

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

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика
(код и наименование направления подготовки, специальности)

Финансы и кредит
(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

Студент

И. А. Ваняшина

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

доктор. экон. наук, профессор Д.Л. Савенков

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2021

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: И. А. Ваняшина

Тема работы: «Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия».

Научный руководитель: доктор. экон. наук, профессор Д.Л. Савенков

Цель исследования – рассмотреть теоретические и практические аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностью, а также выявить проблемы и перспективы оптимизации расчетов с дебиторами и кредиторами.

Объектом исследования выступает ООО «Промкомплект».

В качестве предмета настоящего исследования выступает процесс управления кредиторской и дебиторской задолженностью на примере Общества с ограниченной ответственностью «Промкомплект».

В работе был задействован системный подход, а также методы вертикального, горизонтального анализа, статистические, экономические методы, диагностический, а также факторный анализ.

Практическая важность работы заключается в том, что итоги исследования могут быть задействованы в компании с целью повышения степени эффективности работы с кредиторской и дебиторской задолженностью.

С учетом выявленных проблем в части управления дебиторской и кредиторской задолженностью ООО «Промкомплект» были предложены мероприятия по совершенствованию политики управления, экономический эффект от внедрения которых составит 1621 тыс. руб., что указывает на целесообразность внедрения данных мероприятий.

Структура и объем работы. Работа представлена введением, 3-мя разделами, заключением, списком литературы и приложениями.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии	7
1.1 Сущность понятий дебиторская и кредиторская задолженность	7
1.2 Подходы к анализу дебиторской и кредиторской задолженности предприятия	12
1.3 Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия	17
2 Анализ эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия.....	23
2.1 Организационно-экономическая характеристика.....	23
2.2 Анализ состава, структуры и динамики дебиторской и кредиторской задолженности	29
2.3 Оценка эффективности использования дебиторской и кредиторской задолженности	36
3. Рекомендации по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью.....	40
3.1 Мероприятия по уменьшению дебиторской и кредиторской задолженности	40
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий.....	44
Список используемых источников.....	52
Приложение А Бухгалтерский баланс на 31.12.2020 г.....	57
Приложение Б Отчет о финансовых результатах за 2020 г.....	60
Приложение В Бухгалтерский баланс на 31.12.2019 г.....	61
Приложение Г Отчет о финансовых результатах за 2019 г.....	63
Приложение Д Бухгалтерский баланс на 31.12.2018 г.....	64
Приложение Е Отчет о финансовых результатах за 2018 г.....	65

Введение

На сегодняшний день практика показывает, что всякая компания, которая ведет активную деятельность на рынке, может взаимодействовать с клиентами, а также контрагентами. Соответственно, формируется кредиторская и дебиторская задолженность в процессе таких взаимосвязей. В первом случае, если имеется кредиторский долг, то это значит следующее: для компании выдаются отсрочки в платежах. Во втором случае, когда рассматривается дебиторский долг, отсрочку получают клиенты компания. Отметим, что дебиторская задолженность обычно отражается в документах, как имущество предприятия, а кредиторский долг – это есть обязательства. Как первый, так и второй вид задолженности – связаны между собой, должны быть под контролем финансового отдела – одновременно. Только в таком случае удастся реально поддерживать нормальную работу компании.

На начало 2021 года в России было зарегистрировано 4,2 млн. юридических лиц. 13 493 организации имели просроченную дебиторскую задолженность на своих балансах по состоянию на 01.01.2020 г.

Как итог, данные статистики лишний раз указывают на то, что тема управления кредиторской и дебиторской задолженностью является крайне актуальной, имеет колоссальное значение для всех компаний, которые работают в условиях рынка. Известно о том, что максимально успешный, а также эффективный менеджмент по части обязательств и активов – это важное условие, без которого компания не способна быть ликвидной и поддерживать определенный уровень платежеспособности.

Тема исследования актуальна тем, что компаниям нужно постоянно контролировать задолженности, не допускать их произвольного роста перед дебиторами и кредиторами. Кроме прочего, важно вовремя подавать требуемые документы дебиторам, контролировать сроки оплаты, меры, обусловленные инкассацией с истекшими сроками.

Объектом исследования является общество с ограниченной

ответственностью «Промкомплект» (далее по тексту ООО «Промкомплект»).

Предмет исследования: управление дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Промкомплект».

Цель работы: рассмотреть теоретические и практические аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностью, а также выявить проблемы и перспективы оптимизации расчетов с дебиторами и кредиторами.

Задачи работы:

- рассмотреть теоретические основы дебиторской и кредиторской задолженности;
- показать методику анализа дебиторской и кредиторской задолженности и их влияние на платежеспособность организации;
- рассмотреть сущность управления дебиторской и кредиторской задолженностью;
- провести анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Промкомплект»;
- выявить проблемы и перспективы управления расчетов с дебиторами и кредиторами;
- предложить мероприятия по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности.

В работе был задействован системный подход, а также методы вертикального, горизонтального анализа, статистические, экономические методы, диагностический, а также факторный анализ.

Практическая важность работы заключается в том, что итоги исследования могут быть задействованы в компании с целью повышения степени эффективности работы с кредиторской и дебиторской задолженностью.

Что касается практической базы исследования, то здесь применяются материалы, а также сведения, заимствованные в разных службах

исследуемой компании. Период аналитической работы затрагивает 2018-2020 годы.

Методологическая, а также теоретическая основа исследования – это особенности контроля, управления расчетов с дебиторами; научные труды от главных специалистов сферы (Вахрушиной М.А., Бабаева Ю.А., Бычковой С.М., Лебедевой Е.В. и др.) по исследуемой проблеме.

В работе имеется введение, 3 раздела, заключение, а также литературный список. В рамках первого раздела представлены теоретические обоснования процесса управления кредиторской и дебиторской задолженностью. Второй раздел посвящается практическим аспектам анализа кредиторского и дебиторского долга в исследуемой компании. В рамках третьего раздела проанализирован порядок управления кредиторским и дебиторским долгом, исследованы аспекты по оптимизации такой задолженности.

1 Теоретические основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии

1.1 Сущность понятий дебиторская и кредиторская задолженность

«В процессе своей хозяйственной деятельности каждый экономический субъект осуществляет расчеты с внутренними и внешними контрагентами, среди которых: покупатели, поставщики, налоговые инспекции, а также кредитные организации, персонал, подрядчики, заказчики и пр. В нестабильных рыночных условиях риск снижения денежных средств возрастает. Данное обстоятельство приводит к возникновению дебиторской и кредиторской задолженностей» [35].

В бухгалтерском учете «под дебиторской задолженностью обычно подразумеваются имущественные права, являющиеся одним из объектов гражданских прав» [14, с. 12]. Согласно п.20 ПБУ 4/99 «дебиторская задолженность – это задолженность, в составе которой отражаются [3]:

- расчеты с покупателями и заказчиками;
- векселя к получению;
- задолженность дочерних и зависимых обществ;
- задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал;
- авансы выданные;
- прочие дебиторы» [5].

Новый экономический словарь (ред. А.Н. Азрилияна) определяет «дебиторскую задолженность в качестве некоторой части оборотного капитала субъекта хозяйствования; средства, еще не полученные субъектом хозяйствования, но полагающиеся ему» [11].

Агафонова М.Н. пишет о том, что «дебиторская задолженность представляет собой определенные имущественные требования, которые субъект хозяйствования предъявляет в отношении прочих лиц, являющихся его должниками. Примеры ее возникновения: заказчики не выполнили свои

обязательства по договорам; подотчетные лица несут задолженности по выданным суммам средств и пр.» [12 с. 82].

Общепринятая группировка дебиторской задолженности представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Виды дебиторской задолженности

«Под дебиторской задолженностью подразумевается задолженность прочих юридических лиц, сотрудников, а также физических лиц данного субъекта хозяйствования (к примеру, задолженность покупателей за приобретенные товары). Дебиторы – это физические, юридические лица, имеющие задолженность перед данной организацией» [35].

Дебиторская задолженность входит в такое более общее понятие, как «обязательство». По статье 307 Гражданского Кодекса РФ, ввиду

обязательства «одно лицо (иными словами, должник) должно произвести в пользу иного (кредитора) определенное действие, а именно: передачу имущества, проведение работ, уплату денежных средств и пр., либо же воздержаться от определенного действия, тогда как кредитор имеет право требовать от собственного должника выполнения возложенной обязанности. Образование нереальной к взысканию дебиторской задолженности может произойти вследствие ликвидации либо в результате банкротства должника, в результате наличия финансовых средств на счетах в проблемной кредитной организации и так далее» [1].

Блинов О. А., Лаврищева Ю. А. отмечают, что: «Дебиторская задолженность, исходя из предполагаемых сроков погашения, делится на два вида: краткосрочную и долгосрочную. Погашение краткосрочной дебиторской задолженности предполагается на продолжение одного года после отчетной даты, а погашение долгосрочной задолженности ожидается не ранее чем через один год после отчетной даты. По просроченной задолженности нужно использовать отсрочку платежа, осуществлять расчеты акциями, использовать бартер. В случае предоставления отсрочки (рассрочки) платежа следует брать во внимание платежеспособность контрагента, а также необходимо учитывать его деловую репутацию» [16, с. 114].

Она, в свою очередь, подразделяется на сомнительную и безнадежную. Термин сомнительной дебиторской задолженности содержится в НК РФ. В соответствии с п.1 ст.266 НК РФ «под сомнительным долгом, понимается любая задолженность, которая возникает перед плательщиком, которая появилась в результате реализации готовой продукции, выполненной работы, оказанной услуги, в том случае, если она не погашена в те сроки, которые отмечаются в договоре, и если данная задолженность не подкреплена залогом, поручительством, банковской гарантией. По завершение срока исковой давности эта задолженность переходит в категорию безнадежной (иными словами, нереальной к взысканию)» [2].

Также в выше отмеченной статье дается определение безнадежных долгов, под которыми понимают долги, с истекшим сроком исковой давности, а также по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено в связи с невозможностью его осуществления, взяв за основу акт государственного органа, или в том случае, если оно ликвидировано.

«В бухгалтерском балансе дебиторская задолженность отмечается по экономическому содержанию. В данном случае долги дебиторов классифицируются:

- в зависимости от источников их образования;
- в зависимости от видов обязательств;
- в зависимости от характера задолженности;
- в зависимости от отношения к кредитору» [21, с. 88].

«По срокам погашения дебиторскую задолженность можно разделить на:

- на краткосрочную – которая имеет срок погашения не более 12 месяцев, начиная с отчетной даты;
- на долгосрочную – которая имеет срок погашения больше 12 месяцев, начиная с отчетной даты [14, с. 77].»

Вместе с дебиторским долгом, на практике имеется такая разновидность, как кредиторский долг. Если сослаться на новый экономический словарь под редакцией А.Н. Азрилияна, то в нем дебиторским долгом рассматривается такая часть оборотного капитала компании или средства, которые положены субъекту, однако на данный момент – не получены [11, с. 117]. Б.А. Райзбег называет кредиторским долгом денежные средства, которые на определенное время были привлечены субъектом экономической деятельности, а далее – они подлежат возврату кредиторам в заявленные сроки [29, с. 82]. Следуя определению Н.П. Кондракова, кредиторской задолженностью выступает задолженность

компании перед прочими организациями, сотрудниками, а также кредиторами [23, с. 128].

Соответственно, можно сделать собственный вывод о том, что кредиторский долг – это статья текущих пассивов, в которой представлена сумма средств, которую необходимо выплатить субъекту экономики кредиторам, поставщикам, другим лицам.

Обязательства краткосрочного характера имеют в себе такие статьи, как векселя и счета к оплате (образуются обычно при предоставлении кредита компании); долговые свидетельства о получении компанией краткосрочного займа; долги по налогам; форма кредита, которая выдается государством компании; долги по зарплате; часть долгосрочных обязательств, которую нужно погасить в текущем периоде времени.

Все без исключения компании рискуют тем, что на их балансе может образоваться долг. Что касается дебиторского долга, то это высоколиквидный актив, но несущий большие риски. Колоссальные объемы безнадежных, просроченных дебиторский долгов существенно повышает затраты, которые направляются на обслуживание заемного капитала; увеличивают издержки компании. Другими словами, все это негативно сказывается на финансовой стабильности. При идеальной организации финансовых потоков можно говорить о здоровой финансовой среде в компании.

С уверенностью можно утверждать о том, что дебиторский долг в широком понимании данного понятия – это сумма разных задолженностей, которые компании предстоит выплатить со стороны контрагентов. Проблема, которая состоит в правильном менеджменте, сокращением долгов такого характера – это основная трудность для каждого финансового менеджера. Во многом проблема усугубляется тем, что каждая компания на балансе всегда имеет непогашенную задолженность от покупателей. Кредиторский долг – статья пассивов, согласно которой отражена сумма, предстоящая к выплате предприятием, как поставщикам, так и прочим кредиторам.

