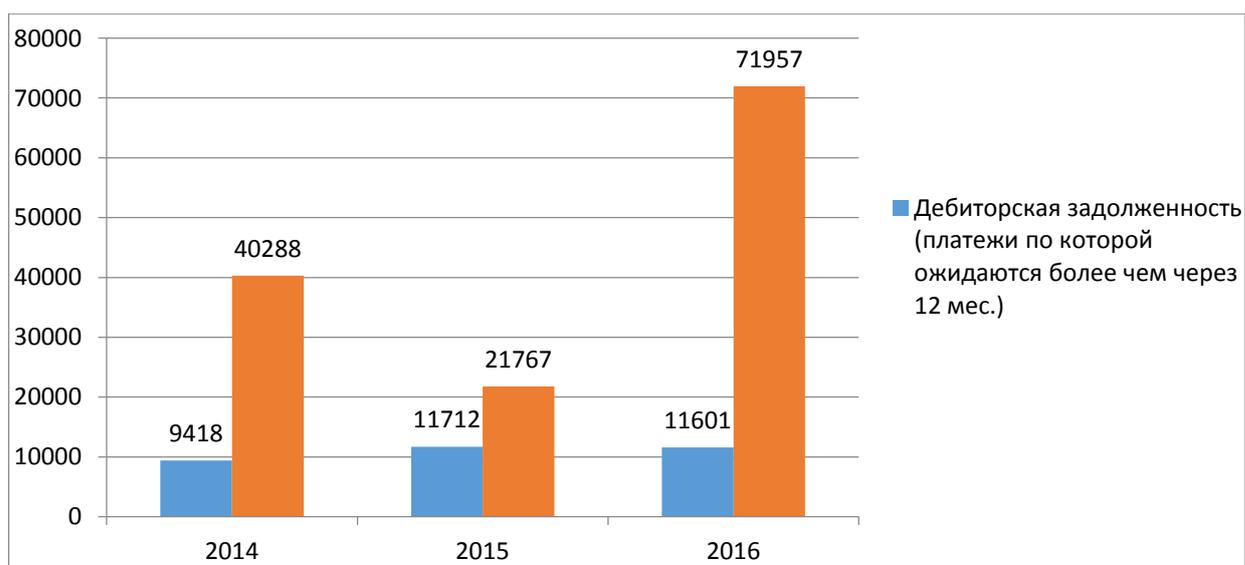


Рисунок 2.10 – Динамика дебиторской задолженности по времени возврата

Краткосрочная дебиторская задолженность в 2015 году снижается на 46%, но в 2016 снова растет на 231%. Долгосрочная дебиторская задолженность выросла в 2015 году на 24%, а в 2016 году снизилась на 1%.

Долгосрочная дебиторская задолженность состоит только из задолженности по выданным беспроцентным кредитам.

Рассмотрим динамику показателей краткосрочной дебиторской задолженности.

