

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

В.В. Дадыкин

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент А.В. Морякова

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

Тольятти 2021

## Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил студент: В.В. Дадыкин.

Тема работы: Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.

Научный руководитель: А.В. Морякова.

Объектом исследования является деятельность организации ООО «Портал».

Предмет исследования – финансовые методы управления дебиторской и кредиторской задолженности.

Целью работы является разработка рекомендаций по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.

Методами исследования явились анализ научной литературы по проблеме исследования; методы сравнительного анализа, абстрактно-логический, экономико-статистический и другие методы социально-экономических исследований.

Анализ и оценка задолженности предприятия служит основой выявления проблем экономической и финансовой безопасности хозяйствующего субъекта и позволяет предотвратить негативные последствия для финансового управления предприятием, что и обуславливает актуальность данной темы исследования.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка используемых источников и приложений.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью .....	7
1.1 Экономическая сущность, виды дебиторской и кредиторской задолженности .....	7
1.2 Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия .....	15
1.3 Методика анализа управления дебиторской и кредиторской задолженности .....	23
2 Анализ управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия ООО «Портал» .....	35
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Портал».....	35
2.2 Анализ динамики, состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности и эффективности её управления .....	47
3 Разработка рекомендаций по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия ООО «Портал»	58
3.1 Мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью.....	58
3.2 Экономическое обоснование предложенных мероприятий .....	63
Заключение .....	66
Список используемой литературы .....	69
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Портал» .....	73
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Портал» .....	75

## Введение

В процессе осуществления своей деятельности учреждения вступают в хозяйственные связи и осуществляют расчеты за реализованные товары, готовую продукцию и услуги. Кроме этого, они рассчитываются за купленные ими товары, готовую продукцию, оказанные услуги, осуществляют расчеты с работниками, платят налоги.

Дебиторская и кредиторская задолженности являются важной частью функционирования предприятия. Средства, поступающие от реализации, являются главным источником доходов, которые позволяют увеличить объемы услуг, улучшать материально-техническую базу, своевременно рассчитываться за приобретенные товары, работы, услуги. Если покупатели и заказчики несвоевременно исполняют свои обязательства, возникает дефицит денежных средств. Предприятие вынуждено привлекать кредиты или увеличивать кредиторскую задолженность. В этом случае кредиторская задолженность становится разновидностью коммерческого кредита и важным фактором стабильного финансового положения.

Особое значение в современных условиях приобретает управление задолженностью, так как именно в росте таких показателей и кроется угроза утраты финансовой устойчивости и платёжеспособности, что в свою очередь может привести к ликвидации и банкротству предприятия. Слишком высокий долг может существенно повлиять на финансовую устойчивость предприятия, его платежеспособность, ликвидность и привести к банкротству предприятия или смене собственника. Поэтому управление дебиторской и кредиторской задолженности выступает одним из наиболее серьезных аспектов финансового благополучия предприятия.

Именно применение финансовых методов управления задолженностью предприятия выступает базисным условием обеспечения ее экономической безопасности. Анализ и оценка задолженности предприятия служит основой выявления проблем экономической и финансовой безопасности

хозяйствующего субъекта и позволяет предотвратить негативные последствия для финансового управления предприятием, что и обуславливает актуальность данной темы исследования.

Целью работы является разработка рекомендаций по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.

Выбранная цель исследования определила решение следующих основных задач:

- рассмотреть теоретические основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью;
- проанализировать управление дебиторской и кредиторской задолженностью исследуемого предприятия;
- разработать рекомендации по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.

Объектом исследования научно-исследовательской работы выступает ООО «Портал».

Предмет исследования – финансовые методы управления дебиторской и кредиторской задолженности.

Методами исследования явились анализ научной литературы по проблеме исследования; методы сравнительного анализа, абстрактно-логический, экономико-статистический и другие методы социально-экономических исследований.

Теоретическую основу исследования составляют материалы законодательных и нормативно-правовых актов Российской Федерации, методические рекомендации, международные стандарты, труды ученых, таких как В.В. Ковалева, Л.А. Чалдаевой, И.Я. Лукаевича, А.И. Самылина и другие, ресурсы сети Интернет, посвященные вопросам, связанным с управлением дебиторской и кредиторской задолженностью хозяйствующего субъекта.

Информационной базой исследования послужили законодательные и нормативно-правовые акты Российской Федерации, годовая бухгалтерская отчетность предприятия за 2018–2020 гг.: «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах».

Практическая значимость заключается в использовании на практике методов управления задолженностью предприятия в целях его экономической безопасности.

Выпускная квалификационная работа включает введение, три раздела, заключение, библиографический список и приложения.

В первом разделе раскрывается экономическая сущность, виды дебиторской и кредиторской задолженности, а также методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия и методика анализа управления дебиторской и кредиторской задолженности.

Второй раздел работы посвящен анализу управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия ООО «Портал», а именно анализу динамики, состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности и эффективности её управления.

В третьем разделе разработаны рекомендации по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия ООО «Портал» и проведена оценка их эффективности.

# **1 Теоретические основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью**

## **1.1 Экономическая сущность, виды дебиторской и кредиторской задолженности**

Финансовые отношения предприятий всех типов собственности с другими предприятиями неизменно включают расчеты с поставщиками и покупателями, заказчиками и государственными предприятиями, фондами. Конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия во многом зависят от организации этих отношений. Дебиторы и кредиторы представляют собой два вида контрагентов предприятия по совокупности договоров. Организация в ходе финансовой деятельности ведет расчеты с покупателями и поставщиками, с сотрудниками по заработной плате, с бюджетными и внебюджетными фондами.

Естественным явлением для современной рыночной экономики является наличие дебиторской и кредиторской задолженности. Для каждого действующего предприятия является естественным наличие обеих форм задолженностей.

Обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта невозможно без эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью, которые выступают основой его нормального функционирования [38, с. 98].

В системе современных финансовых отношений дебиторская и кредиторская задолженность является неотъемлемым условием функционирования предприятия. Состояние, размер и качество дебиторской и кредиторской задолженности оказывают мощное влияние на финансовую устойчивость предприятия.

Отечественная и зарубежная литература закономерно различным образом определяют сущность дебиторской, а также кредиторской задолженности.

Несмотря на разнообразие определений дебиторской задолженности, к определению данного понятия условно можно выделить три подхода, рассмотренных в таблице 1.

Таблица 1 - Подходы к определению понятия «дебиторская задолженность»

Подход	Автор, источник	Понятие
«Юридический»	п.1 ст. 307 Гражданского кодекса РФ	«В силу обязательства должник обязан совершить в пользу кредитора определенное действие: выполнить работу, передать имущество, оказать услугу, внести вклад в совместную деятельность, уплатить денежные средства и т.п., или воздержаться от данного действия, а кредитор имеет право требовать исполнения обязанностей от должника» [10].
«Бухгалтерский»	И.Ю. Ефстафьева, В.А. Черненко	«Дебиторская задолженность представляет собой задолженность других лиц перед данной организацией, отражение которой в бухгалтерском учете выражено как имущество предприятия. Информация о сумме дебиторской задолженности содержится в строке «Дебиторская задолженность» раздела II актива бухгалтерского баланса» [18, с. 145].
«Экономический»	А.С. Дядик, О.В. Тимофеева	«Продавец утрачивает право собственности на товары, реализуя их на условиях последующей оплаты с момента продажи товаров до момента оплаты их покупателем, а также не располагает деньгами, составляющими цену реализуемого товара. В учете величина дебиторской задолженности фактически показывает объем средств, которые были изъяты из оборота предприятия. Соответствующий объем денежных средств находится в обороте у контрагента-должника. Задолженность покупателя – это объем предоставленного ему кредита» [38, с. 98].

Анализ таблицы 1 показывает, что некоторые авторы рассматривают дебиторскую задолженность как требования одной стороны к другой стороне, направленные на изыскание определенной суммы средств за



оказание услуг, выполнение работ или продажу товаров [14, с. 86]. Другие авторы отмечают содержание дебиторской задолженности как совокупность долгов, которые обязаны возратить те или иные субъекты некоторого предприятия [19, с. 144].

Если говорить обобщенно, то на основе различных точек зрения можно вывести, что дебиторская задолженность представляет собой задолженность других сторон перед некоторой иной стороной. Эта задолженность могла возникнуть вследствие осуществления продажи продукции, оказании услуг, осуществления работы, осуществленные займы [28, с. 121].

Обобщив мнения ученых, можно сформулировать определение дебиторской задолженности. «Под дебиторской задолженностью понимается сумма, причитающаяся предприятия или иному лицу от покупателей или иных дебиторов, отражение которой в бухгалтерском учете выражено как его имущество» [38, с. 98].

Дебиторская задолженность может быть в отношении средств, ожидаемых от клиентов за реализованные ими товары, полученные услуги или выполненные работы [29, с. 56]. Как правило, предприятия, работающие в розницу с физическими лицами, работают по полной предоплате.

Так, в дебиторской задолженности выделяется краткосрочная задолженность, которую необходимо погасить в течение 12 месяцев. В то же время существует долгосрочная дебиторская задолженность, которую необходимо погасить в срок, превышающий 12 месяцев [13, с. 70].

«Обязательства предприятия, которые возникают при взаимодействии с поставщиками, реализующими товары, или подрядчиками, осуществляющими работы и оказывающими услуги, являются ее обязательствами, иными словами, ее кредиторской задолженностью» [11, с. 90]. Предприятия могут сформировать и иные обязательства.

Кредитная задолженность также представляет собой сложную структуру.

Кредиторская задолженность представляет собой вид обязательств предприятия, характеризующих сумму долгов, причитающихся к уплате в пользу других лиц. Следует рассмотреть несколько вариантов раскрытия понятия «кредиторская задолженность» в таблице 2.

Таблица 2 – Подходы к определению понятия «кредиторская задолженность»

Автор	Понятие
И.Ю. Ефстафьева, В.А. Черненко	«Кредиторская задолженность — это задолженность предприятия иным предприятиям, физическим лицам или индивидуальным предпринимателям, в том числе работникам, которая образовалась в процессе расчета за приобретаемые товары, услугу или работу, а также при расчетах по оплате труда. Большая часть кредиторской задолженности образуется зачастую перед поставщиками и подрядчиками за полученные, но еще не оплаченные товары или оказанные услуги» [18, с. 154].
Е.А. Румянцева	«Кредиторская задолженность представляет собой межфирменный долг, который возникает в результате продаж в кредит и регистрируется покупателем - как кредиторская задолженность и продавцом - как дебиторская задолженность. Кредиторская задолженность является самой крупной отдельной категорией краткосрочного долга, включающая около 40% краткосрочных обязательств средней нефинансовой предприятия. В свою очередь, у небольших предприятий данная доля несколько больше, т.к. мелкие предприятия зачастую не имеют других источников финансирования, поэтому им приходится полагаться на коммерческие кредиты» [34, с. 79].

Анализ таблицы 2 показывает, что «с экономической точки зрения, кредиторская задолженность тоже является имуществом предприятия (как правило, это денежные средства) и товарно-материальными ценностями. Компания имеет право владеть и пользоваться кредиторской задолженностью, но она должна вернуть или выплатить соответствующую часть имущества кредиторам, имеющим на неё право требования» [30, с. 67].

Каждый вид задолженности, который был обозначен выше, можно разделить на дополнительные подкатегории с точки зрения учёта.

Состав дебиторской и кредиторской задолженности представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Виды кредиторской и дебиторской задолженности

Анализ рисунка 1 показывает, что «среди основных категорий кредитной задолженности можно отметить задолженность:

- перед поставщиками и подрядчиками;
- перед сотрудниками предприятия (оплата труда);

- перед государственными фондами, не входящими в систему бюджета Российской Федерации;
- перед государством (налоги и установленные законом прочие сборы);
- перед иными лицами и предприятиями» [38, с. 98].

«К кредиторской задолженности второй группы относятся: задолженности по различного рода платежам в бюджеты разных уровней; имеющиеся обязательства по выплате дивидендов; задолженность по оплатам в фонды социального страхования, медицинского страхования и пенсионный фонд; задолженность страховым предприятиями; задолженности по иным операциям» [38, с. 98].

В структуре задолженности в любом предприятии можно обозначить два вида задолженности [168, с. 153]:

- срочная задолженность – эта та задолженность, которая требует незамедлительного погашения (например, долги по оплате труда, перед бюджетом в виде установленных налогов и иных сборов);
- обычная задолженность – эта та задолженность, которая может и не требовать срочного погашения (сюда можно отнести обязательства перед дочерними предприятиями, долги перед поставщиками и пр.).

Кредиторскую задолженность можно также разделить по исполнению. Речь идет о кредиторской задолженности по договору и той задолженности, которая была уже просрочена [9, с. 352].