1.2 Подходы к анализу дебиторской и кредиторской задолженности предприятия

Установление разных методов, этапов и подходов к менеджменту кредиторским и дебиторским долгом – все это комплексная проблема. Впрочем, единогласного решения она не имеет; все зависит от того, какими будут личные качества менеджмента предприятия, каковой будет деятельность компании. Вот почему с целью определения методов управления рассматриваемой задолженностью уместно провести качественный ее анализ. В данном случае можно установить баланс между долгами кредиторов и дебиторов, а затем – оценить платежеспособность компании [7], [8].

[18, с. 99].

Шеремет А.Д. отмечает, что, «анализ дебиторской и кредиторской задолженности важен потому что:

- выступает в качестве важной части финансового анализа предприятия;
- способствует определению кроме показателей текущей платежеспособности и перспективной, еще и факторов, оказывающих влияние на их динамику;
- позволяет осуществлять оценку количественных и качественных тенденций изменения финансового состояния предприятия в перспективе;
- позволяет провести оценку структуры кредиторской и дебиторской задолженности относительно сроков погашения, вида задолженности, степени обоснованности задолженности;
- обеспечивает регулярную проверку правильности, своевременности оформления, а также предъявления претензий дебиторам, включая контроль соблюдения порядка взыскания ущерба и долгов, вытекающих из расчетных взаимоотношений» [34, с. 179].

На практике используются всевозможные аналитические методики, направленные на анализ кредиторского и дебиторского долга. Соответственно, удается решать следующие задачи [6]:

- определение неплатежеспособных, а также недобросовестных контрагентов;
- обеспечивается постоянный контроль, мониторинг положения размера долга компании;
- управленческий персонал постоянно может получать исчерпывающую, достоверную информацию обо всех долгах для того, чтобы в перспективе применять такую информацию в ходе принятия решений управленческого характера;
- уход от неоправданных затрат – штрафов, пеней, неустоек за нарушение хозяйственных договоров – через эффективную деятельность с кредиторами и дебиторами; за счет грамотной работы с долгами;
- выстраивание, корректировка кредитной политики компании (условия предоставления скидок, рассрочек, прочего).

Практика показывает, что очень часто сегодня компании задействуют разные методики, подходы в анализе кредиторского, а также дебиторского долга. При анализе используются такие приемы, процедуры, как:

- оценка долгов по уровню их оборачиваемости [4];
- расчет коэффициентов по отвлечению оборотных активов;
- анализ состава, динамики, причин давности, по которым формируется долг;
- анализ относительной, а также абсолютной величины долгов, оценка их изменений с помощью вертикального и горизонтального анализа баланса;
- анализ влияния неплатежей от основных должников на финансовое состояние компании;

- проведение расчета процентов невозврата дебиторского долга, влияние таких сумм на платежеспособность компании;
- определение реального размера дебиторского долга;
- контроль над соотношением дебиторского и кредиторского долга;
- анализ платежеспособность имеющихся и потенциальных дебиторов, уровня коэффициента ликвидности по ним;
- качественный анализ положения дебиторского долга, что позволяет установить динамику относительного и абсолютного долга;
- прочие процедуры, мероприятия [10], [13].

В соответствии с методикой Шеремет А.Д. «структура дебиторской задолженности, как правило, рассматривается в следующих аспектах:

- исходя из сроков погашения задолженности:
- долгосрочная задолженность (по данной задолженности платежи ожидаются не ранее двенадцати месяцев с отчетной даты);
- краткосрочная задолженность (по данной задолженности платежи ожидаются в течение двенадцати после отчетной даты);
- исходя из причин появления задолженности:
- расчеты с контрагентами;
- авансы и так далее» [34, с. 180].

Кроме того, для изучения структуры используют расчеты долей составляющих дебиторской задолженности в совокупной величине дебиторской задолженности.

«Анализ дебиторской задолженности проводится по следующим направлениям:

- Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности
- Анализ дебиторской задолженности по срокам погашения;
- Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности;
- Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности» [33, с. 96].

Теперь будет целесообразно провести анализ основных параметров, расчет которых проводится при анализе дебиторского долга. Итак, при анализе, контроле над дебиторской задолженностью допускается применение относительных, а также абсолютных параметров (Рисунок 2):

1. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности $K_{\text{одз}} = В/ДЗ \text{ ср.}$, (1) где В - выручка от продажи товаров; ДЗср - средний остаток дебиторской задолженности за отчетный период (далее в формулах 2 и 3 используются те же сокращения). С помощью данного показателя рассчитывается количество оборотов, которые совершены дебиторской задолженностью за рассматриваемый период. В этом случае рассчитывают, насколько объем реализованной продукции выше дебиторской задолженности. Чем быстрее оборачиваемость, тем ниже значения показателя, что говорит о том, что происходит улучшение расчетов с дебиторами.

2. Период погашения дебиторской задолженности: $П_{\text{дз}} = 365/K_{\text{одз}}$, (2) По данному показателю можно отметить, что чем больше период просрочки задолженности, тем естественно больше риск ее непогашения.

3. Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности $K_{\text{пдз}} = ДЗ \text{ ср.}/В$, (3)

Рисунок 2 – Показатели, рассчитываемые при анализе дебиторской задолженности

Анализ дебиторской задолженности необходимо учитывать при планировании деятельности компании в будущем.

«Коэффициентом, оценивающим эффективность использования кредиторской задолженности, является коэффициент ее оборачиваемости.

Коэффициент оборачиваемости:

- показывает скорость и интенсивность погашения предприятием имеющихся обязательств;
- отражает количество оборотов погашения долгов за рассматриваемый период;
- при расчете используют следующую формулу (1):

$$K_{окз} = B/KЗ_{ср} \quad (1)$$

где B – выручка за анализируемый период;

$KЗ_{ср}$ – средний остаток кредиторской задолженности на начало и конец анализируемого периода.

2. Период погашения кредиторской задолженности (формула 2):

$$П_{кз} = 365/K_{окз} \quad (2)$$

Можно отметить, что чем значительнее период просрочки задолженности, тем больше риск того, что она не будет погашена» [34, с. 182].

Соответственно, методика анализа кредиторского и дебиторского долга предусматривает горизонтальный и вертикальный анализ. Кроме прочего, он предусматривает оценку составления таблиц аналитического типа, определение параметров оборачиваемости дебиторского долга. Очень важно провести расчет доли дебиторского долга на основании оборотных активов, часть сомнительных долгов в этом разделе.

«В расчетах показателей платежеспособности, ликвидности, оборотного капитала участвуют дебиторская задолженность. Зависимость платежеспособности от дебиторской задолженности определяется оборачиваемостью счетов дебиторов, которая рассчитывается как отношение выручки от реализаций к объему задолженности. Так, с одной стороны, получение платежей от должников порой является значимым источником поступления средств на предприятие, и резкое снижение дебиторской задолженности может быть негативным сигналом, свидетельствующим о снижении объема реализации (потеря покупателей продукции или о сокращении продажи в кредит). С другой стороны, предприятия не заинтересованы в росте дебиторской задолженности, так как она

представляет собой отвлечение денежных средств из оборота и, как следствие, возрастает потребность в привлечении дополнительных ресурсов для своевременного погашения своих обязательств» [31, с. 71].

Как показывает практика, очень часто в России компании переживают недостаток в ликвидности. Вот почему они вынуждены еще раз пересматривать механизмы, обусловленные менеджментом кредиторской и дебиторской задолженностью, принципы для управления той самой ликвидностью. Сейчас это важная задача, так как кредиторский долг рассматривается в ряду основных инструментов, посредством которых обеспечивается работа компании.

Замети, что если на счетах предприятия не будет средств, то это может не быть случайностью. Тем не менее, подобных случаев быть не должно. Факт отсутствия денег на счету компании – это еще не говорит о том, что субъект хозяйствования является банкротом, ведь долги, сформированные покупателями, и есть потенциальными средствами.

1.3 Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

Недостаточная проработка практических и теоретических аспектов оптимизации дебиторской задолженности определяет необходимость поиска эффективных методов и форм для управления на предприятии данным активом.

Практика сегодня показывает, что очень часто могут быть задействованы способы по оптимизации дебиторского долга. Необходимо их проанализировать: [39]

- Если компания имеет большой риск, то ее целесообразно исключить с ряда партнеров;
- Допускается выплачивать дебиторскую задолженность с помощью векселей или ценных бумаг;

- на будущий период обязательно требуется выстраивание расчетных принципов с контрагентами компании;
- сумма оборотных активов, которые направляются в дебиторский долг по авансам и товарным кредитам, определяется изначально;
- просроченные долги должны быть взысканы;
- в случае, если компания нарушает платежную дисциплину, договорные обязательства, можно применять штрафные санкции;
- для рефинансирования долгов нужно задействовать максимально оперативные меры.

Сегодня используется несколько форм с целью рефинансирования дебиторского долга: [47]

- учет векселей, которые были выданы покупателями товаров;
- форфейтинг;
- Факторинг.

Если рассматривать столь сложную процедуру, как форфейтинг, то она выступает в качестве финансовой операции, посредством которой компания может рефинансировать дебиторскую задолженность за товарный, экспортный кредит. Для этого осуществляется передача в пользу факторинговой компании или банка переводного векселя. Разумеется, за такую операцию предстоит внести комиссионное вознаграждение. Банк или факторинговая организация принимают обязательства по финансированию экспортной операции – через выплаты учтенных векселей, авалей банка импортирующего государства. Получается, что клиент получает товар, формирует долг, однако за счет форфейтинга он переводится в долг перед банком.

«Учет векселей, которые выданы покупателями продукции является финансовой операцией их продажи банку (другому субъекту хозяйствования, финансовому институту) по дисконтной (определенной) цене, которая устанавливается исходя из их номинальной стоимости, учетной вексельной

ставки и срока погашения. В учетную вексельную ставку входит средняя депозитная ставка, ставка комиссионного вознаграждения, уровень премии за риски в случае сомнительной платежеспособности векселедателя. Только с переводным векселем возможно осуществление данной операции» [39].

«Факторинг является финансовой операцией по уступке предприятием-продавцом права на получение денежных средств за поставленные товары по платежным документам в пользу банка либо специализированной компании – «фактор-компания», принимающих на себя все существующие по инкассации долга кредитные риски. Банком или фактор-компанией за данные операции с предприятия-продавца взимается определенная комиссионная плата в процентах от суммы платежа. Предприятию-продавцу факторинговая операция дает возможность рефинансирования в короткие сроки большей части дебиторской задолженности по кредиту, предоставленному покупателю, сокращая периоды операционного и финансового цикла. Недостатками таких операций являются дополнительные расходы продавца, которые связаны с продажей товара и утрата прямых контактов с покупателем при осуществлении им платежей» [29, с. 124].

Можно отметить, что процедура, которая предусматривает оптимизацию дебиторского долга – это центральный элемент в общей политике компании в плане менеджмента оборотными активами, в маркетинговой политике, направленной на увеличение объемов продаж товаров.

Процедура управления дебиторской задолженностью включается в комплекс финансового анализа и управленческий контроль.

Эффективная система управления посвящена (рисунок 3):

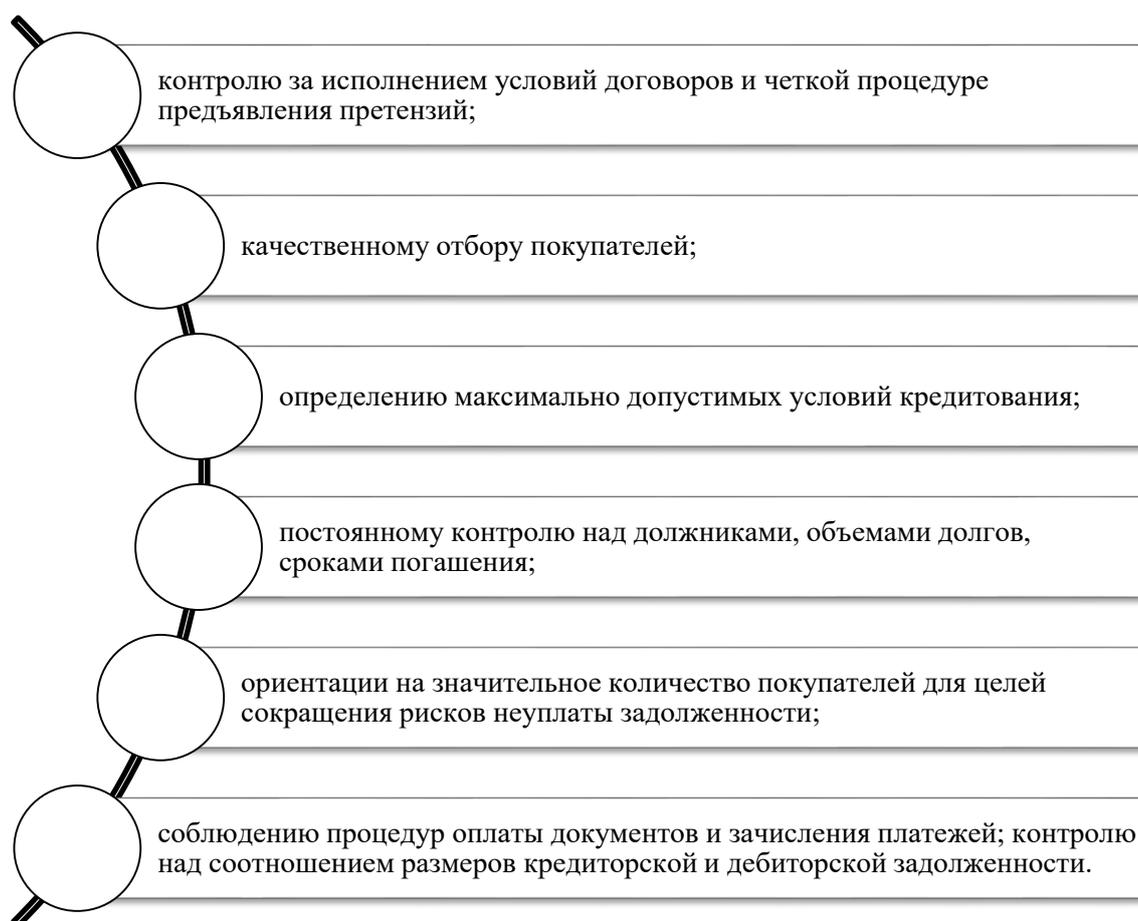


Рисунок 3 – Направления политики управления дебиторской задолженностью

Приемы, применяемые в управлении дебиторской задолженностью:
[22, с. 174]

- Исключение партнеров, имеющих высокий уровень риска из покупателей;
- Пересмотр суммы предоставляемого кредита;
- Применение ценных бумаг, векселей для оплаты дебиторской задолженности;
- Планирование кредитования покупателей;
- Планирование суммы, отвлекаемой в дебиторскую задолженность и для выдачи авансов;
- Разработка мероприятий в целях получения долга;
- Применение штрафов за образовавшуюся просрочку;

- Разработка мероприятий по взысканию дебиторской задолженности.