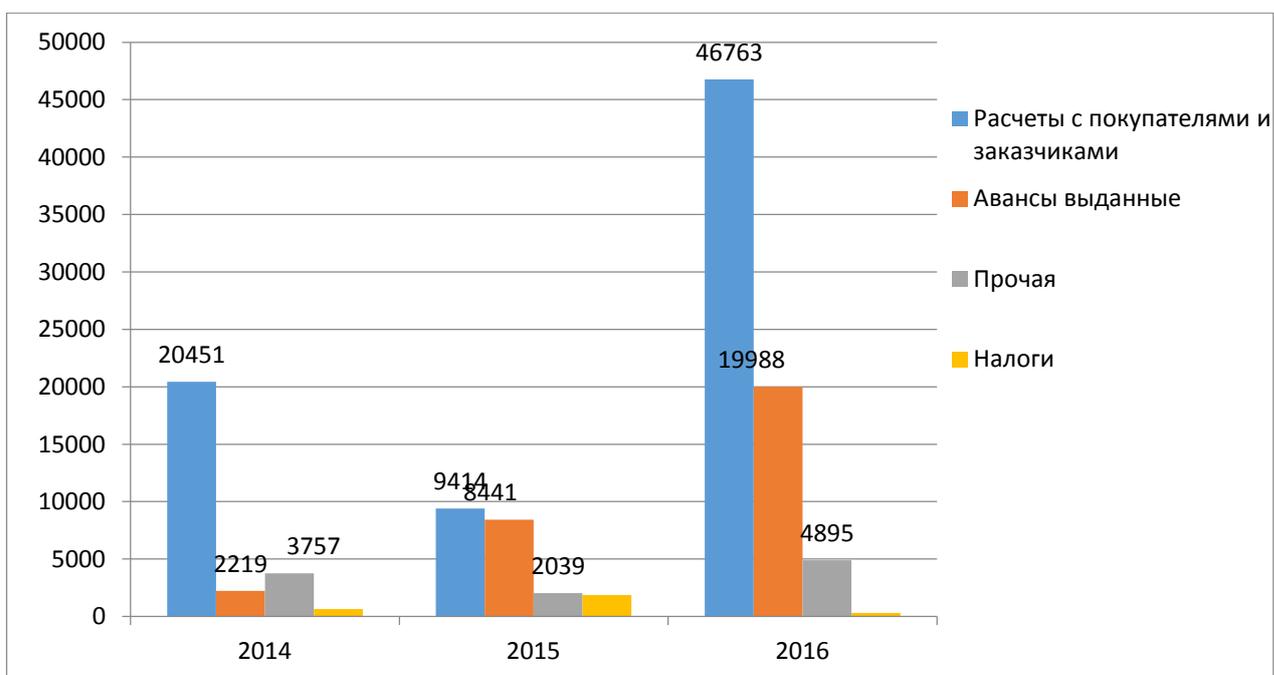


Рисунок 2.11 – Динамика показателей краткосрочной дебиторской задолженности

На протяжении всего периода краткосрочная дебиторская задолженность состоит из расчетов с покупателями и заказчиками и выданных авансов.

Рассчитаем оборачиваемость дебиторской задолженности предприятия.

Оборачиваемость дебиторской задолженности измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей.

Таблица 2.9 Оборачиваемость дебиторской задолженности

Показатель	2014	2015	2016	Изменение	Изменение
				2015 к 2014 г	2016 к 2015 г
1	2	3	4	5	6
Оборачиваемость дебиторской задолженности	7,6	14,2	11,0	6,6	-3,3
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	47,9	25,6	33,3	-22,3	7,7

Окончание таблицы 2.9

1	2	3	4	5	6
Оборачиваемость долгосрочной дебиторской задолженности	40,2	40,7	65,0	0,5	24,3
Период оборачиваемости долгосрочной дебиторской задолженности	9,1	9,0	5,6	-0,1	-3,4
Оборачиваемость краткосрочной дебиторской задолженности	9,4	21,9	10,5	12,5	-11,4
Период оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности	38,8	16,7	34,8	-22,2	18,2

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности растет в 2015 году, но снижается в 2016. Это говорит о том, что период оборачиваемости увеличивается.

Долгосрочная задолженность увеличивает оборот с 9 до 5 дней, а оборачиваемость краткосрочной дебиторской задолженностью увеличивается в 2 раза с 16,7 дней до 34,8 дней. Это говорит о том, что эффективность работы с дебиторской задолженностью снижается.

Таким образом, в ходе анализа дебиторской задолженности можно сказать, что долгосрочная дебиторская задолженность невысокая и состоит только из задолженности по выданным беспроцентным кредитам.

В 2016 году растет краткосрочная дебиторская задолженность на 231% что может стать угрозой для предприятия.

## **3 РАЗРАБОТКА КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ООО «ПЕНЗАДОРСТРОЙ»**

### **3.1 Мероприятия по разработке кредитной политики**

Кредитная политика – это внутренний документ предприятия, определяющий рамки и направления эффективной деятельности по коммерческому кредитованию.