Ранжировать дебиторскую задолженность можно по следующим критериям, которые представлены на рисунке 2.

Анализ рисунка 2 показывает, что «краткосрочной дебиторской задолженностью называют задолженность, платежи по которой должны поступить в течение 1 года после отчетной даты. Долгосрочной дебиторской задолженностью называют задолженность, платежи по которой должны поступить более чем через 1 год после отчетной даты» [38, с. 98].

По срокам выполнения обязательств	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Краткосрочная</li> <li>• Долгосрочная</li> </ul>
По причине возникновения	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Оправданная</li> <li>• Неоправданная</li> </ul>
По степени возможности погашения	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Нормальная задолженность</li> <li>• Просроченная задолженность</li> </ul>
По объёму мер, которые предприняла организация кредитор	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Истребованная</li> <li>• Неистребованная</li> </ul>

Рисунок 2 - Классификация дебиторской задолженности

Оправданной дебиторской задолженностью называют задолженность, срок погашения составляет менее 1 месяца и которой еще не наступил, что обосновывается нормальными сроками документооборота [3, с. 257]. Неоправданной дебиторской задолженностью называют задолженность, возникшую вследствие ошибок в оформлении расчетных документов.

Нормальной дебиторской задолженностью называют задолженность, крайний срок оплаты которой еще не наступил. Просроченная дебиторская задолженность — это задолженность по договорам, не оплаченная в установленный этими договорами срок [7, с. 216]. В случае возникновения просроченной дебиторской задолженности применяют отсрочку платежа, а также в зависимости от платежеспособности и репутации должник производят бартер, или оплату векселями и акциями.

В свою очередь, просроченная дебиторская задолженность подразделяется на сомнительную (надежную) и безнадежную. К надежной относится та задолженность, по погашению которой имеются какие-либо механизмы, гарантирующие исполнения обязательств (поручительство, залог, и т.д.) [22, с. 1258]. Безнадежная или нереальная дебиторская задолженность возникает в случае истечения срока давности сомнительной задолженности [20, с. 96]. К безнадежной дебиторской задолженности

относится та задолженность, по которой у кредитора отсутствуют правовые основания для взыскания долга у дебитора. Получение денежных средств по сомнительной задолженности маловероятно.

Согласно ст. 196 ГК РФ общий срок исковой давности по взысканию дебиторской задолженности – 3 года [10]. За этот период задолженность должна быть взыскана или продана. По истечению данного отрезка времени дебиторскую задолженность списывают на убытки. Истребованной называется задолженность, по которой предприятие предприняло все предусмотренные законодательством меры для возврата долга.

Кредиторскую, как и дебиторскую задолженность можно классифицировать, что демонстрирует рисунок 3.



Рисунок 3 – Классификация кредиторской задолженности предприятия

Подводя итог, можно утверждать, что под дебиторской задолженностью понимается сумма, причитающаяся предприятия или иному лицу от покупателей или иных дебиторов, отражение которой в бухгалтерском учете выражено как его имущество. Кредиторская задолженность представляет собой вид обязательств предприятия, характеризующих сумму долгов, причитающихся к уплате в пользу других лиц.

## 1.2 Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

Существует много взглядов на управление. Неопределенность понятия «управление» создает значительные трудности для субъектов управления при выборе подхода в сфере социальных технологий управления. Именно поэтому, прежде чем рассматривать управление дебиторской и кредиторской задолженностью, определим понятие управления с позиции различных авторов (таблица 3).

Таблица 3 – Понятие «управление» с позиции авторов

Автор	Определение
Ф. Тейлор	«Искусство знать точно, что предстоит сделать и как сделать это самым лучшим и дешевым способом» [8, с. 113].
Питер Дракер	«Управление — это особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную целенаправленную и производительную группу» [5, с. 34].
И.М. Слепенков и Ю.П.Аверин	«социальное управление - есть воздействие на общество и его отдельные звенья с целью их упорядочения, сохранения качественной спецификации, совершенствования и развития» [22, с. 1438].
В.Н. Иванов	«Управление — это особый вид профессиональной деятельности, который не сводится только к достижению целей системы, организации, но и представляет собой средство поддержания целостности любой сложной социальной системы, ее оптимального функционирования и развития» [7, с. 116].
В.И. Куценко	«Управление является процессом осознания и организации решения назревших проблем» [18, с. 33].

По результатам рассмотрения в таблице 3 различных дефиниций «управления» можно сделать вывод, что управление – процесс систематического, сознательного, целенаправленного воздействия людей на общественную систему в целом или ее отдельные звенья.

«Управление дебиторской задолженностью представляет собой функцию финансового менеджмента, которая направлена на повышение эффективности расчетов с должниками, что, в свою очередь, способствует увеличению прибыли предприятия» [38, с. 98].

«Управление кредиторской задолженностью предприятия – это установление таких договорных взаимоотношений с поставщиками, которые ставят сроки и размеры платежей предприятия последним в зависимость от поступления денежных средств от покупателей» [6, с. 76].

Объект управления дебиторской задолженностью представляет собой совокупность трех взаимосвязанных элементов (рисунок 4).



Рисунок 4 – Объекты управления дебиторской задолженностью

Анализ рисунка 4 показывает, что для управления дебиторской задолженностью предприятию необходима информация о дебиторах и их



платежах: данные о выставленных дебиторам счетах, которые не оплачены на данный момент; время просрочки платежа по каждому из счетов; размер безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности, оцененной на основании установленных предприятием нормативов; кредитная история контрагента (средний период просрочки, средняя сумма кредита). Как правило, такие сведения можно получить при исследовании системы бухгалтерского учета.

Дебиторская задолженность может расти также в связи с неэффективной кредитной политикой предприятия в отношении своих клиентов, неграмотным выбором партнеров (например, когда предприятие имеет дело с теми покупателями и заказчиками, которые показали себя в процессе сотрудничества как неблагонадежные), а также с внешними факторами, которые обусловили значительное ухудшение финансового состояния клиентов [39, с. 130].

Последний фактор занимает сегодня одно из лидирующих мест среди причин неплатежей со стороны клиентов, и его обусловила пандемия коронавирусной инфекции, в связи с которой государство приостановило работу многих предприятий, внедрив карантинные меры. Многие из них оказались неплатежеспособными, но им будут оказаны меры государственной поддержки, чтобы вывести из кризисного состояния. Кроме того, негативную роль сыграло ослабление курса рубля и рост курсов доллара и евро на фоне пандемии, что еще в большей степени осложнило условия ведения экономической деятельности российскими экономическими субъектами.

Рост дебиторской задолженности может негативно сказаться на предприятии. Среди основных вероятных негативных проявлений можно отметить [5, с. 80]:

- увеличение трудовых и временных ресурсов, необходимых для работы с дебиторами;
- увеличение сроков оборачиваемости дебиторской задолженности;

- вероятность повышения доли и объемов невозвратной дебиторской задолженности.

Также при работе с дебиторской задолженностью необходимо понимать, что эта задолженность фактически представляет собой потенциальные оборотные средства, которые могли бы использоваться предприятием для получения доходов. Высокие объемы, сопряженные с ростом дебиторской задолженности, могут снизить финансовую устойчивость предприятия.

«Причиной возникновения дебиторской задолженности является совершении предприятием операций финансово-хозяйственной деятельности, связанных с движением ТМЦ, наличных и безналичных денежных средств, а также принятием на себя определенных обязательств. Помимо этого, дебиторская задолженность может возникать при отражении в бухгалтерском учете задолженности по взносам от учредителей и по суммам, которые подлежат получению в рамках финансирования различного рода мероприятий» [38, с. 98]. В целом существует множество случаев образования дебиторской задолженности.

Размер дебиторской задолженности зависит как от внутренних, так и от внешних факторов, представленных на рисунке 5.

Среди наиболее значимых факторов, влияющих на управление дебиторской задолженностью следует отметить [40, с. 551]:

- количество услуг, работ, продуктов, которые приобретаются у предприятия с использованием системы рассроченных платежей;
- уровень финансовой стабильности и, как следствие, платежеспособности у покупателей;
- механизмы оплаты продукции, услуг, работ;
- уровень контроля над системой расчетов, эффективность используемой системы контроля;
- проведение исследований структуры и состава дебиторской задолженности и др.



Рисунок 5 - Внутренние и внешние факторы, влияющие на управление дебиторской задолженности

Анализ рисунка 5 показывает, что главные факторы, которые определяют рост объемов дебиторской задолженности, представлены следующим образом [21, с. 98]:

- низкая финансовая устойчивость и, как следствие, риск понижения платежеспособности или банкротства покупателей, использующих рассроченный платеж;
- необоснованная политика в области предоставления рассрочек покупателям продукции, услуг или работ;
- подбор деловых партнеров без проведения необходимых процедур проверки;
- действия внешних факторов, которые привели к неплатежеспособности или банкротству предприятия-покупателя (изменение курса валюты, вооруженные конфликты, изменение политической конъюнктуры).

Говоря о дебиторской задолженности, можно отметить, что ее рост является негативной тенденцией, так как при этом отвлекаются денежные средства из оборота. Наряду с ростом дебиторской задолженности нередко растет кредиторская, так как, не получая деньги от дебиторов за оказанные им услуги или приобретенные ими товары, у предприятия снижаются собственные оборотные средства, и при этом у нее может возникнуть ухудшение платежеспособности [37, с. 178].

Чаще всего кредиторская задолженность возникает в случаях нарушения обязательств, появляющихся в результате сделок купли-продажи товаров у покупателя, который не произвел оплату вовремя и у поставщика, получившего аванс при неисполнении обязательств по отгрузке товара.

Несвоевременное исполнение долговых обязательств самим предприятием может сделать ее непривлекательной с точки зрения возможного кредитования и инвестиций [4, с. 65]. Более того, просрочки платежей могут повлечь за собой дополнительные расходы в виде пеней, штрафов и прочих выплат. Этот факт ещё раз доказывает важность работы как с кредиторами, так и с дебиторами.

Выделяются следующие методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью: учет заказов и оформление счетов; проведение переговоров с дебиторами и кредиторами; установление графиков расчетов с дебиторами и кредиторами; применение системы штрафов и пеней к недобросовестным дебиторам; взыскание дебиторской задолженности в судебной форме; применение гибкой системы оплаты в договорах; проведение инвентаризации состояния расчетов с дебиторами и кредиторами; автоматизация расчетов.

Если управление дебиторской и кредиторской задолженностью эффективно, то при этом реализуются следующие задачи:

- реализация постоянного контроля за состоянием задолженности;

- «фиксирование размеров погашенной задолженности, сроков оплаты, что очень важно для принятия эффективных управленческих решений;
- планирование объемов сумм кредиторской задолженности, которые необходимо оплатить поставщикам и подрядчикам, чтобы не допустить просрочку;
- соблюдение оптимальной величины дебиторской и кредиторской задолженностей;
- обеспечение поступления средств от дебиторов, исключающее возможность применения штрафов и получения убытков» [35, с. 116];
- определение качества дебиторов;
- разработка эффективной политики по расчетам с дебиторами и кредиторами.

«Функции управления – совокупность самостоятельных действий и операций, не нарушающих в функциональной модели управления принципа последовательности выполнения управленческого процесса. К основным функциям можно отнести: анализ, прогнозирование, целеполагание, планирование, организацию, контроль» [35, с. 116].

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности включает комплекс взаимосвязанных вопросов, относящихся к оценке финансового положения предприятия.

«Прогнозирование – определение предполагаемого результата управленческого воздействия на систему» [12, с. 145].

«Целеполагание – постановка цели и задач управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью современного предприятия предполагает правильный выбор формы задолженности с целью минимизации процентных выплат и затрат на приобретение материальных ценностей, недопущение образования просроченной задолженности» [26, с. 618].

«Планирование – разработка программы мероприятий, направленных на достижение поставленных целей, а также рациональное распределение этих мероприятий в течение определенного отрезка времени.

Организация – распределение обязанностей, реализация запланированных мероприятий» [35, с. 116].

Управление дебиторской задолженностью тесно связано с формированием и управлением кредиторской задолженностью.

Средства дебиторской задолженности могут быть использованы для погашения кредиторской задолженности. Большие объемы дебиторской задолженности в конечном счете могут привести к тому, что предприятие будет испытывать острый дефицит платежных средств.

Снижение дебиторской задолженности, оперативная работа с ней позволяет предприятию снизить нагрузку, возникающую из-за кредитной задолженности полностью или отчасти.

В свою очередь необоснованное увеличение объемов кредиторской задолженности в сочетании с недостаточным контролем может в конечном счете привести к накоплению пеней, штрафов, возникновению дополнительных расходов и возникновению кризису ликвидности. Вкупе со снижением инвестиционной и кредиторской непривлекательностью это может привести предприятие к банкротству [25, с. 261].