Управлением кредиторской задолженностью предполагается: правильный выбор форм задолженности (коммерческая или банковская) для минимизации процентных выплат и затрат по приобретению материальных ценностей; выбор наиболее выгодного банковского кредита и срока его погашения (кредит под залог, краткосрочная ссуда без обеспечения); исключение образования просроченной задолженности, которая связана с дополнительными затратами (пени, штрафы).

Управление кредиторской задолженностью осуществляется по одному из двух вариантов: оптимизация кредиторской задолженности и минимизация кредиторской задолженности.

Способы, отражающие подход к оптимизации в управлении кредиторской задолженностью: [18, с. 79]

- Системный подход. При таком подходе информационные, финансовые, материальные потоки изучаются как взаимосвязанные и взаимодействующие.
- При принципе общих издержек учитываются все издержки по управлению основными, а также сопутствующими потоками.
- Принцип глобальной оптимизации основан на согласовании локальных целей ресурсопотоков, для достижения глобального оптимума в управлении задолженностью.
- Принцип информационно-компьютерной поддержки и моделирования.
- Достаточность. Необходимый объем финансовых ресурсов в целях удовлетворения потребностей или покрытия существующего дефицита.

Отечественная и зарубежная практика содержит определенные сформированные инструменты и методы по управлению кредиторской

задолженностью. При этом, каждому отдельному предприятию присуща своя система управления и контроля.

Подводя итоги по главе, отметим следующее.

Итак, в качестве дебиторской задолженности на сегодняшний день выступает часть оборотного капитала предприятия, некоторые средства, причитающиеся субъекту, однако на данный момент еще не поступили на его счет.

Установление разных методов, этапов и подходов к менеджменту кредиторским и дебиторским долгом – все это комплексная проблема. Впрочем, единогласного решения она не имеет; все зависит от того, какими будут личные качества менеджмента предприятия, каковой будет деятельность компании. Вот почему с целью определения методов управления рассматриваемой задолженностью уместно провести качественный ее анализ. В данном случае можно установить баланс между долгами кредиторов и дебиторов, а затем – оценить платежеспособность компании.

2 Анализ эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия

2.1 Организационно-экономическая характеристика

В рамках настоящего исследования в качестве объекта рассматривается общество с ограниченной ответственностью «Промкомплект». Это компания, которая работает на рынке Самарской области от 29.10.02 года. В Таблице 1 приведены общие данные о субъекте хозяйствования.

Таблица 1 – Общая характеристика ООО «Промкомплект»

Характеристики	Данные по предприятию
Наименование предприятия	ООО «Промкомплект»
Юридический адрес	446660, Самарская область, Борский район, село Борское, Механизаторская улица, 11
ИНН:	6377006374
Вид деятельности	Производство земляных работ, Строительство коттеджей
Основные покупатели	население Самарской области
Площадь	200 кв.м.
Режим налогообложения	Упрощенная система налогообложения

С учетом норм ГК РФ, Общество выступает в качестве юридического лица, с обособленным имуществом, ведет деятельность на базе полной самоокупаемости и самофинансирования, имеет специальные штампы и круглую печать.

В работе компания делает все возможное, дабы удовлетворить все запросы клиентов. Это выстраивает с ними плодотворное сотрудничество, несет перспективные выгоды.

На рисунке 4 представлена организационная структура управления ООО «Промкомплект».

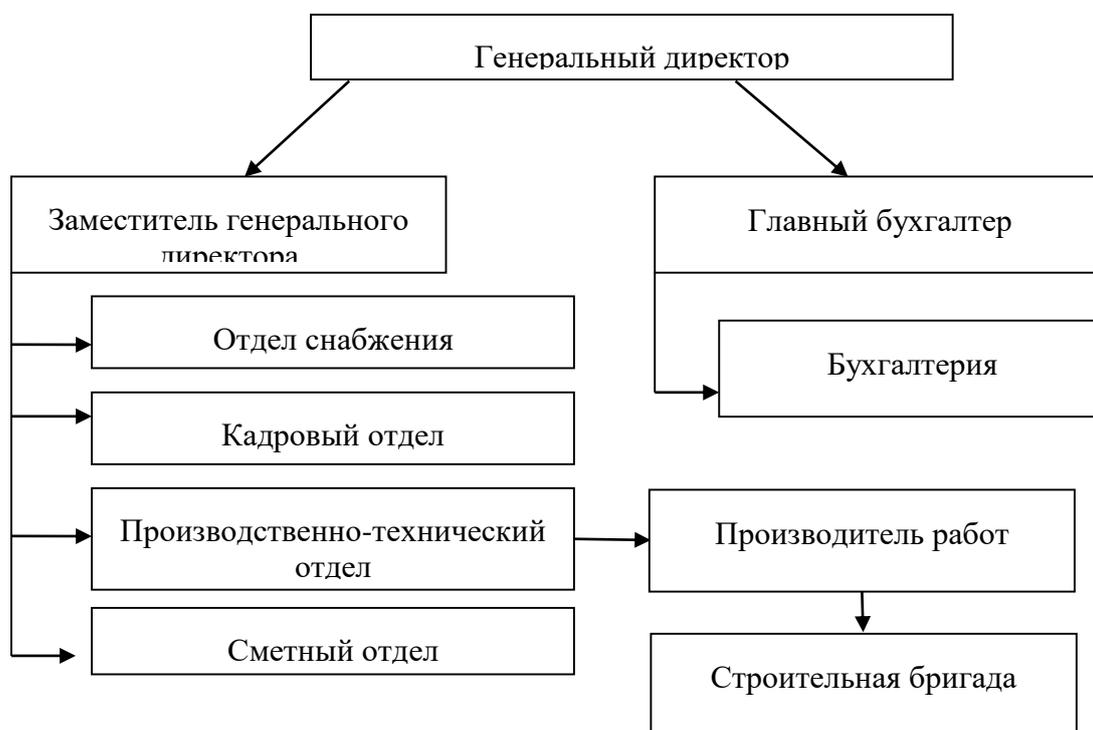


Рисунок 4 - Организационная структура ООО «Промкомплект»

На сегодняшний день компанией руководит генеральный директор. В непосредственном его подчинении пребывает первый заместитель, а также главный бухгалтер. Что касается обязанностей главного бухгалтера, то они предусматривают проработку учетной политики, ведение бухгалтерского учета, а также непосредственное формирование бухгалтерской отчетности.

Главные специалисты компании, главный инженер и экономист, а также отдел снабжения – контролируются заместителем генерального директора.

Итак, целесообразно представить основные виды деятельности Общества:

- Строительство, а также демонтаж зданий;
- Выполнение земляных работ;
- Возведение загородных домов, коттеджей;
- Строительство конструкций из дерева, создание столярных изделий.

На данный момент компания характеризуется наличием богатого производственного, технического потенциала. В целом, такая тенденция отвечает стремительно выросшему уровню запросов к оказываемым услугам, а потому – можно решать многочисленные задачи. Компания имеет полный производственный цикл: от работы с сырьевой базой до сдачи готовой работы, оказания услуг.

Процедура ведения бухгалтерского учета возложена на главного бухгалтера Общества. Наряду с Генеральным директором, главный финансист подписывает множество важных документов. Среди прочих обязанностей, которые делегирован главному бухгалтеру, можно выделить формирование бухгалтерского баланса, годового, а также квартального отчета, контроль над финансовыми, расчетными и кредитными операциями, обеспечение организации бухгалтерского учета, отчетности, прочее. В Таблице 2 представлен анализ центральных параметров работы компании. Выполнялся такой анализ с применением данных по бухгалтерской отчетности (Приложения А - Е).

Таблица 2 - Анализ основных показателей деятельности предприятия

Показатели	2018	2019	2020	Абсолютное и относительное отклонение			
				2019/2018		2020/2019	
				(+;-)	%	(+;-)	%
Выручка продаж, тыс. руб.	8 769	13 828	12 224	5 059	57,69	-1 604	-11,60
Полная себестоимость, тыс. руб.	7 928	12 248	11 800	4 320	54,49	-448	-3,66
Прибыль от продаж, тыс. руб.	841	1 380	424	539	64,09	-956	-69,28
Чистая прибыль, тыс. руб.	476	1 336	389	860	180,67	-947	-70,88
Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	2 540	2 551	1 562	11	0,43	-989	-38,77
Среднесписочная численность персонала, чел.	21	20	18	-1	-4,76	-2	-10,00

Выручка от продаж в 2019 году увеличилась на 5059 тыс. руб., по сравнению с 2018 годом, а в 2020 году уменьшилась на 1604 тыс. руб. по сравнению с 2019 годом (рисунок 5).

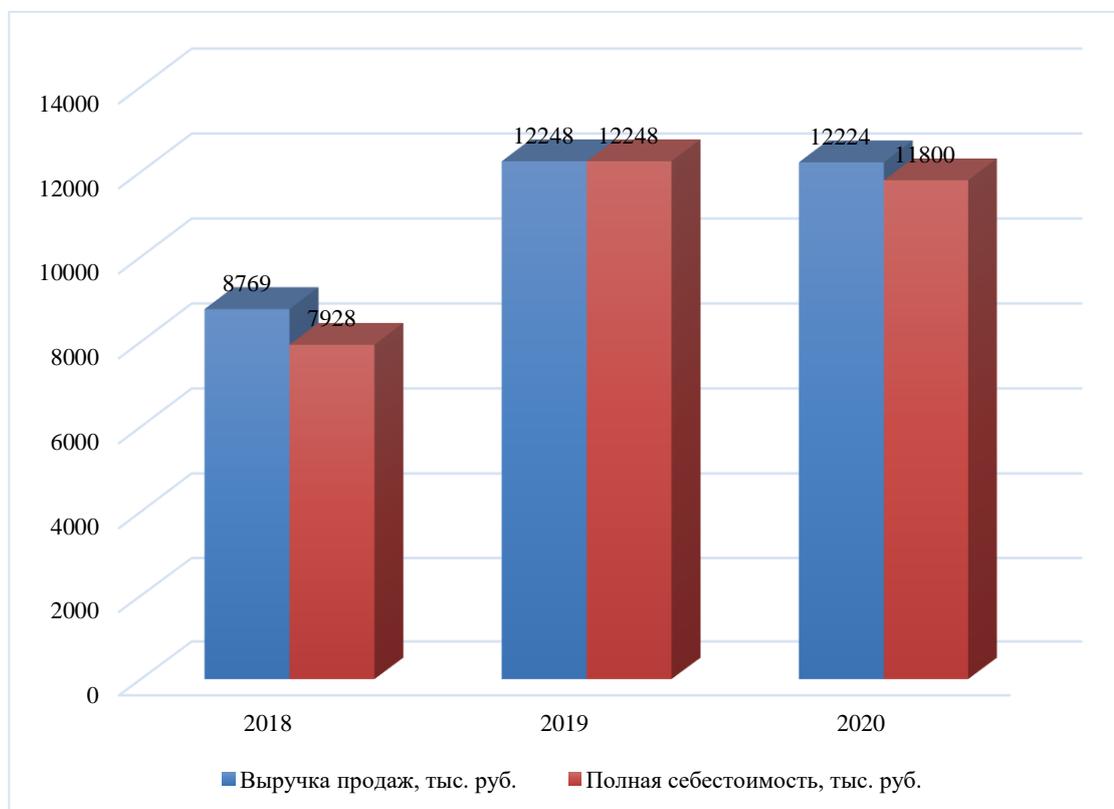


Рисунок 5 – Динамика выручки и себестоимости ООО «Промкомплект» за 2018-2020 гг.