Кредитная политика в ООО «Пензадорстрой» должна представлять собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

*Цель кредитной политики ООО «Пензадорстрой» – снижение дебиторской задолженности.*

*Задачи кредитной политики:*

- ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
- выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;
- определение скидок или надбавок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины;
- ускорение востребования долга; уменьшение бюджетных долгов; оценка возможных издержек, связанных с дебиторской задолженностью, то есть упущенной выгоды от неиспользования средств, замороженных в дебиторской задолженности.

*Мероприятия в рамках кредитной политики:*

- 1) Необходимо регулярно контролировать состояние расчетов с покупателями, особенно по отсроченным платежам.
- 2) Ставить определенные условия кредитования дебиторов, например:
  - покупатель получает скидку в случае оплаты оказанной услуги в течение 10 дней с момента её оказания;

– покупатель вносить полную стоимость, если оплата совершается в период с 11–го по 30–й день кредитного периода;

– в случае неуплаты в течение месяца покупатель будет вынужден дополнительно оплатить штраф, величина которого зависит от момента оплаты.

3) Нужно ориентироваться на наибольшее число покупателей, чтобы понизить риск неуплаты одним или несколькими покупателями.

4) Исключение из числа партнеров предприятий с высокой степенью риска;

5) Периодический пересмотр предельной суммы кредита;

6) Формирование принципов расчетов предприятия с контрагентами на предстоящий период;

7) Выявление финансовых возможностей предоставления предприятием товарного (коммерческого кредита);

8) Определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному кредиту, а также по выданным авансам;

9) Формирование условий обеспечения взыскания задолженности; формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами;

10) Диверсификация клиентов с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком.

Анализ дебиторской задолженности ООО «Пензадорстрой» рекомендуется проводить по следующим основным этапам.

Этап 1. Составление реестра старения счетов дебиторов. Исходной информацией для его составления являются данные бухгалтерского учета по задолженности конкретных контрагентов, при этом важно получить информацию не только о сумме задолженности, но и о сроках ее возникновения. Для получения информации о просроченной задолженности следует провести анализ договоров с контрагентами.

Этап 2. Ранжирование дебиторов по убыванию величины задолженности. В дальнейшем активная работа по возврату задолженности должна проводиться с

группой дебиторов, имеющих наибольшую задолженность. По каждому дебитору, попавшему в группу крупнейших дебиторов, необходимо провести работу по возврату задолженности. ООО «Пензадорстрой» можно предложить следующие меры по организации такой работы:

- создание целевой группы по работе с дебиторской задолженностью;
- составление и анализ реестра «старения» счетов дебиторов;
- разработка плана мероприятий по работе с конкретными контрагентами с указанием сроков, ответственных, оценкой затрат и полученного эффекта;
- внесение информации о планируемых суммах возвращаемой задолженности в финансовый план предприятия с последующим контролем выполнения;
- разработка и утверждение положения о мотивации за результат, достигнутый целевой группой.

Целевая группа может состоять из сотрудников отдела сбыта, бухгалтерии. Наиболее рациональная численность группы для ООО «Пензадорстрой» составляет 3 человека.

Мероприятия по работе с дебиторами включают:

- телефонные переговоры;
- выезды к контрагентам;
- оформление договоров цессии;
- разработка схем погашения задолженности векселями с их последующей реализацией;
- проработка возможностей обращения в арбитраж.

Меры по возврату дебиторской задолженности входят в группу наиболее действенных мер повышения эффективности за счет внутренних резервов предприятия и могут быстро принести хороший результат. Возврат задолженности в сжатые сроки – реальная возможность пополнения дефицитных оборотных средств.

Тем не менее, с точки зрения эффективного управления ООО «Пензадорстрой», важно не только в сжатые сроки вернуть средства, но и не допускать последующего увеличения задолженности выше допустимого предела.