По этой причине необходимо рационализировать финансовый контроль в данной области. Организация должна стремиться к эффективной работе с задолженностями, к низкому уровню кредиторской и дебиторской задолженности. Необходимо разрабатывать соответствующие подходы, направленные на улучшение финансового положения предприятия.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностями оказывает большое влияние на уровень финансовой устойчивости предприятия и его экономическую безопасность, «так как задолженности по платежам могут значительно деформировать структуру оборотных средств предприятия» [35, с. 116]. Так, если дебиторская задолженность существенно преобладает в

составе оборотных активов предприятия, то оно должно, или привлечь банковский кредит по высоким ставкам, или приостановить свою деятельность пока дебиторы не погасят перед ним задолженность. «В ситуации, когда в структуре формирования источников оборотных активов преобладает кредиторская задолженность, то предприятие, как правило, вынуждено прибегнуть к различным не денежным формам расчетов, например, к бартеру, а также подвергнуться разнообразным штрафным санкциям» [5, с. 199].

Подводя итог, можно отметить, управление дебиторской и кредиторской задолженностью является неотъемлемой частью финансового анализа, позволяющие выявлять показатели платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, а также оценивать качественные и количественные тенденции изменения финансового состояния предприятия в будущем, что непосредственно оказывает влияние на экономическую безопасность хозяйствующего субъекта.

### **1.3 Методика анализа управления дебиторской и кредиторской задолженности**

Одной из функций управления является анализ. В процессе анализа управления дебиторской и кредиторской задолженности нередко обнаруживается такая ситуация, как разрыв времени платежа с моментом перехода права собственности на товар, между предъявлением платежных документов к оплате и временем их фактической оплаты. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности включает комплекс взаимосвязанных вопросов, относящихся к оценке финансового положения предприятия.

Исследования бухгалтерского баланса и иных документов предприятия, а также дополнительные источники информации позволяют

провести анализ управления дебиторской и кредиторской задолженности в границах двух данных векторов [42, с. 317]:

- исследование изменения качественных и количественных показателей двух видов задолженности;
- обозначение общего веса задолженностей во всей системе экономики предприятия. В то же время при проведении подобного исследования нужно понимать, что дебиторская задолженность формально может быть рассмотрена как выведение оборотных средств предприятия. Как следствие, дебиторская задолженность длительного срока выполнения не является выгодной для предприятия;
- исследование структуры обоих видов задолженностей с целью установления динамики структурных изменений;
- исследование соотношений дебиторской и кредиторской задолженности, анализ рисков тех или иных соотношений, исследование влияния задолженностей различного рода на финансовую стабильность предприятия.

Важно отметить, что дебиторская и кредиторская задолженность во многом определяет значимые для предприятия финансовые показатели, в том числе объемы прибыли.

Необходимость изучения динамики структуры дебиторской и кредиторской задолженности появляется у руководителей соответствующих служб; аудиторов, проверяющих правильность отражения долгов дебиторов и задолженности кредиторам; финансовых аналитиков кредитных организаций и инвестиционных институтов.

Анализ управления дебиторской и кредиторской задолженности включает комплекс взаимосвязанных вопросов, относящихся к оценке финансового состояния предприятия [4, с. 208]. Однако особое внимание анализу долговых обязательств должны уделять менеджеры самого предприятия.



Важно понимать, что исследование дебиторской задолженности, её качественных и количественных показателей, направленное на понимание степени возвратности долгов является крайне важным вопросом в области управления капиталом предприятия.

Главная цель оценки и анализа управления кредиторской задолженностью - выявление потенциала формирования заёмных средств хозяйствующего субъекта за счет данного источника. «Кредиторская задолженность занимает значительную долю в текущих пассивах предприятия, её изменения оказывают значительное влияние на динамику показателей платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости, что обуславливает важность анализа и управления данным источником финансовых средств» [35, с. 116].

Для оценки управления дебиторской и кредиторской задолженности необходимо провести расчет показателей, поскольку оценка их результатов позволит сделать вывод об уровне эффективности этого управления.

Основные показатели оценки дебиторской задолженности:

– Доля дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов определяет размер получения потенциальной денежной массы предприятием в будущем (формула 1):

$$D_{дз} = \frac{ДЗ}{ОА}, \quad (1)$$

где ОА - оборотные активы предприятия;

ДЗ - дебиторская задолженность предприятия.

Увеличение показателя указывает на то, что из оборота предприятия отвлекается растущий объем средств, а это, в свою очередь, свидетельствует о низкой эффективности управления дебиторской задолженностью. Чем меньше значение данного показателя, тем меньше предприятие прибегает к коммерческому кредиту в виде отсрочки и рассрочки оплаты при продаже

покупателям своей продукции. Снижение показателя может отрицательно сказаться на росте объема продаж и, как результат, привести к снижению выручки [36, с. 118].

– «Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается по формуле 2:

$$K_{\text{одз}} = \frac{B}{(ДЗ_{\text{н}} + ДЗ_{\text{к}})/2}, \quad (2)$$

где В - выручка;

ДЗ<sub>н</sub> - дебиторская задолженность предприятия на начало периода;

ДЗ<sub>к</sub> - дебиторская задолженность предприятия на конец периода»

[9, с. 43].

Уменьшение величины коэффициента оборачиваемости свидетельствует о росте объема продаж с отсрочкой оплаты, а увеличение — о спаде. Чем выше значение коэффициента, тем меньше период между моментом оплаты и датой отгрузки, что является положительным фактом для предприятия.

– Период оборачиваемости дебиторской задолженности в днях — данный показатель характеризуют средний период, в течение которого денежные средства поступают от дебиторов (формула 3):

$$T_{\text{дз}} = \frac{T}{K_{\text{одз}}}, \quad (3)$$

где Т - число дней в анализируемом периоде (30, 60, 90, 365 и др.);

Кодз - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия.

– Коэффициент соотношения прироста выручки к приросту дебиторской задолженности показывает «рациональность использования

средств в обороте, баланс между дебиторской и кредиторской задолженностью» [9, с. 43] (формула 4):

$$K = \frac{\Delta B}{\Delta ДЗ}, \quad (4)$$

где  $\Delta B$  - прирост выручки в рассматриваемом периоде;

$\Delta ДЗ$  - прирост дебиторской задолженности в рассматриваемом периоде.

Увеличение значения коэффициента свидетельствует о снижении величины дебиторской задолженности или росте денежных поступлений и, как следствие, является положительным фактом [33, с. 236].

– «Доля сомнительной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности (формула 5):

$$D_c = \frac{ДЗ_c}{ДЗ}, \quad (5)$$

где  $ДЗ_c$  - сомнительная дебиторская задолженность предприятия в рассматриваемом периоде;

$ДЗ$  - общая сумма дебиторской задолженности предприятия в рассматриваемом периоде» [9, с. 43].

Уменьшение величины данного показателя характеризует более высокую эффективность мероприятий по истребованию суммы долга с дебиторов.

– «Сумма эффекта, полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность. Данный показатель характеризует объем «замороженных» средств предприятия в дебиторской задолженности предприятия (формула 6):

$$\text{Э}_0 = \text{П} - \text{ТЗ} - \text{ПФ}, \quad (6)$$

где П — дополнительная прибыль, полученная от увеличения объема продаж в кредит;

ТЗ — текущие затраты, направленные на инкассацию долга и организацию кредитования покупателей;

ПФ — сумма прямых финансовых потерь от непогашения задолженности» [9, с. 45].

Сопоставление суммы дополнительной прибыли, полученной от увеличения объема реализации продукции за счет предоставления кредита, с суммой дополнительных затрат по оформлению кредита и инкассации

– Соотношение величины дебиторской и кредиторской задолженности. Данный показатель отражает величины финансовых ресурсов, которыми располагает предприятие для исполнения обязательств (формула 7):

$$C_{\text{дк}} = \frac{\text{ДЗ}}{\text{КЗ}}, \quad (7)$$

где ДЗ - размер дебиторской задолженности предприятия в рассматриваемом периоде;

КЗ – размер кредиторской задолженности предприятия в рассматриваемом периоде.

Организация, у которой темп роста дебиторской задолженности выше темпа роста кредиторской задолженности, может столкнуться с дефицитом денежных средств для погашения обязательств.

– Относительный показатель эффективности увеличения отсрочки оплаты по расчетам с заказчиками. Положительным фактом является рост данных показателей (формула 8):

$$K_{\text{э}} = \frac{\text{Эо}}{(\text{ДЗн} + \text{ДЗк})/2}, \quad (8)$$

где ДЗн - дебиторская задолженность предприятия на начало периода;  
 ДЗк - дебиторская задолженность предприятия на конец периода;  
 Эо - эффект от увеличения отсрочки оплаты по расчетам с покупателями.

– Эффект, полученный от снижения величины дебиторской задолженности в результате применения скидки; коэффициент инкассации показывает какая часть отгруженной продукции будет оплачена дебиторами в разных периодах: в текущем периоде; в периоде, который следует за текущим и т.д. (формула 9):

$$\text{Эс} = \text{Прс} - \text{Пс}, \quad (9)$$

где Прс - дополнительная прибыль, полученная от увеличения объема продаж в кредит;  
 Пс - потери вследствие введения скидки.

– Коэффициент инкассации дебиторской задолженности показывает какая часть отгруженной продукции будет оплачена дебиторами в разных периодах: в текущем периоде; в периоде, который следует за текущим и т.д. (формула 10):

$$K_{\text{ит}} = \frac{\text{ДЗт}}{\text{Вт}}, \quad (10)$$

где ДЗт - размер дебиторской задолженности предприятия, который возник в периоде t;  
 Вт - выручка при отсрочке оплаты в периоде t.

Наряду с основными показателями оценки дебиторской задолженности могут использоваться и иные, такие как, доля резервов в общей сумме дебиторской задолженности и прочие [32, с. 98].

Для оценки кредиторской задолженности используются следующие показатели:

– Доля кредиторской задолженности в общей сумме обязательств предприятия (формула 11):

$$D_{кз} = \frac{КЗ}{ОБ}, \quad (11)$$

где КЗ - размер кредиторской задолженности предприятия в рассматриваемом периоде;

ОБ - общая сумма обязательств предприятия.

«Увеличение значения данного показателя свидетельствует о том, что предприятие наращивает экономический потенциал медленнее, чем растут обязательства, что в свою очередь, может привести к снижению платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия» [9, с. 43].

– Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности. Данный показатель показывает число оборотов, которое совершает кредиторская задолженность в среднем за период. Если предприятие исполняет свои обязательства в срок, то рост значения коэффициента является положительным фактом [27, с. 50] (формула 12):

$$K_{окз} = \frac{В}{(КЗн + КЗк)/2}, \quad (12)$$

где В - выручка;

КЗн - кредиторская задолженность предприятия на начало периода;

КЗк - кредиторская задолженность предприятия на конец периода.

– «Период оборота кредиторской задолженности. Чем выше значение данного показателя, тем медленнее предприятие может рассчитаться с кредиторами (формула 13):

$$T_{\text{кз}} = \frac{ТВ}{\text{Кокз}}, \quad (13)$$

где Т - число дней в анализируемом периоде (30, 60, 90, 365 и др.);

Кокз - коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности предприятия» [9, с. 46].

– Доля просроченной кредиторской задолженности в общей сумме кредиторской задолженности. Рост значения показателя указывает на невыполнение предприятием в срок своих обязательств (формула 14):

$$D_{\text{кзп}} = \frac{\text{КЗ}}{\text{КЗп}}, \quad (14)$$

где КЗп - размер просроченной кредиторской задолженности;

КЗ - общая сумма кредиторской задолженности предприятия в рассматриваемом периоде.

– Относительный показатель соотношения выручки и кредиторской задолженности. Рост значения показателя свидетельствует о большем приросте размера выручки по сравнению с приростом величины кредиторской задолженности (формула 15):

$$C_{\text{в}} = \frac{В}{\text{КЗ}}, \quad (15)$$

где КЗ - общая сумма кредиторской задолженности предприятия в рассматриваемом периоде;

В - выручка предприятия в рассматриваемом периоде.

– Доля кредиторской задолженности в общей сумме привлеченного капитала (формула 16):

$$Д_{пк} = \frac{КЗ}{КП}, \quad (16)$$

где КЗ - общая сумма кредиторской задолженности предприятия в рассматриваемом периоде;

КП - привлеченный капитал, величина которого определяется как сумма краткосрочных и долгосрочных обязательств за вычетом суммы доходов будущих периодов.

Если рост величины кредиторской задолженности связан с наращиванием производственных мощностей и увеличением объема выпуска товаров, то значение этого показателя будет являться положительным фактом. С другой стороны, рост значения показателя при неизменной величине привлеченного капитала может быть вызван неисполнением предприятием в срок своих обязательств [24, с. 173].

