

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
КАФЕДРА ФИНАНСОВ, ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

**УПРАВЛЕНИЕ ФАКТОРИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА
ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК**
(на примере ООО «Агротех-Гарант Алексеевский»)

Магистерская диссертация
обучающегося по направлению подготовки 38.04.08 Финансы и кредит
магистерская программа Корпоративные финансы
заочной формы обучения, группы 06001579
Куксы Александры Сергеевны

Научный руководитель
д.э.н., доцент Ваганова О.В.

Рецензент

БЕЛГОРОД 2018

АННОТАЦИЯ

к магистерской диссертации на тему:
Управление факторинговой деятельностью на предприятиях АПК
(на примере ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский)
Кукса Александры Сергеевны

Тема выпускной квалификационной работы (магистерской диссертации) – «Управление факторинговой деятельностью на предприятиях АПК (на примере ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский) в рамках которой были разработаны рекомендации по управлению факторинговой деятельностью на предприятиях АПК.

Задача состоит в раскрытии сущности факторинговой деятельности, обоснования роли факторинга, как инструмента развития эффективной деятельности предприятий АПК.

Комплексный анализ соответствующей научной литературы показал, что проблемам факторинговой деятельности на предприятиях АПК в настоящее время уделяется особое внимание. Результаты проведенного исследования позволяют утверждать, что кризисная ситуация в экономике России позволила получить новый виток развития рынку факторинга, в частности, на рынок пришли крупные корпоративные клиенты, которые ранее не были заинтересованы в факторинге.

Основной результат реализации предложений заключается в том, что для развития и управления факторинговой деятельностью на предприятиях АПК необходимо: разработка и реализация комплекса мер по популяризации факторинга среди сельхозтоваропроизводителей; реализация мероприятий, которые должны обеспечить доступ к факторинговым услугам для агробизнеса; реализация мер государственной поддержки создания и развития факторинговых компаний; развитие инфраструктуры рынка факторинга.

«22» января 2018г.

Подпись

ANNOTATION

to the master's thesis on the topic:

Management of factoring activities at enterprises of agro-industrial complex
(on the example of LLC "Agrotech-Garant" Alexeyevsky)
by Kuksa Alexandra Sergeyevna

The theme of the final qualifying work (master's thesis) is "Management of factoring activities at the enterprises of the agro-industrial complex (on the example of "Agrotech-Garant "Alexeyevsky) where the recommendations for to managing the factoring activities at agro-industrial enterprises were developed.

The task is to reveal the essence of factoring, to justify the role of factoring as a tool for the development of agro-industrial enterprises effective activities.

A comprehensive analysis of the relevant scientific literature has shown that problems of factoring at the agro-industrial complex enterprises are being paid special attention nowadays. The results of the conducted research allow us to state that the crisis situation in the Russian economy has allowed a new round of the factoring market development. In particular, large corporate clients who previously were not interested in factoring came to the market.

The main result of the proposals implementation is that for the development and management of factoring activities at the enterprises of the agro-industrial complex the following things are necessary: the development and implementation of a measures set to popularize factoring among agricultural commodity producers; implementation of activities that should provide access to factoring services for agribusiness; implementation of state support measures for the creation and development of factoring companies; development of the factoring market infrastructure.

«22» января 2018.

Signature

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФАКТОРИНГА И ФАКТОРИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК.....	9
1.1. Экономическая сущность, понятие и виды факторинга.....	9
1.2. Современное состояние рынка факторинговых услуг.....	13
1.3. Развитие факторинга в агропромышленном комплексе с участием государства.....	19
ГЛАВА 2. ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ ООО "АГРОТЕХ-ГАРАНТ" АЛЕКСЕЕВСКИЙ И ВНЕДРЕНИЕ ФАКТОРИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	24
2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский.....	24
2.2. Исследование состава, структуры и динамики дебиторской задолженности ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский.....	32
2.3. Снижение дебиторской задолженности в ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский с помощью факторинга.....	40
ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК.....	47
3.1. Факторинг, как инструмент развития эффективной деятельности предприятий АПК.....	47
3.2. Рекомендации по управлению факторинговой деятельностью на предприятиях АПК.....	53
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	61
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	64
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	71

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность магистерской диссертации заключается в том, что управление факторинговой деятельностью на предприятиях АПК является эффективным механизмом по решению финансовых нужд для предприятий АПК, которое позволяет: решить проблемы пополнения оборотных средств; расширить объем товарооборота; повысить финансовую устойчивость и платежеспособность предприятий; диверсифицировать экономику нашей страны. Факторинг — сравнительно новый, инновационный, не раскрытый для российского рынка финансовый инструмент, затрагивающий самые глубинные основы хозяйственной деятельности, определяющий процесс социально-экономического роста и развития в целом. В России значительный спрос на факторинговые услуги появился лишь в последние годы. Сейчас потребность в этом виде финансовых операций испытывают почти все предприятия АПК, имеющие услуги на условиях отсрочки платежа. Для развития факторинга, при создании соответствующих условий, темпы роста этого рынка могут быть высоки.

Степень научной разработанности. В настоящее время теоретические, методологические и методические вопросы факторинговой деятельности на предприятиях АПК, а также специфика организационных аспектов факторинга являются недостаточно изученными. Экономические аспекты факторинга рассмотрены в работах таких зарубежных авторов как М. Бикерс, Э. Лемуан, Ф. Селинджер, Р. Пирс, Г. Д. Хокинс, а также отечественных ученых: М.Е. Буровой, Б.З. Гвоздева, Е.Ф. Жукова, А.Г. Ивасенко, О.И. Лаврушина, Т.А. Махановой, А.В. Никифорова, С.А. Орехова, В.И. Пятановой, Ю.А. Соколовой, М.Д. Чижа и других. Вопросы организации и повышения эффективности деятельности на рынке факторинга освещены в работах Е.В. Докукиной, Д.И. Колобанова, Б.Л. Кучина, М.Ю. Лаврик, М.В. Леднева, И.Е. Покаместова. Вопросы управления рисками при проведении факторинговых операций

изучались такими учеными как Л.М. Кожина, А.В. Лебедев, А.Д. Минеев, М.И. Трейвиш. Общие аспекты организации эффективной деятельности на финансовом и банковском рынках отражены в работах Г.Н. Белоглазовой, А.Г. Грязновой, О.И. Лаврушина, М.В. Романовского, А.М. Тавасиева, В.А. Тарачева и многих других.

Цель работы — изучить факторинговую деятельность на предприятиях АПК.

Исходя из цели, в процессе исследования были поставлены и решены следующие *задачи*:

- определить экономическую сущность, понятие и виды факторинга;
- рассмотреть современное состояние рынка факторинговых услуг;
- исследовать развитие факторинга в агропромышленном комплексе с участием государства;
- изучить организационно-экономическую характеристику ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский;
- провести исследование состава, структуры и динамики дебиторской задолженности ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский;
- предложить меры по снижению дебиторской задолженности в ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский с помощью факторинга;
- сделать обоснование роли факторинга, как инструмента развития эффективной деятельности предприятий АПК;
- разработать рекомендации по управлению факторинговой деятельностью на предприятиях АПК.

Объектом исследования выступает новый подход к поиску альтернативных источников финансовых ресурсов, одним из которых является факторинг.

Предметом исследования являются финансово-экономические отношения, возникающие в процессе исследования факторинговой деятельности на предприятиях АПК.

Теоретическую основу исследования составили научные положения, представленные в трудах российских и зарубежных специалистов в области финансов, банковского дела, факторинга, а также представленные специалистами в области факторинга и банковского дела на международных и российских конференциях.

Методологию исследования составили нормативные и законодательные акты, отечественная, зарубежная и учебная литература, разработки российских и зарубежных авторов в области финансового менеджмента и финансового анализа по вопросам факторинга и управления факторинговой деятельностью: Амуковой Л.Ш., Владимировой Т.А., Гвоздева Б.З., Ивасенко А.Г., Колобанова Д.Е., Кондауровой Л.А., Корпош Е.М., Курбатова С.Ю., Леднева М.В., Надеждиной С.Д., Никоновой Я.И., Покаместова И.Е., Протасовой Е.С., Сударевой Т.В., Усанова А.Ю., Фроловой А.С., Черненко Д.И., Шаева А.Е. и многих других.

В процессе исследования применялись общенаучные методы индукции и дедукции, системного подхода, что позволило обеспечить обоснованность выводов.

Информационную базу исследования составляют статистические и аналитические материалы, публикации в периодической печати, исследования рейтингового агентства «Эксперт РА» (далее — «Эксперт РА»), Ассоциации факторинговых компаний, статистические данные Федеральной службы государственной статистики, официальные информационные источники глобальной сети Интернет, нормативно-юридическая база, а также бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский за 2014-2016 годы

Научная новизна исследования состоит в разработке и научном обосновании теоретико-методических положений, ориентированных на управление факторинговой деятельностью на предприятиях АПК на основе ее совершенствования.

Положения, выносимые на защиту. Наиболее существенные новые научные результаты, полученные лично автором:

1. Выделен ряд преимуществ по сравнению со стандартными кредитными продуктами, а именно:

- факторинг позволяет увеличивать объемы продаж за счет более быстрой оборачиваемости дебиторской задолженности;

- факторинг работает на сокращение кассовых разрывов. Финансирование осуществляется в день предоставления отгрузочных документов;

- клиент получает управление дебиторской задолженностью, анализ новых контрагентов. При этом у него освобождаются ресурсы на занятие профильной деятельностью;

- клиент платит только за реальный срок пользования деньгами, что позволяет избежать уплаты "лишних" процентов.

2. Определено, что кризисная ситуация в экономике России позволила получить новый виток развития рынку факторинга, в частности, на рынок пришли крупные корпоративные клиенты, которые ранее не были заинтересованы в факторинге.

3. Выявлено, что процесс факторинга выражает три функции

- управление дебиторской задолженностью;

- финансирование поставок под уступку денежного требования;

- делькредере, а целью факторинга является форсированное развитие бизнеса компаний, отгружающих продукцию на условиях отсрочки платежа.

4. Определена новая категория – агрофакторинг. Это:

- совокупность факторинговых отношений для решения проблем оборачиваемости дебиторской задолженности предприятий АПК;

- модель организации участниками факторинговой сделки агрофакторингового сервиса для развития агропромышленного комплекса.

5. Проведено исследование организационно-экономической характеристики ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский, его финансового

состояния, состава и размера дебиторской задолженности.

6. Выявлено, что значительный размер дебиторской задолженности ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский создает серьезные проблемы и угрозы его деятельности. Поэтому одним из альтернативных вариантов управления дебиторской задолженностью является факторинг.

7. В работе выявлено, что для развития и управления факторинговой деятельности на предприятиях АПК необходимо:

- разработка и реализация комплекса мер по популяризации факторинга среди сельхозтоваропроизводителей;
- реализация мероприятий, которые должны обеспечить доступ к факторинговым услугам для агробизнеса;
- совершенствование законодательства в части регулирования общих аспектов факторинговой деятельности;
- реализация мер государственной поддержки создания и развития факторинговых компаний;
- развитие инфраструктуры рынка факторинга.

Теоретическая значимость работы заключается в уточнении понятия факторинга, а также его преимуществах по сравнению с кредитными продуктами.

Практическая значимость работы заключается в разработке рекомендаций по управлению факторинговой деятельностью на предприятиях АПК.

Структура работы включает введение, три главы, заключение, список литературы и приложения. Магистерская диссертация изложена на 68 страницах печатного текста, содержит 11 таблиц и 7 рисунков, список литературы насчитывает 70 наименований.

Первая глава работы "Теоретические аспекты факторинга и факторинговой деятельности на предприятиях АПК" раскрывает экономическую сущность, понятие и виды факторинга, современное состояние

рынка факторинговых услуг, а также развитие факторинга в агропромышленном комплексе с участием государства.

Во второй главе рассмотрена организационно-экономическая характеристика ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский, проведено исследование состава, структуры и динамики дебиторской задолженности ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский, а также предложены меры по снижению дебиторской задолженности в ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский с помощью факторинга.

В третьей главе "Перспективы развития факторинговой деятельности на предприятиях АПК" сделано обоснование роли факторинга, как инструмента развития эффективной деятельности предприятий АПК и предложены рекомендации по управлению факторинговой деятельностью на предприятиях АПК.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФАКТОРИНГА И ФАКТОРИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

1.1. Экономическая сущность, понятие и виды факторинга

Теоретические аспекты по факторингу рассматривались в трудах российских ученых М.В. Леднева, И.Е. Покаместова: "Факторинг — услуга для быстрорастущих компаний, позволяющая им быть уверенными в своем завтрашнем дне" [41, с. 16].

А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова отметили, что: "Факторинг - достаточно новый вид услуги в области финансирования, которым занимаются банки или специальные факторинговые компании, тесно связанные с банками или являющиеся их дочерними филиалами" [26, с. 45].

Так, И.Е. Покаместов определяет факторинг как "комплекс финансово-консалтинговых услуг, осуществляемых при предоставлении коммерческого кредита" [52, с. 31].

По мнению М.В. Леднева факторинг представляет собой "комплекс финансовых услуг, включающий финансирование, страхование кредитных рисков, управление задолженностью, в основе которого лежит применение субъектами бизнеса коммерческого кредита", а также использует термин "факторинговый продукт" в значении "совокупность услуг, оказываемых факторинговой компанией своему клиенту" [42, с. 58].

В работе Д.Е. Колобанова определено, что "факторинг — это финансовый инструмент и комплексный финансовый продукт, предоставляемый фактором (банком или специализированной компанией) клиенту-поставщику в обмен на уступку (продажу) дебиторской задолженности, в состав которого входят финансирование поставщика, административное управление, инкассирование задолженности, а также элементы информационного, страхового, бухгалтерского, юридического и прочего обслуживания" [32, с. 58].

Приведенные трактовки понятия "факторинг" позволяют выявить два подхода к определению его места в экономической системе: в составе финансового рынка. В первом случае речь идет о факторинге как самостоятельной финансовой услуге, комплексе услуг или продукте. Во втором — факторинг определяется как кредитная операция, т.е. факторинг трактуется как банковская операция, входящая в состав кредитных операций банка.

Факторинг — наиболее технологичный финансовый продукт, чем лизинг, кредит и т.д.

Факторинг — это комплекс финансово-коммерческих услуг, оказываемых со стороны финансового агента клиенту, ведущему торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. Факторинг - это не просто банковский продукт, а комплекс высокотехнологичных услуг, позволяющий клиенту переложить на банк управление своей дебиторской задолженностью. Для развивающихся и успешных организаций, нацеленных на рост продаж, значение этого инструмента трудно переоценить [15].

Факторинг применим тогда, когда между поставщиком и товарополучателем действуют договорные отношения об отсрочке платежа.

При этом варианте финансирования дебиторской задолженности риски берет на себя поставщик. Практически вся работа происходит именно с поставщиком, дебитор лишь подписывает уведомление о переходе на новую расчетную систему.

Одной из проблем у участников бизнеса на сегодняшний день является наличие дефицита денежных средств на пополнение оборотного капитала, на покрытие контрольно-кассовых разрывов, проблематичность, дороговизна и длительность в оформлении банковского кредита, поиск залогообеспечительной массы для привлечения денежных средств, несовершенство отечественной нормативной базы (НК РФ, ГК РФ) [2-4], которая регулирует бухгалтерский учет и отчетность по факторинговым операциям.

Одна из ключевых тенденций, которая наблюдается сейчас в стране, — это систематическое появление на рынке новых фирм-факторов, что усиливает здоровую конкуренцию в российской экономике. Наблюдаются позитивные сдвиги в 2012-2016 гг. в сфере факторинга муниципального и государственного заказа.

Происходит прорыв со стороны российских факторов на международный рынок финансовых услуг по факторингу. В целях развития и расширения географии присутствия игроков по факторингу со стороны факторов происходит процедура упрощения установления лимитов клиентам, совершенствуется сервис в обслуживании и т.д.

Использование факторинга позволит клиентам снизить операционные, рыночные, залоговые риски по сравнению с другими схемами расчетов.

Итак, факторинг - распространенный способ возвращения дебиторской задолженности, услуга по финансированию оборотных активов и управлению дебиторской задолженностью. С практической точки зрения, вся наука управления дебиторской задолженностью сводится к тривиальному постулату: долгами нужно заниматься.