Планирование сроков и объемов увеличения и погашения дебиторской задолженности необходимо вести в комплексе с финансовым планированием на предприятии.

При составлении плана продаж в ООО «Пензадорстрой» необходимо указывать, какое количество продукции отгружается с образованием дебиторской задолженности.

При формировании плана поступления платежных средств, так же необходимо указать, какие суммы поступают в погашение задолженности. Соответствующие суммы отражаются в плане по движению дебиторской задолженности в графе «погашение».

При формировании плана продаж может определяться допустимая (нормируемая) величина дебиторской задолженности и допустимый срок ее погашения по каждому крупному контрагенту. Это делается для того, чтобы не допустить неконтролируемого роста задолженности, обеспечить заданное среднее значение оборачиваемости.

После составления исходного варианта финансового плана, следует проверить, хватает ли имеющихся оборотных средств для функционирования предприятия в каждый планируемый период. Если средств недостаточно, проводится корректировка плана. Целесообразно составление и анализ нескольких вариантов финансового плана, отличающихся, в том числе сроками и объемами погашения дебиторской задолженности.

Анализируя финансовый план, следует оценить сроки оборачиваемости дебиторской задолженности как в целом, так и по крупным (первые 10–30) контрагентам. Варьируя сроки погашения (и соответственно период оборота) можно оценить, насколько увеличится эффективность деятельности предприятия.

Запланированное движение задолженности (как дебиторской, так и кредиторской) следует контролировать. Для этого необходима оперативная бухгалтерская информация.

Контроль выполнения плана необходимо сочетать с контролем работы менеджеров, за каждым из которых целесообразно закрепить соответствующего контрагента. Повышение договорной дисциплины, жесткий оперативный контроль договоров на этапе их составления, подписания и реализации является необходимой мерой, обеспечивающей выполнение плана по движению дебиторской задолженности.

В ООО «Пензадорстрой» необходимо предусмотреть ответственность менеджеров за отгрузку товаров с образованием сверхнормативной дебиторской задолженности, и поощрять за сокращение периода ее оборачиваемости. Анализируя финансовый план, сроки и объемы дебиторской задолженности, можно определить различные варианты скидок от цены на товары в зависимости от сроков погашения задолженности.

Этап 3. Следующим этапом анализа дебиторской задолженности является определение структуры и динамики изменения каждой статьи дебиторской задолженности предприятия.

По результатам данного вида анализа необходимо выявить наиболее «больные» статьи дебиторской задолженности, оказывающие существенное влияние на ее конечную величину. При анализе прочей дебиторской задолженности необходимо иметь в виду, что относящиеся к ней суммы учитываются на различных статьях баланса. Анализируя прочую дебиторскую задолженность, следует рассмотреть те суммы, которые относятся к задолженности за подотчётными лицами, по выданным им денежным средствами. При анализе рассматривается давность аванса, выявляются случаи длительного разрыва во времени между получением аванса и их расходованием. Нормальной можно считать задолженность, по которой ещё не истёк срок представления отчётов о расходовании средств.

С целью недопущения сокращения временно свободных денежных средств у предприятия необходимо совершенствовать управление денежными средствами. Для этого ООО «Пензадорстрой» следует создавать резервные фонды денежных средств из прибыли и не допускать отсутствия временно свободных денежных средств на расчетном и прочих счетах.

Обеспечение ускорения оборота денежных активов возможно при:

- ускорении оборота денежных средств, при котором сокращается остаток денежных активов в кассе;

- сокращении расчетов наличными деньгами (наличные денежные расчеты увеличивают остаток денежных активов в кассе и сокращают срок пользования собственными денежными активами на период прохождения платежных документов поставщиков);

- сокращении объема расчетов с поставщиками с помощью аккредитивов и чеков, так как они отвлекают на продолжительный период денежные активы из оборота в связи с необходимостью предварительного их резервирования на специальных счетах в банках.