– Соотношение периода оборота кредиторской и дебиторской задолженности (формула 17):

$$С_{кз} = \frac{Т_{кз}}{Т_{дз}}, \quad (17)$$

где ТКЗ - период оборота кредиторской задолженности;

ТДЗ - период оборота дебиторской задолженности.

«Менеджерам предприятия необходимо осуществлять политику управления дебиторской и кредиторской задолженности, при которой период оборота дебиторской кредиторской задолженности будет больше периода оборота дебиторской задолженности, что позволит предприятию в срок рассчитываться по обязательствам с поставщиками, уплачивать страховые



взносы и налоги без привлечения дополнительного заемного капитала. финансовое состояние» [9, с. 47].

– Соотношение кредиторской задолженности и заемного капитала (формула 18):

$$C_{кз} = \frac{КЗ}{ЗК}, \quad (18)$$

где КЗ - общая сумма кредиторской задолженности предприятия в рассматриваемом периоде;

ЗК - заемный капитал предприятия.

Рост значения показателя определяет преимущественное использование кредиторской задолженности в качестве источника финансирования деятельности.

– Относительный показатель соотношения прибыли от продаж и кредиторской задолженности. Данный показатель отражает эффективность работы предприятия по текущим операциям (формула 19):

$$C_{п} = \frac{Пп}{КЗ}, \quad (19)$$

где Пп - прибыль от продаж;

КЗ - размер кредиторской задолженности предприятия в рассматриваемом периоде.

Увеличение значения свидетельствует о росте прибыли от продаж при меньшем росте величине кредиторской задолженности; коэффициент эластичности кредиторской задолженности. Значение данного показателя отражает, на сколько процентов изменится кредиторская задолженность при изменении выручки на 1 процент [17, с. 65].

Такое комплексное исследование необходимо проводить в отношении каждой категории задолженности в зависимости от сроков её появления и сроков её погашения.

Размер дебиторской и кредиторской задолженности, его структура, динамические показатели во многом определяют методики учёта и контроля над данными задолженностями. Они могут быть представлены как сплошными, так и выборочными технологиями.

В настоящее время особое значение в процессе анализа финансового состояния предприятия имеет анализ управления дебиторской и кредиторской задолженности, так как большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, а, следовательно, и на финансовое состояние предприятия оказывает увеличение или уменьшение задолженности.

«Для внутреннего анализа привлекаются данные аналитического учета счетов, предназначенных для обобщения информации о расчетах с дебиторами и кредиторами. Анализ управления дебиторской и кредиторской задолженностей начинают с общей динамики их объема в целом и по статьям. Далее анализируется качественное состояние каждой из вышеперечисленных задолженностей для выявления динамики абсолютного и относительного размера неоправданной задолженности. Немаловажен показатель, который характеризует длительность погашения дебиторской или кредиторской задолженности (в днях). Чем продолжительнее период погашения, тем выше риск ее погашения» [8, с. 373].

«По результатам анализа необходимо выявить, на сколько срок оборачиваемости задолженности увеличивает продолжительность производственно-коммерческого цикла предприятия» [29, с. 43].

Подводя итог, можно отметить, что правильно проведенный анализ управления дебиторской и кредиторской задолженности позволяет выделить ключевые моменты, на которые следует обратить внимание руководству предприятия.

## **2 Анализ управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия ООО «Портал»**

### **2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Портал»**

Организационно-правовая форма исследуемого предприятия – общество с ограниченной ответственностью. Форма собственности – частная. Учредители – физические лица.

ООО «Портал» действует на основании законодательства Российской Федерации, учредительного договора и устава в соответствии с Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Общество ООО «Портал» учреждено с целью удовлетворения потребностей физических и юридических лиц, в продукции, товарах, работах и услугах; укрепление материально технической базы общества получение прибыли и удовлетворение социально экономических потребностей его работников в соответствии с действующим законодательством.

Общество является самостоятельным хозяйствующим субъектом с правами юридического лица и осуществляет свою деятельность на основании Устава. Устав является учредительным документом ООО «Портал».

Устав ООО «Портал» разработан в соответствии с Гражданским кодексом РФ, Федеральным Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и другими нормативными актами, регулирующими порядок создания, функционирования, прекращения деятельности юридических лиц, созданных в организационно-правовой форме общества с ограниченной ответственностью.

ООО «Портал» специализируется на производстве комплектующих и запасных частей для оборудования по индивидуальным заказам. Также компания занимается проектированием и производством деталей для автозапчастей и механизмов.

Предприятие ООО «Портал» специализируется на конструкторской разработке, инженерном анализе и производстве в области машиностроения (автомобили, турбомашин, станкостроение).

Общая площадь ООО «Портал» 611,1 кв.м. Предприятие ООО «Портал» состоит из трех производственных участков. На предприятии есть склад, где хранятся материалы и полуфабрикаты, а также готовая продукция.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 4.

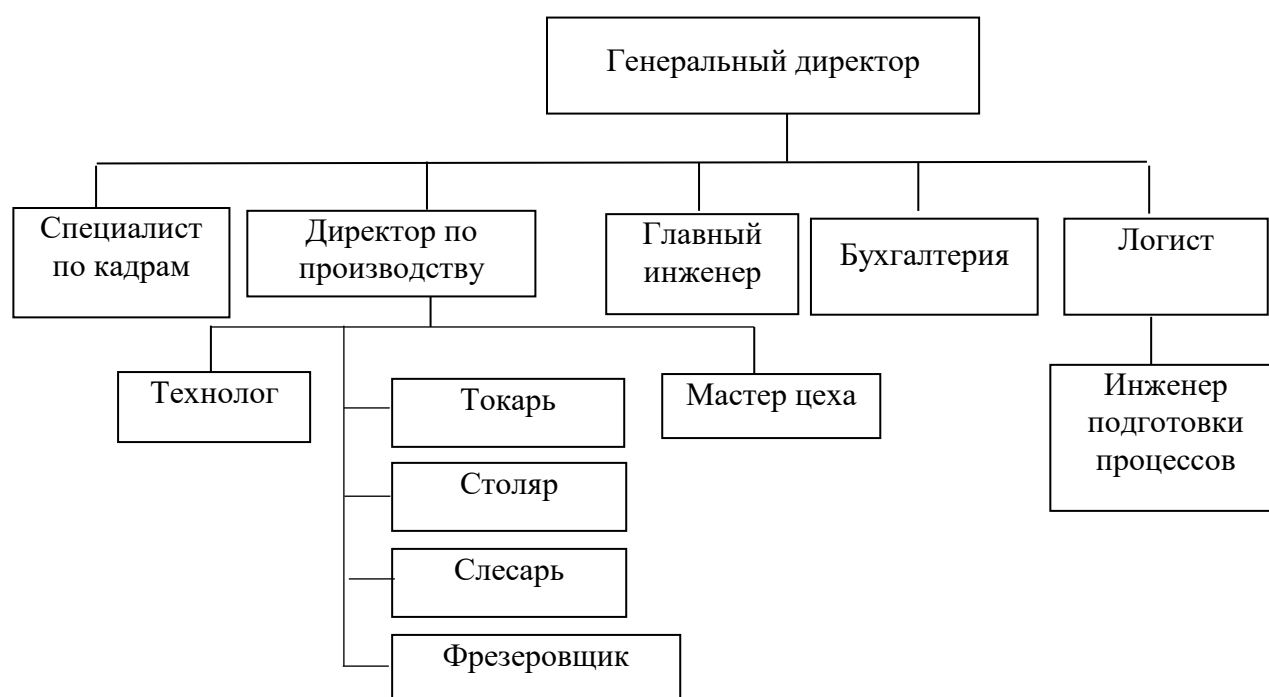


Рисунок 4 – Организационная структура ООО «Портал»

Анализ рисунка 4 показывает, что возглавляет ООО «Портал» генеральный директор, на которого возложены основные функции по руководству предприятием, принятию важнейших управленческих решений, связанных с дальнейшей, успешной деятельностью предприятия. Заместитель генерального директора – это главный инженер, который в свою очередь выполняет основные, функции координации деятельности структурных основных подразделений, а также содействие в принятии правильных управленческих решений.

Анализ организационной структуры ООО «Портал» позволяет сделать вывод о линейно-функциональной принадлежности. Безусловным достоинством рассматриваемой организационной структуры является ее гибкость.

Необходимо провести анализ технико-экономических показателей ООО «Портал» за 2018–2020 гг. (таблица 4), на основе отчетности предприятия, представленной в приложении А, Б.

Таблица 4 – Техничко-экономические показатели за 2018–2020 гг., тыс. руб.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп роста (снижения), в %	
				2019/2018	2020/2019
Годовой объем реализации продукции в стоимостном выражении	317119	284660	262785	89,76	92,31
Себестоимость	298867	263596	245181	88,19	93,01
Прибыль (убыток) от продаж	3440	3162	3556	91,91	112,46
Чистая прибыль	3197	6723	2547	210,29	37,88
Рентабельность продаж	1,08	1,11	1,35	102,77	121,62
Рентабельность производства	2,15	2,56	2,64	119,06	103,12
Затраты на 1 руб. реализованной продукции	0,94	0,92	0,93	97,87	101,08
Среднегодовая стоимость основных фондов	9337	11610	12235	124,34	105,38
Фондоотдача	33,96	24,51	21,47	72,17	87,59
Фондоемкость	0,02	0,04	0,04	200,0	100,0
Численность персонала	26	24	20	92,30	83,33
Заработная плата персонала	34330	34580	35000	100,72	101,21
Годовой фонд оплаты труда	10 710 960	9959040	8400000	92,97	84,34
Производительность труда	12 196,88	11 860,83	13 139,25	97,24	110,77
Фондовооруженность	359,11	483,75	611,75	134,70	126,45

По полученным данным в таблице 6 можно сделать следующие выводы о результатах деятельности предприятия. Выручка ООО «Портал» в 2019 г.

по сравнению с 2018 г. снизилась на 32459 т. р. или 10,24%, в 2020 г. объемы выручки по сравнению с 2019 г. также снижаются (на 21875 т. р. или на 7,69%). Снижение выручки произошло за счет снижения объема продаж в указанный период. Себестоимость продаж также снижается в рассматриваемом периоде в 2019 г. по сравнению с 2018 гг. на 35271 т. р., а в 2020 г. по сравнению с 2019 г. на 18415 т. р. На снижение себестоимости повлияло сокращение штата сотрудников в связи с экономическим кризисом компании.

Среднесписочная численность работников за весь рассматриваемый период снижается, в 2019 г. на 2 человек, а в 2020 г. на 4 человека. Снижение сотрудников происходило за счет сокращения штата, в связи с кризисом, наступившим в данный период. Сокращение персонала было предусмотрено в целях оптимизации. Соответственно происходит снижения годового фонда оплаты труда за весь анализируемый период.

Производительность труда в 2019 г. по сравнению с 2018 г. снижается на 336,05 т. р., снижение происходит за счет сокращения выручки от продажи. А в 2020 г. по сравнению с 2019 г. производительность труда имеет тенденцию к росту 1278,42 т. р., что связано с выходом предприятия на полную мощность после простоя.

За весь анализируемый период среднегодовая стоимость основных фондов увеличивается за счет приобретения дополнительного оборудования. Так в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 2273 т. р., а в 2020г. по сравнению с 2019 г. на 625т. р. За весь анализируемый период происходит снижение фондоотдачи, так в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 9,45 рубля, а в 2020 г. на 3,04 рубля. Это говорит, что каждый рубль, вложенный в основные фонды, принес предприятию в 2019 г. 9,45 рубля выручки меньше, чем в 2018 г., а в 2020 г. на 3,04 рубля.

Фондовооруженность отражает обеспеченность работников основными фондами. С развитием техники и технологии фондовооруженность растет. Так в ООО «Портал» фондовооруженность за весь анализируемый период

имеет тенденцию к росту в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 124,64 т. р., а в 2020г. по сравнению с 2019 г. на 128 т. р. Это значит, что основные фонды в компании используются рационально.

Чистая прибыль компании в 2019 г. по сравнению с 2018 г. заметно снижается (более чем в два раза) на 3526 т. р., а в 2020 г. по сравнению с 2019 г. на 4117 т. р. Сокращение чистой прибыли по итогам функционирования организации в исследуемый период было обусловлено целым рядом причин. Основной причиной выступает сокращение выручки.

Другой из причин сокращения чистой прибыли выступает то обстоятельство, что темпы роста падения выручки больше, чем темпы роста сокращения себестоимости. Это обстоятельство свидетельствует о нарушении ключевого правила развития бизнеса.

Третьей причиной сокращения размеров чистой прибыли можно назвать рост прочих расходов. Их размер в 2020 г. достиг 8697 т. р., что выше аналогичного показателя 2019 г. на 1631 т. р. Снижение чистой прибыли является отрицательным результатом всей деятельности ООО «Портал».

В таблице 5 представлен аналитический баланс ООО «Портал» за 2018–2020 гг. на основе отчетности предприятия, представленной в приложении А, Б.