Полная себестоимость в 2019 году увеличилась 4320 тыс. руб., по сравнению с 2018 годом, а в 2020 году уменьшилась на 448 тыс. руб. по сравнению с 2019 годом.

Чистая прибыль в 2019 г. увеличилась на 860 тыс. руб. По сравнению с 2018 г., в 2020 г. снизилась на 947 тыс. руб. по сравнению с 2019 годом (рисунок 6).

Среднегодовая стоимость собственного капитала в 2019 году увеличилась на 11 тысяч рублей по сравнению с 2018 годом, в 2020 году снизилась на 989 тысяч рублей по сравнению с 2019 годом.

Среднесписочная численность персонала в 2019 году уменьшилась на 1 человека, по сравнению с 2018 годом, а в 2020 году на 2 человека по сравнению с 2019 годом.

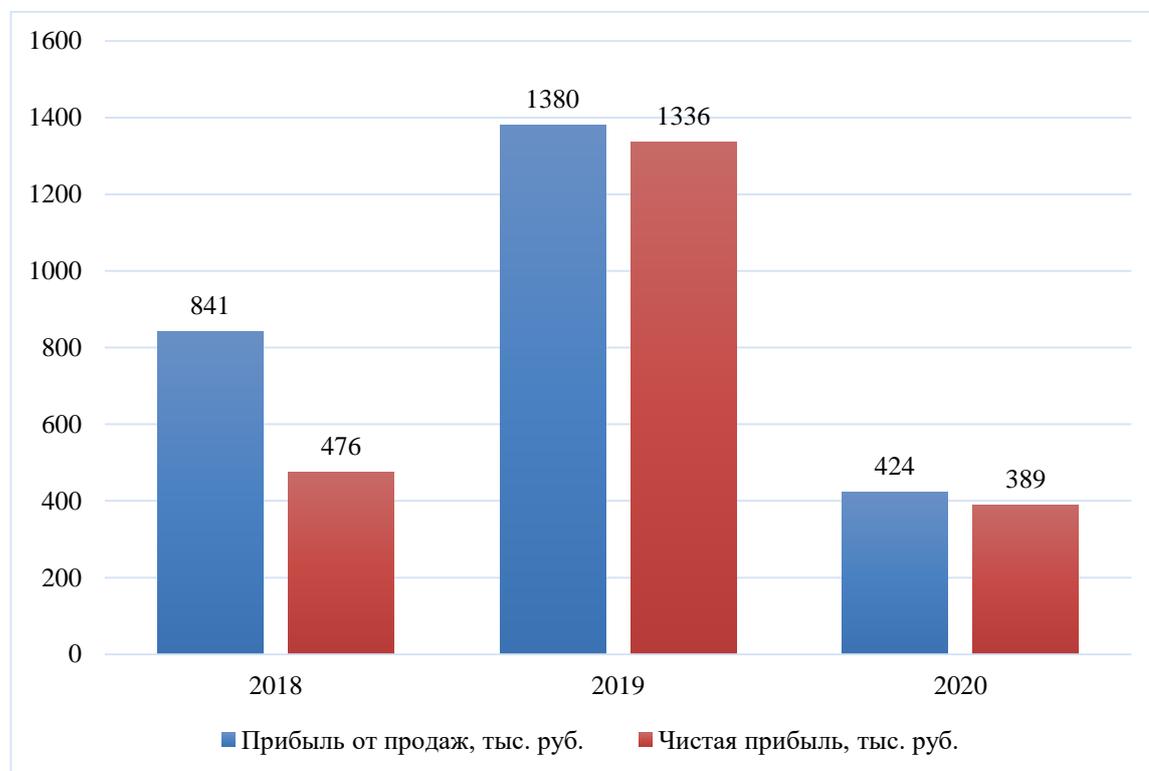


Рисунок 6 – Динамика прибыли ООО «Промкомплект» за 2018-2020 гг.

В таблице 3 представлен анализ основных показателей эффективности деятельности предприятия за 2018-2020 гг.

Таблица 3 - Анализ основных показателей эффективности деятельности предприятия

Показатели	2018	2019	2020	Отклонение в 2020	
				от 2018	от 2019
Выработка одного работающего, тыс. руб./чел.	417,57	691,40	679,11	261,54	-12,29
Рентабельность производства, %	10,61	11,27	3,59	-7,01	-7,67
Рентабельность продаж, %	9,59	9,98	3,47	-6,12	-6,51
Рентабельность собственного капитала%	18,74	52,37	24,90	6,16	-27,47

Рентабельность производства в 2020 году снизилась на 7,01%, по сравнению с 2018 годом, на 7,67% по сравнению с 2019 годом [20].

Рентабельность продаж в 2020 году снизилась на 6,51%, по сравнению с 2019 годом. Рентабельность собственного капитала в 2020 году увеличилась на 6,16%, по сравнению с 2018 годом, и снизилась на 27,47% в сравнении с 2019 г.

В таблице 4 представлена оценка эффективности управления предприятием.

Таблица 4 - Оценка эффективности управления предприятием

Показатели	2018	2019	2020	Отклонение в 2020 (+,-)	
				от 2018	от 2019
Доля работников управления, %	5	5	5	-	-
Среднее число работников аппарата управления на одно структурное подразделение, чел.	2	2	2	-	-
Коэффициент централизации функций управления	0,07	0,07	0,08	-	0,01
Затраты на содержание одного работника управления	153,78	210,4	267,9	114	57
Выручка от реализации на 1 руб. затрат на управление, руб.	68,5	69,5	59,4	-9	-10
Рентабельность затрат на управление, %	8,76	7,22	6,89	-1,9	-0,4
Доля рынка, %	32	34	37	5	2

Доля работников управления, как и среднее число работников аппарата управления на одно структурное подразделение в период с 2018 по 2020 года остается на одном уровне [19].

Коэффициент централизации функций управления в 2019 году по сравнению с 2018 годом не изменился, а в 2020 по сравнению с 2019 годом увеличился на 0,01.

Стоимость содержания административного сотрудника в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличивается на 114 тысяч рублей, а в 2020 году по сравнению с 2019 годом на 57 тысяч рублей.

Выручка от продаж на 1 тр. расходы на управление в 2019 году по сравнению с 2018 годом сократились на 9 тысяч рублей, а в 2020 году по сравнению с 2019 годом - на 10 тысяч рублей [17].

Рентабельность управленческих затрат в 2019 году по сравнению с 2018 годом снизилась на 1,9%, а в 2020 году по сравнению с 2019 годом - на 0,4%.

Доля рынка в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличится на 5%, а в 2020 году по сравнению с 2019 годом - на 2%.

В целом, проведенный анализ финансового состояния компании показал, что эффективность работы предприятия усиливается, однако имеются внешние долги, что повышает риск снижения денежных средств на предприятии и ведет к сокращению ликвидных активов [15].

2.2 Анализ состава, структуры и динамики дебиторской и кредиторской задолженности

Чтобы в компании провести анализ дебиторского долга, потребуется некоторая информация с ее баланса. Аналитическая работа запланирована согласно методике, о которой шла речь в пункте 1.2 ВКР.

Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности представлен в таблице 5.

Таблица 5 - Анализ динамики дебиторской задолженности ООО «Промкомплект»

Наименование показателя	2018		2019		2020		Отклонение 2020 г. от	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	2019 г.	2019 г.
							Тыс. руб.	Уд. вес, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Покупатели и заказчики	1 148	70,65	1 815	74,17	1 891	71,85	76	-2,33
Авансы выданные	418	25,72	514	21,01	578	21,96	64	0,96
Прочие дебиторы	59	3,63	118	4,82	163	6,19	45	1,37
Общая сумма дебиторской задолженности	1 625	100	2 447	100	2 632	100	185	-

Итак, за 3 года в динамике имеем рост дебиторского долга на 185000 рублей. В рамках 2020 года краткосрочный дебиторский долг достигает 2632 тысяч рублей, впрочем, в 2018 году было 1625 тысяч рублей (рисунок 7).

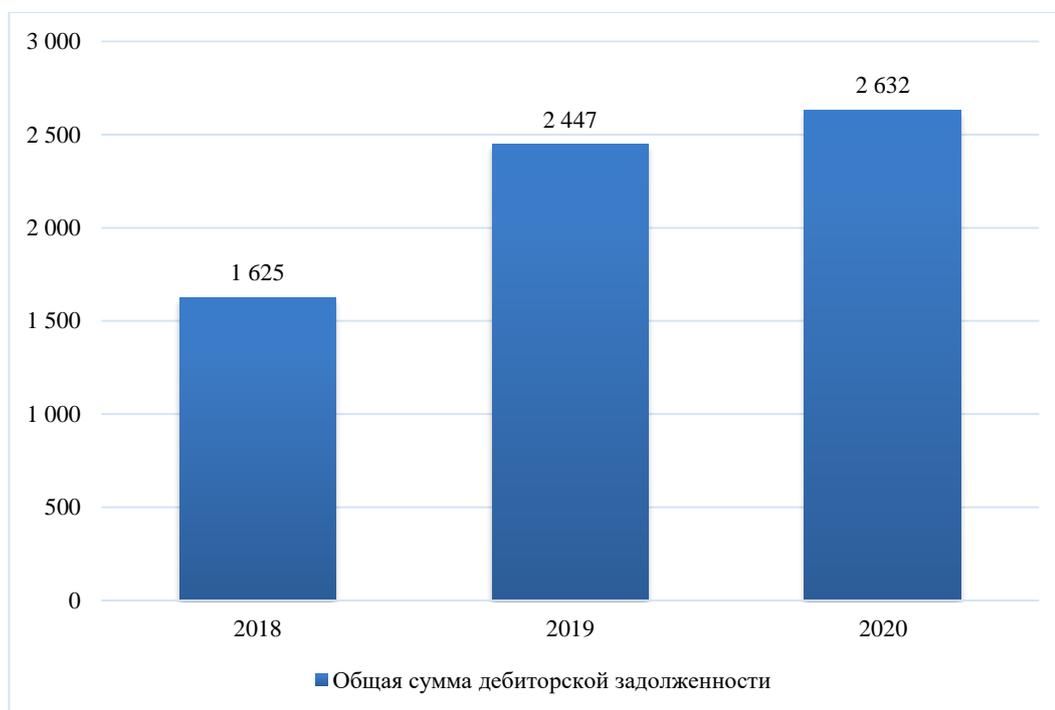


Рисунок 7 – Динамика дебиторской задолженности за 2018-2020 гг.

За анализируемый промежуток времени был зафиксирован существенный рост по составу расчетов с заказчиками, покупателями – на 76000 рублей.

За 2020 год сумма расчетов составляет 1891 тысячу рублей. Минимальный прирост отмечается в составе расчетов с иными дебиторами, а также по выданным авансам – на 64000 рублей и 45000 рублей соответственно, что показано на рисунке 8.

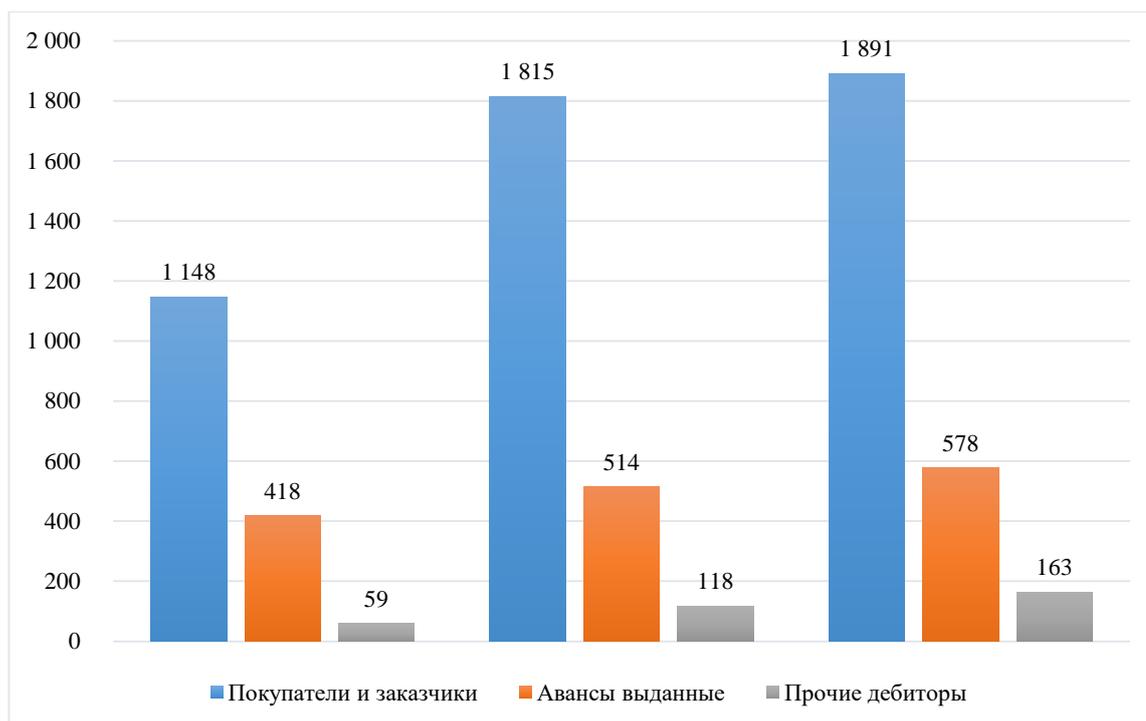


Рисунок 8 – Динамика дебиторской задолженности по видам за 2018-2020 гг.