Следует отметить, что достижение всех запланированных результатов от осуществления мероприятий возможно только при организации и проведении контроля за их исполнением. Такой контроль предлагается осуществлять в ходе проведения анализа финансово–экономического положения предприятия.

Поэтому распределение покупателей по группам риска является одной из основных задач кредитной политики. Одним из наиболее распространенных инструментов для решения этой задачи является метод оценки кредитной истории. Он основан на ранжировании покупателей по ряду выбранных показателей и введению критериев принятия решения по предоставлению кредита. Использование данного метода помогает оценить насколько рискованно предоставление отсрочки платежа тому или иному покупателю. Вследствие широкого распространения, метод оценки кредитной истории получил различные интерпретации, поэтому интересно рассмотреть его использование на конкретном предприятии.

Для оценки кредитной истории основных дебиторов выделено пять основных показателей:

- период работы с покупателем – масштабом для измерения были взяты полугодия;
  - период существования самого предприятия (количество лет с момента его государственной регистрации);
  - объем накопленной дебиторской задолженности свыше одного квартала
- для этого понадобилось предварительно построить реестр старения счетов дебиторов;
- среднемесячный объем продаж, приходящийся на данного покупателя, за последние полгода;
  - чистый денежный поток при расчете (определялся как сумма расчетов за отгруженную продукцию взвешенная по стоимости товаров, поступающих по бартерному обмену).

Таким образом, разработка кредитной политики для ООО «Пензадорстрой» является эффективным инструментом регулирования дебиторской задолженности.

### 3.2 Расчет экономической эффективности внедрения кредитной политики

Проведем расчет эффективности кредитной политики в ООО «Пензадорстрой».

Сначала проведем расчет старения дебиторов согласно кредитной политики (табл.3.1).

Таблица 3.1 – Реестр старения дебиторов

Наименование	0–30 дней	30–60 дней	60–90 дней	Свыше 90 дней	Всего	Доля
2	3	4	5	6	7	8
ОАО «Машзавод», г.Оренбург	1142	589	1222		2953	4%

Продолжение таблицы 3.1

2	3	4	5	6	7	8
ОАО «Альянс»		8452	3616		12068	14%
ООО «Техноколор»			7322		7322	9%
АО «Экскаваторный завод», г.Тверь	1230	844	15		2089	3%
ООО «Земстройинвест»			4787	6178	10965	13%
ООО «Кровля»		112	8910		9022	11%
ИП Калякин	1569	322	57		1948	2%
ООО «Ростстройинвест», г. Тула		7963	4881		12844	15%
ООО «Пензмаш»	10223				10223	12%
ООО «Спецнефтемаш»	8492				8492	10%
Прочие	5632				5632	7%
ИТОГО	28288	18282	30810	6178	83558	100%
Доля	34%	22%	37%	7%	100%	

Таким образом, согласно оценке дебиторов, самые долгосрочные кредиты были выданы ОАО «Машзавод» в общем размере 2953 тыс. руб., что составляет 4% от общей суммы дебиторской задолженности, а также ОАО «Альянс» в размере 12068 тыс. руб. (14% в структуре задолженности).

Таким образом, согласно кредитной политики дебиторам находящимся на первых пяти позициях сверху больше нельзя предоставлять кредиты. И необходимо начинать активную политику взыскания дебиторской задолженности.

При погашении всей задолженности свыше 60 дней хотя бы на 30%, ООО «Пензадорстрой» сможет высвободить:

$$36988 \text{ тыс. руб. } * 40\% = 14795 \text{ тыс. руб.}$$

На рисунке 3.1 представлено как изменится дебиторская задолженность после внедрения кредитной политики.