Таблица 5 – Аналитический баланс ООО «Портал» за 2018–2020 гг., тыс. руб.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп роста (снижения), в %	
				2019/2018	2020/2019
1	2	3	4	5	6
<b>I. Внеоборотные активы</b>					
Основные средства	9337	11610	12235	124,34	105,38
Итого	9337	11610	12235	124,34	105,38
<b>II. Оборотные активы</b>					
Запасы	63509	37465	39250	58,99	104,76
НДС по приобретенным ценностям	14006	8853	8453	63,20	95,48
Дебиторская задолженность	72257	64021	68639	88,60	107,21

Продолжение таблицы 5

1	2	3	4	5	6
Финансовые вложения	-	500	5340	-	1068,00
Денежные средства	514	316	243	61,47	76,89
Прочие оборотные активы	136	602	469	442,64	77,90
Итого	150421	111757	122394	74,29	109,51
III. Капитал и резервы					
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10	100,0	100,0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	30590	37229	39835	121,70	106,9
Итого	30600	37239	39845	121,69	106,9
IV. Долгосрочные обязательства					
Заемные средства	43948	50000	44231	113,77	88,46
Итого	43948	50000	44231	113,77	88,46
V. Краткосрочные обязательства					
Заемные средства	34	-	-	-	-
Кредиторская задолженность	85176	36128	50553	42,41	139,92
Итого	85210	36128	50553	42,39	139,93

Анализ таблицы 5 показывает, что наибольшую долю источников финансирования имущества ООО «Портал» составляют краткосрочные обязательства.

Из данных таблицы видно, что за исследуемый период, по стоимостной оценке, заемные средства (как краткосрочные, так и долгосрочные) превышают собственный капитал предприятия, что является объективно необходимым в условиях рыночной экономики и при осуществлении своей деятельности.

Наглядно изменение источников финансирования имущества в исследуемом периоде можно увидеть на рисунке 5.

В 2020 г. 29,6 % (39 845 т. р.) стоимостной оценки пассивов ООО «Портал» составлял собственный капитал и 70,4 % (94 784 т. р.) – заемные средства – краткосрочные и долгосрочные. Объем собственного капитала ООО «Портал» увеличился на 9 245 т. р. и достиг 39 845 т. р. к концу 2020 г.



Объем долгосрочных обязательств организации увеличился на 283 т. р. и составил 44 231 т. р. на конец исследуемого периода. Объем краткосрочных обязательств организации снизился на 34 657 т. р. и составил 50 553 т. р. на конец исследуемого периода, что является положительной тенденцией для предприятия.

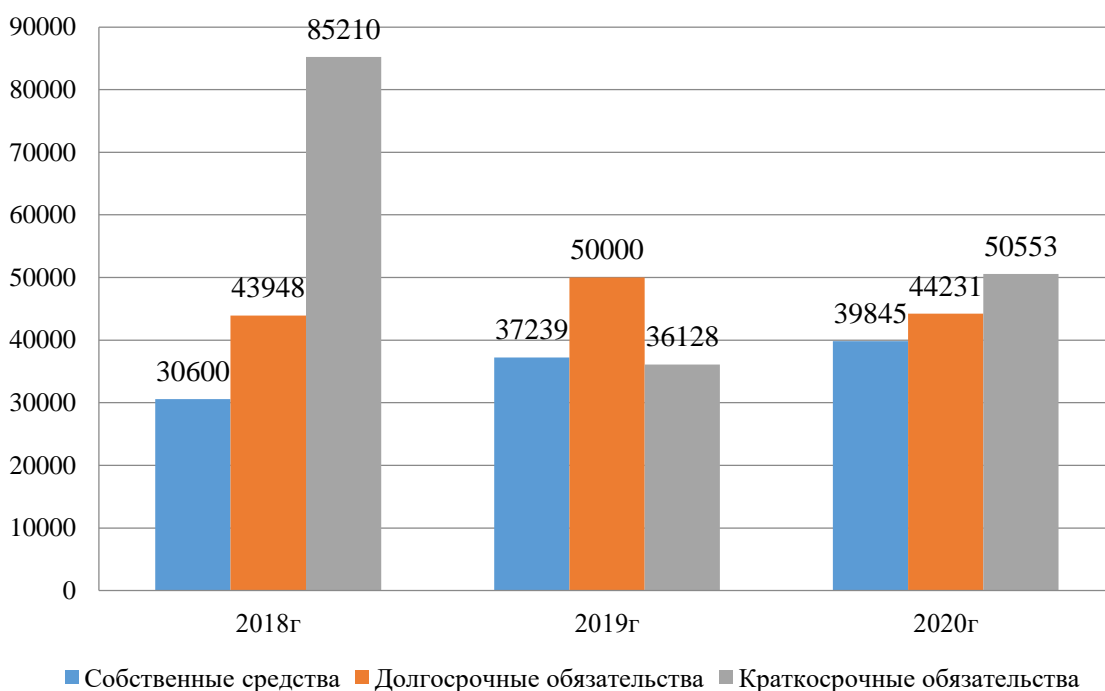


Рисунок 5 – Источники финансирования имущества ООО «Портал», тыс. руб.

Темпы роста собственного капитала ООО «Портал» в исследуемом периоде составили 130,21 %, что превышает темпы роста объемов заемных средств предприятия (73,38 %) в исследуемом периоде и свидетельствует о наращивании собственных средств в сравнении с заемными. Такое обстоятельство является положительной тенденцией с точки зрения обеспечения платежеспособности и ликвидности предприятия.

Внеоборотные активы в ООО «Портал» состоят только из основных средств. По данным таблицы выявлено, что в 2019 г. по сравнению с 2018 г. основные средства ООО «Портал» увеличиваются на 2 273 т. р., а в 2020 г. по

сравнению с 2019 г. на 625 т. р. Это связано с тем, что за анализируемый период на предприятии происходило их обновление.

Объем оборотных активов ООО «Портал» в 2019 г. по сравнению с 2018 г. снижаются на 38 664 т. р. (на 25,71 %), а в 2020 г. по сравнению с 2019 г. увеличиваются на 10 637 т. р. (на 9,51 %). Данное изменение в большей степени обусловлено увеличением дебиторской задолженности.

Увеличение дебиторской задолженности в целом свидетельствует об отрицательной динамике - так, предприятие разработало неэффективную схему по предоставлению своих товаров в кредит. Снижение объема запасов в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 26 044 т. р. указывает на снижение деловой активности деятельности предприятия и о нехватке оборотных активов для закупки необходимого количества запасов, однако в 2020 г. по сравнению с 2019 г. запасы снова возрастают и 1 785 т. р. это означает, что в течение года объем продукции превышал объем её продаж и к концу года по сравнению с началом года запасы увеличились. На величину оборотных активов оказывают непосредственное влияние длительность производственного и сбытового циклов ООО «Портал».

Для оценки ликвидности баланса предприятия проведена группировка активов баланса по степени ликвидности и пассивов по степени срочности погашения обязательств в таблице 6.

Таблица 6 – Группировка активов и пассивов баланса ООО «Портал» за 2018–2020 гг.

Группа	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Группа	2018 г.	2019 г.	2020 г.
A1	514	816	5583	П1	85176	36128	50553
A2	72257	64021	68639	П2	34	-	-
A3	77651	46920	48172	П3	43948	50000	44231
A4	9337	11610	12235	П4	30600	37239	39845
A1+A2	72771	64837	74222	П1+П2	85210	36128	50553

Баланс считается абсолютно ликвидным, если соблюдаются соотношения:

$$A_1 \geq П 1;$$

$$A_2 \geq П 2;$$

$$A_3 \geq П 3;$$

$$A_4 \leq П 4.$$

Оценка ликвидности баланса исследуемого предприятия представлена в таблице 7.

Таблица 7 – Оценка ликвидности баланса ООО «Портал» за 2018–2020 гг.

Группа	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Группа
A1	<	<	<	П1
A2	>	>	>	П2
A3	>	<	>	П3
A4	<	>	>	П4

Исходя из результатов оценки ликвидности баланса предприятия можно сделать вывод о том, что предприятие не может с помощью активов с мгновенной ликвидностью полностью осуществить платежи по пассивам с наибольшей срочностью. Также, предприятие сможет в ближайшем будущем с помощью активов с быстрой ликвидностью осуществлять платежи по пассивам с текущей срочностью, что видно на рисунке 6 и 7.

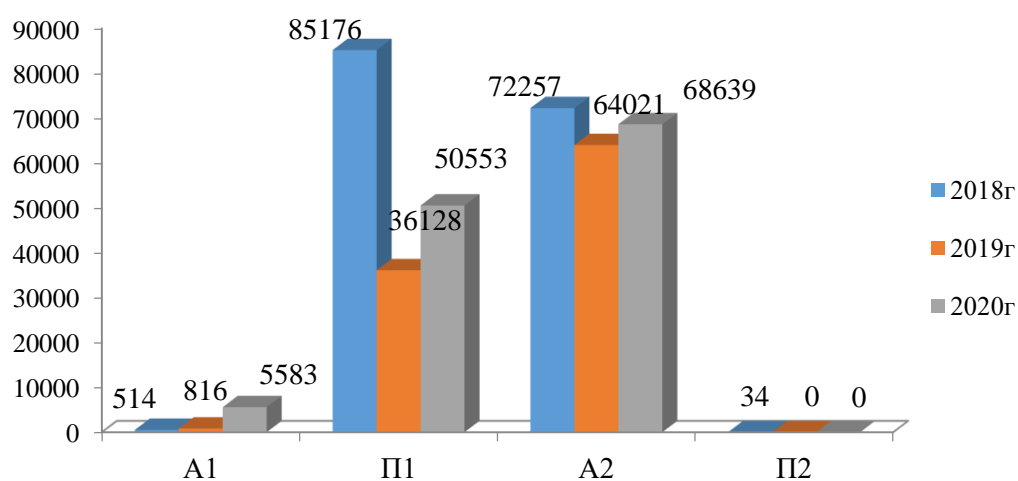


Рисунок 6 – Сопоставление абсолютно и наиболее ликвидных активов и соответствующих им пассивов за 2018–2020 гг., тыс. руб.

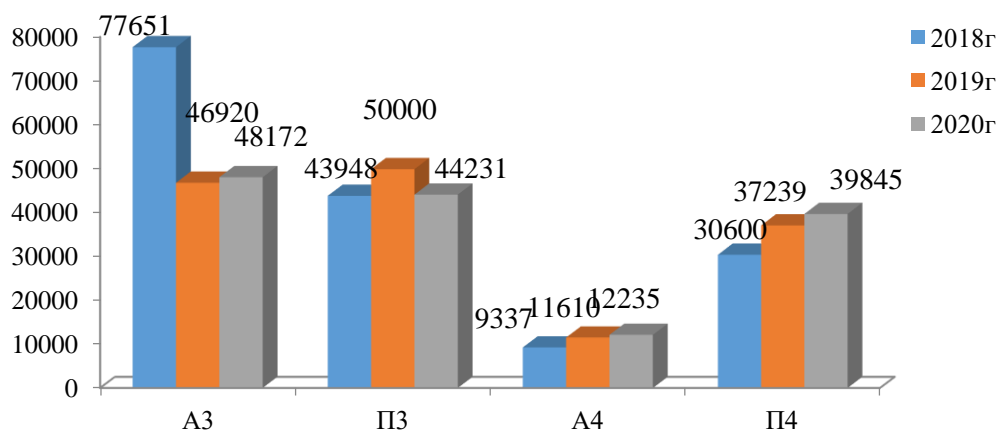


Рисунок 7 – Сопоставление трудно реализуемых и не ликвидных активов и соответствующих им пассивов, 2018–2020 гг., тыс. руб.

На основе сопоставления групп активов с соответствующими группами пассивов можно сформулировать следующие выводы о ликвидности баланса предприятия:

- показатель текущей ликвидности предприятия имеет положительное значение, что свидетельствует о его платежеспособности на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени:  
 $A1+A2 \geq П1+П2$ ;
- перспективная ликвидность предприятия достаточна:  $A3 \geq П3$ ;  $A4 \leq П4$ , что характеризует возможность увеличения платежеспособности при обеспечении своевременного поступления денежных средств от продаж;
- баланс предприятия ликвиден:  $A4 \geq П4$ .

В таблице 8 представлены результаты коэффициентного анализа финансовой устойчивости ООО «Портал» за исследуемый период.

Представив коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Портал» можно сделать следующий вывод.

Коэффициент автономии: предприятие несильно зависимо от заёмных средств (краткосрочных) – за счет собственных средств предприятия покрывается 29 % имущества (в 2019 г. – 30 %). Динамика показателя

положительная.

Таблица 8 – Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Портал» за 2018–2020 гг., тыс. руб.