Управление дебиторской задолженностью факторинговой компанией - современная система диагностики и профилактики проблемных долгов, которая основывается на технологиях и практиках экспертизы и управления дебиторской задолженностью.

Возможно, наиболее точное определение факторинга звучит следующим образом - это спектр услуг, направленный на содействие росту продаж компании, то есть на главную коммерческую цель любого бизнеса [5, с.25].

Сущность факторинга состоит не только в получении денежных средств от должников и передаче этих средств поставщикам, но и в возможности управления дебиторской задолженностью, контроля над ее состоянием и передаче этой информации клиенту-поставщику. Управление дебиторской задолженностью предполагает учет состояния этой задолженности, регулярное

представление отчетов клиенту, контроль своевременности оплаты, прямую работу с должниками.

Для того, чтобы иметь наглядное представление об операции факторинга, необходимо рассмотреть схему (рис. 1.1).

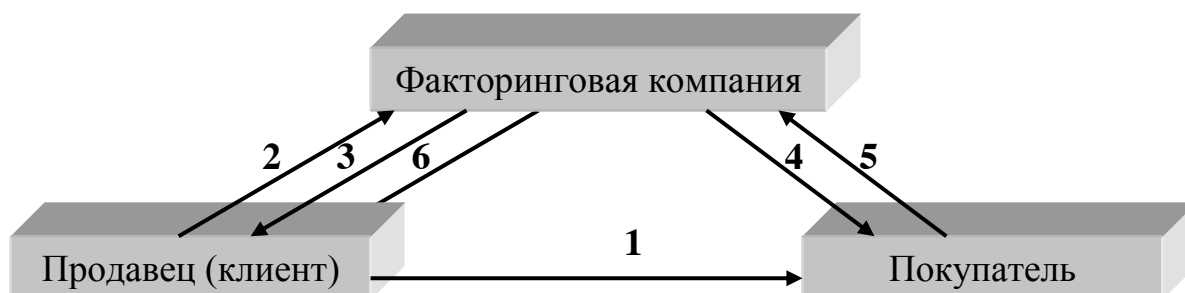


Рис. 1.1. Схема организации факторинга [42, с.58]

Условные обозначения:

- 1 – поставка товара на условиях уступки денежного требования;
- 2 – фактор-фирма приобретает право требования долга, принимает на себя риски поставщика;
- 3 – кредитование продавца в форме оплаты за продукцию;
- 4 – предъявление денежного требования клиента;
- 5 – оплата требований;
- 6 – выплата остатка средств.

Выделяют регрессный и безрегрессный (оборотный и безоборотный) факторинг. Различие между этими разновидностями проводится в зависимости от наличия у агента (фактора) права требовать от клиента исполнения требования, не исполненного должником. При оборотном факторинге агенту (фактору) такое право предоставляется, при безоборотном - нет. При оборотном факторинге риск неоплаты дебиторской задолженности лежит на поставщике, а не на финансовом агенте. Безоборотный факторинг более выгоден для клиента, но несет повышенный риск для фактора. В случае неплатежа (по любой причине) со стороны дебитора, фактор не имеет права требовать от клиента исполнения им требования и решает проблему возврата просроченной задолженности самостоятельно. При безоборотном факторинге уровень комиссии обычно выше, чем при оборотном. Это плата поставщика за риск

финансового агента. Безоборотным факторингом поставщики пользуются, если не уверены в своих дебиторах.

Открытый и закрытый (конфиденциальный) факторинг. Эти разновидности выделяются в зависимости от момента уведомления дебитора о состоявшейся уступке. Открытый факторинг предусматривает направление дебитору уведомления о состоявшейся уступке и необходимости осуществлять все платежи в пользу и на счет агента сразу после заключения договора факторинга (п. 1 ст. 830 ГК РФ). При закрытом факторинге дебитор, не владеющий информацией об уступке, продолжает производить оплату на счет поставщика. Последний, в свою очередь, перечисляет эти суммы фактору (или фактор-банк производит безакцептное списание поступивших от должника сумм) и уплачивает вознаграждение за его услуги [49, с.12].

Таким образом, факторинг — сравнительно новый, инновационный, финансовый инструмент на Российском рынке, это комплекс финансово-коммерческих услуг, оказываемых со стороны финансового агента клиенту, ведущему торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. Сущность факторинга прослеживается через его функции: финансирование, административное управление дебиторской задолженностью, оценка кредитоспособности покупателей и поставщиков, страхование рисков. Факторинговые операции могут совершать не только кредитные организации, но и коммерческие, которые специализируются в этой области, также в сделке принимают участие лицо, поставляющее товары, и дебитор.

1.2. Современное состояние рынка факторинговых услуг

В настоящее время рынок России требует продажи товаров и услуг в кредит, при этом организационные и финансовые возможности поставщиков могут это сделать не всегда. По показателям различных рейтинговых агентств, рынок факторинга ежегодно увеличивается на 30%

в среднем. Факторинг – универсальный комплекс услуг, необходимый при поставке товаров с отсрочкой платежа, один из важных элементов эффективного финансового планирования предприятия.

Основная задача факторинга — обеспечить такую систему взаимоотношений с покупателями, при которой поставщик мог бы предоставлять конкурентные отсрочки платежа своим клиентам, не испытывая при этом дефицита в оборотных средствах. Это возможно благодаря досрочному финансированию поставок с отсрочкой платежа банком-фактором в удобном для поставщика режиме.

Полное согласие поставщиков на предоставление товарного кредита ведет к снижению оборотных средств и ухудшению текущей ликвидности данных компаний, имеют место кассовые разрывы и уменьшается финансовая устойчивость, что приводит к снижению рентабельности бизнеса и показателей прибыли. Долг по поставкам с отсрочкой платежа еще больше ухудшается в таком случае, если покупатель не выполняет прописанные в контракте сроки. Такие явления приводят к десинхронизации денежных и товарных потоков, кассовым разрывам в платежной системе самого поставщика. Однако, предоставление или повышение отсрочки платежа является одним из конкурентных преимуществ на рынке, а зачастую и единственным плюсом, который привлекает покупателей.

Кризис значительно снизил развитие факторинга, однако этот сегмент сдал позиции не так сильно, как стандартное кредитование. Со стороны банка, это наименее рискованный вид кредитования, предполагающий кредитование уже сложившегося и функционирующего бизнеса, а не только идеи.

К концу 2014 г. обороты российского рынка факторинга достигли 2,05 трлн. руб. В 2015 г. падение потребительского рынка привело к сжатию рынка факторинга на 10% до 1,845 трлн. руб. Факторинговые компании также сами

снижали объемы финансирования, тщательнее выбирая клиентов и дебиторов. По данным информационного обзора рынка факторинга, публикуемого на ежеквартальной основе Ассоциацией Факторинговых компаний в январе-июне 2016 года оборот российского факторинга составил 923,5 млрд. рублей, что на 11% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Обороты российского факторинга начали постепенно сокращаться еще во втором полугодии 2014 года. Впрочем, за счет роста оборотов компаний в первом полугодии 2014 года и в четвертом квартале годовые результаты оказались положительными. Основное сокращение рынка факторинга проявилось уже в 2015 году из-за роста процентных ставок по факторинговым операциям, удорожания фондирования и ухудшения финансового состояния клиентов. Рост оборотов факторинга в первом полугодии 2016 года прежде всего связан с тем, что на волне импортозамещения на рынке появляются новые интересные отечественные компании, которым необходимо факторинговое обслуживание. Еще одним драйвером факторинга стало то, что крупные дебиторы предпочитали увеличивать сроки оплаты для увеличения сроков оборачиваемости кредиторской задолженности в низкий сезон. По-прежнему на рынке сохраняются довольно жесткие условия банковского кредитования малого и среднего бизнеса, с помощью факторинга компании решают задачу по пополнению оборотных средств. Мощный стимул для развития факторинга связан с постепенным переходом на электронный документооборот ритейлеров и их поставщиков. К сдерживающим факторам можно отнести поправки к Закону о торговле, которые касаются взаиморасчетов между поставщиками и продуктовыми сетями [32].

Наибольшие доли в обороте рынка занимают ВТБ Факторинг, Промсвязьбанк, Банк ФК "ОТКРЫТИЕ", Альфа-Банк, ГПБ-факторинг.

Ведущие участники рынка факторинга считают, что пик кризиса все же был пройден в 2015 году, т.к. все игроки уже сократили клиентскую базу и расчистили портфели, предпочитая работать только с надежными компаниями,

поэтому и дальше обороты российского факторинга в 2016 году останутся прежними. Некоторые факторинговые компании, за пределами топ-10, ожидают рост объемов на 3%, другие – падение на 10%.

Тем не менее, на годовые результаты может повлиять и деятельность отдельных крупных игроков, например факторинговой компании Сбербанка, вышедшей на рынок в начале 2015 года, отмечают участники рынка.

Факторинг по своей специфике можно разделить на отдельные финансовые операции:

1. Страхование несвоевременно проведённых платежей. Благодаря этой функции, в случае отсутствия у клиента платёжеспособности, банк предоставляет ему льготный временной отрезок для погашения сложившийся задолженности.

2. Фиксирование без обеспечения залога позволяет обналичивать выписанный по договору факторинга счёт фактуры и при помощи этого участвовать в денежном обороте.

3. Сбор задолженностей дебиторов своего клиента позволяет проводить финансовому учреждению аудиторский учёт задолженности партнёров и позволяет компании, пользующейся услугами факторинга, экономить время на взимании денежных средств с дебиторских должников.

4. Управление всеми дебиторскими задолженностями компании путём проведения работ по мониторингу партнёров.

Факторинг, представляемый ВТБ 24, работает таким образом: компания предоставляет дебитору определённый вид товара в кредит, а финансовое учреждение, в лице ВТБ, выплачивает кредитору авансовый платёж, составляющий, как правило, 90 процентов от всей требуемой за товар суммы. По истечению полного срока займа, дебитор обязан перечислить весь объём суммы, требующийся для погашения долга по товару финансовому учреждению, которое в свою очередь перечисляет оставшиеся 10 процентов фирме, заключившей с ним договор факторинга, и оставляет себе

определённую сумму в виде вознаграждения [12].

Главными плюсами такого вида кредитования как факторинг является удобная форма финансирования малого и среднего бизнеса, без обеспечения последними залога финансовому учреждению за получение услуг.

Кроме того, факторинг даёт возможность использовать банку платёжеспособность покупателей клиента факторинговых услуг, а значит получить доступ к неограниченным финансовым ресурсам, что является очень важной, а порой определяющей возможностью сформировать по-настоящему прибыльный, мощный и динамично развивающийся бизнес [37]. Факторинг нередко сравнивают с кредитами, однако при более детальном рассмотрении у него обнаруживается ряд преимуществ по сравнению со стандартными кредитными продуктами, а именно:

- Факторинг позволяет увеличивать объемы продаж за счет более быстрой оборачиваемости дебиторской задолженности.

- Факторинг работает на сокращение кассовых разрывов. Финансирование осуществляется в день предоставления отгрузочных документов.

- Клиент получает управление дебиторской задолженностью, анализ новых контрагентов. При этом у него освобождаются ресурсы на занятие профильной деятельностью.

- Финансирование по факторингу - беззалоговое. Отсутствие залога не требует расходов на его оценку и страхование.

- Полученное по факторингу финансирование - нецелевое, т.е. клиент может использовать деньги на свое усмотрение.

- Клиент платит только за реальный срок пользования деньгами, что позволяет избежать уплаты "лишних" процентов.

- Совокупный размер финансирования зависит от объемов продаж клиента и не ограничен стоимостью залога или оборотом по расчетному счету.

- Договор об оказании факторинговых услуг заключается на бессрочной

основе.

Банк лишь время от времени запрашивает информацию о текущей финансовой деятельности компании и по необходимости - о новых контрагентах.

- Стоимость факторинговых услуг сравнима со стоимостью кредитных продуктов [6].

Безусловно, факторинг не может заменить кредитование в 100% случаев. Но по твердому убеждению тех, кто уже испытал "плюсы" работы с факторами, факторинг должен быть в арсенале любой современной и успешной организации. Это наиболее гибкий, а потому эффективный инструмент финансирования оборотных средств из всех банковских продуктов.

Недостатками факторинга является высокая стоимость услуги и усложнение взаимоотношений с покупателями в результате смены держателя дебиторской задолженности.

Одна из ключевых тенденций, которая наблюдается сейчас в стране, – это систематическое появление на рынке новых фирм-факторов, что усиливает здоровую конкуренцию в российской экономике. В целях развития и расширения географии присутствия игроков по факторингу со стороны факторов происходит процедура упрощения установления лимитов клиентам, совершенствуется сервис в обслуживании и т.д. [67, с. 115].

Важно отметить, что рынок факторинговых услуг сегодня в стране развивается стремительно быстро, достаточно высокими темпами. Также можно отметить, что использование факторинга позволит клиентам снизить операционные, рыночные, залоговые риски по сравнению с другими схемами расчетов.

Таким образом, подводя итог можно сделать вывод, что рынок факторинга в России находится на этапе активного развития. Не смотря на существенную чувствительность к общерыночной конъюнктуре и сжатие рынка в 2015 году, факторинговые компании получили рекордную прибыль.

Это обусловлено расширением сотрудничества с новыми компаниями различных отраслей. Так же кризисная ситуация в экономике России позволила получить новый виток развития рынку факторинга, в частности, на рынок пришли крупные корпоративные клиенты, которые ранее не были заинтересованы в факторинге.

Вместе с тем участники рынка видят для себя перспективы развития и расширения операций факторинга ввиду наличия существенных позитивных тенденций, способных перевесить по своему влиянию негативные. Основным преимуществом для факторов является и то, что география клиентов пока составляет лишь Европейскую часть России, в то время как остальные регионы пока только открывают для себя возможность пользования финансовыми решениями с использованием факторинговых операций.

1.3. Развитие факторинга в агропромышленном комплексе с участием государства

Большинство сельхозтоваропроизводителей в российских условиях сталкиваются с такими социальными проблемами как: инертность организации в быстроменяющихся условиях, устаревшие технологии, сопротивление инновациям, низкая конкурентоспособность продукции, значительная текучесть кадров, отсутствие мотивации сотрудников к эффективному труду, и финансовыми – низкая платежеспособность покупателей и, как следствие, увеличение просроченной дебиторской задолженности [65, с. 25].

Следует отметить, что современная экономическая наука существенно сдвинулась со старых позиций и рассматривает хозяйство, как цельный объект, в котором социальные аспекты неотделимы от других, включая аспект ограниченности ресурсов и результатов деятельности, все это не может рассматриваться изолированно. В процессе эволюции экономической мысли менялись представления о роли государства в экономике, обосновывалась

необходимость возрастания либо сокращения экономических функций государства.

Первые систематические исследования влияния государства на экономику связаны с работами представителей меркантилистской школы – А. Монкретьена, В. Стаффорда, Т. Мана, А. Серра, Дж. Ло. Несмотря на то, что меркантилизм не представлял собой целостной экономической теории, его авторы уже рассматривали различные аспекты роли государства в экономике. Против вмешательства государства выступали физиократы – Ф. Кенэ, Ж. Тюрго, они считали, что основной функцией государства должно быть сохранение "естественного порядка", однако предполагали предоставление ссуд сельскому хозяйству. Дж. Локк, Д. Юм, А. Смит, Д. Рикардо – представители классической политической экономии признавали роль государства в ключевых аспектах – осуществлении правосудия и защиты страны, в введении множественного налога на все источники дохода. Однако их последователи – Ж.Б. Сей, Дж. Милль требовали вмешательства государства в денежное обращение посредством точного установления предельного количества металлических денег в обращении [70, с. 2].

Увеличение либо уменьшение экономических функций государства, с точки зрения неомеркантилистов зависит от различия исторических периодов, и для различных наций существуют специфические закономерности, определяющие полезность роли государства.

Дж. Кейнс выявил необходимость усиления регулирующих функций государства в период кризисных явлений в экономике. Представители неокейнсианской школы – Д. Хикс, А. Хансен, П. Самуэльсон рассматривали активизацию функций государства в области финансовой политики. Автор монетаристской теории М.Фридман рассматривал роль государства лишь как субъекта

регулирования денежной массы. Совсем иной взгляд на проблему роли государства в экономике у представителей институционализма – Т. Веблена, У. Митчелла они считали, что необходимо рассматривать роль государства не только с экономической, но и с социально-политической стороны.