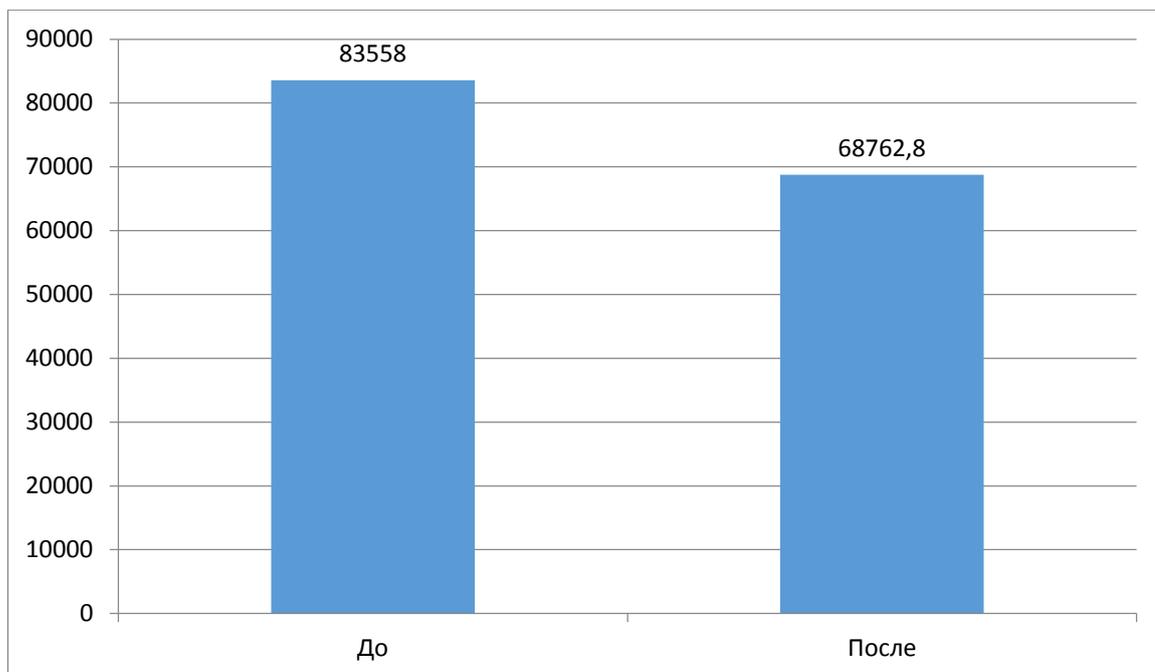


Рисунок 3.1 – Уровень дебиторской задолженности до и после внедрения кредитной политики

Таким образом, дебиторская задолженность снизится в целом на 17,7%. А это говорит о том, что внедрение кредитной политики повысит эффективность предприятия.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное теоретическое и практическое исследование кредитной политики предприятия позволило сделать ряд выводов.

Практически каждое предприятие вынуждено обращаться за помощью к кредиторам, любое из них разрабатывает свою собственную политику взаимоотношения с кредиторами, то есть, кредитную политику. Предметом взаимоотношений кредиторов и заемщиков становится кредит.

Объектами кредитования юридических лиц могут являться товары и услуги, предоставляемые заемщику по определенным контрактам; оборотные средства в целом, в том числе погашение текущей задолженности по уплате налогов; финансирование производственных затрат заемщика – закупка сырья, материалов, комплектующих, полуфабрикатов, расходов по транспортировке, хранению, оплате электроэнергии и т.п.; заработная плата работникам организации.

Субъектами кредитования на предприятии являются собственники, а также кредиторы (банки, поставщики и др.). Предметом процесса кредитования являются экономические отношения, возникающие в результате предоставления средств в кредит. Кредитная политика предприятия – это политика по привлечению средств для финансирования текущей деятельности и размещению временно свободных средств.

Наличие продуманной кредитной политики – залог успешности и стабильности предприятия, предоставляющего товары и услуги на условиях отложенного платежа.

Грамотно проводимая кредитная политика помогает поднять на качественно новый уровень платежную дисциплину клиентов, значительно улучшить качество денежного потока и, как результат, повысить показатели эффективности деятельности предприятия.