Показатель	Норматив	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп роста (снижения), в %	
					2019/2018	2020/2019
Коэффициент автономии	0,5 и выше	0,19	0,30	0,29	157,89	96,7
Коэффициент зависимости	1,0 и выше	5,22	3,31	3,37	63,40	101,81
Коэффициент финансового рычага	1,0 и менее	4,22	2,31	2,37	54,73	102,6

Коэффициент зависимости: предприятие не испытывает зависимость от внешних источников финансирования: собственный капитал формирует 337% активов предприятия (в 2019 г. – 331 %). Динамика показателя положительная.

Коэффициент финансового рычага: размер краткосрочных обязательств отрицательно влияет на платежеспособность предприятия – значение коэффициента финансового рычага составляет 237 % при норме 100 % и менее (в 2019 г. – 231 %). Данный коэффициент превышает во всем анализируемом периоде нормативное значение, это говорит о зависимости предприятия от заемных средств. То есть финансовая устойчивость организации с каждым годом становится ниже.

Далее рассмотрены показатели рентабельности ООО «Портал» за 2018–2020 гг. в таблице 9.

Таблица 9 – Показатели рентабельности ООО «Портал» за 2018–2020 гг., тыс. руб.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп роста (снижения), в %	
				2019/2018	2020/2019
1	2	3	4	5	6
Рентабельность продаж	1,08	1,11	1,35	102,8	121,62

Продолжение таблицы 9

1	2	3	4	5	6
Рентабельность по чистой прибыли	1,00	2,36	0,96	236,0	40,67
Рентабельность собственного капитала	9,64	13,08	15,16	135,7	115,90
Рентабельность внеоборотных активов	45,21	75,09	28,37	166,09	37,78
Рентабельность оборотных активов	2,12	6,01	2,08	283,5	34,60

Рентабельность продаж (рассчитана как отношение прибыли от продаж к объему выручки от продаж) в исследуемом периоде увеличивается с 1,08 % до 1,35 %, что означает, что каждый рубль выручки приносил предприятию 13,5 копеек прибыли от продаж. Увеличение показателя обусловлено меньшей динамикой себестоимости в сравнении с динамикой объемов выручки. Рентабельность чистой прибыли в 2020 г. по сравнению с 2019 г. снижается на 0,04 %, это связано со снижением чистой прибыли. Рентабельность собственного капитала с каждым годом увеличивается, что говорит о том, что ООО «Портал» эффективно использует собственный капитал.

В динамике показатели рентабельности ООО «Портал» за 2018-2020 гг. представлены на рисунке 8.

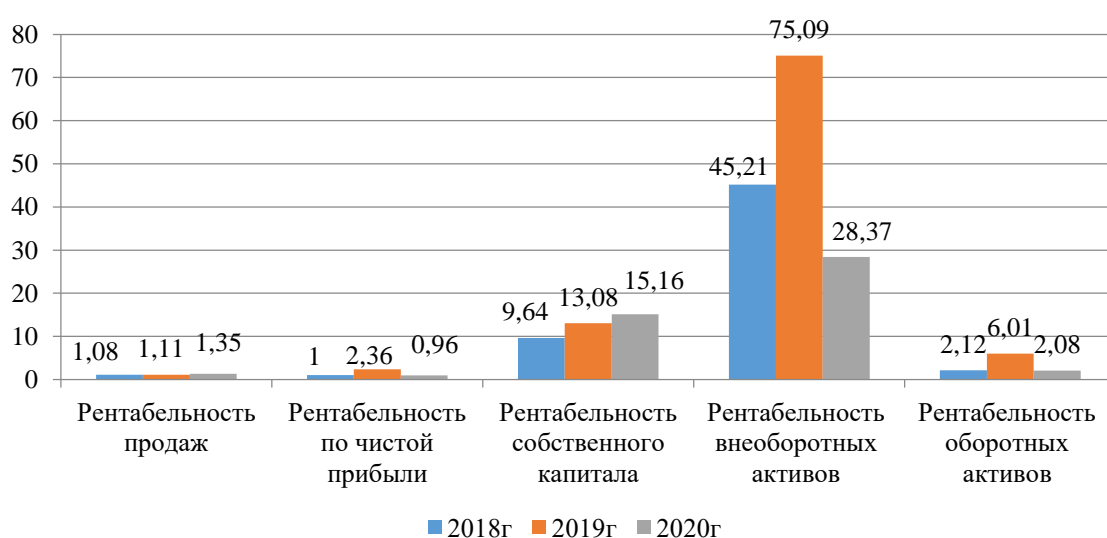


Рисунок 8 – Показатели рентабельности ООО «Портал» за 2018–2020 гг.

Рентабельность внеоборотных активов в 2020 г. по сравнению с 2019 г. имеет тенденцию снижения на 46,72 %. Снижение показателя в динамике характеризует ухудшение использования основных фондов предприятием. Рентабельность оборотных активов снижается это говорит о снижении той части чистой прибыли, которая приходится на 1 рубль вложенных оборотных средств. Можно с уверенностью сказать, что оборотные средства также используются предприятием неэффективно. 2020 г. свидетельствует о нестабильной работе предприятия.

Проведенный анализ финансовых показателей ООО «Портал» показал, что финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать как нестабильное. Для предприятия характерно наличие экономической проблемы, обусловленной сокращением выручки от продаж, а также ростом прочих расходов. Из проведенных расчетов видно, что экономическая эффективность деятельности ООО «Портал» ухудшается в период 2019–2020 гг.

## **2.2 Анализ динамики, состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности и эффективности её управления**

Анализ дебиторской задолженности на предприятии ООО «Портал» за 2018–2020 гг., проведен на основании представленных расчетов в первом разделе исследования.

Для начала рассмотрена динамика дебиторской задолженности в абсолютном и относительном выражении, представленная в таблице 10.

Таблица 10 – Динамика дебиторской задолженности ООО «Портал» за 2018–2020 гг., тыс. руб.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп роста (снижения), в %	
				2019/2018	2020/2019
1	2	3	4	5	6
Дебиторская задолженность	72257	64021	68639	88,60	107,21

Продолжение таблицы 10

1	2	3	4	5	6
Просроченная дебиторская задолженность – всего	45214	42101	44612	93,11	105,96
0-3 мес	5466,4	3746,9	4015,08	68,54	107,15
3-6 мес.	10394,7	9384,31	9814,64	90,3	104,6
6 и более мес. (не более 3 лет)	29352,9	28969,79	30782,28	98,7	106,3

Из данных таблицы 10 видно, что объем дебиторской задолженности ООО «Портал» в 2019 г. по сравнению с 2018 г. снижается на 8236 т. р., а в 2020 г. по сравнению с 2019 г. увеличивается на 4618 т. р., что связано с увеличением отсрочек платежа покупателям. Данная ситуация крайне негативно сказывается на деятельности предприятия.

Графически динамика дебиторской задолженности, в том числе объемов просроченной дебиторской задолженности ООО «Портал» представлена на рисунке 9.

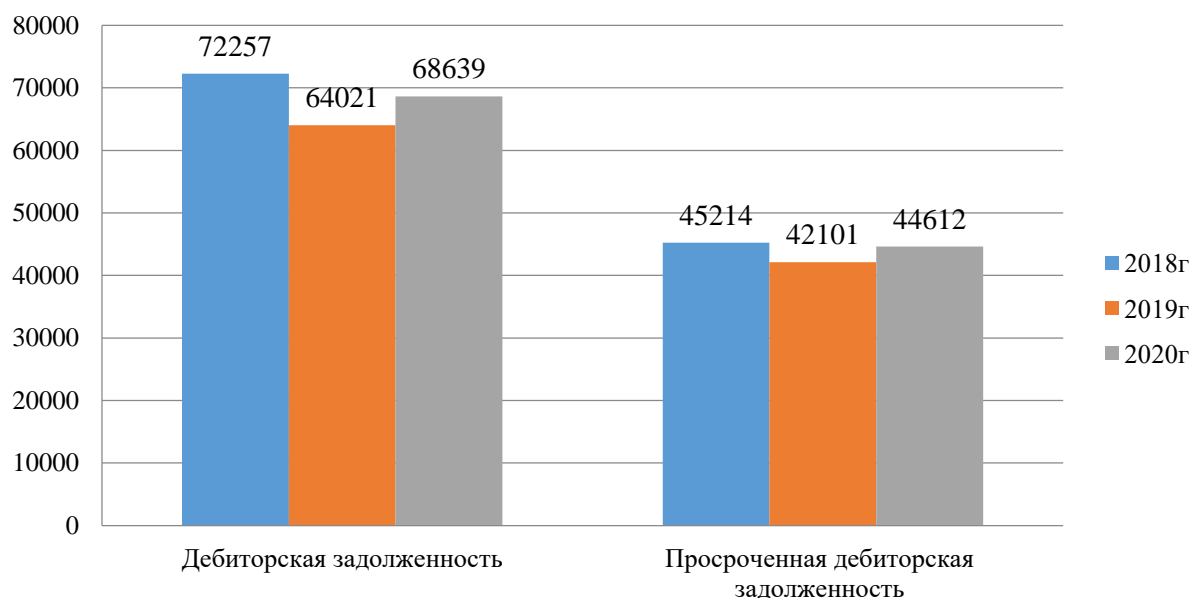


Рисунок 9 – Дебиторская задолженность ООО «Портал», тыс. руб.



Для предприятия с высокими объемами дебиторской задолженности имеет значение срок ее погашения, на основе которого определяется объем просроченной дебиторской задолженности.

В таблице 12 представлены данные анализа дебиторской задолженности ООО «Портал» с позиции выполнения сроков погашения обязательств предприятиями-дебиторами за период 2018–2020 гг. Выделены следующие градации просроченной дебиторской задолженности:

- 0-3 месяца;
- 3-6 месяцев;
- 6 и более месяцев, но не более трех лет (срок списания дебиторской задолженности в убытки предприятия, согласно законодательству).

На рисунке 10 представлена динамика просроченной дебиторской задолженности, исходя из сроков просроченных обязательств предприятий-дебиторов.

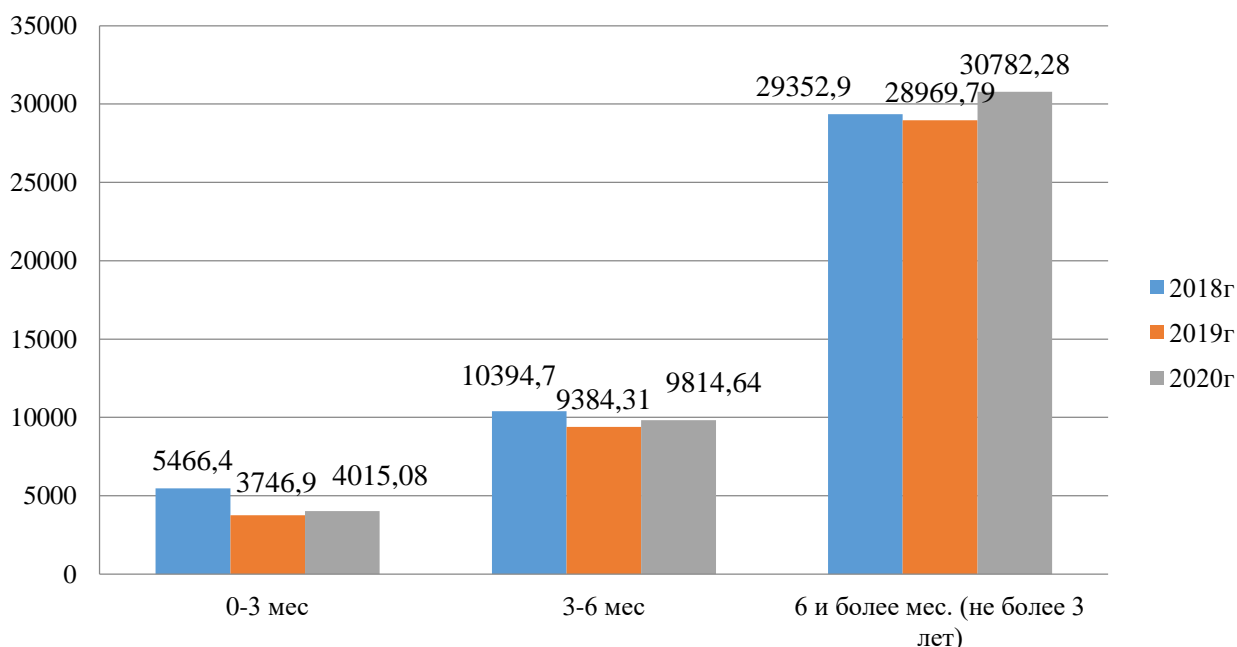


Рисунок 10 – Просроченная дебиторская задолженность ООО «Портал», тыс. руб.

По рисунку 10 видно, что наибольшую долю в общем объеме просроченной дебиторской задолженности в 2019 г. занимает задолженность со сроком просроченных платежей 6 и более месяцев – 68,81%.