Столь существенное увеличение статьи долгосрочного дебиторского долга можно рассматривать как негативную тенденцию, ведь нависает реальная угроза образования безнадежного взыскания долга.

С уверенностью можно сказать о том, что дебиторская задолженность состоит не только с расчетов от заказчиков и покупателей. Тут также стоит называть выданные авансы, иную дебиторскую задолженность компании.

Теперь проведем анализ временного ряда, который характеризует дебиторский долг компании за 2018-2020 год. В таблице 6 представлены расчетные данные.

Таблица 6 - Аналитические показатели дебиторской задолженности ООО «Промкомплект»

Год	Дебиторская задолженность, тыс. руб.	Абсолютный прирост, тыс. руб.		Темп роста, %		Темп прироста, %		Абсолютное значение 1% прироста
		базисный	цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	
2018	1 625	-	-	-	-	-	-	-
2019	2 447	822	822	66,4	66,4	26,61	26,61	2,18
2020	2 632	185	2	8,1	9,1	27,52	0,72	2,76
среднее		61,33	40,00	74,5	75,5	18,04	9,11	1,65

По средним показателям, уровень кредитов в компании составлял 2447 тысяч рублей. Теперь нужно оценить долю дебиторского долга в структуре оборотных активов компании (Таблица 7).

Таблица 7 - Доля дебиторской задолженности в структуре оборотных активов ООО «Промкомплект»

Показатели	2018	2019	2020	Отклонение	
				2019 от 2018	2020 от 2019
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев), тыс. руб.	1 625	2 447	2 632	822	185
Текущие активы, тыс. руб.	1 675	2 565	2 656	890	91
Доля дебиторской задолженности в текущих активах, %	97,01	95,40	99,10	-1,62	3,70

В текущих активах компании часть дебиторской задолженности значительная. Так, за 2018 год имеем 97,01%, а в 2020 – 99,09%. Кроме того, отмечается увеличение удельной массы (рисунок 9).

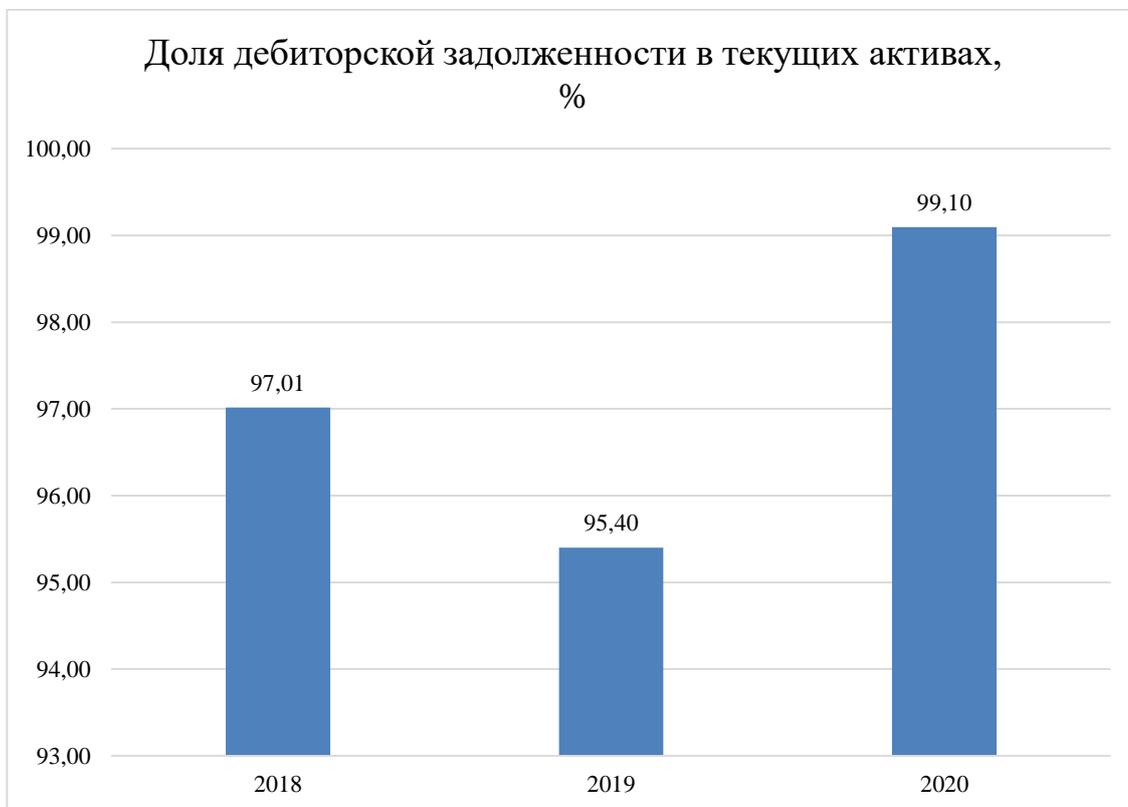


Рисунок 9 – Доля дебиторской задолженности в текущих активах

Можно добавить, что такая высокая доля дебиторского долга характеризуется негативно, ведь возможен рост сомнительных долгов; больше средств могут начать отвлекать в задолженность.

Теперь проведем анализ классификации дебиторского долга по срокам оплаты (Таблица 8).

Как видно, в 2020 году максимальный удельный вес по дебиторскому долгу в целом имеем долг со сроком погашения до 3 месяцев или 41,11%. В 2020 году – уже имеем 1082 тысяч рублей. В общей структуре просроченная задолженность от дебиторов занимает 10,22%.

Таблица 8 – Анализ дебиторской задолженности по срокам погашения

Срок оплаты дебиторской задолженности	2018		2019		2020		Абсолютное отклонение 2020 г. к	
							2018	2019
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	тыс. руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Нормальная дебиторская задолженность срок оплаты, которой не наступил, в том числе:	1 459	89,78	2 190	89,50	2 363	89,78	904	173
До 1 месяца	314	19,32	489	19,98	567	21,54	253	78
От 1 до 3 месяцев	664	40,86	1 001	40,91	1 082	41,11	418	81
От 3 до 6 месяцев	157	9,66	210	8,58	211	8,02	54	1
От 6 месяцев до 1 года	115	7,08	276	11,28	282	10,71	167	6
Свыше 1 года	209	12,86	214	8,75	221	8,40	12	7
Просроченная дебиторская задолженность	166	10,22	257	10,50	269	10,22	103	12
ИТОГО	1625	100,00	2447	100,00	2632	100,00	1007	185

Кроме прочего, анализ кредиторского долга проводится точно так, как дебиторской задолженности. Другими словами, рассматривается общая сумма долга и его структура, некоторые виды.

Анализ динамики и структуры кредиторской задолженности представлен в Таблице 8.

Таблица 9 - Анализ динамики и структуры кредиторской задолженности ООО «Промкомплект»

Показатели	2018	2019	2020	Структура, %			Отклонение в 2020 от 2018	
				2018	2019	2020	тыс. руб.	%
Кредиторская задолженность, в т.ч.:	113	15	116	100	100	100	3	0
-поставщики и подрядчики	98	8	102	86,73	53,33	87,93	4	1,21
- задолженность по налогам и сборам	15	7	14	13,27	46,67	12,07	-1	-1,21

Проведя анализ таблицы, отметим, что кредиторский долг компании преимущественно растет посредством того, что растет абсолютная величина задолженности перед подрядчиками, а также поставщиками. Например, если выделять рост задолженности перед поставщиками, то имеем 101000 рублей за 2020 год. Но в сравнении с 2018 годом отмечается незначительное увеличение (рисунок 10).

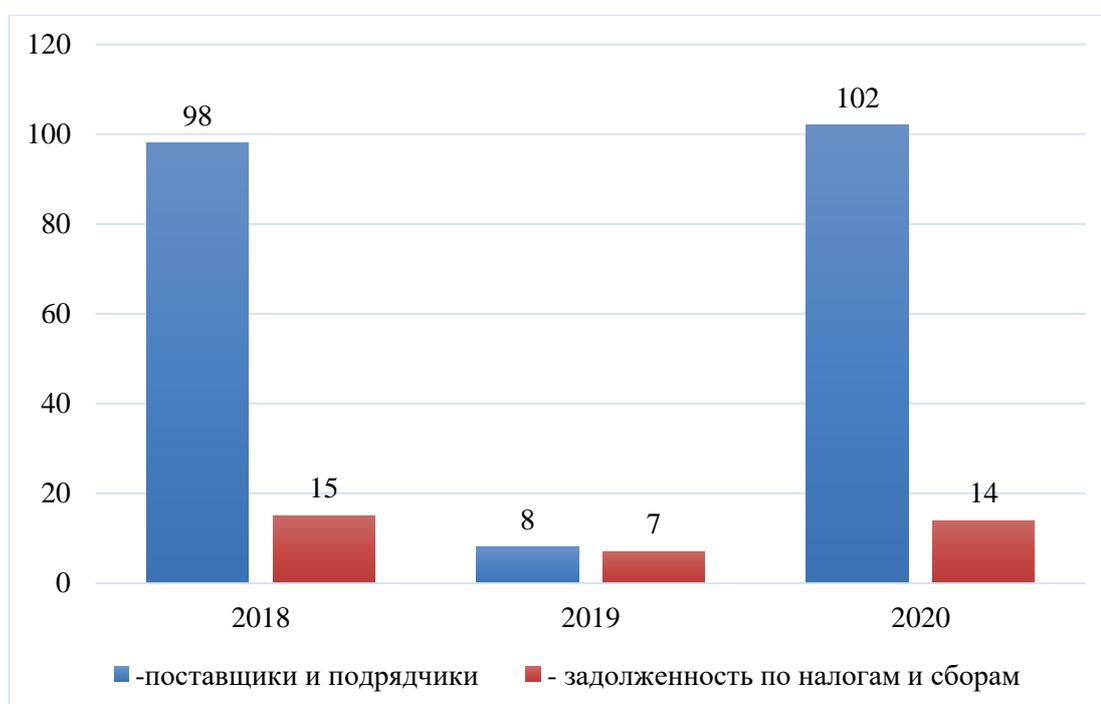


Рисунок 10 – Динамика кредиторской задолженности за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Теперь нужно ознакомиться с динамическим рядом, посредством которого описывается кредиторский долг компании в 2018-2020 годы. В Таблице 10 будут представлены расчетные показатели.

Таблица 10 - Аналитические показатели кредиторской задолженности ООО «Промкомплект»

Год	Кредиторская задолженность, тыс.руб.	Абсолютный прирост, тыс.руб.		Темп роста, %		Темп прироста, %		Абсолютное значение 1% прироста
		базисный	цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	
2018	113	-	-	-	-	-	-	-
2019	15	3	3	102,63	102,63	2,63	2,63	0,38
2020	116	101	100	518,42	505,13	418,42	405,13	0,39
среднее		57,33	57,00	207,02	202,59	140,35	135,92	0,26

Проведя комплексный анализ полученных результатов, отметим, что в динамике до 2020 года отмечается каждый год рост кредиторского долга. Это отражается на аналитических параметрах.

Далее предстоит дать оценку степени эффективности от применения кредиторской и дебиторской задолженности предприятия.

2.3 Оценка эффективности использования дебиторской и кредиторской задолженности

Для анализа эффективности использования дебиторской и кредиторской задолженности воспользуемся данными баланса ООО «Промкомплект». Анализ будет проведен в соответствии с методикой, представленной в пункте 1.2 выпускной квалификационной работы. Проведем анализ оборачиваемости дебиторской задолженности (таблица 11).

Таблица 11 - Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатели	2018	2019	2020	Отклонение	
				2019/ 2018	2020/2019
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	1625	2447	2632	822	185
Выручка от реализации, тыс.руб.	8 769	13 828	12 224	5059	-1604
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, кол.об.	5,40	5,65	4,64	0,25	-1,01
Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дней	66,71	63,71	77,51	-3,01	13,81
Отношение дебиторской задолженности к выручке от реализации, %	10,41	6,36	7,36	-4,05	1,00

Анализируя оборачиваемость дебиторской задолженности, можно сделать вывод, что срок погашения дебиторской задолженности постепенно замедляется с 63,71 дней в 2019 году до 77,51 дней в 2020 году, поэтому коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снижается с 5,65 до 4,64 раз.

Для дальнейшей оценки кредиторской задолженности проведем анализ ее оборачиваемости (таблица 12).