Анализ эффективности финансово–хозяйственной деятельности показала, что на данный момент предприятие функционирует успешно, но в будущем может потерять свою финансовую устойчивость, поскольку в структуре баланса

растут дебиторская и кредиторская задолженности и предприятие становится более зависимым от кредиторов.

В ходе анализа дебиторской задолженности можно сказать, что долгосрочная дебиторская задолженность невысокая и состоит только из задолженности по выданным беспроцентным кредитам.

В 2016 году растет краткосрочная дебиторская задолженность на 231% что может стать угрозой для предприятия.

Разработка кредитной политики для ООО «Пензадорстрой» является эффективным инструментом регулирования дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность снизится в целом на 17,7%. А это говорит о том, что внедрение кредитной политики повысит эффективность предприятия.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция РФ / Федеральный конституционный закон РФ от 12 декабря 1993 г. // Российская газета. – 1993. – 25 декабря.
2. Гражданский кодекс РФ. Часть 1. / Федеральный закон РФ от 30 ноября 1994 г. №51–ФЗ (с последними изменениями и дополнениями) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – №31. – Ст.3301.
3. Бюджетный кодекс РФ / Федеральный закон РФ от 31.07.1998г. №145–ФЗ (с последними изменениями и дополнениями) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – №31. – Ст.3823.
4. Налоговый кодекс РФ. Часть 1. / Федеральный закон от 31 июля 1998 г. №146–ФЗ (с последними изменениями и дополнениями) // Российская газета. – 1998. – 6 августа.
5. Налоговый кодекс РФ. Часть 2. / Федеральный закон от 5 августа 2000 г. № 117–ФЗ (с последними изменениями и дополнениями) // Российская газета. – 2000. – 10 августа.
6. Абрютин, М.С. Анализ финансово–экономической деятельности предприятия. Учебно–практическое пособие / М.С. Абрютин. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2015. – 502с.
7. Аврошков, Л.Л. Экономика предприятий: учебник для вузов – 2–е изд., перераб. и доп. / Л.Л. Аврошков. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2014. – 331с.
8. Багорский, А.Р. Финансы: Учебник / А.Р. Багорский. – М.: ИД ФБК–ПРЕСС, 2016. – 320с.
9. Баканова, М.И. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование / М.И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 305с.
10. Баканов, М.И. Теория анализ хозяйственной деятельности: Учебник / М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 415с.
11. Белолипецкий, К.Г. Финансы фирмы: Курс лекций / Под. Ред. И.П. Мерзлякова. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 318с.

12. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента. Т-2 – е изд., перераб. и доп. / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника – Центр, 2014. – 624с.
13. Богаров, В.В. Финансовый анализ / В.В. Богаров. – СПб: Питер, 2015. – 245 с.
14. Волков, О.И. Экономика предприятия: Курс лекций / О.И. Волков. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 280с.
15. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия: Учебник для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. / В.Я. Горфинкель. – М.: Инфра-М, 16 – 670 с.
16. Грачев, А.И. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учеб.-практическое пособие / А.И. Грачев. – М.: Издательство «Фин – пресс», 2015. – 135с.
17. Дегтярев, А.А. Факторы дивидендной политики и их классификация / А.А. Дегтярев // Финансовый менеджмент. – 2015. – №3. – С. 9–12.
18. Иванов, А.И. Финансовый анализ: методы и процедуры / А.И. Иванов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 560с.
19. Ковалев, А.И. Анализ хозяйственного состояния предприятия. – Изд.3-е. испр. и доп. / А.И. Ковалев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2014. – 415с.
20. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2013. – 313с.
21. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 230с.
22. Колчина, Н.В. Финансы предприятий: Учебник / Под ред. Проф. Н.В. Колчиной. – М.: ЮНИТА, 2016. – 240с.
23. Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности / Л.И. Кравченко. – Мн.: Высшая школа. 2015. – 209с.
24. Колчина, Н.В. Финансы предприятий: Учебник для вузов. – 3-е изд. перераб. и доп. / Н.В. Колчина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 244 с.