Российские представители современной институциональной теории – А.Н. Олейник, А.А. Аузан исследуют систему институтов, включая государство, соответствующих различным типам экономических систем. Различные аспекты функций государства раскрываются в работах Л.И. Абалкина, А.В. Бузгалина, С.Н. Булганиной, В.Л. Иноземцева, А.И. Колганова, Я. Корнай, В.А. Мау, Б. Шаванс, Л.И. Якобсона, Е.Г. Ясина и другие [70, с. 4].

Теоретическим и историческим основам организации факторинга, анализу мировой практики, исследованию проблем функционала факторинга посвящены работы отечественных ученых И. Покаместова, М. Трейвиша и других.

Достаточно большое количество исследований посвящено методологическим аспектам факторинговых операций, включая исследования сущности факторинга и его особенностей. В основном экономическая политика в сфере развития факторинговых операций рассматривается на микроуровне.

Однако проведенных исследований концептуальных вопросов финансовой политики в области факторинговых операций недостаточно, необходимы комплексные исследования взаимосвязи государственной политики в сфере АПК с экономическим ростом, воспроизводственными процессами, инвестиционными возможностями, социальными последствиями и синергетическими эффектами. В тех странах, где факторинг используется не одно столетие [55, с. 38], процесс факторинга выражает три функции (Рис. 1.2):

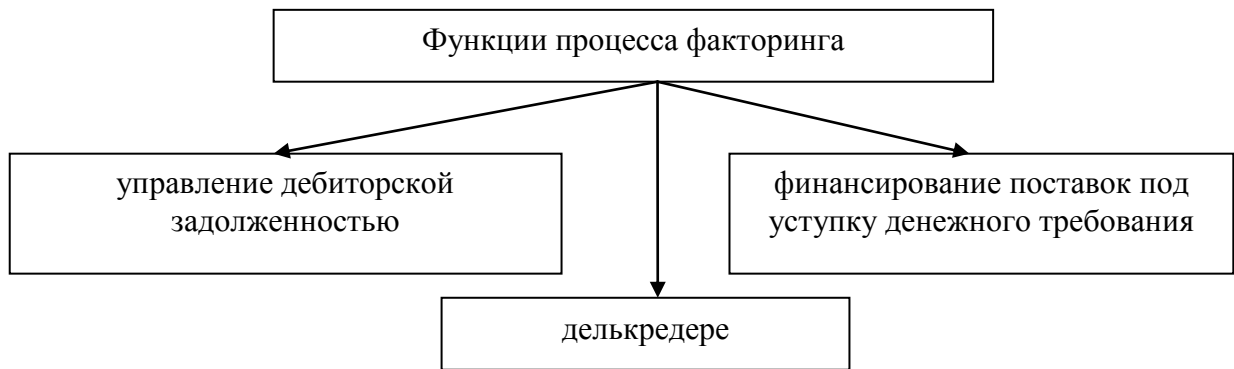


Рис.1.2. Функции процесса факторинга.

- 1) управление дебиторской задолженностью;
- 2) финансирование поставок под уступку денежного требования;
- 3) делькредере, а целью факторинга является форсированное развитие бизнеса компаний, отгружающих продукцию на условиях отсрочки платежа.

В России факторинг выполняет, как правило, только одну функцию – беззалогового финансирования, что значительно сужает значение факторинга как финансово-посреднического агента. По мнению автора, это связано с отсутствием понятия отраслевого факторинга.

В научной литературе отсутствует категория, которой бы соответствовали перечисленные выше признаки отраслевого факторинга, поэтому определим новую категорию – агрофакторинг. Это:

1. Совокупность факторинговых отношений для решения проблем оборачиваемости дебиторской задолженности предприятий АПК.
2. Модель организации участниками факторинговой сделки агрофакторингового сервиса для развития агропромышленного комплекса.

Содержание любой экономической категории проявляется в ее функциях. Определены следующие функции агрофакторинга:

1. Ресурсообразующая – обеспечение фондирования дебиторской задолженности предприятий АПК с учетом ранжирования дебиторов.
2. Распределительная и регулирующая - обеспечение оперативного финансирования оборотных средств предприятий АПК и субсидирование

компенсаций процентных ставок тарифов агрофакторингового сервиса.

3. Контрольная – обеспечение обязательственных отношений между участниками факторинговой сделки.

4. Воспроизводственная и стимулирующая – обеспечение развития субъектов факторингового и агропромышленного комплекса за счет совместного взаимовыгодного сотрудничества [46, с. 56],

Таким образом, агрофакторинг представляет собой совокупность общественных отношений, рынков, механизмов, систем и ресурсов, поэтому должен рассматриваться на различных уровнях иерархии, характеризуя развитие факторингового сервиса в разрезе основных структурно-функциональных компонентов (рынок АПК, финансовый рынок, страховой рынок), а так же межсубъектных отношений (фактор-продавец-дебитор). Агрофакторинг объединяет в систему три рынка:

- сельскохозяйственный рынок, обладающий необходимыми характеристиками для участия в факторинговой сделке;
- финансовый (банковский) рынок, предоставляющий беззалоговое финансирование предприятиям АПК на условиях ранжирования дебиторов и установления лимитов безопасных поставок;
- страховой рынок, обеспечивающий страхование рисков в системе факторингового сервиса.

Под системой агрофакторинга понимается совокупность элементов, базирующихся на фундаментальных свойствах факторинга и функциях факторинговых компаний, принципах и механизмах кредитования и страхования, направленных на содействие развития сельского хозяйства и функционирующей при государственной поддержке.

ГЛАВА 2. ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ ООО "АГРОТЕХ-ГАРАНТ" АЛЕКСЕЕВСКИЙ И ВНЕДРЕНИЕ ФАКТОРИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский

24 марта 2005 года было создано общество с ограниченной ответственностью "Агротех-Гарант" Алексеевский, именуемое в дальнейшем "общество", которое действует в соответствии с законодательством Российской Федерации и настоящим уставом. Свою деятельность организация осуществляет в рамках устава.

ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский создано для осуществления коммерческой деятельности и извлечения прибыли, оно может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, которые необходимы для осуществления любых видов деятельности, незапрещенных законодательством России. Основными видами деятельности ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский являются: растениеводство, животноводство, предоставление услуг по закладке, обработке и содержанию садов и других зеленых насаждений, воспроизводство рыбы и водных биоресурсов сельскохозяйственными товаропроизводителями, распиловка и строгание древесины, оптовая торговля вышеперечисленной продукцией и иные виды деятельности, не запрещенные законодательством. Согласно Уставу ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский всего принадлежит 30 видов деятельности.

ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные, не имущественные права и нести связанные с этим обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский несет ответственность

по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Участники вправе участвовать в управлении делами организации в порядке, установленном законодательством России и Уставом, присутствовать на общем собрании участников организации, принимать участие в обсуждении вопросов повестки дня и голосовать при принятии различных решений.

Уставный капитал ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский состоит из номинальной стоимости долей участников, уставный капитал общества определяет минимальный размер его имущества, гарантирующего интересы его кредиторов. Размер уставного капитала составляет 10000 (десять тысяч) рублей.

Высшим органом управления является общее собрание участников. Общее собрание участников ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский может быть очередным или внеочередным. Каждый участник организации имеет на общем собрании участников общества число голосов, пропорциональное его доле в уставном капитале организации. Руководство производственно-хозяйственной деятельностью ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский осуществляется единоличным исполнительным органом общества – директором, который подотчетен общему собранию участников организации.

К исключительной компетенции общего собрания участников ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский относятся: определение основных направлений производственно-финансовой деятельности общества, изменение устава, образование исполнительных органов организации и досрочное прекращение их полномочий, утверждение годовых отчетов и годовых бухгалтерских балансов, принятие решения о распределении чистой прибыли организации между участниками общества, решение других вопросов, предусмотренных Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью". Очередное общее собрание участников ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский проводится один раз в год. Очередное общее собрание участников общества созывается директором. Все остальные собрания являются внеочередными. Единоличный исполнительный орган общества - директор, избирается общим

собранием участников организации сроком на пять лет. Директор может быть также избран и не из числа его участников.

В ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский существует достаточная степень распределения обязанностей и разграничения полномочий между руководителями и исполнителями. Организационная структура предприятия представлена в Приложении 1.

В состав экономическо-финансовой службы ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский входят бухгалтерия и экономический отдел.

На экономический отдел возлагаются следующие функции:

- руководство экономическим планированием на предприятии, обеспечение проведения работ по расчёту обоснованности всех планов;

- подготовка проектов перспективных, годовых, месячных планов по всем видам финансово-хозяйственной деятельности, обоснований и расчётов к ним с взаимоувязкой всех разделов;

- соблюдение исполнения дисциплины цен в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами, организация работ по ценообразованию, анализу и планированию;

- организация и руководство работой по комплексному экономическому анализу финансовой деятельности организации;

- анализ и внесение предложений по функционированию и совершенствованию систем финансового менеджмента.

Обязанности между работниками распределяются согласно должностным инструкциям на предприятии.

На основании бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2014-2016 гг. были рассчитаны основные показатели финансовой деятельности предприятия в таблице 2.1. (Приложения 2-4).

В таблице выявлено, что за исследуемый период времени с 2014 по 2015 годы выручка увеличилась на 375598 тыс. руб., также за этот же период времени увеличилась себестоимость продаж на 179316 тыс. руб.

Основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности

ООО "Агротех – Гарант" Алексеевский за 2014 -2016 гг.

№ пп	Показатели	Годы			Отклонение			
		2014	2015	2016	Абсолютное (+,-)		Относительное (%)	
					2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
1	Выручка, тыс. руб.	415108	601299	790706	186191	189407	144,85	131,50
2	Среднесписочная численность работников, чел.	227	233	223	6	-10	102,64	95,71
3	Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	196251	225035	251411,5	28784	26376,5	114,67	111,72
4	Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	82593	183207	286064	100614	102857	221,82	156,14
5	Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	13169	114383,5	266663	101214,5	152279,5	868,58	233,13
6	Себестоимость продаж, тыс. руб.	293675	378781	472991	85106	94210	121,98	124,87
7	Прибыль от продажи продукции, тыс. руб.	121433	222518	317715	101085	95197	183,24	142,78
8	Чистая прибыль, тыс. руб.	83127	165856	243788	82729	77932	199,52	146,99
9	Производительность труда, тыс. руб.	1828,7	2580,7	3545,77	752	965,07	141,12	137,40
10	Фондоотдача, руб.	2,11	2,67	3,15	0,56	0,48	126,54	117,98
11	Фондоёмкость, руб.	0,47	0,37	0,32	-0,1	-0,05	142,08	86,49
12	Уровень рентабельности, %	41,35	58,75	67,17	17,4	8,42	-	-
13	Чистая рентабельность продаж, %	20,03	27,58	30,83	7,55	3,25	-	-

В 2016 году в сравнении с 2015 годом выручка увеличилась на 189407 тыс. руб., а себестоимость продаж в 2016 году увеличилась на 94210 тыс. руб. Увеличение объемов производства продукции, увеличение себестоимости продукции, наличие прочих доходов и расходов в общем итоге предопределило увеличение чистой прибыли в 2015 году в размере 165856 тыс. руб., а в 2016 году увеличение составило 77932 тыс. руб. по сравнению с 2015 годом. Среднесписочная численность работников предприятия сократилась за исследуемый период времени на 4 человека. Так, в 2014 году численность

работников составила 227 человека, в 2015 году – 233 человек, а в 2016 году – 223 человека. В 2016 году произошло значительное увеличение производительности труда на 1717,07 тыс. руб. на чел. по сравнению с 2014 годом. Размер среднегодовой стоимости кредиторской задолженности в 2016 году возрос на 101214,5 тыс. руб. и составил 266663 тыс. руб. Размер среднегодовой стоимости дебиторской задолженности в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличился на 100614 тыс. руб., а в 2016 году увеличение составило 286064 тыс. руб., что свидетельствует о проблемах с покупателями. Уровень рентабельности увеличился за исследуемый период времени на 25,82% и в 2016 г. составил 67,17%. В 2016 году чистая рентабельность продаж увеличилась и составила 30,83%, что говорит о более эффективной деятельности ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский в 2016 г.

Далее в таблице 2.2 проведем исследование ликвидности баланса предприятия, которая оказывает значительное влияние на финансовое состояние любого предприятия.

Таблица 2.2

Расчет показателей, характеризующих ликвидность баланса

ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский за 2014 -2016 гг.

Показатели	Годы			Абсолютное (+;-)		Относительное (%)	
	2014	2015	2016	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
Денежные средства и денежные эквиваленты	331	385	877	54	492	116,31	227,79
Дебиторская задолженность	102363	264051	308077	161688	44026	257,96	116,67
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	89228	200826	464237	111598	263411	225,07	231,16
Оборотные активы	383397	701192	1029867	317795	3286775	182,89	146,87
Краткосрочные обязательства	276206	475028	618758	198822	143730	171,98	130,26
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,32	0,42	0,75	0,1	0,33	131,25	178,57
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	0,69	0,98	1,25	0,29	0,27	142,03	127,55
Коэффициент текущей ликвидности	1,39	1,48	1,66	0,09	0,18	106,47	112,16

Данные расчеты показывают, что коэффициент абсолютной ликвидности за исследуемый период времени изменялся и в 2016 году составил 0,75, что больше по сравнению с 2014 годом на 0,43, и больше по сравнению 2015 годом на 0,33. Нормативное значение коэффициента составляет более 0,2.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности характеризует способность предприятия погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт оборотных активов. Нормативное значение коэффициента составляет более 0,8, что означает, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей финансовой деятельности должны покрывать текущие долги организации. Показатель в 2016 году значительно вырос и составил 1,25, а по сравнению с 2014 годом был больше на 0,56.

Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности составляет не менее 0,2. В ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский этот коэффициент намного больше норматива, что свидетельствует о достаточности текущих активов для покрытия краткосрочных обязательств. Коэффициент текущей ликвидности имеет различную тенденцию. В 2016 году он был равен 1,66 и был выше уровня 2014 года на 0,27.

Понятие ликвидности относится к активам организации, поскольку только они могут обращаться в наличные денежные средства.

Платежеспособность организации связана как с активами, так и с пассивами, поскольку она определяется как соотношение между этими двумя статьями баланса.

Если предприятие обладает большим запасом высоколиквидных активов, то оно в состоянии заплатить по своим обязательствам, что свидетельствует о высоком уровне платежеспособности организации, поэтому платежеспособность напрямую зависит от того, какую степень ликвидности имеет тот или иной актив организации.

В таблице 2.3. проведен анализ платежеспособности ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский за 2014 -2016 гг.

Расчет показателей платежеспособности ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский
за 2014 -2016 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+;-)	
	2014	2015	2016	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.
1	2	3	4	5	6
Платежные средства	331	385	877	54	492
-денежные средства	102363	264051	308077	161688	44026
-дебиторская задолженность					
Итого платежных средств	102694	264436	308954	161742	44518
Срочные платежи					
-задолженность по оплате труда;					
-задолженность перед	188476	364497	425871	176021	61374
государственными внебюджетными	86292	108804	185475	22512	76671
фондами;	1438	1727	7412	289	5685
-задолженность по налогам и сборам					
Итого срочных платежей	276206	475028	618758	198822	143730
Коэффициент платежеспособности	0,37	0,56	0,50	0,19	-0,06

Расчитанные показатели свидетельствуют о значительном увеличении платежных средств. Так, в 2016 году по сравнению с 2014 годом они увеличились на 206260 тыс. руб., а по сравнению с 2015 годом были больше на 44518 тыс. руб. За исследуемый период времени срочные платежи увеличились на 342552 тыс. руб., а коэффициент платежеспособности увеличился на 0,13, и за анализируемый период был ниже нормативного значения (меньше 1).

Одним из важнейших характеристик финансово-экономической деятельности организации является ее финансовая устойчивость.

В таблице 2.4. рассчитаны показатели, характеризующие финансовую устойчивость ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский, которые свидетельствуют о значительном увеличении как собственного так и заемного капитала. Чем выше значение коэффициента концентрации собственного капитала, тем более финансово устойчива, стабильна и независима от внешних кредиторов организация. Рассчитанный коэффициент в 2016 году увеличился на 0,02 по сравнению с 2014 годом и составил 0,47, что соответствует нормативному значению ($\geq 0,4-0,6$).

Показатели, характеризующие финансовую устойчивость

ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский за 2014-2016 гг.