Таблица 12 - Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности

Показатели	2018	2019	2020	Отклонение	
				2019/2018	2020/2019
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	113	15	116	-98	101
Выручка от реализации, тыс. руб.	8 769	13 828	12 224	5059	-1604
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, кол. об.	77,60	921,87	105,38	844,26	-816,49
Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дней	4,64	0,39	3,42	-4,25	3,03
Отношение кредиторской задолженности к выручке от реализации, %	1,29	0,11	0,95	-1,18	0,84

Таким образом, представленные данные по оборачиваемости кредиторской задолженности подтверждают ранее сделанный вывод о ее неудовлетворительном состоянии. Так наблюдается снижение коэффициента оборачиваемости и рост продолжительности оборота кредиторской задолженности которое составляет более 3,42 дней в 2020 г.

Еще одним негативным моментом является то, что темпы роста кредиторской задолженности опережают темпы роста выручки от реализации.

Хотя кредиторская задолженность экономически и выгодна предприятию, однако в некоторых случаях она ведет к штрафным санкциям и снижению рейтинга предприятия среди конкурентов. Поэтому с данным видом задолженности так же надо бороться.

На последнем этапе проведем анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Промкомплект» за 2018-2020 гг. (таблица 13).

Таблица 13 – Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Промкомплект» за 2018-2020 гг.

Показатели	Единицы измерения	2018	2019	Абсолютное отклонение, (+,-)	Темп роста, %	2020	Абсолютное отклонение, (+,-)	Темп роста, %
Дебиторская задолженность	тыс. руб.	1625	2447	822	150,6	2632	185	107,6
Кредиторская задолженность	тыс. руб.	113	15	-98	13,3	116	101	773,3
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	%	- 93,0 5	- 99,3 9	-6,34	-	- 95,5 9	3,8	-

С уверенностью можно сказать о том, что на данный момент кредиторский и дебиторский долг компании пребывают на разных совершенных уровнях. Так, можно выделить значительное увеличение

кредиторской задолженности по итогам 2020 года на 101000 рублей. Это говорит о том, что средства отвлекаются с хозяйственного оборота, а в результате таких действий – снижается оборачиваемость средств. Кроме того, понижается эффективность функционирования компании, страдает финансовое положение. Отсюда могут начаться дисбалансы в финансовых потоках.

Коэффициенты, согласно которым соотносится кредиторская и дебиторская задолженность в исследуемой компании, показывают, что положение долгов – нерациональное. Анализ кредиторской и дебиторской задолженности дают возможность сделать некоторые выводы.

Сейчас по уровню дебиторской задолженности компания считается неблагополучной. Обусловлено это тем, что рост дебиторской задолженности на предприятиях РФ по статистике Госкомстата – составляет примерно 65% активов. Часть дебиторского долга в текущих актах Общества – 99%, растет по результатам года.

В качестве отрицательного фактора можно рассматривать задолженность перед поставщиками. Статистика по оборачиваемости кредиторского долга подтверждает вывод, сделанный ранее о неудовлетворительном положении компании. Увеличивается коэффициент оборачиваемости, снижается длительность оборота кредиторского долга.

Не менее важная проблема состоит в том, что скорость роста кредиторской задолженности выше, чем темпы роста выручки от продаж. Получается, что нужно в срочном порядке провести мероприятия, главной целью которых станет усиление оптимизации кредиторского и дебиторского долга в ООО «Промкомплект».

3. Рекомендации по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью

3.1 Мероприятия по уменьшению дебиторской и кредиторской задолженности

Компания, которая планирует улучшить собственное финансовое положение, должна постоянно контролировать, а также управлять дебиторским долгом. Кроме прочего, важно контролировать качество такой задолженности, не допускать дисбаланса между кредиторским и дебиторским долгом.

Как показывает практика, дебиторский долг – это реальный источник, посредством которого удается оперативно погашать кредиторскую задолженность. В том случае, если предприятие имеет замороженные средства в расчетах с клиентами, то через некоторое время возрастает риск образования финансового дефицита. Вместе с тем, в бюджет не поступают обязательные платежи, равно, как и во внебюджетные фонды; растут долги по зарплате. В сложившейся ситуации субъект хозяйствования будет платить неустойки и пени, штрафы. Мало того, нарушаются договорные обязательства. Это значит, что имеющиеся у предприятия поставщики вовремя не могут получать средства за поставленные товары. Как итог, деловая репутация бизнеса подрывается. Остается только последний шаг в худшую сторону – банкротство.

Следовательно, можно с уверенностью сказать о том, что любая компания для нормализации финансового состояния все время должна следить за балансом дебиторского и кредиторского долга. Во многом предстоит установить пути, посредством которых такие долги могут быть сокращены. На базе представленного анализа кредиторского и дебиторского долга можно сделать ряд важных выводов.

В настоящее время по уровню дебиторской задолженности основная масса компаний, работающих на российском рынке, является благополучными субъектами. Обуславливается это тем, что размер дебиторского долга у них согласно отчетным показателям составляет 65% от размера активов. Что касается дебиторского долга, то можно отметить, что сегодня их доля незначительная, с каждым годом снижается.

Как правило, по срокам погашения дебиторский долг составляет 1-3 месяца. Выделяя работы исследуемого предприятия, можно сказать, что у него есть главный недостаток, который заключается в не проведении мониторинга в области ранжирования дебиторского долга согласно срокам погашения. Кроме прочего, компания не уделяет особого внимания просроченной задолженности. Проведя анализ оборачиваемости дебиторского долга, было установлено, что со временем сроки его погашения снижаются, однако увеличивается коэффициент оборачиваемости величины. В то же время увеличение кредиторского долга компании обусловлено значительным приростом долгов абсолютного значения перед сотрудниками компании, перед поставщиками и подрядчиками.

Нельзя не отметить ввиду сложившейся ситуации неэффективный менеджмент, недостаток финансов. Соответственно увеличивается количество коммерческих кредитов. Долги формируются также перед бюджетом, государственными фондами, впрочем, за отчетный год они несколько снизились. Как результат, с 2018 по 2020 годы можно выделить некоторое улучшение структуры, обусловленное сокращением части так называемых «больных статей», к которым относятся долги перед государством по налогам, а также сборам. Негативный момент – это рост долгов перед поставщиками по взаимным платежам.

В рассматриваемый период времени у компании дебиторская задолженность растет регулярно. Основная часть такого долга – это суммы авансов, внесенные за поставки. Общество руководствуется принципами общей политики по работе с дебиторским долгом. Но на практике данный

подход оказывается не всегда эффективным. Данные сведены в Таблице 14.

Таблица 14 – Политика управления дебиторской задолженностью ООО «Промкомплект»

Этап	Механизм воздействия	Результат
Этап 1- Определение доли	Общая оценка размера дебиторского долга, его структуры согласно всем дебиторам	Согласно итогам общей оценки, касающейся непосредственно структуры долга, устанавливаются дебиторы, у которых образован максимальный долг. В дальнейшем должников ранжируют по порядку убывания долга. У тех, кого задолженность в доле составляет меньше 10%, рассматриваются в рамках одной группы
Этап 2 – Определение сроков оплаты	Дебиторский долг контрагентов с долей выше 10 % - распределяется по срокам формирования долга На данном этапе	Дифференциация на периоды должна быть детальной, чтобы максимально точно оценить сроки возникновения задолженности. Речь идет о периодах в 30 дней, в 30-60 дней, 60-90 дней, 90-120 дней и так далее – до одного года.
Этап 3 - Досье	Группа контрагентов, которая имеет максимальную задолженность и просрочку, будет на данном этапе оформлена в досье	В общем виде досье будет нести информацию, которая непосредственно касается расчетов по дебиторам; рассматриваются виды оплат. С помощью программы 1С все данные для анализа можно получить очень быстро. Кроме прочего, в досье планируется провести оценку важности задолженности. По итогам распределяются дебиторы с целью проведения по ним перспективной работы
Этап 4 - Распределение	Здесь предстоит дифференцировать всех должников, которые имеют большие долги и сроки по просрочке	Дебиторы, по которым просрочка составляет больше 1 года, с частыми игнорированиями оплат, с большими долгами – направляются в юридический отдел для урегулирования вопроса через суд. В остальных случаях задействуются менее жесткие методы
Этап 5 – Штрафы и меры	Была выработана система мер по работе с дебиторами ради стимулирования выплаты долгов	Принято считать, что максимально эффективный способ работы с дебиторами, у которых имеются большие сроки просрочки – это претензионная работа. В дальнейшем предстоит обратиться в суд с иском. Так как метод в целом отталкивает потенциально новых клиентов, то приходится бороться только со злостными неплательщиками. Для тех дебиторов, у которых сроки просрочки и суммы меньше, предлагается реструктуризовать долг. Возможно, предстоит задействовать штрафные санкции. Учитывая данные по расходам, обусловленным обслуживанием просроченного дебиторского долга, компания может определить проценты по просрочке. Это будет рассматриваться в качестве максимально действенной меры, цель которой – стимулировать платежи в условия финансового кризиса.

Нам предстоит выработать политику, направленную на мониторинг процесса управления дебиторским долгом.

Для того чтобы оптимизировать управление дебиторским долгом, предстоит провести анализ возможностей компании в плане ускорения оборачиваемости долга. Так, рассматриваемый долг характеризуется торможением в обороте своих средств, а значит – невозможно получать выгоду.

На рисунке 11 показаны пути, посредством которых можно оптимизировать долги перед поставщиками. Именно их мы предлагаем в ООО «Промкомплект».

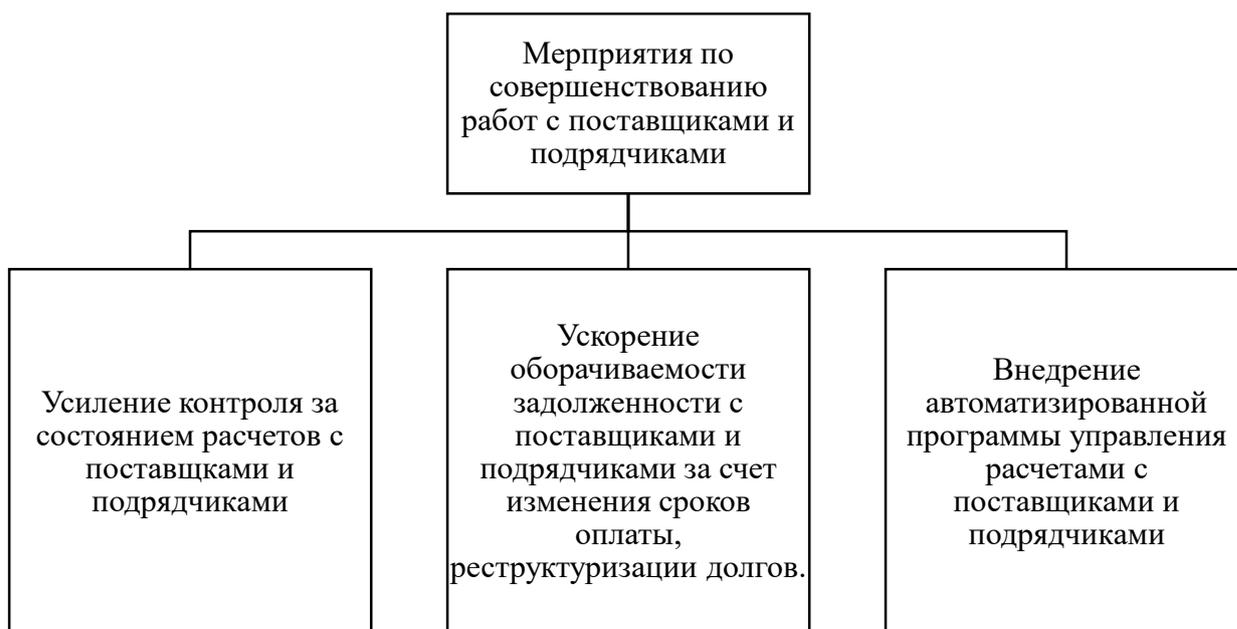


Рисунок 11 – Пути уменьшения задолженности перед поставщиками и подрядчиками

Для того, чтобы понизить размер долга, нужно в компании внедрить специальную программу. Процедуру управления поставщиками стоит рассматривать как работу, которая связана непосредственно с созданием базы поставщиков, с планированием и регулированием отношений с ними [24], [25].

С помощью технологии мониторинга поставщикам в будущем компания получит определенные преимущества:

- Будет иметь точные данные о проведенных закупках и повысит степень прозрачности;
- Обеспечит максимальное удобство по форматам обмена информации о закупках;
- Получит полный профиль базы о поставщиках;
- Понизит расходы и нерациональные утраты.

Если на счету компании не будет средств, то главному бухгалтеру поступает сообщение о том, что в срочном порядке необходимо погасить задолженность. Этот процесс будет виден вплоть до совершения последнего платежа [26], [27].

С уверенностью можно сказать о том, что внедрение программы даст возможность не допустить крупных штрафов и пеней, сохранит доверительные отношения со всеми поставщиками.