25. Крейнина, М.Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / М.Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2015. – №3. – С.59–63
26. Луговой, В.А. Учет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений/ В.А. Луговой // Бухгалтерский учет. – 2014. – №10. – С.74–78
27. Либерман, И.А. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности: учеб. пособие.3–е изд. / И.А. Либерман. – М.: Издательство ПРИОР, 2016. – 198с.
28. Лихачев, О.Н. Финансовое планирование на предприятии: учеб. пособие / О.Н. Лихачев. – М. ООО «ТК Велби», 2014. – 415с.
29. Любушин, Н.П. Анализ финансово–экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов / Под. Ред. Проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТА–ДАНА, 2015. – 350с.
30. Миннибаева, К.А. Обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами: факторы изменения / К.А. Миннибаева // Финансовый менеджмент. – 2016. – №2. – С.12–16.
31. Павлова, Л.Н. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. – 2–е изд., перераб. и доп. / Л.Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2014. – 345 с.
32. Павлова, Л.Н. Финансы предприятий: Учебник для вузов. / Л.Н. Павлова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2015. – 248 с.
33. Поляк, Г.Б. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов, 2–е изд., перераб. и доп. / Г.Б. Поляк. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2015. – 527с.
34. Пястолов, Н.Г. Анализ финансово–хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 2–е изд. / Н.Г. Пястолов. – М.: Академия, 2016. – 100 с.
35. Родионов А.Р. Управление дебиторской задолженностью и денежными средствами в организации // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – №1. – С. 179
36. Румянцева, Е.Е. Финансы организаций: финансовые технологии управления предприятием: учеб. пособие / Е.Е. Румянцова. – М.: ИНФРА–М, 2016. – 459с.

37. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА – М, 2015. – 420 с.
38. Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс. – 3–е изд., испр. / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА–М, 2015. – 320с.
39. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: учеб. пособие / Н.Н. Селезнева. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2014. – 479с.
40. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2016. – 656с.
41. Сухарев, О.С. «Портфельный анализ» инвестиционных проектов и программ / О.С. Сухарев // Инвестиции в России. – 2017. – №2. – С.28–38.
42. Сухова, Л.Ф. Практикум по разработке бизнес–плана и финансовому анализу предприятия: учебное пособие / Л.Ф. Сухова. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 330 с.
43. Тренев, Н.Н. Управление финансами: учеб. пособие / Н.Н. Тренев. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 113 с.
44. Уткин, Э.А. Финансовый менеджмент. Учебник для вузов / Э.А. Уткин. – М.: Издательство «Зерцало», 2016. – 326 с.
45. Филина, Ф.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность / Ф.Н. Филина. М.: МИР, 2012. – 145 с.
46. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Под ред. Шохина Е.И. – М.: ИД ФБК–ПРЕСС, 2015. – 415 с.
47. Финансы в управлении предприятием. / Под ред. Ковалевой. – М. – 2016. – 312 с.
48. Чечевицина, Л.Н. Анализ финансово–хозяйственной деятельности / Л.Н. Чечевицина, И.Н. Чуев. – Ростов н/Д: Феникс, 2014. – 384 с.
49. Шепеленко, Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: учеб. пособие для вузов.3–е изд., перераб. и доп. / Г.И. Шепеленко. – Ростов–на–Дону: «МарТ», 2015. – 214 с.

50. Челмакина, Л. Оценка эффективности деятельности компании / Л. Челмакина // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – №3. – С.70–75.

51. Юдина, Л.Н. Финансовая отчетность организации как источник финансового анализа / Л.Н. Юдина // Финансовый менеджмент. – 2015. – №3. – С.28–32.

## **ПРИЛОЖЕНИЯ**