№ п/п	Показатели	Годы			Отклонение (+;-)	
		2014	2015	2016	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.
	1	2	3	4	5	6
1	Собственный капитал	267813	407369	622557	139556	215188
2	Заемный капитал	323027	536450	690057	213423	153607
3	Долгосрочные обязательства	46821	61422	71299	14601	9877
4	Краткосрочные обязательства	276206	475028	618758	198822	143730
5	Баланс	590840	943819	1312614	352979	368795
6	Коэффициент концентрации собственного капитала	0,45	0,43	0,47	-0,02	0,04
7	Коэффициент концентрации заёмного капитала	0,55	0,57	0,52	0,02	-0,05
8	Коэффициент финансовой зависимости	2,21	2,32	2,11	0,11	-0,21
9	Коэффициент текущей задолженности	0,47	0,50	0,47	0,03	-0,03
10	Коэффициент устойчивого финансирования	0,53	0,50	0,53	-0,03	0,03
11	Коэффициент финансового левериджа (риска)	1,21	1,32	1,11	0,11	-0,21

Чем больше значение коэффициента концентрации заёмного капитала, тем выше степень риска акционеров организации. Рассчитанный показатель за исследуемый период времени немного снизился и в 2016 году составил 0,52. Коэффициент финансовой зависимости организации означает насколько активы организации финансируются за счет заемных средств. Значение коэффициента в 2016 году снизилось на 0,1 и составило 2,11. Коэффициент текущей задолженности не изменился и составил на конец 2016 года 0,47. Коэффициент устойчивого финансирования в 2016 году составил 0,53. Коэффициент финансового левериджа в 2016 году снизился на 0,1 и составил 1,11.

Таким образом, можно сделать вывод об устойчивом финансовом состоянии ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский, небольшой зависимости от заемных источников финансирования, значительном увеличении собственного капитала, которые положительно отражаются на показателях чистой прибыли и рентабельности предприятия.

2.2. Исследование состава, структуры и динамики дебиторской задолженности ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский

Одним из показателей финансовой устойчивости организации является наличие дебиторской задолженности.

Это долг сторонних контрагентов организации, возникший в результате поставки товара, выполнения работ или оказания услуги с отсрочкой платежа. Перенос оплаты по договору может осуществляться на следующий финансовый период. С точки зрения бухгалтерского учета, дебиторская задолженность является экономической выгодой в виде оборотного актива организации.

Дебиторский долг находит свое отражение в бухгалтерском балансе организации и представляет собой дебетовое сальдо счетов, отражающих взаимодействия с поставщиками, покупателями, персоналом, государством и прочими контрагентами. В бухгалтерской отчетности дебиторский долг отображается в строке 1230 баланса.

Наличие дебиторской задолженности у организации, которая активно ведет деятельность, неизбежно. Она рассматривается как один из экономических показателей, принимаемых к учету при разработке маркетинговой политики. Характеристики его влияют на масштабы увеличения реализации продукции и контроля объема задолженности.

Прежде чем проводить анализ дебиторской задолженности организации необходимо проверить правильность отражения в балансе дебиторской задолженности.

В таблице 2.5 проведем исследование состава и структуры дебиторской задолженности ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский за 2014-2016 годы. Рассчитанные данные за исследуемый период времени показали, что в ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский наблюдается только долгосрочная дебиторская задолженность, величина которой увеличилась с 102363 тыс. руб. в 2014 году до 308077 тыс. руб. в 2016 году.

Состав и структура дебиторской задолженности
ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский за 2014-2016 гг.

Наименование показателя	Годы						Отклонение			
	2014		2015		2016		2015-2014 гг.		2016-2015 гг.	
	Сумма тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	(+, -), руб.	%	(+, -), руб.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Долгосрочная дебиторская задолженность - всего	102363	100	264051	100	308077	100	161688	-	44026	-
в том числе расчеты с покупателями и заказчиками	19187	18,74	41512	15,72	52387	17,00	22325	-3,02	10875	1,28
авансы выданные	73722	72,02	191160	72,40	222521	72,23	117438	0,38	31361	-0,17
прочие	9454	9,24	31379	11,88	33169	10,77	21925	2,64	1790	-1,11
Краткосрочная дебиторская задолженность - всего	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
в том числе расчеты с покупателями и заказчиками	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
авансы выданные	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
прочие	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Итого	102363	100	264051	100	308077	100	161688	-	44026	-

В структуре долгосрочной дебиторской задолженности изменение вызвано в основном за счет увеличения авансов выданных и задолженности по кредитам. Так, в организации авансы выданные в 2016 году составили 222521 тыс. руб. (удельный вес – 72,23%). Задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками выросла в 2016 году на 10875 тыс. руб., а в общем объеме дебиторской задолженности ее доля составила 17,00%. Также расчеты с

прочими дебиторами в стоимостном выражении увеличились за весь исследуемый период на 23715 тыс. руб., а увеличение удельного веса составило 1,53%.

Таким образом, увеличение дебиторской задолженности в организации вызвано изменениями таких статей, как "авансы выданные", "расчеты с покупателями и заказчиками", "расчеты с прочими дебиторами". Рост дебиторской задолженности означает увеличение суммы, отвлеченной из оборота, а значит приводит к недостатку средств для расчетов, то есть к образованию кредиторской задолженности.

На рисунке 2.1 наглядно представлена структура долгосрочной дебиторской задолженности ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский за 2016 год.

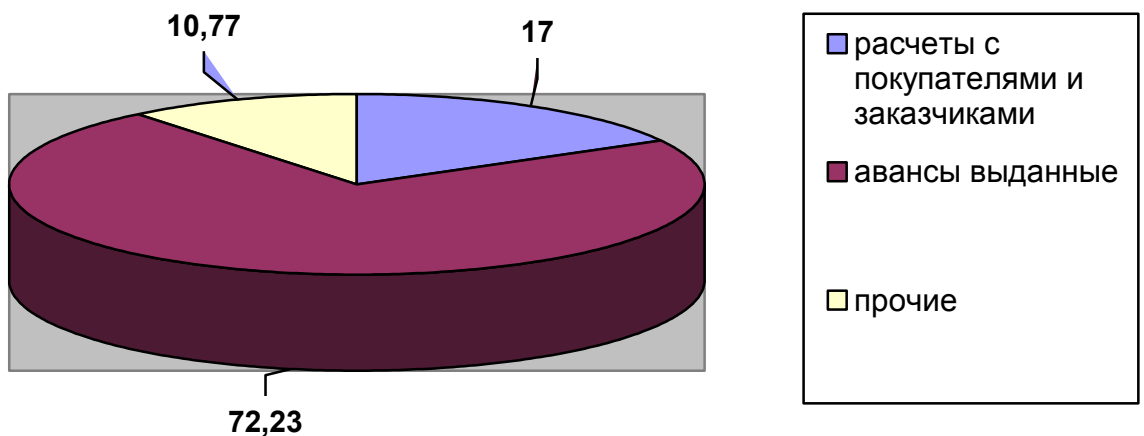


Рис. 2.1. Структура долгосрочной дебиторской задолженности ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский за 2016 год.

На финансовое состояние организации влияет не само наличие дебиторской задолженности, а её размер, движение и форма. Дебиторская задолженность не всегда образуется в результате нарушения порядка расчетов и не всегда ухудшает финансовое положение. Поэтому её нельзя в полной сумме считать отвлечением собственных средств из оборота, так как она служит объектом банковского кредитования и не влияет на платежеспособность

предприятия. Исходя из этого, различают нормальную и неоправданную дебиторскую задолженность.

К неоправданной дебиторской задолженности относится задолженность по претензиям, возмещению материального ущерба (недостачи, хищения, порчи ценностей) и задолженность по расчетным документам, срок оплаты которых истек. Неоправданная дебиторская задолженность представляет собой форму незаконного отвлечения оборотных средств и нарушение финансовой дисциплины.

Для обобщения результатов анализа состояния расчетов с покупателями составим таблицу 2.6, в которой задолженность классифицируется по срокам образования.

Таблица 2.6

Группировка задолженности покупателей по срокам её возникновения за 2014-2016 годах, тыс. руб.

Годы	Сроки возникновения					Итого
	До 1 до 3 месяцев	От 3 до 6 месяцев	От 6 до 9 месяцев	С 9 до 12 месяцев	Более 1 года	
2014					102363	102363
2015					264051	264051
2016					308077	308077

По данным таблицы 2.6 видно, что в ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский за 2014-2016 гг. присутствует только долгосрочная дебиторская задолженность, т. е. срок ее возникновения составляет более 1 года.

Группировка задолженности по срокам образования позволяет принимать конкретные управленческие решения в области дебиторской задолженности (как части активов) и всех расчетных операций.

Уровень платежеспособности и финансовой устойчивости организации зависит от скорости оборачиваемости дебиторской задолженности, которая характеризует эффективность функционирования организации. Анализ

оборачиваемости дебиторской задолженности позволяет сделать выводы о рациональности размера годового оборота средств в расчетах. Эффективность расчетно-платежной системы ускоряет процесс оборачиваемости денежных средств в расчетах, способствует притоку других активов организации и погашению кредиторской задолженности; уменьшению себестоимости продукции (работ, услуг). С увеличением числа оборотов сокращается доля постоянных расходов, относимая на показатель себестоимости; возможном ускорении оборачиваемости на других стадиях производственного процесса и продажи продукции (работ, услуг). Сокращение оборачиваемости дебиторской задолженности повлечет ускорение оборота денежных средств организации.

Основная цель анализа должна заключаться в определении скорости и времени оборачиваемости задолженности и резервов ее ускорения на разных этапах хозяйственной деятельности фирмы. Оборачиваемость дебиторской задолженности характеризуется двумя традиционными показателями: оборачиваемость в днях и коэффициент оборачиваемости.

Коэффициент оборачиваемости рассчитывается как отношение объема дохода (выручки) от реализации продукции (работ, услуг) к средней дебиторской задолженности по формуле:

$$Kod = \frac{ДР}{ДЗ} \quad (2.1)$$

где

Код – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

ДР – доход от реализации продукции (работ, услуг);

ДЗ – средняя величина дебиторской задолженности.

Этот показатель используется для оценки качества дебиторской задолженности и ее объема. Он показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставленного предприятием. Этот коэффициент показывает, сколько раз задолженность образуется и поступает предприятию за исследуемый период.

В процессе анализа рассчитывается срок погашения дебиторской задолженности.

$$Cpдз = \frac{360}{Kод} \quad (2.2)$$

где

Cрдз - срок погашения дебиторской задолженности;

Код - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Он характеризует время необходимое клиентам организации на оплату выставленных ею счетов. Снижение этого показателя оценивается положительно, а повышение отрицательно.

В таблице 2.7 проведем исследование оборачиваемости долгосрочной дебиторской задолженности в ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский за 2014-2016 годы.

Таблица 2.7

Исследование оборачиваемости дебиторской задолженности
ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский за 2014-2016 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+, -)	
	2014	2015	2016	2016 г. от 2015 г.	2015 г. от 2016 г.
Выручка от реализации продукции	415108	601299	790706	186191	189407
Средняя величина дебиторской задолженности	82593	183207	286064	100614	102857
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,03	3,28	2,76	-1,75	-0,52
Срок погашения дебиторской задолженности (дней)	72	110	130	38	20

Рассчитанные данные за исследуемый период времени показали, что в ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский наблюдается в 2016 году по сравнению с предыдущими годами увеличение количества оборотов, что говорит о замедлении оборачиваемости дебиторской задолженности, на что указывает рост коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности.

Анализ данных таблицы 2.7 свидетельствует о том, что состояние расчетов с покупателями и заказчиками по сравнению с прошлыми годами ухудшилось. В 2016 году происходит увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности на 2,27 оборота, что говорит об увеличении объема коммерческого кредита, предоставляемого покупателям. В подтверждение этому наблюдается увеличение погашения дебиторской задолженности. Так, срок погашения дебиторской задолженности увеличился с 72 дней в 2014 году и до 130 дней в 2016 году, что привело к оттоку денежных средств.

Данное явление можно считать отрицательным, так как увеличение срока погашения задолженности приводит к уменьшению оборотных активов и увеличению заемных средств организации.

Таким образом, в ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский отсутствует краткосрочная дебиторская задолженность. Долгосрочная дебиторская задолженность за исследуемый период времени увеличилась на 205714 тыс. руб. и в 2016 году составила 308077 тыс. руб.

Значительный размер дебиторской задолженности организации создает серьезные проблемы и угрозы ее деятельности. Поэтому в настоящее время эта проблема является актуальной. Важнейшей задачей ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский является эффективное управление дебиторской задолженностью для оптимизации ее размера и обеспечения своевременной инкассации долга, а также реструктуризация дебиторской задолженности и ее рефинансирование.

В связи с этим, с целью снижения уровня дебиторской задолженности ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский может разработать внутренний механизм подбора надежных контрагентов. Уменьшить задолженность есть возможность и некоторыми способами уже после ее образования.

К их числу относятся:

- анализ информации о работе другого предприятия или получение сведений о добросовестности гражданина, заказывающего сельскохозяйственную продукцию. На этапе заключения договора обязательна

проверка документации на компанию, запрашиваются свидетельства о регистрации в Росреестре и налоговой службе, бумаг о полномочии лица, подписывающего документы о принятии товара или акт о выполненных работах с целью установления правоспособности организации. О деятельности частного лица целесообразно получить сведения о стаже работы в определенной области, отзывы о взаимодействии в сфере с целью установления платежеспособности. Важно узнать о наличии долгов у контрагента и не допустить заключения работа и реализации обязательств до момента отгрузки продукции;

- для минимизации экономических рисков необходимо включить в договор условия о штрафных санкциях за неисполнение требований: в виде штрафов, возмещения убытков. Это позволит снизить риск от невыплаты;

- при невозможности оплатить полностью задолженность по договору в указанные сроки возможно заключение дополнительного соглашения об отсрочке внесения средств или составление графика платежей, выполнение которого позволит постепенно уменьшать сумму задолженности;

- в качестве стимулирующей меры есть возможность установления скидок на оплату при своевременном внесении платежей;

- важным звеном в цепочке кредитор – должник является персонал организации. Чтобы сотрудники были заинтересованы можно установить премиальную систему не только за выполнение задачи по продажам, но и по выплатам со стороны покупателей или заказчиков. Также можно назначить меры дисциплинарного взыскания за сотрудничество с недобросовестными дебиторами путем вынесения выговоров, лишение премий;

- с целью снижения уровня дебиторской задолженности, что благоприятно сказывается на всех экономических показателях работы организации, часто вводится жесткий регламент. В нем прописывается, как организована работа предприятия. Также важно ведение статистики по продажам и проведению своевременно оплаты для проведения анализа и

выявления "слабых" мест в организации процесса;

- формирование "черного списка" должников с проблемной оплатой;
- в качестве меры по снижению задолженности также может осуществляться постоянный обзвон контрагентов с целью стимулирования их к выплатам.

2.3. Снижение дебиторской задолженности в ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский с помощью факторинга

Одним из важнейших вопросов в управлении оборотными средствами сельскохозяйственной организации является оптимизация дебиторской задолженности.

Образование и рост дебиторской задолженности представляет собой одну из актуальных проблем стабильного функционирования любой организации. Состояние дебиторской задолженности оказывает большое влияние на финансовое положение сельскохозяйственной организации, так как представляет собой денежные ресурсы, временно изъяты из его оборота.

Недостаточная политика управления дебиторской задолженностью, сокращение инвестиций, инфляция, нерациональное использование заемных средств, банкротство организаций, хронические неплатежи покупателей и потребителей, нарушение договорных отношений – все это может являться источником дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность возникает вследствие предоставления коммерческого кредита покупателям, но как таковая кредитом не является.

К основным путям управления дебиторской задолженностью являются:

- факторинг;
- форфейтинг;
- лизинг;
- кредитование.

В настоящее время некоторые финансовые инструменты, несмотря на свою эффективность, остаются невостребованными у сельхозтоваропроизводителей. Причина - в отсутствии комплексного понимания их преимуществ.

Одним из альтернативных вариантов управления дебиторской задолженностью может служить факторинг. Факторинг – это такой инструмент управления дебиторской задолженностью, суть которого заключается в продаже участником прав на ее требование банку или фирме.

Среди множества проблем развития отечественного сельского хозяйства и сферы переработки можно назвать пять основных критериев (причин) привлекательности факторинга в сельскохозяйственном производстве на современном этапе:

- высокий удельный вес импортозависимости страны;
- относительно слабая государственная поддержка;
- недостаточность материальных и финансовых ресурсов;
- высокая кредитная нагрузка;
- сложно прогнозируемые риски, связанные с условиями окружающей среды.