3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий

Следовательно, по итогам работы, проведенной с дебиторским долгом в компании, удастся увеличить значение оборачиваемости [28]. На данный момент по имеющимся договорам грузоперевозки с юридическими лицами в компании дается отсрочка платежей на 2 месяца.

Для того чтобы ускорить процесс поступления оплаты от клиентов, необходимо внести в договор поправки, касающиеся части отсрочки платежа на 30 дней. Далее клиенту будет предложено оформить в партнерском банке кредит. Время оборота снижается на 30 дней, вместо 60 дней, что было ранее.

Размер выручки за 2020 год составляет 12224 тыс. рублей.

Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях = Средняя величина дебиторской задолженности / Объем продаж * 365

Рассчитаем, сколько составит дебиторская задолженность, если оборачиваемость сократится до 30 дней:

$$30 = (\text{дебиторская задолженность} / 12224) * 365$$

Следовательно, средняя величина дебиторской задолженности будет составлять $=12224 * 20 / 365 = 1005$ тыс. руб.

Таким образом, дебиторская задолженность при уменьшении периода оборачиваемости составит $2632 - 1005$ тыс. руб. = 1627 тыс. руб., т.е. организация получит дополнительные оборотные средства. Данные средства могут быть направлены на погашение кредиторской задолженности.

2 мероприятие для ООО «Промкомплект». Реализация просроченной дебиторской задолженности.

В качестве главного способа, позволяющего максимально эффективно работать компании, управлять финансовыми рисками, выступает понижение размера дебиторского долга. По итогам аналитической работы в рамках третьей главы было установлено, что в 2020 году часть дебиторского долга в целом по оборотным активам больше 70%.

Такие мероприятия дадут возможность оптимизировать размер долга компании, понизить удельный вес в части запасов, а также повысить ликвидность. Кроме прочего, было предложено направить средства для погашения кредиторского долга.

Процедура управления поставщиками предусматривает работу, которая связана с формированием базы поставщиков, организацией, планированием и выстраиванием с ними отношений.

Расходы, обусловленные интеграцией программы, касаются покупки самой программы, расходами на установку и обучение персонала. Смета затрат на реализацию мероприятия сведена в Таблице 15.

Ее составляли на основе прайса ООО 1С Рарус, где и проходит обслуживание ООО «Промкомплект».

Таблица 15 – Затраты на внедрение программного продукта в ООО «Промкомплект»

Наименование	Единица измерения	Количество, ед.	Стоимость единицы, руб.	Сумма, руб.
1	2	3	4	5
Едино разовые затраты на внедрение программы				
1. Приобретение программного продукта (лицензии) SRM	шт.	1	79815	79815
2. Перенос данных по поставщикам из 1С: предприятие 8.2 в SRM	шт.	1	9700	9700
3. Установка и настройка программы на компьютерах организации	шт.	4	2000	8000
4. Адаптация и модификация программного продукта	Час	3	3200	9600
5. Сервисный выезд сетевого менеджера	Час	2	3000	6000
6. Работа сетевого инженера	Час (оплата с третьего часа)	3	2500	2500
7. Ежемесячное обновление программы	шт.	3	900	2700
8. Годовое обновление программы	шт.	1	7000	7000
Итого затраты				125320

Ранее было сказано о том, что технология SRM дает возможность в будущем компании достичь ряда преимуществ:

- Будет иметь точные данные о проведенных закупках и повысит степень прозрачности;
- Обеспечит максимальное удобство по форматам обмена информации о закупках;
- Получит полный профиль базы о поставщиках;
- Понизит расходы и нерациональные утраты.

Если на счету компании не будет средств, то главному бухгалтеру поступает сообщение о том, что в срочном порядке необходимо погасить задолженность. Этот процесс будет виден вплоть до совершения последнего платежа.

С уверенностью можно сказать о том, что внедрение программы даст возможность не допустить крупных штрафов и пеней, сохранит доверительные отношения со всеми поставщиками.

Однако, если просрочки будут существенными, то программа предлагает алгоритм действий с должниками, судя по практике работы с тем или иным подрядчиком, поставщиком [38].

Следовательно, интеграция предложенных выше мероприятий даст возможность улучшить качество расчетов с кредиторами и дебиторами.

По итогам главы можно сделать следующие выводы.

Компания, которая планирует улучшить собственное финансовое положение, должна постоянно контролировать, а также управлять дебиторским долгом. Кроме прочего, важно контролировать качество такой задолженности, не допускать дисбаланса между кредиторским и дебиторским долгом [37].

Как показывает практика, дебиторский долг – это реальный источник, посредством которого удастся оперативно погашать кредиторскую задолженность. В том случае, если предприятие имеет замороженные средства в расчетах с клиентами, то через некоторое время возрастает риск образования финансового дефицита. Вместе с тем, в бюджет не поступают обязательные платежи, равно, как и во внебюджетные фонды; растут долги по зарплате. В сложившейся ситуации субъект хозяйствования будет платить неустойки и пени, штрафы. Мало того, нарушаются договорные обязательства. Это значит, что имеющиеся у предприятия поставщики вовремя не могут получать средства за поставленные товары. Как итог, деловая репутация бизнеса подрывается. Остается только последний шаг в худшую сторону – банкротство [36].

Любая компания, которая планирует в перспективе улучшить свое финансовое положение, обязательно должна контролировать процесс

сопоставления дебиторского и кредиторского долга. Важно установить пути, направленные на сокращение размера долга [32].

В ООО «Промкомплект» рекомендуется ряд мероприятий в плане кредиторов и дебиторов:

- Для каждого подразделения разработать оформление документов согласно местам получателя грузов, рассылать поставщикам с самого начала документы перед подписанием договоров;
- Выработать политику по взысканию долгов;
- Внедрить на практике учетные регистры [30].

В будущем, как только компания начнет пользоваться технологией по мониторингу поставщика, она получит определенные преимущества:

- Будет иметь точные данные о проведенных закупках и повысит степень прозрачности;
- Обеспечит максимальное удобство по форматам обмена информации о закупках;
- Получит полный профиль базы о поставщиках;
- Понизит расходы и нерациональные утраты.

Если на счету компании не будет средств, то главному бухгалтеру поступает сообщение о том, что в срочном порядке необходимо погасить задолженность. Этот процесс будет виден вплоть до совершения последнего платежа.

С уверенностью можно сказать о том, что внедрение программы даст возможность не допустить крупных штрафов и пеней, сохранит доверительные отношения со всеми поставщиками.

Однако если просрочки будут существенными, то программа предлагает алгоритм действий с должниками, судя по практике работы с тем или иным подрядчиком, поставщиком.

Заключение

Подводя итоги работы, можно следующим образом резюмировать ее содержание.

Дебиторским долгом рассматриваться такая часть оборотного капитала компании или средства, которые положены субъекту, однако на данный момент – не получены.

Кредиторский долг – это статья текущих пассивов, в которой представлена сумма средств, которую необходимо выплатить субъекту экономики кредиторам, поставщикам, другим лицам [41].

Обязательства краткосрочного характера имеют в себе такие статьи, как векселя и счета к оплате (образуются обычно при предоставлении кредита компании); долговые свидетельства о получении компанией краткосрочного займа; долги по налогам; форма кредита, которая выдается государством компании; долги по зарплате; часть долгосрочных обязательств, которую нужно погасить в текущем периоде времени [40].

Все без исключения компании рискуют тем, что на их балансе может образоваться долг. Что касается дебиторского долга, то это высоколиквидный актив, но несущий большие риски. Колоссальные объемы безнадежных, просроченных дебиторский долгов существенно повышает затраты, которые направляются на обслуживание заемного капитала; увеличивают издержки компании. Другими словами, все это негативно сказывается на финансовой стабильности. При идеальной организации финансовых потоков можно говорить о здоровой финансовой среде в компании.

На основании анализа кредиторской и дебиторской задолженности можно установить нормальный баланс между долгами кредиторов и дебиторов, достичь высокого уровня эффективности в применении финансов. Также будет налажено грамотное управление платежеспособностью компании.

Объектом исследования выступает компания ООО «Промкомплект».

Основные виды деятельности Общества:

- Строительство, а также демонтаж зданий;
- Выполнение земляных работ;
- Возведение загородных домов, коттеджей;
- Строительство конструкций из дерева, создание столярных изделий.

Принимая во внимание тот факт, что предприятие является компанией сферой услуг, то дебиторский долг здесь формируется преимущественно на основе расчетов с подотчетными лицами, с заказчиками.

Основную долю кредиторской задолженности в организации составляют расчеты с поставщиками и подрядчиками.

По итогам трех лет в динамике дебиторская задолженность выросла на 185 тыс. руб. В 2020 году краткосрочная дебиторская задолженность составила 2632 тыс. руб., тогда как в 2018 году составляла 1625 тыс. руб.

Кредиторская задолженность организации выросла в основном за счет прироста задолженности абсолютного значения перед поставщиками и подрядчиками.

Анализ кредиторской задолженности организации показал ее рост в основном за счет прироста задолженности абсолютного значения перед персоналом организации и поставщикам, и подрядчикам. Данная тенденция обусловлена не эффективным руководством и нехваткой денежных средств, вследствие чего и произошел рост коммерческих кредитов.

Негативным моментом является рост задолженности поставщикам (ее доли), что связано со взаимными неплатежами. Представленные данные по оборачиваемости кредиторской задолженности подтверждают ранее сделанный вывод о ее неудовлетворительном состоянии. Так наблюдается рост коэффициента оборачиваемости и снижение продолжительности оборота кредиторской задолженности.

Для того чтобы улучшить финансовое состояние следует

оптимизировать управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.

В ООО «Промкомплект» рекомендуется ряд мероприятий в плане кредиторов и дебиторов:

- Для каждого подразделения разработать оформление документов согласно местам получателя грузов, рассылать поставщикам с самого начала документы перед подписанием договоров;
- Выработать политику по взысканию долгов;
- Внедрить на практике учетные регистры.

Внедряемая технология SRM дает возможность в будущем компании достичь ряда преимуществ:

- Будет иметь точные данные о проведенных закупках и повысит степень прозрачности;
- Обеспечит максимальное удобство по форматам обмена информации о закупках;
- Получит полный профиль базы о поставщиках;
- Понизит расходы и нерациональные утраты.

Если на счету компании не будет средств, то главному бухгалтеру поступает сообщение о том, что в срочном порядке необходимо погасить задолженность. Этот процесс будет виден вплоть до совершения последнего платежа. С уверенностью можно сказать о том, что внедрение программы даст возможность не допустить крупных штрафов и пеней, сохранит доверительные отношения со всеми поставщиками. Однако, если просрочки будут существенными, то программа предлагает алгоритм действий с должниками, судя по практике работы с тем или иным подрядчиком, поставщиком. Следовательно, интеграция предложенных выше мероприятий даст возможность улучшить качество расчетов с кредиторами и дебиторами.

Как итог, задачи, поставленные во введении работы – решены. Цель достигнута полностью.

Список используемых источников

1. Агафонова М.Н. Бухгалтерский учет и отчетность. М.: Налоговый вестник, 2018. – 320 с.
2. Азрилиян А.Н. Новый экономический словарь/Под ред. А.Н. Азрилияна. 4-е изд. доп. М.: Институт новой экономики, 2018. – 751 с.
3. Алексеева Г.И., Парагульгов А.М. Актуальные аспекты учета и управления дебиторской задолженностью в современных условиях // Международный бухгалтерский учет. 2018. – № 20. – С. 46 - 55.
4. Алексеева Г.И., Парагульгов А.М. Инвентаризация расчетов как элемент управления дебиторской задолженностью // Бухгалтер и закон. 2016. – № 4. – С. 5 - 14.
5. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / под ред. О.В. Ефимовой и М.В. Мельник. 4-е изд., испр. и доп. М.: Омега-Л, 2016. – 451 с.
6. Артемова И.В. Безнадежная задолженность: как признать и когда списать // Клуб главных бухгалтеров. 2019. – № 7. – С. 11 - 19.
7. Блинов О. А., Лаврищева Ю. А. Актуальные вопросы организации учёта дебиторской и кредиторской задолженности // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2018. – Т. 13. – С. 3156–3160.
8. Бочкова Е. Контроль над дебиторской задолженностью: средства и последние методики // Консультант. 2021. – № 7. – С. 28 - 30.
9. Горбулин В.Д., Фокина О.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета. М.: ГроссМедиа Ферлаг: РОСБУХ, 2019. – 160 с.
10. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 09.03.2021). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142 (дата обращения 01.08.2021)

11. Гужавина Н. А. К вопросу о дебиторской и кредиторской задолженности // Молодой ученый. 2019. – №12. – С. 270-273. – URL <https://moluch.ru/archive/146/41023/> (дата обращения: 01.08.2021).

12. Гумерова Л.Р. Совершенствование управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» – URL: <https://www.scienceforum.ru> (дата обращения: 01.08.2021).

13. Емелин В. Н., Пивкина Е. И. Управление кредиторской задолженностью организации // Молодой ученый. 2017. – №8. – С. 465-467. – URL <https://moluch.ru/archive/67/11238/> (дата обращения: 01.08.2021).