В таблице 11 представлена оценка структуры просроченной дебиторской задолженности ООО «Портал».

Таблица 11 – Структура просроченной дебиторской задолженности ООО «Портал», в %

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020г	Темп роста (снижения), в %	
				2019/2018	2020/2019
Просроченная дебиторская задолженность – всего, в т.ч.:	100,0	100,0	100,0	х	х
0-3 мес.	12,9	8,9	9,0	68,99	101,12
3-6 мес.	22,99	22,29	22,0	96,95	68,69
6 и более мес. (не более 3 лет)	65,19	68,81	69,0	105,55	100,27

Из таблицы 11 видно, что Доля просроченной дебиторской задолженности со сроком 3–6 месяцев составляет 22,29%, и 8,9% составляет доля просроченной дебиторской задолженности со сроком просроченных платежей 0-3 месяца. В 2020 г. ситуация с управлением дебиторской задолженностью в ООО «Портал» ухудшилась. Дебиторская задолженность со сроком просроченных платежей 6 и более месяцев занимает уже 69% от общей величины просроченной задолженности.

Выявленные данные свидетельствуют о неудовлетворительном управлении расчетами с дебиторами на предприятии.

Далее проведен анализ доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов предприятия и их значение в структуре баланса (таблица 14).

Согласно данным таблицы 12 общий объем оборотных активов ООО «Портал» в 2019 г. по сравнению с 2018 г. снижаются на 38664 т. р. (на 25,71%), а в 2020 г. по сравнению с 2019 г. увеличиваются на 10637 т. р. (на 9,51%). Данное изменение в большей степени обусловлено увеличением

дебиторской задолженности. Увеличение дебиторской задолженности в целом свидетельствует о положительной динамике - так, предприятие разработало эффективную схему по производству своих товаров в кредит.

Таблица 12 – Показатели доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов ООО «Портал» в 2018–2020 гг., тыс. руб.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп роста (снижения), в %	
				2019/2018	2020/2019
Запасы	63509	37465	39250	58,99	104,76
НДС по приобретенным ценностям	14006	8853	8453	63,20	95,48
Дебиторская задолженность	72257	64021	68639	88,60	107,21
Финансовые вложения	-	500	5340	-	1068,00
Денежные средства	514	316	243	61,47	76,89
Прочие оборотные активы	136	602	469	442,64	77,90
Итого	150421	111757	122394	74,29	109,51

Снижение объема запасов в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 26044 т. р. указывает на снижение деловой активности деятельности предприятия и о нехватке оборотных активов для закупки необходимого количества запасов, однако в 2020 г. по сравнению с 2019 г. запасы снова возрастают и 1785 т. р. это означает, что в течение года объем продукции превышал объем её продаж и к концу года по сравнению с началом года запасы увеличились. На величину оборотных активов оказывают непосредственное влияние длительность производственного и сбытового циклов ООО «Портал».

Показатели структуры оборотных активов ООО «Портал» в 2018-2020 гг. представлены в таблице 13.

Представленные данные свидетельствуют, что в 2018 и в 2019 г. в общем объеме оборотных активов наибольшую долю занимает дебиторская задолженность в 2019 г. ее доля составила 57,28% а в 2019 г. 56,09%, вторым по объему выступают запасы их доля в общем объеме в 2019 г. составила

33,52%, а в 2019 г. 32,06%. Высокая конкуренция, часто изменяющийся спрос продукцию, вынуждают руководство предприятия поддерживать запасы на некотором экономически целесообразном уровне.

Таблица 13 – Показатели структуры оборотных активов ООО «Портал» за 2018–2020 гг., тыс. руб.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп роста (снижения), в %	
				2019/2018	2020/2019
Запасы	42,23	33,52	32,06	79,37	95,64
НДС по приобретенным ценностям	9,3	7,93	6,91	85,26	87,13
Дебиторская задолженность	48,03	57,28	56,09	119,25	97,92
Финансовые вложения	-	0,44	4,37	-	993,18
Денежные средства	0,34	0,28	0,19	82,35	67,85
Прочие оборотные активы	0,10	0,55	0,38	550,0	69,09
Итого	100	100	100	-	-

Объем финансовых вложений в 2020г. составляет 4,37% это на 3,93% выше, чем за предыдущий период (2019г.). Денежные средства предприятия в динамике за анализируемый период сокращаются, что отрицательно сказывается на возможностях предприятия своевременно покрывать свои текущие обязательства.

Далее рассмотрен удельный вес дебиторской задолженности в объеме реализации:

$$d_{\text{ДЗ(ВР)}} 2018 = 72257/317119 \times 100\% = 0,22$$

$$d_{\text{ДЗ(ВР)}} 2019 = 64021/284660 \times 100\% = 0,22$$

$$d_{\text{ДЗ(ВР)}} 2020 = 68639/262785 \times 100\% = 0,26$$

Удельный вес дебиторской задолженности в объеме реализации в 2020 г. по сравнению с 2019 г. увеличивается. Увеличение показателя свидетельствует об увеличении объема сомнительной задолженности, что является негативной тенденцией в деятельности работы предприятия.

Скорость оборота финансовых ресурсов позволяют оценить коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ООО

«Портал» за 2018-2020гг. рассчитан по формуле:

$$КО_{ДЗ} 2018 = 317119 / 72257 = 4,38$$

$$КО_{ДЗ} 2019 = 284660 / 64021 = 4,44$$

$$КО_{ДЗ} 2020 = 262785 / 68639 = 3,82$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности отражает расширение или сужение коммерческого кредита, который предоставляет предприятие.

За анализируемый период происходит снижение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, это свидетельствует об увеличении продаж продукции в кредит, увеличении объёма предоставляемого кредита.

Далее рассмотрен период погашения дебиторской задолженности, рассчитываемый в днях, который позволяет оценить длительность одного оборота соответствующего вида задолженности предприятия.

Период оборота дебиторской задолженности рассчитан по формуле:

$$ПО_{ДЗ(дни)} 2018 = 365 / 4,38 = 83,33$$

$$ПО_{ДЗ(дни)} 2019 = 365 / 4,44 = 82,20$$

$$ПО_{ДЗ(дни)} 2020 = 365 / 3,82 = 95,54$$

Период оборота дебиторской задолженности отражает среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемых предприятием своим покупателям.

В 2020 г. по сравнению с 2019 г. период оборота дебиторской задолженности увеличился на 13,34 дня и составил 95,54 дней, что говорит об увеличении риска невозвращения дебиторской задолженности (чем длительнее период погашения дебиторской задолженности, тем выше риск её невозвращения).

На последнем этапе проведено взаимное сопоставление дебиторской и кредиторской задолженностей.

Для этого в таблице 14 представлена динамика кредиторской задолженности.

Таблица 14 – Кредиторская задолженность ООО «Портал» за 2018–2020 гг., тыс. руб.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп роста (снижения), в %	
				2019/2018	2020/2019
Кредиторская задолженность	85176	36128	50553	42,41	139,92
По срокам погашения					
-краткосрочная	85176	36128	50553	42,41	139,92
-долгосрочная	-	-	-	-	-
Просроченная задолженность	6 388,2	15 101,5	21 788,3	236,4	144,3
в т.ч. по которой уплачиваются пени и штрафы	2 235,8	9 060,9	13 508,7	405,3	149,08
- безнадёжная (срок погашения превысил 3 года)	4 152,4	6 040,6	8 279,6	145,47	137,06
Пени и штрафы	447,16	1 812,18	2 701,74	405,3	149,08

Как видно из данных таблицы 14 проблема возникновения просроченной кредиторской задолженности возникла у «Портал» в 2018 г., а уже в 2019 г. стала приобретать всё возрастающие масштабы.

Просроченная кредиторская задолженность ООО «Портал» в общей ее доле представлена на рисунке 11.

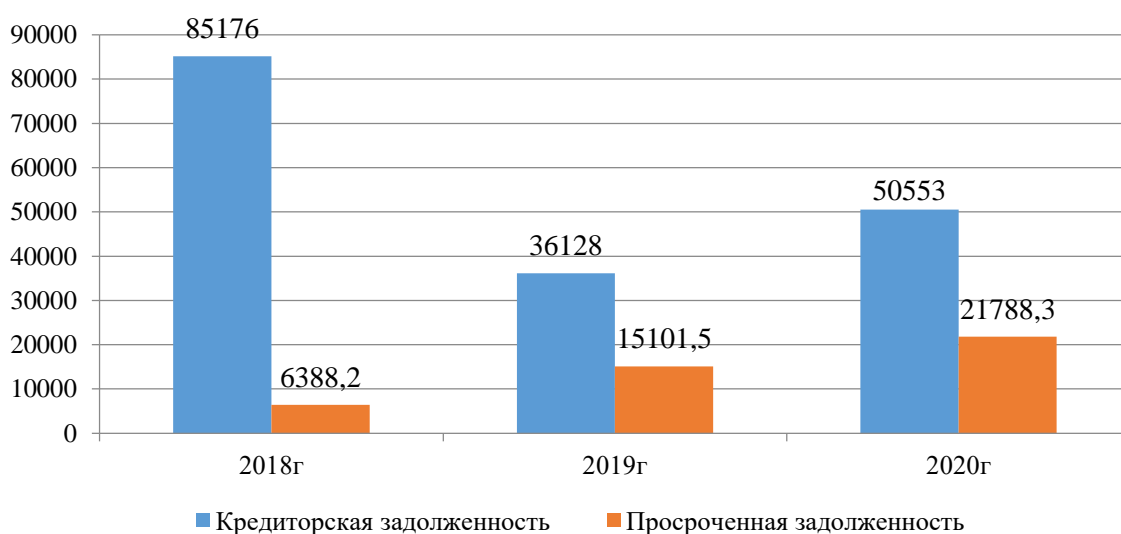


Рисунок 11 – Просроченная кредиторская задолженность ООО «Портал» в общей ее доле за 2018-2020 гг., тыс. руб.

В исследуемом периоде отмечается существенное увеличение объёмов кредиторской задолженности. Доля кредиторской задолженности в общем объёме обязательств предприятия увеличивается на протяжении исследуемого периода. Это можно расценить как крайне негативный факт, поскольку данное обстоятельство свидетельствует о неудовлетворительном состоянии системы управления долговыми обязательствами ООО «Портал».

Предприятие характеризуется:

- ростом просроченной кредиторской задолженности на 15 400,1 т. р. за исследуемый период. К концу 2020 г. предприятие накопило 21 788,3 т. р. просроченной кредиторской задолженности;
- ростом просроченной задолженности, по которой начисляются и уплачиваются пени и штрафы. К концу 2020 г. размер требуемых к уплате пеней и штрафов достиг 2 701,74 т. р.;
- наличием безнадёжной кредиторской задолженности, срок погашения по которой превысил 3-летний период, размер в 2020 г. оценён в размере 8 279,6 т. р..

Полученные данные свидетельствует о необходимости реализации мер, направленных на совершенствование управления кредиторской задолженностью, поскольку её наличие, ухудшает не только ликвидность и платёжеспособность предприятия, но и приводит к уменьшению размеров получаемой предприятием прибыли, так как пени и штрафы увеличивают объём прочих расходов.

Далее необходимо провести расчет коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности:

$$КС_{\text{ДКЗ}} 2018 = 72257 / 85176 \times 100\% = 0,84$$

$$КС_{\text{ДКЗ}} 2019 = 64021 / 36128 \times 100\% = 1,77$$

$$КС_{\text{ДКЗ}} 2020 = 68639 / 50553 \times 100\% = 1,35$$

В ООО «Портал» общая величина кредиторской задолженности в 2019 г. и в 2020 г. не превышает общую величину дебиторской задолженности, из этого следует, что предприятие нерационально использует средства, то есть

временно привлекает в оборот средств в меньшем размере, чем отвлекает их из оборота.

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности показывает, сколько р. дебиторской задолженности приходится на один рубль кредиторской задолженности. В 2019 г. и 2020 г. — это коэффициент, получается более единицы, это свидетельствует о превышении дебиторской задолженности над обязательствами перед кредиторами.

Рассчитанные коэффициенты сведены в таблицу 15.

Таблица 15 – Коэффициенты дебиторской задолженности ООО «Портал» за 2018–2020 гг.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп роста (снижения), в %	
				2019/2018	2020/2019
Удельный вес дебиторской задолженности в объёме реализации, %	0,22	0,22	0,26	100,00	118,18
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, %	4,38	4,44	3,82	101,36	86,03
Период погашения дебиторской задолженности (дни)	83,33	82,20	95,54	98,64	116,22
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,84	1,77	1,35	210,71	76,27

По данным таблицы 15 удельный вес дебиторской задолженности в объёме реализации в 2020 г. по сравнению с 2019 г. увеличивается. Увеличение показателя свидетельствует об увеличении объёма сомнительной задолженности, что является негативной тенденцией в деятельности работы предприятия. За анализируемый период происходит снижение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, это свидетельствует об увеличении продаж продукции в кредит, увеличении объёма предоставляемого кредита. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. период оборота дебиторской задолженности увеличился на 13,34 дня и составил 95,54 дней,



что говорит об увеличении риска невозвращения дебиторской задолженности (чем длительнее период погашения дебиторской задолженности, тем выше риск её невозвращения).