Факторинг считается эффективным в случае, если расходы по его операциям меньше, чем уровень процентной ставки по краткосрочному кредиту.

Рассмотрим на примере ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский использование факторинга с целью снижения дебиторской задолженности. В результате увеличения дебиторской задолженности у организации появляются неликвидные активы, сокращаются денежные средства, повышается кредиторская задолженность и снижается покупательная способность. Объем выручки в 2016 году в ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский составляет 790706 тыс. рублей, в том числе просроченная дебиторская задолженность 158141 тыс. рублей, что составляет 20 % от общего объема выручки.

Чтобы сократить объем дебиторской задолженности можно предложить несколько практических советов, например, оценить платежеспособность клиента и следить за ее изменением, составлять реестры старения дебиторской задолженности, вести переписку с должником и др. Однако данные методы сами по себе, как правило, затратные, долго тянутся во времени и не дают особых результатов. Поэтому заключим договор с факторинговой компанией, что позволит:

- сократить собственные издержки на риск-менеджмент;
- усовершенствовать контроль своевременности оплаты поставок;
- освободить время сотрудников;
- увеличить ликвидные активы;
- ускорить денежные потоки.

На основании анализа бухгалтерской отчетности, по предполагаемым оценкам, сокращение дебиторской задолженности составит около 10 %. Проанализируем сводную таблицу 2.8 из бухгалтерской отчетности ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский за 2016 год.

Таблица 2.8

Расчет экономической эффективности использования факторинга в
ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский

Статья	Сумма
Выручка, тыс. руб.	790706
Среднегодовая величина просроченной дебиторской задолженности, тыс. руб.	158141
Предполагаемый уровень снижения просроченной дебиторской задолженности, %	10
Величина снижения, тыс. руб.	15814
Среднегодовая величина просроченной дебиторской задолженности после факторинговых операций, тыс. руб.	142327
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	5
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности при факторинге, обороты	5,56
Изменение коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,56
Экономический эффект факторинга, тыс. руб.	15814

По результатам подсчетов мы видим, что ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский получит экономический эффект в размере 15814 тыс. руб. При этом коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличится на 0,56 оборота. А ведь именно он показывает, насколько быстро организация получает от покупателей оплату за проданные товары (или оказанные услуги). Или, если быть точнее, демонстрирует, сколько раз за период организация получила от покупателей оплату в размере среднего остатка неоплаченной задолженности.

Итак, предположим, что ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский заключает договор на среднестатистических условиях с компанией по факторингу:

- сумма факторинговых операций 158141 тыс. рублей;
- полученный аванс 90 % от суммы операции, резерв - 10 % от суммы факторинговой операции;
- комиссия за услуги 2 %.

Результаты расчета приведены в таблице 2.9.

Таблица 2.9

Расчет экономического эффекта от применения факторинга в
ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский

Статья	Сумма
Сумма факторинговой операции	158141
Полученная сумма за вычетом резерва	15814
Комиссия факторинговой компании	90
Экономический эффект от факторинга	15814
Итоговый эффект, с учетом комиссии	158051

Резервную сумму факторинговая компания возвращает после того, как дебиторы погасят весь долг.

Согласно таблицы 2.9, экономический эффект от мероприятия составит 15814 тыс. руб., а итоговый, после получения резерва 158051 тыс. руб.

Полученные от факторинга денежные средства для эффективности необходимо направить на погашение кредиторской задолженности. Размер кредиторской задолженности можно узнать из бухгалтерского баланса или

оборотной ведомости по соответствующим счетам. В ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский она составляет, для примера, 40 % от выручки или 318678 тыс. рублей. Выясним, как изменится финансовое положение организации при проведении такой политики.

Поскольку, мы погашаем всю существующую кредиторскую задолженность (куда, конечно входят кредиты под проценты и иные обязательства с комиссиями, которые повышают себестоимость продукции), то себестоимость продукции должна снизиться.

Покрытые долги избавят нас от необходимости уплачивать заработанные деньги банку или иным кредиторам.

Кроме того, нужно помнить, что кредиторская задолженность по окончании года списывается на финансовые результаты, тем самым увеличивая налогооблагаемую прибыль. Поэтому, обнуление кредиторской задолженности очень благоприятно скажется на доходе. Но для чистоты эксперимента предположим небольшое снижение себестоимости за счет проведенного мероприятия в размере 2 % , то есть на 9460 тыс. рублей при себестоимости 472991 тыс. рублей.

Так же, введем предположение о том, что в организации ожидается рост производства и продаж. Экономисты утверждают, что в случае успеха рост выручки ожидается на 20 %, то есть на 158141 тысяч рублей. Проценты к уплате и прочие доходы взяты как процент от выручки с предположением о том, что в 2016 г. эти показатели возрастут.

Для наглядности представим все ожидания и изменения за счет закрытия кредиторской задолженности в таблице 2.10:

Таким образом, предложенные выше мероприятия эффективны и целесообразны. Поскольку мы видим рост прибыли на 152565 тыс. рублей. Даже если предположить, что роста производства от продаж не произойдет, а выручка останется постоянной при растущих расходах, то за счет снижения себестоимости мы получим увеличение доходов.

Основные прогнозные показатели отчета о финансовых результатах
"Агротех-Гарант" Алексеевский на 2016 г.

Показатели	2016 год	2017 год
Выручка	790706	948847
Себестоимость	472991	463531
Валовая прибыль	317715	485316
Прибыль (убыток) от продаж	317715	485316
Проценты к получению	3467	4160
Проценты к уплате	42571	51085
Прочие доходы	30797	36956
Прочие расходы	65001	78001
Прибыль (убыток) до налогообложения	244407	397346
Текущий налог на прибыль	619	993
Чистая прибыль (убыток)	243788	396353

Благодаря эксперименту, мы понимаем, что расчет и сравнение показателей размера и оборачиваемости дебиторской задолженности для выявления влияния факторинга на их изменения позволяют проследить изменения финансовых результатов деятельности организации в динамике.

Анализируя вышесказанное, сделаем основные выводы:

Эффективность факторинга проявляется в увеличении прибыли за счет возрастания объемов продаж и производства, а также за счет снижения себестоимости.

Благодаря факторингу, поставщику компенсируется переплаченная стоимость за пользование финансовыми средствами, привлеченными в результате факторинговых операций. Кроме того, факторинг эффективен, поскольку эксперты проводят ежедневный мониторинг платежей от дебиторов, регулярно представляя отчеты клиентам. Информация о платежах и задолженностях всегда актуальна и эта трудовая функция будет снята с сотрудников ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский, а, значит появится время на реализацию более масштабных задач. Факторинг позволяет высвобождать значительные денежные средства для покрытия кредиторской задолженности, которые снижают налогооблагаемую прибыль и тем самым, увеличивают

доходы организации.

Итак, можно сделать вывод о том, что факторинг - это очень полезный инструмент, который позволяет существенно улучшить финансовое положение организации. Это объясняется несколькими факторами:

1. Тем, что деньги организации перестают "зависать в воздухе" между компанией и контрагентами, а могут работать и быть эффективно применены.

2. Благодаря факторингу, деньги возвращаются в организацию намного быстрее и могут быть направлены на закрытие кредиторской задолженности, выплаты по процентам которой, увеличивают расходную часть.

3. Вместе с этим нужно понимать, что факторинговые платежи будут составлять некоторый процент от суммы дебиторской задолженности, поэтому факторинг стоит использовать, если ожидается рост выручки или усиление продаж, выход на новый рынок.

ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

3.1. Факторинг, как инструмент развития эффективной деятельности предприятий АПК

Сельское хозяйство как никакая другая отрасль подчиняется фактору сезонности, который определяется циклическим процессом роста и развития растений и животных. Если говорить о влиянии этого фактора на финансовые потоки компаний, то сезонность определяет ту серьезную нехватку оборотных средств у представителей бизнеса. Ситуацию осложняет высокий уровень конкуренции. Российские производители конкурируют между собой – к примеру, в отраслях, производящих скоропортящуюся продукцию, наиболее остра конкуренция в период массового поступления товара на рынок; и с зарубежными производителями – объем импорта сельскохозяйственной продукции в России превышает двадцатипроцентный порог экономической безопасности, т.е. в ряде случаев продукция иностранного производства пользуется у конечного потребителя большим спросом, чем отечественная, что создает дополнительное давление на российские компании.

Сельское хозяйство пережило серьезный упадок в конце 90 - х годов и сейчас, хоть и неравномерно, но возвращает утраченные позиции. С 2000 г. в условиях жесткой конкуренции и кризиса избыточного производства перерабатывающего рынка России, производители пищевой продукции вынуждены предоставлять отсрочку платежа торговым сетям и посредникам за проданный товар. При этом недостаток сырьевой базы, в частности, на мясном и молочном рынке, вынуждает переработчиков закупать сырье у отечественных сельскохозяйственных производителей на условиях авансовых платежей. Все это привело к увеличению дебиторской задолженности перерабатывающих предприятий и как результат - к дефициту оборотных средств. В 2016 г.

дебиторская задолженность в отраслях сельского хозяйства увеличилась по сравнению с 2014 г. на 57 млрд. руб. (18,6 %), а по сравнению с 2012 г. – на 93,5 млрд. руб. (34,7 %).

Предоставление поставщиком отсрочек платежа за продаваемый товар и оказываемые услуги является наиболее распространенным способом построения взаимоотношений с покупателями. Факторинг является эффективным инструментом привлечения необходимых для развития сельскохозяйственного предприятия финансовых средств. Он не требует залогового обеспечения или кредитной истории, необходима только история работы с дебиторами.

Факторинговое финансирование предоставляется независимо от полученных кредитов и может рассматриваться как форма рефинансирования дебиторской задолженности сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Среди множества проблем развития отечественного сельского хозяйства и сферы переработки можно назвать пять основных критериев (причин) привлекательности факторинга в сельскохозяйственном производстве на современном этапе (Рис. 3.1):

1. высокий удельный вес импортозависимости страны.
2. относительно слабая государственная поддержка.
3. недостаточность материальных и финансовых ресурсов
4. высокая кредитная нагрузка.
5. сложно прогнозируемые риски, связанные с условиями окружающей среды.

Решить проблему отсрочек платежей предлагают различные кредитные учреждения посредством оказания факторинга, который является комплексом финансовых услуг, которые оказывают клиентам в обмен на уступки дебиторских задолженностей, включающие в себя учет состояния дебиторской задолженности, финансирование поставок товаров, работу с дебиторами по своевременной оплате и страхование кредитных рисков.

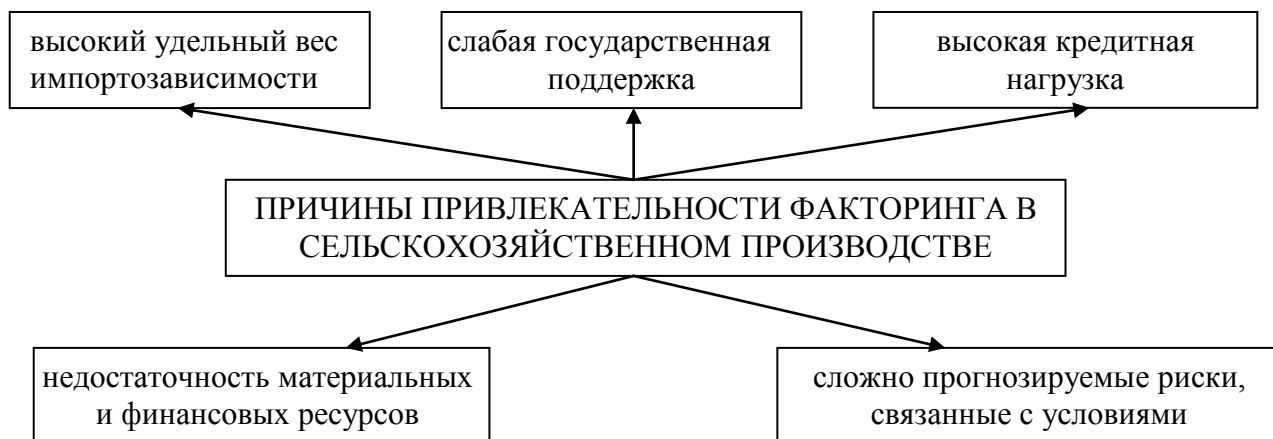


Рис. 3.1. Причины привлекательности факторинга в сельскохозяйственном производстве.

Факторинг, прежде всего, дает покупателю возможность сделать отсрочку платежа, а поставщику получить за товар сразу после его поставки большую часть оплаты.

Главная задача факторинга – обеспечение определенной системы взаимоотношений с покупателями, где поставщик может предоставить конкурентные отсрочки платежа своим клиентам, при этом не испытывая дефицита в оборотных средствах. Данный инструмент возможно применять при досрочном финансировании поставок с отсрочкой платежа банком-фактором в необходимом для поставщика режиме.

В настоящее время компании, поставляющие продукцию, часто вынуждены предоставлять потребителям отсрочку платежа (около 60%) в зависимости от уровня ликвидности товара, чаще всего среднее время отсрочки располагается в районе от 20 до 45 дней.

Преимуществами товарного кредита для потребителя являются следующие аспекты:

- отсутствие необходимости вывода из оборота большого количества денежных средств, как в случае оплаты по факту или предоплаты;

- планирование графика погашения задолженности покупателем, а также сведение к минимуму риска получения некачественного товара.

Одним из значительных недостатков факторинга зачастую является то, что его использование гораздо дороже обходится организации, чем использование кредита. Комиссия по факторингу – это плата за комплексную услугу, складывающаяся из следующих составляющих: сбор за обработку документации (50–200 руб. / документ); сама комиссия по факторингу (0,5–3% от стоимости контракта); процент за использование денег, которые предоставлены клиенту банком после отправления товара и получения от него товарно-транспортных документов (до 36 % годовых).

Сравним некоторые аспекты применения факторинга и кредита для предприятий АПК (таблица 3.1).

Таблица 3.1

Сравнительный анализ кредита и факторинга

Кредит	Факторинг
Кредит возвращается банку заемщиком	Факторинговое финансирование погашается из денег, поступающих от дебиторов клиента
Кредит выплачивается в обуслов-ленный кредитным договором день	Факторинговое финансирование выплачивается в день поставки товара
Кредит, как правило, выдается под залог и предусматривает обороты по расчетному счету, адекватные сумме займа	Для факторингового финансирования никакого обеспечения не требуется
Кредит выдается на заранее обусловленную сумму	Размер фактического финансирования не ограничен и может безгранично увеличиваться по мере роста объема продаж клиента

Для компаний-поставщиков, которые имеют дефицит оборотных средств, факторинг становится альтернативой обычному способу привлечения необходимых средств – краткосрочному кредитованию.

Факторинг иногда бывает более выгоден экономически всем сторонам сделки, чем кредит. Для клиента-поставщика факторинг является своего рода гарантией в своевременной оплате товара, страхование кредитного риска для банка или факторинговой компании – получение комиссионного

вознаграждения, состоящего из платы за обслуживание, рассчитываемой как процент от суммы счета-фактуры, и платы за предоставленный кредит, которая обычно выше на 2–3 пункта ставки краткосрочного кредита.

Довольно часто проводится аналогия факторинга с банковским кредитом, однако, не стоит забывать, что они по своей сути имеют различную природу и удовлетворяют разные потребности клиентов-поставщиков. Проведя анализ кредитных правоотношений в аграрном секторе экономики, можно прийти к заключению, что коммерческими банками не учитывается специфика сезонности сельского хозяйства. К тому же, банки при кредитовании предпочтение отдают предприятиям перерабатывающей промышленности. Это объясняется тем, что сельскохозяйственные товаропроизводители не соответствуют требованиям, предъявляемым банками, примером может послужить отсутствие залога.

В отличие от банковского кредита, характеризующегося срочностью и ориентированного на успехи организации в прошлом, факторинговое финансирование нацелено на будущие достижения организации и не нуждается в залоге.

Финансовый механизм факторинга не ограничен определенными суммами, что является принципиально новыми возможностями развития для поставщиков. Кроме того, процедура оформления кредита занимает достаточно много времени, а это часто является неприемлемым для финансирования на короткий срок с отсрочкой платежа [36, с. 46].