14. Желтухина М.А., Нардина С.А. Нормативное регулирование учета расчетов с поставщиками и подрядчиками // Молодой ученый, 2019. – № 11. – С. 837-843.

15. Жумалиева Ж.Г. Нормативное регулирование учета расчетов с поставщиками и покупателям // Вестник науки и образования. 2019. – №24-2 (78). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/normativnoe-regulirovanie-ucheta-raschetov-s-postavschikami-i-pokupatelyam> (дата обращения: 01.08.2021).

16. Замотаева О.А., Щепетова В.Н. Текущие хозяйственные операции: отражение в бухгалтерском учете // Аудиторские ведомости. 2018. – № 7. – С. 67 - 79.

17. Кваско М.А., Ежакова Н.В. Рекомендации по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности // Молодежный научный форум: электр. сб. ст. по мат. II междунар. студ. науч.-практ. конф. № 1(2). – URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_interdisciplinarity/1\(2\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_interdisciplinarity/1(2).pdf) (дата обращения: 01.08.2021)

18. Керимов В.Э. Бухгалтерский учет: учебник. 2-е изд. М.: Дашков и К, 2021. – 776 с.

19. Киперман Г. Управление дебиторской задолженностью // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2018. – № 12. – С. 26-28.

20. Климова Н.В. Аналитические исследования в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2016. – № 5. – С. 3-9.

21. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: учебник. 2-е изд. перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2021. – 720 с.

22. Крылов С.И. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженностей по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2018. – № 4. – С. 10 - 13.

23. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч.2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.1998 № 117-ФЗ (ред. от 15.07.2021). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165 (дата обращения 01.08.2021)

24. Нестеркина О.Н. Особенности списания безнадежной дебиторской задолженности // Российский налоговый курьер. 2018. – № 23. – С. 40-46.

25. Никитина В.Ю. Сомнительные долги: как не допустить их появления, что делать при их возникновении // Бухгалтерский учет. 2016. – № 5. – С. 58-64.

26. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 01.08.2021)

27. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (ред. от 18.04.2019). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/ (дата обращения 01.08.2021)

28. Павлюк, И. С. Организация бухгалтерского учета расчетов с дебиторами / И. С. Павлюк, В. А. Грекова. — Текст: непосредственный, электронный // Инновационная экономика: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Казань, июнь 2019 г.). — Казань: Молодой ученый, 2019. — С. 24-27. — URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/335/15022/> (дата обращения: 01.08.2021)

29. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) (с изм. и доп., вступ. в силу с отчетности за 2020 год) Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103394 (дата обращения 01.08.2021)

30. Приказ Минфина РФ 06 мая 1999 г. № 32н (ред. от 20.11.2020) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99)» Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208 (дата обращения 01.08.2021)

31. Приказ Минфина РФ от 06 мая 1999 г. № 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99)» Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508 (дата обращения 01.08.2021)

32. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=107971&> (дата обращения 01.08.2021)

33. Райзберг Б.А. Словарь современных экономических терминов/Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Айрис-пресс, 2018.

34. Саблин М.Т. Взыскание долгов: от профилактики до принуждения: практическое руководство по управлению дебиторской задолженностью: Волтерс Клувер, 2018. – 508 с.

35. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2021. – 425 с.

36. Указание Банка России от 09.12.2019 N 5348-У "О правилах наличных расчетов" (Зарегистрировано в Минюсте России 07.04.2020 N 57999) Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_350539 (дата обращения 01.08.2021)

37. Файлы статистики. [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики [URL:http://www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения 01.08.2021)

38. Филина Ф.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность: острые вопросы налогообложения. М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2016. – 152 с.

39. Фокина О. Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета/ В.Д. Горбунин; Краснояр. гос. торг. ин-т. Красноярск, 2016. – 54 с.

40. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2021. – 208 с.

41. Шкулипа Л.В. Рост дебиторской задолженности: преимущества и недостатки // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2018. – № 10 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2018/10/9891> (дата обращения: 01.08.2021)

Приложение А

Бухгалтерский баланс на 31.12.2020 г.

<i>Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурс БФО)</i>	
Дата формирования информации	18.10.2021
Номер выгрузки информации	0710096_6377006374_2020_000_20211018
Настоящая выгрузка содержит информацию о юридическом лице:	
Полное наименование юридического лица	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ПРОМКОМПЛЕКТ"
<i>включенная в Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности по состоянию на 18.10.2021</i>	
ИНН	6377006374
КПП	637701001
Код по ОКПО	59656049
Форма собственности (по ОКФС)	16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	12300
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	43.11.12
Местонахождение (адрес)	446660, Самарская область, Борский район, село Борское, Механизаторская улица, 11
Единица измерения	<u>Тыс. руб.</u>

Продолжение приложения А

ИНН 6377006374				Форма по КНД	071009
КПП 637701001				Форма по	071000
Бухгалтерский баланс					
Пояснения 1	Наименование показателя	Код строк и	На 31 декабря 2020 года	На 31 декабря 2019 год	На 31 декабря 2018 года
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
	Материальные внеоборотные активы ²	1150	-	-	-
	Нематериальные, финансовые и другие Запасы	1170 1210	- -	- -	- -
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	50	118	24
	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	1 625	2 447	2 632
	БАЛАНС	1600	1 675	2 565	2 656
ПАССИВ					
	Капитал и резервы ⁵	1300	1 562	2 551	2 540
	Целевые средства	1350	-	-	-
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые	1360	-	-	-
	Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
	Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская	1520	113	14	116
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	БАЛАНС	1700	1 675	2 565	2 656
<p>¹ Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу.</p> <p>² Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.</p> <p>³ Включая результаты исследований и разработок, незавершенные капитальные вложения в нематериальные.</p> <p>⁴ Включая дебиторскую задолженность.</p> <p>⁵ Некоммерческая организация вместо показателей "Капиталы и резервы" включает "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды".</p>					

Продолжение приложения А

Информация сформирована с использованием сервиса «Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности», размещенного на официальном сайте ФНС России в сети Интернет по адресу: <https://bo.nalog.ru>



Информация о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности, подписанная усиленной квалифицированной электронной подписью, равнозначна информации о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности на бумажном носителе, подписанной собственноручной подписью должностного лица налогового органа и заверенной печатью налогового органа (пункты 1 и 3 статьи 6 Федерального закона от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи»).

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах за 2020 г.

ИНН 6377006374					Форма по КНД 071009
КПП 637701001					Форма по 071000
Отчет о финансовых результатах					
Пояснения ⁶	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2020 года.	На 31 декабря 2019 года.	
1	2	3	4	5	
	Выручка ⁷	2110	12 224	13 628	
	Расходы по обычной	2120	(11 800)	(12 248)	
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)	
	Прочие доходы	2340	-	-	
	Прочие расходы	2350	(-)	(-)	
	Налоги и прибыль (доходы) ⁹	2410	(35)	(44)	
	Чистая прибыль (убыток)	2400	389	1 336	
<p>⁶ Указывается номер соответствующего пояснения к отчету о финансовых результатах.</p> <p>⁷ За минусом налога на прибыль.</p> <p>⁸ Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.</p> <p>⁹ Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.</p>					

Информация сформирована с использованием сервиса «Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности», размещенного на официальном сайте ФНС России в сети Интернет по адресу: <https://bo.nalog.ru>



Информация о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности, подписанная усиленной квалифицированной электронной подписью, равнозначна информации о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности на бумажном носителе, подписанной собственноручной подписью должностного лица налогового органа и заверенной печатью налогового органа (пункты 1 и 3 статьи 6 Федерального закона от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи»).

Приложение В

Бухгалтерский баланс на 31.12.2019 г.

<i>Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурс БФО)</i>	
Дата формирования информации	18.10.2021
Номер выгрузки информации	0710096_6377006374_2019_000_20211018
Настоящая выгрузка содержит информацию о юридическом лице:	
Полное наименование юридического лица	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ПРОМКОМПЛЕКТ"
<i>включенная в Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности по состоянию на 18.10.2021</i>	
ИНН	6377006374
КПП	637701001
Код по ОКПО	59656049
Форма собственности (по ОКФС)	16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	12300
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	43.11.12
Местонахождение (адрес)	446660, Самарская область, Борский район, село Борское, Механизаторская улица, 11
Единица измерения	Тыс. руб.

Продолжение приложения В

ИНН 6377006374				Форма по КНД	071009
КПП 637701001				Форма по	071000
Бухгалтерский баланс					
<i>Пояснения</i> <i>1</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код</i> <i>строк</i> <i>и</i>	<i>На 31</i> <i>декабря</i> <i>2019 года</i>	<i>На 31</i> <i>декабря</i> <i>2018 год</i>	<i>На 31</i> <i>декабря</i> <i>2017года</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
АКТИВ					
	Материальные внеоборотные активы ²	1150	-	-	-
	Нематериальные, финансовые и другие	1170	-	-	-
	Запасы	1210	-	-	179
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	118	24	80
	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	2447	2632	2532
	БАЛАНС	1600	2565	2656	2791
ПАССИВ					
	Капитал и резервы ⁵	1300	2551	2540	2761
	Целевые средства	1350	-	-	-
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые	1360	-	-	-
	Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
	Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская	1520	14	116	30
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	БАЛАНС	1700	2565	2656	2791
<p>¹ Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу.</p> <p>² Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.</p> <p>³ Включая результаты исследований и разработок, незавершенные капитальные вложения в нематериальные.</p> <p>⁴ Включая дебиторскую задолженность.</p> <p>⁵ Некоммерческая организация вместо показателей "Капиталы и резервы" включает "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды".</p>					

Приложение Г

Отчет о финансовых результатах за 2019 г.

ИНН 6377006374					Форма по КНД 071009
КПП 637701001					Форма по 071000
Отчет о финансовых результатах					
Пояснения ⁶	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2019 года.	На 31 декабря 2018 года.	
1	2	3	4	5	
	Выручка ⁷	2110	13628	8769	
	Расходы по обычной	2120	(12248)	(7928)	
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)	
	Прочие доходы	2340	-	-	
	Прочие расходы	2350	(-)	(-)	
	Налоги и прибыль (доходы) ⁹	2410	(44)	(365)	
	Чистая прибыль (убыток)	2400	1336	476	
<p>⁶ Указывается номер соответствующего пояснения к отчету о финансовых результатах.</p> <p>⁷ За минусом налога на прибыль.</p> <p>⁸ Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.</p> <p>⁹ Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.</p>					

Информация сформирована с использованием сервиса «Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности», размещенного на официальном сайте ФНС России в сети Интернет по адресу: <https://bo.nalog.ru>



Информация о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности, подписанная усиленной квалифицированной электронной подписью, равнозначна информации о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности на бумажном носителе, подписанной собственноручной подписью должностного лица налогового органа и заверенной печатью налогового органа (пункты 1 и 3 статьи 6 Федерального закона от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи»).

Приложение Д

Бухгалтерский баланс на 31.12.2018 г.

ИНН 6377006374				Форма по КНД	071009
КПП 637701001				Форма по	071000
Бухгалтерский баланс					
Пояснения 1	Наименование показателя	Код строк и	На 31 декабря 2018 года	На 31 декабря 2017 год	На 31 декабря 2016 года
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
	Материальные внеоборотные активы ²	1150	-	-	-
	Нематериальные, финансовые и другие Запасы	1170	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1210	-	179	185
	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1250	24	80	77
	БАЛАНС	1230	2632	2532	2705
		1600	2656	2791	2967
ПАССИВ					
	Капитал и резервы ⁵	1300	2540	2761	2892
	Целевые средства	1350	-	-	-
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые	1360	-	-	-
	Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
	Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская	1520	116	30	75
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	БАЛАНС	1700	2656	2791	2967
<p>¹ Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу.</p> <p>² Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.</p> <p>³ Включая результаты исследований и разработок, незавершенные капитальные вложения в нематериальные.</p> <p>⁴ Включая дебиторскую задолженность.</p> <p>⁵ Некоммерческая организация вместо показателей "Капиталы и резервы" включает "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды".</p>					

Приложение Е

Отчет о финансовых результатах за 2018 г.

ИНН 6377006374					Форма по КНД 071009
КПП 637701001					Форма по 071000

Отчет о финансовых результатах

Пояснения ⁶	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2018 года.	На 31 декабря 2017 года.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁷	2110	8769	10945
	Расходы по обычной	2120	(7928)	(10868)
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	-	-
	Прочие расходы	2350	(-)	(-)
	Налоги и прибыль (доходы) ⁹	2410	(365)	(87)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	476	(10)

⁶ Указывается номер соответствующего пояснения к отчету о финансовых результатах.

⁷ За минусом налога на прибыль.

⁸ Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.

⁹ Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.

Информация сформирована с использованием сервиса «Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности», размещенного на официальном сайте ФНС России в сети Интернет по адресу: <https://bo.nalog.ru>



Информация о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности, подписанная усиленной квалифицированной электронной подписью, равнозначна информации о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности на бумажном носителе, подписанной собственноручной подписью должностного лица налогового органа и заверенной печатью налогового органа (пункты 1 и 3 статьи 6 Федерального закона от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи»).