Необходимо отметить, что не каждое сельскохозяйственное предприятие может положиться на услуги коммерческого банка, поэтому факторинг для них является альтернативным вариантом. Такое обслуживание не предоставляется: компаниям с большим количеством дебиторов, задолженность которых не составляет львиную долю суммы денежных средств; компаниям, которые выпускают нестандартную продукцию; предприятиям, которые реализуют свой товар с послепродажным техническим обслуживанием; компаниям, которые

занимаются компенсационными сделками и работают со своими клиентами на основе долгосрочных контрактов и выставляют счета к оплате по окончании определенных этапов; предприятиям, которые занимаются спекулятивным бизнесом.

Оценка эффективности использования факторинга в деятельности сельскохозяйственных предприятий показывает все преимущества этого финансового инструмента. Достаточно проанализировать рост объема продаж товаров при условии практически неограниченного финансирования и организационного обеспечения. Безусловно, комиссия банка за факторинг (от 6 до 20 % годовых) сокращает размер выручки с каждой конкретной поставки, но рост количества отгрузок значительно увеличивает итоговый объем выручки и, соответственно, положительным образом влияет на абсолютные и относительные показатели деятельности компании.

Таким образом, факторинговые операции являются гибким инструментом в расчетно-платежных отношениях покупателей и сельхозтоваропроизводителей, максимально учитывающим интересы сторон. Для финансовых компаний и для их клиентов, факторинг - это перспективное направление развития, используя его в качестве формы рефинансирования дебиторской задолженности руководство и сотрудники организаций клиентов имеют возможность сосредоточиться на проблемах производства и максимизации прибыли, что позволит ускорить получение большей части платежей, гарантировать полное погашение задолженности и снизить затраты по ведению счетов. Нет полной уверенности в том, что российские компании, занимающиеся факторингом, готовы в полном объеме и быстро принять на себя риски предприятий сельскохозяйственной отрасли и производить финансирование их коммерческих кредитов, так как погодные условия и урожайность являются сложно прогнозируемыми факторами. Но можно надеяться, что с развитием прогрессивных технологий производства, продаж и

управления рисками в этой отрасли факторинг в сельском хозяйстве становится удобным и эффективным инструментом поддержки и развития бизнеса.

3.2. Рекомендации по управлению факторинговой деятельностью на предприятиях АПК

В настоящее время рынок России требует продажи товаров и услуг в кредит, при этом организационные и финансовые возможности поставщиков могут это сделать не всегда.

По показателям различных рейтинговых агентств, рынок факторинга ежегодно увеличивается на 30% в среднем. Факторинг – универсальный комплекс услуг, необходимый при поставке товаров с отсрочкой платежа, один из важных элементов эффективного финансового планирования сельскохозяйственного предприятия.

Полное согласие поставщиков на предоставление товарного кредита ведет к снижению оборотных средств и ухудшению текущей ликвидности данных компаний, имеют место кассовые разрывы и уменьшается финансовая устойчивость, что приводит к снижению рентабельности бизнеса и показателей прибыли.

Долг по поставкам с отсрочкой платежа еще больше ухудшается в таком случае, если покупатель не выполняет прописанные в контракте сроки. Такие явления приводят к десинхронизации денежных и товарных потоков, кассовым разрывам в платежной системе самого поставщика. Однако, предоставление или повышение отсрочки платежа является одним из конкурентных преимуществ на рынке, а зачастую и единственным плюсом, который привлекает покупателей.

Рынок факторинга еще 4–5 лет назад в России не был настолько развит. Главный скачок пришелся к началу 2008 года. Кризис значительно снизил развитие факторинга, однако этот сегмент сдал позиции не так сильно, как стандартное кредитование. Со стороны банка, это наименее рискованный вид

кредитования, предполагающий кредитование уже сложившегося и функционирующего бизнеса, а не только идеи.

Актуальность факторинга в России подтверждается анализом динамики развития данных услуг, проведенным Ассоциацией факторинговых компаний (АФК). За восемь лет с 2006-2014 гг. объем рынка факторинговых услуг возрос в 10 раз (со 190 млрд. руб. до 2 трлн. руб.). В 2015 г. наметился небольшой спад оборота факторинга до 1,845 трлн. руб., однако в 2016 г. ситуация стабилизировалась и объем уступленных денежных требований составил 2,079 трлн. руб. Несмотря на значительное увеличение (на 58%) объемов финансирования на государственную поддержку АПК в 2011- 2013 гг. (с 149,7 млрд. руб. в 2011 г. до 236,3 млрд. руб. в 2013 г.), в 2014-2016 гг. наблюдается сокращение финансирования сельского хозяйства, в 2016 г. объёмы бюджетных ассигнований составили 201,7 млрд. руб., что на 15% меньше по сравнению с 2013 г. (рис. 3.2).

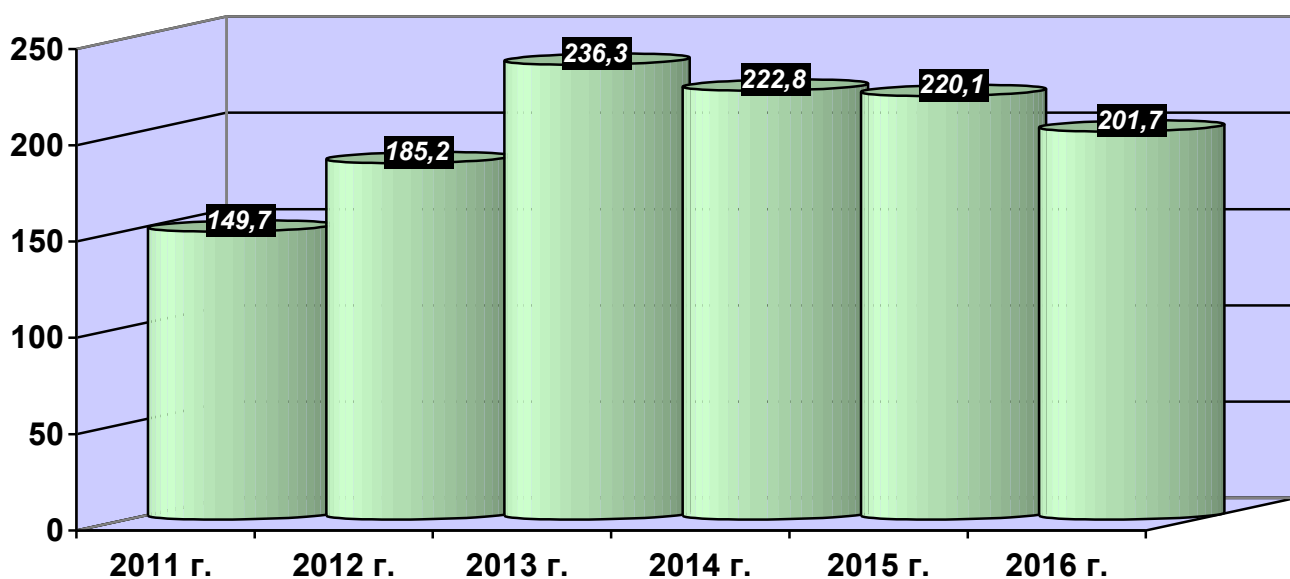


Рис. 3.2. Динамика бюджетных ассигнований на сельское хозяйство в РФ в 2011-2016 гг., млрд.руб. [55, с. 38].

Объёмы финансирования не соответствуют потребностям предприятий, это подтверждает тот факт, что примерно 23% организаций в сельском

хозяйстве являются убыточными, и не в состоянии обслуживать свой основной долг, а также оплачивать проценты по нему [55, с.40]. Осложняет ситуацию политика санкций западных стран, ограничившая доступность "дешевых" кредитов для экономических субъектов РФ. Структурный кризис экономики страны стал одной из причин сокращения бюджетного финансирования АПК. Сложившаяся ситуация требует новых методов поиска альтернативных источников финансирования, а не только аккумуляции собственных средств и субсидирования государством.

Для того, чтобы не обанкротиться и быть конкурентоспособными в трудных условиях, предприятия объединяются в корпорации, принимают участие в действующих программах государственной поддержки, также используя и другие инструменты для развития бизнеса, в число которых входит и факторинг.

В пример можно привести группу компаний "Пава" - производитель муки, комбикормов, круп в Алтайском крае, поставщиками которой являются производители зерна, а покупателями – оптовые компании и сетевой ретейл. В компании часто применялась практика предоставления отсрочки платежа клиентам, обеспечиваемая за счет собственных средств. По прошествии времени все большее количество партнеров стали просить об отсрочке, но это было невозможно осуществить, не использовав средства из оборота. Применяв факторинг, компания получила возможность сохранить постоянных клиентов и соответствовать требованиям рынка, также найти новых клиентов, при работе с которыми компания сразу начала предоставлять коммерческий кредит. В результате произошло увеличение прибыли [5, с. 26].

В настоящий момент компания использует факторинг не только как форму рефинансирования дебиторской задолженности, но также и закупочный факторинг для обеспечения более комфортных отношений с поставщиками, так как НФК (НФК – Национальная факторинговая компания) оплачиваеткупаемый товар в день его отгрузки в размере 100% от суммы поставки.

В настоящее время в ряде стран государство активно поддерживает развитие факторинговой деятельности. Ярким примером является Китай, где государство направляет менеджеров факторинговых компаний на обучение и стажировки за рубеж, субсидирует арендные ставки, приглашает западных и российских специалистов для обмена опытом.

В России пока не наблюдается системных действий органов государственной власти, направленных на развитие факторинговой деятельности.

Целесообразно было бы разработать и реализовать ряд государственных мероприятий по поддержке факторинговой деятельности для предприятий АПК:

- субсидирование процентных ставок;
- поддержка в организации единой базы для обмена данными между факторинговыми компаниями;
- дотирование организационных расходов;
- поддержка образовательных программ.

Рассмотрим основные проблемы для развития факторинговой деятельности на предприятиях АПК.

Первая и основная сложность — это недостаточно квалифицированные представления о факторинге у предприятий АПК. На это повлиял и финансовый кризис, и действия ряда компаний, предлагающих кредит под видом этой услуги. Поэтому факторы должны постоянно заниматься популяризацией факторинга среди предприятий АПК.

В частности, проводить семинары для представителей агробизнеса и участвовать в различных мероприятиях, в том числе совместно с Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства "ОПОРА РОССИИ", Торгово-промышленной палатой, Федерацией факторинговых компаний, отраслевыми и региональными профессиональными объединениями [39, с. 36].

Вторым препятствием являются проблемы законодательного характера; существует ряд юридических пробелов, которые мешают развиваться, особенно это касается факторинговой деятельности на предприятиях АПК, который практически никак не регулируется действующим законодательством.

Еще одна сложность — недостаток квалифицированных кадров на рынке факторинговой деятельности.

Таким образом, существуют три основных препятствия на пути развития факторинговой деятельности на предприятиях АПК: незнание о факторинге клиентов (представителей агробизнеса); законодательные пробелы; отсутствие квалифицированных кадров (Рис. 3.3).

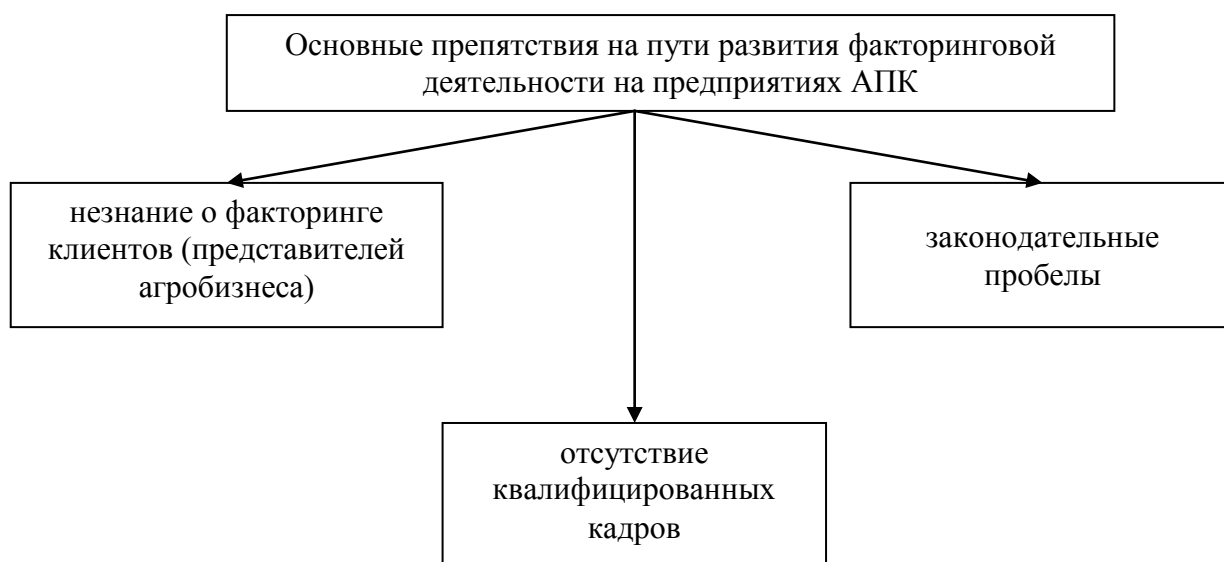


Рис. 3.3. Основные препятствия на пути развития факторинговой деятельности на предприятиях АПК.

Для развития и управления факторинговой деятельности на предприятиях АПК и минимизации негативных факторов нами предложен комплекс мер законодательного и административного характера (Рис. 3.4):

- разработка и реализация комплекса мер по популяризации факторинга среди сельхозтоваропроизводителей;

- реализация мероприятий, которые должны обеспечить доступ к факторинговым услугам для агробизнеса;



Рис. 3.4. Меры по развитию и управлению факторинговой деятельностью на предприятиях АПК.

- совершенствование законодательства в части регулирования общих аспектов факторинговой деятельности;
- снятие ограничений на использование факторинга в сфере государственных и муниципальных закупок;
- создание эффективной государственной поддержки фондирования факторинговых операций;

- реализация мер государственной поддержки создания и развития факторинговых компаний;
- создание единой системы и стандартов обучения и сертификации специалистов в области факторинга;
- развитие инфраструктуры рынка факторинга.

Для того чтобы реализовать имеющийся потенциал роста, факторинг должен получить государственную поддержку хотя бы на уровне внесения законодательных изменений. Кроме того, необходима консолидация участников рынка для совместного продвижения и популяризации факторинга на предприятиях АПК.

В настоящее время из числа существующих видов факторинга для предприятий АПК наиболее эффективным является – факторинг с регрессом. Суть его следующая, - с клиентом и банком заключается трёхстороннее соглашение и дебитору направляется "Уведомление о заключении договора уступки прав (требований)". Товар поставляется на условиях отсрочки платежа на срок до 30 календарных дней. По факту совершения отгрузок, в банк предоставляется реестр с номерами и суммами отгрузочных документов, счета - фактуры и накладные. Банк перечисляет первую часть финансирования в день подачи документов, остаток суммы после того как покупатель оплатит за поставленный товар на счет банка, при расчетах также учитываются суммы комиссионного вознаграждения. При таком способе расчетов, дебиторы (покупатели) также выигрывают, так как получают возможность отсрочки платежа, без предоставления поручителей или залога, а процентные ставки значительно ниже, по сравнению с банковскими кредитами.

Немаловажным моментом, является и то, что применение факторинга: не требует от менеджмента организации дополнительных усилий в части реализации налоговой политики [9], что в наше время не маловажно, так как именно в данной области сосредоточены максимальные риски как финансовой, так и уголовной ответственности; не требует корректировки учетной политики

организации; существенно не затрудняет учетный процесс, снижается вероятность начисления резерва по сомнительным долгам [8].

Факторинг с регрессом для предприятий АПК - более простой способ получения финансовых средств, позволяющий наращивать товароборот, увеличивать клиентскую базу. Помимо этого, сделки с использованием факторинга не попадают в состав "мнимых" или "спорных" сделок при осуществлении государственного финансового контроля [37, с. 35]. Данные параметры позволяют утверждать, что факторинг может быть отнесен к эффективным инструментам управления дебиторской задолженностью.

Таким образом, факторинг может стать эффективной формой улучшения ликвидности и уменьшения финансового риска сельскохозяйственных предприятий и поставщиков инвестированных товаров (работ). Кроме того, факторинг выгоден для тех, которые не хотят брать на себя выполнение административной работы по проверке платёжеспособности своих клиентов, ведению бухгалтерского учета в отношении своих требований, и заинтересованы в более быстром получении денег по своим счетам. Вопрос состоит в том, что коммерческие банки очень неохотно берутся за осуществление факторинговых операций с долгами сельхозпредприятий в силу высокой рискованности самой деятельности и массовой неплатежеспособности сельскохозяйственных формирований.

Как правило, этим инструментом пользуются крупные холдинги, объединяющие сразу несколько предприятий. С другой стороны, нельзя с уверенностью утверждать, что российские Факторы готовы в полном объеме и быстро принять на себя риски предприятий сельскохозяйственной отрасли и финансировать их коммерческие кредиты - погодные условия и урожайность сложно спрогнозировать. Тем не менее, с развитием прогрессивных технологий производства, продаж и управления рисками в этой отрасли можно надеяться на то, что факторинг в сельском хозяйстве из малознамого финансового

термина превратится в удобный и эффективный инструмент поддержки и развития бизнеса.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В магистерской диссертации изучены теоретические аспекты факторинга и факторинговой деятельности на предприятиях АПК, проведено исследование экономической характеристики ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский и внедрение факторинга на предприятии, а также предложены перспективы развития факторинговой деятельности на предприятиях АПК.

В настоящее время развитию факторинговой деятельности на предприятиях АПК препятствуют нестабильная экономическая ситуация, приводящая к неплатежеспособности, увеличению кредиторской и дебиторской задолженности, высокому количеству сомнительных платежных операций. Несмотря на то, что в настоящее время в России проявляется кризис, рассчитывать на улучшение состояния в сельском хозяйстве за счет финансирования государством или получения кредитов на приемлемых условиях очень трудно. Следовательно, предприятиям АПК и сельхозтоваропроизводителям необходимо искать нетрадиционные для отечественной экономики источники финансовых ресурсов, одним из которых является факторинг.

В работе проведено исследование финансового состояния ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский, в результате которого было выявлено, что это прибыльное и успешное предприятие. Основной проблемой является постоянное увеличение дебиторской задолженности. На предприятии отсутствует краткосрочная дебиторская задолженность. Долгосрочная дебиторская задолженность за исследуемый период времени увеличилась на 205714 тыс. руб. и в 2016 году составила 308077 тыс. руб. Значительный размер дебиторской задолженности предприятия создает серьезные проблемы и угрозы

ее деятельности. Поэтому в настоящее время эта проблема является актуальной. Важнейшей задачей ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский является эффективное управление дебиторской задолженностью для оптимизации ее размера и обеспечения своевременной инкассации долга, а также реструктуризация дебиторской задолженности и ее рефинансирование.

На примере ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский в работе проведено исследование использования факторинга с целью снижения дебиторской задолженности. Объем выручки в 2016 году в ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский составил 790706 тыс. рублей, в том числе просроченная дебиторская задолженность 158141 тыс. рублей, что составляет 20% от общего объема выручки.

На основании анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности, по предполагаемым оценкам, сокращение дебиторской задолженности составит около 10%. По результатам подсчетов выявлено, что ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский получит экономический эффект в размере 15814 тыс. руб. При этом коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличится на 0,56 оборота. Итак, предположим, что ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский заключает договор на среднестатистических условиях с компанией по факторингу:

- сумма факторинговых операций 158141 тыс. рублей;
- полученный аванс 90% от суммы операции, резерв - 10% от суммы факторинговой операции;
- комиссия за услуги 2%.

экономический эффект от мероприятия составит 15814 тыс. руб., а итоговый, после получения резерва 158051 тыс. руб.

Полученные от факторинга денежные средства для эффективности необходимо направить на погашение кредиторской задолженности. Поскольку, мы погашаем всю существующую кредиторскую задолженность, то себестоимость продукции снижается. Кроме того, нужно помнить, что

кредиторская задолженность по окончании года списывается на финансовые результаты, тем самым увеличивая налогооблагаемую прибыль. Для чистоты эксперимента предположим небольшое снижение себестоимости за счет проведенного мероприятия в размере 2% , то есть на 9460 тыс. рублей при себестоимости 472991 тыс. рублей. Также, введем предположение о том, что в организации ожидается рост производства и продаж. Экономисты утверждают, что в случае успеха рост выручки ожидается на 20%, то есть на 158141 тысяч рублей. Проценты к уплате и прочие доходы взяты как процент от выручки с предположением о том, что в 2016 г. эти показатели возрастут.

Таким образом, предложенные мероприятия по внедрению факторинга в ООО "Агротех-Гарант" Алексеевский эффективны и целесообразны. Поскольку мы видим рост прибыли на 152565 тыс. рублей.

В работе выявлено, что для развития и управления факторинговой деятельности на предприятиях АПК необходимо:

- разработка и реализация комплекса мер по популяризации факторинга среди сельхозтоваропроизводителей;
- реализация мероприятий, которые должны обеспечить доступ к факторинговым услугам для агробизнеса;
- совершенствование законодательства в части регулирования общих аспектов факторинговой деятельности;
- создание эффективной государственной поддержки фондирования факторинговых операций;
- реализация мер государственной поддержки создания и развития факторинговых компаний;
- создание единой системы и стандартов обучения и сертификации специалистов в области факторинга;
- развитие инфраструктуры рынка факторинга.

Таким образом, факторинг – это инструмент, который позволит предприятиям АПК сократить величину дебиторской задолженности, что

повлечет за собой поступление денежных средств на расчетный счет и, соответственно, повысит платежеспособность и ликвидность предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 31.01.2016).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 28.12.2017).
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 28.12.2017).
5. Адамова, К.Р. Факторинговые операции коммерческих банков: теория и практика / К.Р. Адамова // Бизнес и банки. — 2016. — № 15. — С. 58-61.
6. Амукова, Л.Ш. Особенности и преимущества факторинга / Л.Ш. Амукова // Бухгалтерский учет. - 2015. - №5.- С. 25-28.
7. Бабичев, С.Н., Лабзенко, А.А., Подлеснова, А.Ю. Факторинг: учебное пособие / С.Н. Бабичев, А.А. Лабзенко, А.Ю. Подлеснова. – М.: Маркет ДС, 2016. -225 с.
8. Бердникова, Л. Ф. Финансовый кризис 2014 - 2015 гг. и его влияние на Россию / Л.Ф. Бердникова // Молодой ученый. - 2016. - №11.- С.10-13.
9. Божченко, Ж.А. Порядок консервации основных средств сельскохозяйственных организаций / Ж.А. Божченко // Вектор экономики. 2016. -№ 3 -С. 25-28.
10. Бухалков, М. И. Планирование на предприятиях АПК: учебное пособие / М.И. Бухалков.- 3 - е изд., испр. и доп.-М.: ИНФРА – М, 2014. – 416 с.

11. Волкова, Т.С., Усанов, А.Ю., Фефелова, Н.П. Экономические последствия "санкционной войны" для экономики региона / Т.С. Волкова, А.Ю. Усанов, Н.П. Фефелова // Экономика. Бизнес. Банки. – 2016. – Т. 9. – С. 24–31.
12. Владимирова, Т.А., Кондаурова, Л.А. Методология диагностики в управлении факторинговой деятельностью: учебное пособие / Т.А. Владимирова, Л.А. Кондаурова.-Новосибирск: Изд - во СГУПС. - 2016. - 124 с.
13. ВТБ Факторинг победил в номинации "Лидер рынка факторинга". Новости Белгородской области. Медиатрон - Режим доступа. — URL: <http://mediatron.ru/news-2017-may-042114.html>
14. Габдуалиева Р.А. Бюджетно-кредитная политика в АПК / Р.А. Габдуалиева // Инвестиции и финансы.- 2016.- № 4.- С. 139-141.
15. Гамидов, Г.М. Банковское и кредитное дело: учебник / Г.М. Гамидов. - Режим доступа: <https://www.studsell.com/rubric/12/760>.
16. Гвоздев, Б.З. Факторинг: учебное пособие / Б.З. Гвоздев. – М.: Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ". Издательство ЭКМОС, 2015. – 260 с.
17. Герасимова, Л.Н. Управление дебиторской задолженностью на основе факторинга / Л.Н. Герасимова // Инновационное развитие экономики. - 2014. - № 2 (19). - С. 125-132.
18. Говорунова, Т.В., Шарикова, И.В., Норовяткин, В.И., Фефелова, Н.П. Особенности бухгалтерского учета и налогообложения займов, полученных от физических лиц / Т.В. Говорунова, И.В. Шарикова, В.И. Норовяткин, Н.П. Фефелова // Аграрный научный журнал. -- 2016. – № 5. – С. 87–90.
19. Голованева, Е.А. Бюджетирование как инструмент эффективного управления в интегрированных агроформированиях / Е.А. Голованева // Проблемы сельскохозяйственного производства на современном этапе и пути их решения. 2016. -№3. - С. 251.
20. Голованева, Е.А. Электронный документооборот как инструмент предотвращения возникновения дебиторской и кредиторской задолженности /

Е.А. Голованева // В сборнике: Проблемы и перспективы инновационного развития агротехнологий Материалы XX Международной научно-производственной конференции. 2016. - С. 294-295.

21. Головина, Л.А. Отличительные особенности экономического стимулирования развития сельского хозяйства / Л.А. Головина // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2014. - №4 (21). - С. 89-93.

22. Григоров, А.А. Инструменты рефинансирования краткосрочной дебиторской задолженности / А.А. Григоров // Управление корпоративными финансами. 2016. - №11 - С. 42-48.

23. Динамика расходов федерального бюджета / Министерство финансов Российской Федерации / — Режим доступа. — URL: [<http://info.minfin.ru/fbisprash.php>].

24. Емельянов, В.Ю. Развитие деятельности факторинговой компании на российском финансовом рынке: монография / В.Ю. Емельянов. — М.: Экон-информ, 2015 —162 с.

25. Ермасова, Н.Б. Финансовый менеджмент конспект лекций // Н.Б. Ермасова. - Издательство: Юрайт Издат, 2013. – 168 с.

26. Ивасенко, А.Г., Никонова, Я.И. Факторинг: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. — М.: КНОРУС, 2014. — 224 с.

27. Казакова, Н.А. Финансовая безопасность компании: аналитический аспект / Н.А.Казакова // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. - № 10. – С.93 - 105

28. Казакова, Н. А., Федченко, Е. А., Карпова, И. Ф. Методы снижения экономических и финансовых рисков: управление дебиторской задолженностью на основе факторинга / Н.А. Казакова, Е.А. Федченко, И.Ф. Карпова // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. – 2016. – № 3 (69). – С. 57-64.

29. Ковалев, В.В. Курс финансового менеджмента: учебник / В.В. Ковалев. — М.: ТК Велби, Издво Проспект, 2014. — 448 с.

30. Козлов, В. Н. Системный анализ, оптимизация и принятие решений на предприятии: учебное пособие / В. Н. Козлов. - М.: Проспект, 2016. – 176 с.
31. Кокин, А.С., Ясенев, В.Н. Финансовый менеджмент: учебник / А.С. Кокин, В.Н. Ясенев. - 2е издание. - М.: ЮНИТИ, 2013. – 510 с.
32. Колобанов, Д.Е. Факторинг как элемент индустрии / Д.Е. Колобанов // Факторинг и торговое финансирование. — 2014. — № 1. — С. 58-64.
33. Конева, О.В. Финансовый потенциал в системе управления организациями, взаимодействующими в условиях инновационной экономики / О.В. Конева // Экономика и предпринимательство.- 2015. – № 12 .- С. 529 - 531.
34. Корпош, Е.М., Черненький, Д.И. Факторинг: как инструмент развития бизнеса / Е.М. Корпош, Д.И. Черненький // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. LVI междунар. науч.-практ. конф. № 12(54). – Новосибирск: СибАК, 2015.
35. Коструб, Е.А. Приоритетные направления повышения эффективности свеклосахарного производства в Белгородской области / Е.А. Коструб // Международный сельскохозяйственный журнал. 2013. - №4. - С. 34-35.
36. Кубышкин, А.В. Сферы применения факторинга и его преимущества / А. В. Кубышкин // Экономика и право. – 2016. – № 8. – С. 46-48.
37. Кудряшова, М.И. Факторинговые операции: учет и налогообложение / М.И. Кудряшова // Бухгалтерский учет. -2016. - №8. –С.23-25.
38. Куликова, И.В. Учетно-аналитические аспекты операций факторинга / И.В. Куликова // Ценности и интересы современного общества: мат. Междунар. науч.-практ. конф.: в 5 ч. - М.: МЭСИ, 2017. - Ч. 2. - С. 140-143.
39. Курбатов, С.Ю. Факторинг и другие формы финансирования бизнеса / С.Ю. Курбатов // Деньги и кредит. - 2016. -№ 12. -С.34-36.
40. Кучин, Б.Л. Факторинг — финансовая схема управления вексельными потоками: учебное пособие / Б.Л. Кучин.—М.: Верже-АВ, 2016. —143 с.
41. Леднев, М.В., Покаместов, И.Е. Факторинг: учебное пособие / М.В. Леднев, И.Е. Покаместов. — М.: ИНФРА, 2014. - 86 с.

42. Леднев, М.В. Факторинг на российском банковском рынке: современная практика / М.В. Леднев // Банковское кредитование. — 2014. — № 4. — С. 58-64.

43. Лисовская, И.А. Основы финансового менеджмента: учебное пособие / И.А. Лисовская. — М.: ТЕИС, 2015. - 120 с.

44. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И. Я. Лукасевич. — 2е изд., перераб. и доп. — М.: Эксмо, 2013. — 768 с.

45. Миронов, М.Г., Замедлина Е.А., Жарикова Е.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.Г. Миронов, Е.А. Замедлина, Е.В. Жарикова. — М.: Экзамен, 2013. — 221 с.

46. Надеждина, С.Д., Протасова, Е.С. Факторинг как форма финансирования экономических субъектов / С.Д. Надеждина, Е.С. Протасова // Актуальные проблемы учета и налогообложения: матер. II Междунар. науч.-практ. конф. — Новосибирск: СибУПК, 2014. - С.56-58.

47. Никифоров, А.В. Факторинг: учебное пособие / А. В. Никифоров, С. В. Никифорова.— СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2017. — 132 с.

48. Новоселова, Л. А. Сделки уступки права (требования) в коммерческой практике. Факторинг: учебное пособие / Л.А. Новоселова. - М.: Статут, 2016. - 494 с.

49. Патрин, Д.А., Ткач И.Б. Практические аспекты применения схемы регрессного факторинга в российской практике (поручительство и факторинг) / Д.А. Патрин, И.Б. Ткач // Факторинг и торговое финансирование. - 2015. - №4. — С.12-14.

50. Петренко, А.С., Ерёменко, А.А., Патрик, В.Д. Перспективы развития малого предпринимательства в России / А.С. Петренко, А.А. Ерёменко, В.Д. Патрик // Сборник статей Международной научно-практической конференции. г. Уфа, Республика Башкортостан. - 2017. — С. 63–66.

51. Пластинина, В.Г. Роль факторинга в управлении платежеспособностью экономического субъекта / В.Г. Пластинина //

Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. — 2016. — № 10. — С. 67-71.

52. Покаместов, И.Е. Методы анализа эффективности факторинговой деятельности коммерческого банка / И.Е. Покаместов // Управление риском. — 2013. — № 4. — С. 7-11.

53. Пятанова, В.С. Современные аспекты факторинга / В.И. Пятанова // Финансы и Кредит. — 2015. — № 7. — С. 41-49.

54. Рубцова, С.Н., Кондак, В.В. Основные направления управления дебиторской задолженностью на предприятиях АПК / С.Н. Рубцова, В.В. Кондак // Инновационные методы анализа и прогнозирования экономики АПК: Сборник трудов. - 2014. - С. 163–169.

55. Соколова, Л.С. Эффективен ли факторинг / Л.С. Соколова // Справочник экономиста. - 2017. - №5 (119). - С. 37-43.

56. Соколова, Ю.А. Факторинг: учебное пособие / Ю.А. Соколова; под ред. Гондарчук О.В. — СПб.: СПбГИЭУ, 2015. — 107 с.

57. Солдатова, А.О. Факторинг и секьютеризация финансовых активов: учебное пособие / А.О. Солдатова. – Издательский дом Высшей школы экономики, 2013. – 606 с.

58. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Е.С. Стоянова. - М.: Перспектива, 2013.- 425 с.

59. Сударева, Т.В. Факторинг в России: настоящее и будущее / Т.В. Сударева // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. - 2014. - №3.- С. 35-41.

60. Теплова, Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: учебник / Т.В. Теплова. – М.: ГУ ВШЭ, 2013. – 378 с.

61. Толмачев, О. М. Теоретические и методологические основы формирования дебиторской и кредиторской задолженности современного российского предприятия / О. М. Толмачев // Промышленная политика в Российской Федерации. - 2017. - №8. - С. 92-99.

62. Факторинг в России / Рейтинговое Агентство "Эксперт РА" (RAEX) — Режим доступа. — URL: [<http://raexpert.ru/project/factoring/2017/analytics>].

63. Финансовое оздоровление агропромышленного комплекса России / Министерство сельского хозяйства Российской Федерации— Режим доступа. — URL: [http://www.mcx.ru/news/news/v7_show/26753.285.htm].

64. Хотинская, Г.И. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Г.И. Хотинская. - М.: Дело и сервис, 2015. -320 с.

65. Хотинская, Г.И., Докукина Е.В. Рынок факторинговых услуг: состояние и тенденции развития / Г.И. Хотинская // Маркетинг услуг. - 2014. - №2. -С.25-27.

66. Хромов, М. И. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг: учебник / М. И. Хромов. - Москва: СПб. [и др.] : Питер, 2014. - 994 с.

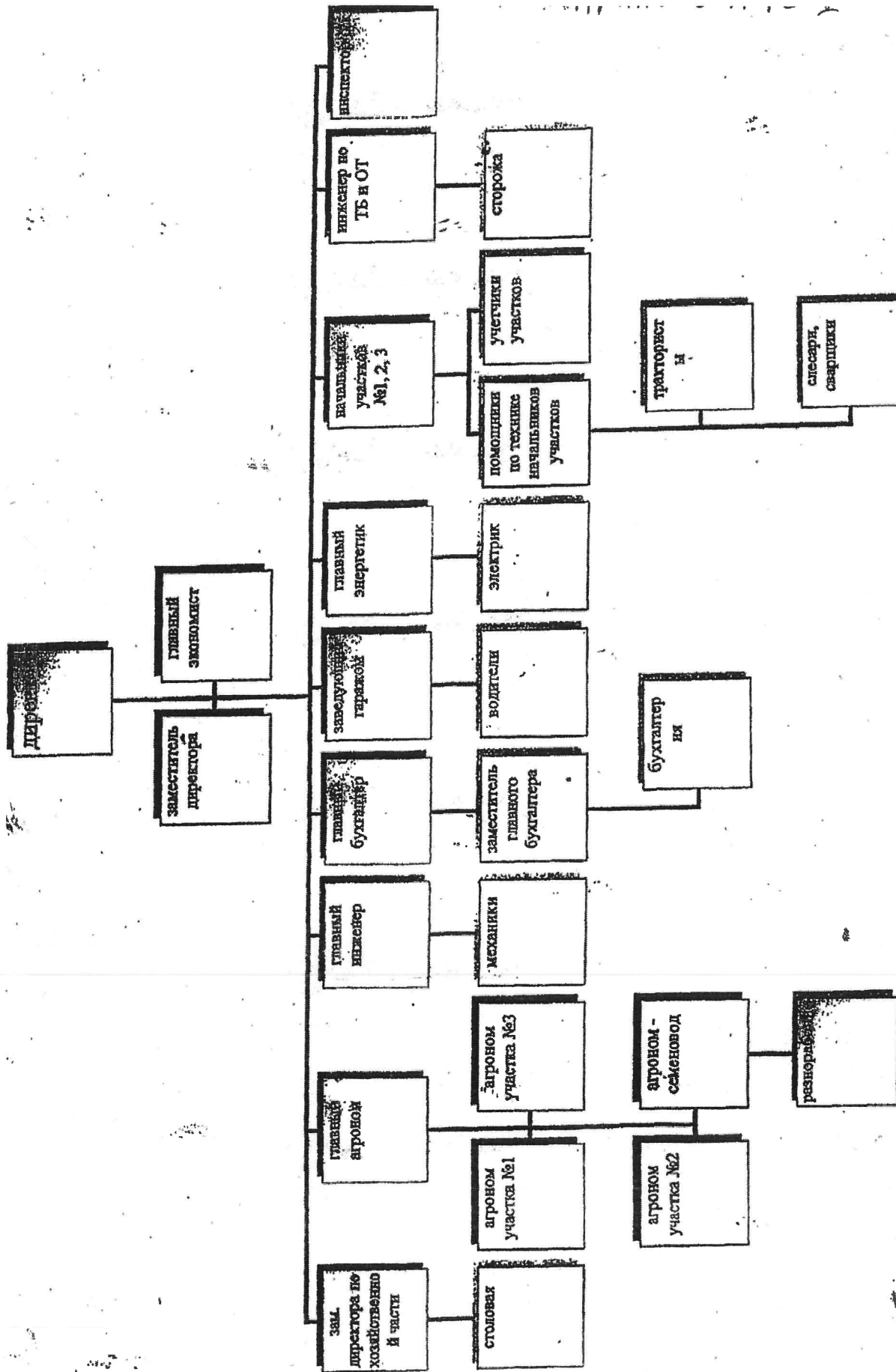
67. Шаев, А.Е. Факторинг: экономическая сущность и порядок отражения /А.Е. Шаев // Финансовый менеджмент. - 2015. - №6.- С. 114-120.

68. Усанов, А.Ю., Фефелова, Н.П., Мощенко, О.В. Управление дебиторской задолженностью и использование факторинга: учебное пособие / А.Ю. Усанов, Н.П. Фефелова, О.В. Мощенко. – Москва, 2013.

69. Фефелова, Н.П., Шарикова, И.В., Говорунова, Т.В., Барышникова Н.Л. Современное состояние системы кредитования регионального АПК / Н.П. Фефелова, И.В. Шарикова, Т.В. Говорунова, Н.Л. Барышникова // Научное обозрение. – 2016. – № 13. – С. 124–131.

70. Фролова, А.С. Развитие факторингового сервиса в агропромышленном комплексе с участием государства / А.С. Фролова // Human Progress. - 2016. - №11. -С.2-5.

ПРИЛОЖЕНИЯ



БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на 31 декабря 2014 г.

Организация (орган исполнительной власти) Общество с ограниченной ответственностью "Агротех-Гарант" Алексеевский
 Идентификационный номер налогоплательщика _____
 *Вид экономической деятельности Сельское хозяйство
 **Организационно-правовая форма/форма собственности _____

Дата (число, месяц, год)

по ОКПО 76811698
 ИНН 3122504508
 по ОКВЭД 01.11.1
 по ОКОПФ/ОКФС 65 16
 по ОКЕИ 384

КОДЫ		
0710001		
31	12	2014
76811698		
3122504508		
01.11.1		
65	16	
384		

Единица измерения: тыс. руб.

Местонахождение (адрес) 309831, с. Глуховка, Алексеевского района, Белгородской области, ул. Школьная 54

Наименование показателя	Коды	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2012 г.
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	-	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	207 443	185 059	171 149
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	-	-	-
Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
ИТОГО по разделу I	1100	207 443	185 059	171 149
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	191 475	132 936	119 931
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	102 363	62 822	115 524
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	89 228	47 390	36 300
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	331	945	2 144
Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
ИТОГО по разделу II	1200	383 137	243 093	273 899

Наименование показателя	Коды	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2012 г.
1	2	3	4	5
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (окладочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
Резервный капитал	1360	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	267 803	240 476	196 985
ИТОГО по разделу III	1300	267 813	240 486	196 995
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	46 821	43 467	24 463
Оглаженные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
ИТОГО по разделу IV	1400	46 821	43 467	24 463
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	262 087	132 980	214 950
Кредиторская задолженность	1520	14 119	12 219	8 640
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	-	-	-
Прочие обязательства	1550	-	-	-
ИТОГО по разделу V	1500	276 206	145 199	223 590
БАЛАНС	1700	590 840	429 152	445 048

Руководитель _____
(подпись)

Смурыгин В.И.
(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____
(подпись)

Соколова Г.Е.
(расшифровка подписи)

4 февраля 2015 г.

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

За 12 месяцев 2014 г.

Форма № 2 по ОКУД
Дата (год, месяц, число)

Организация (орган исполнительной власти) "Агротех-Гарант" Алексеевский по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
*Вид деятельности Сельское хозяйство по ОКВЭД
**Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС
по ОКЕИ

Коды		
0710002		
2014	12	31
76811698		
3122504508		
01.11.1		
65		16
384		

Единица измерения: тыс. руб.

Показатель наименование	код	За 12 месяцев 2014 г.	За 12 месяцев 2013 г.
		3	4
Выручка	2110	415 108	431 098
Себестоимость продаж	2120	(293 675)	(331 384)
Валовая прибыль (убыток)	2100	121 433	99 714
Коммерческие расходы	2210	-	-
Управленческие расходы	2220	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	121 433	99 714
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	1 106	130
Проценты к уплате	2330	(19 785)	(21 746)
Прочие доходы	2340	16 561	25 665
Прочие расходы	2350	(35 739)	(30 291)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	83 576	73 472
Текущий налог на прибыль	2410	(449)	(881)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
Прочее	2460	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	83 127	72 591

* - Орган исполнительной власти заполняет строку в соответствии со следующими видами деятельности: сельское хозяйство, организации, обслуживающие сельское хозяйство, пищевая и перерабатывающая промышленность
** - Орган исполнительной власти строку не заполняет

Показатель		За 12 месяцев 2014 г.	За 12 месяцев 2013 г.
наименование	код		
1	2	3	4
СПРАВОЧНО			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемых в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	83 127	72 591
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Директор

(подпись)

Смурыгин В.И.

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер

(подпись)

Соколова Г.Е.

(расшифровка подписи)

4 февраля 2015 г.

Наименование показателя	Коды	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
	2	3	4	5
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
Резервный капитал	1360	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	407 359	267 803	240 476
ИТОГО по разделу III	1300	407 369	267 813	240 486
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	61 422	46 821	43 467
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
ИТОГО по разделу IV	1400	61 422	46 821	43 467
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	260 380	262 087	132 980
Кредиторская задолженность	1520	214 648	14 119	12 219
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	-	-	-
Прочие обязательства	1550	-	-	-
ИТОГО по разделу V	1500	475 028	276 206	145 199
БАЛАНС	1700	943 819	590 840	429 152

Руководитель _____
(подпись)

Смурыгин В.И. _____ Главный бухгалтер
(расшифровка подписи) (подпись)

Соколова Г.Е. _____
(расшифровка подписи)

4 февраля 2016 г.

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

за 12 месяцев 2015 г.

Форма № 2 по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

Общество с ограниченной
ответственностью "Агротех-Гарант"

Организация (орган исполнительной власти) Алексеевский по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИИН

*Вид деятельности Сельское хозяйство по ОКВЭД

**Организационно-правовая форма _____ по ОКОПФ/ОКФС

по ОКЕИ

Единица измерения: тыс. руб.

Коды		
0710002		
2015	12	31
76811698		
3122504508		
01.11.1		
65		16
384		

Показатель наименование	код	За 12 месяцев 2015 г.	За 12 месяцев 2014 г.
		3	4
1	2		
Выручка	2110	601 299	415 108
бестоимость продаж	2120	(378 781)	(293 675)
Валовая прибыль (убыток)	2100	222 518	121 433
Коммерческие расходы	2210	-	-
Управленческие расходы	2220	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	222 518	121 433
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	2 389	1 106
Проценты к уплате	2330	(42 555)	(19 785)
Прочие доходы	2340	36 347	16 561
Прочие расходы	2350	(52 222)	(35 739)
прибыль (убыток) до налогообложения	2300	166 477	83 576
Текущий налог на прибыль	2410	(621)	(449)
в том числе постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
Прочее	2460	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	165 856	83 127

* - Орган исполнительной власти заполняет строку в соответствии со следующими видами деятельности: сельское хозяйство, организации, обслуживающие сельское хозяйство, пищевая и перерабатывающая промышленность, кооперативы

** - Орган исполнительной власти строку не заполняет

Показатель		За 12 месяцев 2015 г.	За 12 месяцев 2014 г.
наименование	код		
1	2	3	4
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемых в чистую прибыль (убыток) периода	2510		-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		-
Совокупный финансовый результат периода	2500	165 856	83 127
Справочно			
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		-

Директор

(подпись)

Смурыгин В.И.

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер

(подпись)

Соколова Г.Е.

(расшифровка подписи)

4 февраля 2016 г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на 31 декабря 2016 г.

Дата (число, месяц, год) _____

Общество с ограниченной ответственностью
"Агротех-Гарант" Алексеевский

Организация (орган исполнительной власти) _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____

*Вид экономической деятельности _____

**Организационно-правовая форма _____

по ОКПО _____

ИНН _____

по ОКВЭД _____

по ОКФС _____

по ОКЕИ _____

КОДЫ		
0710001		
31	12	2016
76811698		
3122504508		
01.11.11		
65	16	
384		

Единица измерения: тыс. руб.

Местонахождение (адрес) 309831, с. Глуховка, Алексеевского района, Белгородской области, ул. Школьная 54

Наименование показателя	Коды	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
1	2	3	4	5
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	-	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	260 196	242 627	207 443
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	-	-	-
Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	22 551	-	-
ТОГО по разделу I	1100	282 747	242 627	207 443
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	256 676	235 930	191 475
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	308 077	264 051	102 363
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	464 237	200 826	89 228
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	877	385	331
Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
ИТОГО по разделу II	1200	1 029 867	701 192	383 397
БАЛАНС	1600	1 312 614	943 819	590 840

* - Орган исполнительной власти заполняет строку в соответствии со следующими видами деятельности: сельское хозяйство, организация, обслуживающие сельское хозяйство, пищевая и перерабатывающая промышленность, кооперативы

** - Орган исполнительной власти строку не заполняет

Наименование показателя	Коды	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
	2	3	4	5
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
Резервный капитал	1360	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	622 547	407 359	267 803
ИТОГО по разделу III	1300	622 557	407 369	267 813
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	71 299	61 422	46 821
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
ИТОГО по разделу IV	1400	71 299	61 422	46 821
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	300 080	260 380	262 087
Кредиторская задолженность	1520	318 678	214 648	14 119
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	-	-	-
Прочие обязательства	1550	-	-	-
ИТОГО по разделу V	1500	618 758	475 028	276 206
БАЛАНС	1700	1 312 614	943 819	590 840

Руководитель _____
(подпись)

Смурыгин В.И.
(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____
(подпись)

Соколова Г.Е.
(расшифровка подписи)

25 января 2017 г.

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

за 12 месяцев 2016 г.

Форма № 2 по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

Общество с ограниченной ответственностью "Агротех-Гарант"
Алексеевский по ОКПО
ИНН
по ОКВЭД
по ОКОПФ/ОКФС
по ОКЕИ

Организация (орган исполнительной власти) _____
Идентификационный номер налогоплательщика _____
*Вид деятельности Сельское хозяйство
**Организационно-правовая форма _____

Коды		
0710002		
31	12	2016
76811698		
3122504508		
01.11.11		
65	16	
384		

Единица измерения: тыс. руб.

Показатель наименование	код	за 12 месяцев 2016 г.	за 12 месяцев 2015 г.
		3	4
Выручка	2110	790 706	601 299
Себестоимость продаж	2120	(472 991)	(378 781)
Валовая прибыль (убыток)	2100	317 715	222 518
Коммерческие расходы	2210	-	-
Управленческие расходы	2220	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	317 715	222 518
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	3 467	2 389
Проценты к уплате	2330	(42 571)	(42 555)
Прочие доходы	2340	30 797	36 347
Прочие расходы	2350	(65 001)	(52 222)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	244 407	166 477
Текущий налог на прибыль	2410	(619)	(621)
в том числе постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
Прочее	2460	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	243 788	165 856

* - Орган исполнительной власти заполняет строку в соответствии со следующими видами деятельности: сельское хозяйство, организации, обслуживающие сельское хозяйство, пищевая и перерабатывающая промышленность, кооперативы
** - Орган исполнительной власти строку не заполняет

Показатель		за 12 месяцев 2016 г.	за 12 месяцев 2015 г.
наименование	код		
1	2	3	4
СПРАВОЧНО			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемых в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	243 788	165 856
Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель _____
(подпись)

Смурыгин В.И.
(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____
(подпись)

Соколова Г.Е.
(расшифровка подписи)

25 января 2017 г.