По результатам проведённого анализа можно заключить, что ООО «Портал» характеризуется высокими объёмами просроченной дебиторской задолженности – она оценивается на уровне 69 % от общего объема дебиторской задолженности в 2020 г. При этом 30 782,28 т. р. по итогам 2020 г. всей дебиторской задолженности отличаются сроком просрочки более 6 месяцев.

В сложившихся условиях ООО «Портал» необходимо изыскивать пути решения проблемы управления просроченной дебиторской задолженностью.

Подводя общий итог анализу эффективности управления дебиторской задолженности, следует отметить, что на предприятии в исследуемом периоде отмечается неэффективное управление дебиторской задолженностью. По итогам 2020 г. 30 782,28 т. р. всей дебиторской задолженности отличаются сроком просрочки более 6 месяцев. Исходя из этого можно сделать вывод о наличии ключевой проблемы предприятия – проблемы управления дебиторской задолженностью.

Выявленные проблемы существенно влияют на эффективность финансово-хозяйственной деятельности ООО «Портал», могут отрицательно сказаться на его ликвидности и платежеспособности. В перспективе неэффективное управление дебиторской задолженностью может привести к возникновению предпосылок финансовой несостоятельности для ООО «Портал». Поэтому необходимо совершенствовать управление дебиторской задолженностью по выявленным направлениям.

### 3 Разработка рекомендаций по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия ООО «Портал»

#### 3.1 Мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью

По результатам проведённого анализа было определено, что дебиторская задолженность ООО «Портал» оценивалась на уровне 64 021 т. р. в 2019 г. и 68 639 т. р. в 2020 г. Доля дебиторской задолженности предприятия в общем объеме его имущества составляла 15,05 % в 2019 г. и 20,21 % в 2020 г., а в объеме оборотных активов – 40,28 % в 2019 г. и 41,71% в 2020 г.

Было установлено, что ООО «Портал» характеризуется высокими объемами просроченной дебиторской задолженности – она оценивается на уровне 69 % от общего объема дебиторской задолженности в 2020 г., в то время как в 2019 г. просроченная дебиторская задолженность была на уровне 68,81 % от общего ее объема (28 969,79 т. р.).

На рисунке 12 представлено сопоставление объёмов дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Портал» за 2018-2020 гг.

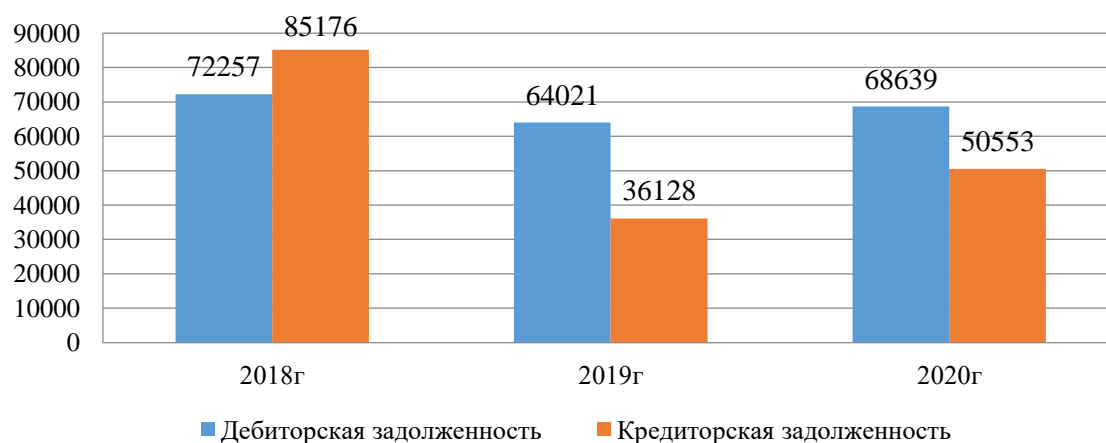


Рисунок 12 – Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Портал», тыс. руб.

Из рисунка 12 наглядно видно существенное превышение объёмов дебиторской задолженности над объёмами кредиторской задолженности в период с 2019 г. по 2020 г., что характеризуется как крайне негативной тенденцией. Динамика дебиторской задолженности у ООО «Портал» за период с 2019 г. по 2020 г. увеличивается и имеет отрицательную направленность, что обусловлено слабо проводимой политикой в части обеспечения возврата долгов предприятию от третьих лиц.

По итогам проведённого анализа можно сделать предварительный вывод о недостаточно эффективном процессе управления дебиторской задолженностью предприятия в исследуемом периоде.

В целях организации эффективной системы управления дебиторской задолженностью необходима информация:

- о счетах, выставленных дебиторам, но не оплаченных к текущему моменту;
- о времени просрочки платежей по каждому из счетов;
- о размере безнадежной дебиторской задолженности, с точки зрения установленных внутрифирменных нормативов и действующего законодательства;
- по кредитной истории партнера (размер средней суммы предоставленного кредита, величина среднего периода просрочки).

На основе указанной информации осуществляется оценка критического срока оплаты. Критический срок оплаты представляет собой дату, не позднее которой предприятие-партнер должен осуществить платеж по предоставленному коммерческому кредиту. В целях обеспечения возможности контроля критического срока оплаты, необходимо учесть как длительность отсрочки платежа, так и дату возникновения дебиторской задолженности. При этом дата перехода права собственности на поставленную продукцию от продавца к покупателю, определенная в договоре купли-продажи может считаться моментом возникновения дебиторской задолженности. В большинстве договоров на поставку товаров с

отсрочкой платежа по нему, критический срок оплаты рассчитывается путем прибавления определенного количества дней к дате возникновения дебиторской задолженности.

Процедурой контролирования уровня дебиторской задолженности на предприятии занимается специалист планово-экономического отдела.

Специалист планово-экономического отдела выставляет ежемесячно счета на оплату, информирует о просрочке, направляет уведомления о передаче дел в суд в том случае, когда клиент не спешит расплатиться по своим обязательствам.

Из-за большой загруженности у него отсутствует возможность проводить регулярные проверки в течение всего периода работы с контрагентами в данном направлении.

В связи с неутешительными прогнозами по потере ликвидности многими предприятиями, которая в конечном итоге может привести к банкротству, вопрос эффективного управления дебиторской задолженностью для ООО «Портал» становится крайне актуальным. Поэтому необходимо проводить более тщательный анализ контрагентов не только на этапе заключения договоров, но и в течение всего периода работы с ними.

В сложившихся условиях ООО «Портал» целесообразно рекомендовать обращение в факторинговую компанию для урегулирования дебиторской задолженности.

Факторинг представляет собой комплекс финансовых посреднических услуг для производителей и/или поставщиков, осуществляющих активную торговую деятельность с применением коммерческих кредитов. В процедуре факторинга участвуют три лица:

- фактор (специализированная факторинговая компания или банк) выступает в качестве покупателя требования;
- поставщик товара (кредитор);
- покупатель товара (дебитор).

Заклучив договор факторинга с фактором, кредиторy предоставляется возможность моментального получения от него (от фактора) платы за отгруженный дебитору товар, что позволяет ему не дожидаться оплаты от покупателя и планировать свои финансовые потоки без учета задолженностей. Участие в факторинговых схемах получения оплаты поставленного товара, обеспечивает предприятию поступление реальных денежных средств, что приводит к ускорению оборота капитала, к повышению доли производительного капитала и к увеличению доходности торговых операций. Кроме финансирования оборотных средств при использовании факторинга фактор покрывает существенную часть рисков поставщика, например, валютные, процентные, кредитные риски и риск ликвидности.

В то же время покупатель, заключая договор факторинга, получает возможность возврата долга через более длительный срок по сравнению с коммерческим кредитом (в отдельных случаях долг возможно пролонгировать под дополнительные обязательства), разрешается также частичное погашение долга, что стимулирует покупку товаров посредством привлечения факторинговых компаний.

В таблице 16 представлен расчёт суммы дебиторской задолженности, которую ООО «Портал» может высвободить в результате обращения в факторинговую компанию.

Таблица 16 – Расчет сумм дебиторской задолженности, высвобождаемой при обращении ООО «Портал» в факторинговую компанию

Показатель	Значение, руб.
Уступленная дебиторская задолженность	47 360 910
Комиссионные (10%)	4 736 091
Поступившие средства от факторинга до выплаты процентов	28 969 790
Проценты (12%)	3 476 374,8
Полученные средства	25 492 415,2
Стоимость факторинга	21 868 494,8

ООО «Портал» характеризуется высокими объемами просроченной дебиторской задолженности – она оценивается на уровне 69 % (47 360 910 руб.) от общего объема дебиторской задолженности в 2020 г., в то время как в 2019 г. просроченная дебиторская задолженность была на уровне 68,81 % от общего ее объема (28 969 790 р.).

Комиссионные расходы составят 10 % (4 736 091руб.) от уступленной дебиторской задолженности. Поступившие средства от факторинга до выплаты процентов составляют 28 969 790руб. (сумма просроченной дебиторской задолженности в 2019 г.), размер процентов от этой суммы составляет 12 % или 3 476 374,8 руб. Полученные средства для ООО «Портал» составят 25 492 415,2 руб. (28 28 969 790–3 476 374,8). Стоимость факторинга составит 21 868 494,8 руб. (47 360 910 - 25 492 415,2).

В результате реализации мер по совершенствованию управления дебиторской задолженностью по предложенному направлению ООО «Портал» может высвободить денежные средства в размере 25 492 415,2 р.

Указанная выше мера позволит в будущем обеспечить основу формирования эффек47 360 910–25 492 415,2 кредиторской задолженностью. В текущих условиях в целях оптимизации сложившегося положения руководству ООО «Портал» можно рекомендовать следующие меры: произвести списание просроченной кредиторской задолженности (размер в 2020 г. составил 21 788 300 р.).

Суммы кредиторской задолженности, по которым истёк срок исковой давности, являются прочими доходами. Она включается в состав прочих доходов в сумме, в которой эта задолженность была отражена в бухгалтерском учёте организации, то есть в полной сумме с учётом НДС, в том отчётном периоде, в котором срок исковой давности истёк.

ООО «Портал» возможно списание просроченной кредиторской задолженности в размере 21 788 300 р. На эту же сумму будет увеличиваться статья в отчёте о финансовых результатах «прочие доходы». Далее необходимо обеспечить погашение просроченной кредиторской

задолженности, по которой в настоящее время у предприятия возникают дополнительные долговые обязательства, связанные с уплатой пеней и штрафов. Размер такой задолженности в 2020 г. составил 13 508,7 т. р..

Необходимые средства предприятие может изыскать из нераспределённой прибыли, размер которой достаточен для погашения указанного объёма просроченной кредиторской задолженности (39 835 т. р.). В результате реализации данной меры будет наблюдаться уменьшение объёмов краткосрочной кредиторской задолженности в размере 26 336,3 т. р., сокращение прочих расходов организации в размере 2 701,74 т. р.

### 3.2 Экономическое обоснование предложенных мероприятий

В целях обеспечения информационной базы для оценки эффективности мер по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженностью составлен прогнозный баланс (таблица 17).

Таблица 17 – Прогнозный баланс (пассив) ООО «Портал»

Показатель	2020 г.	2021 г.	Темпы
	тыс. руб.	прогноз тыс. руб.	роста %
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	100,0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	39835	26 326,3	66,08
Итого по разделу III	39845	26 336,3	66,08
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	-	-	-
Кредиторская задолженность	50553	24 226,7	47,92
Итого по разделу V	50553	24 226,7	47,92
<b>БАЛАНС</b>	134629	50563,0	37,55

Стоит отметить, что происходит сокращение кредиторской задолженности на 26 326,3 т. р.

Для оценки эффективности мер по совершенствованию управления задолженностью рассмотрены прогнозные показатели в оборотных активах предприятия (таблица 18).

Таблица 18 – Прогнозные показатели в оборотных активах предприятия ООО «Портал»

Показатель	2020 г., тыс. руб.	2021г прогноз, тыс. руб.	Темпы роста, %
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	39250	39250	100,0
НДС по приобретенным ценностям	8453	8453	100,0
Дебиторская задолженность	68639	43146,58	62,86
Финансовые вложения	5340	5340	100,0
Денежные средства	243	243	100,0
Прочие оборотные активы	469	469	100,0
<b>Итого по разделу II</b>	<b>122394</b>	<b>79 247,42</b>	<b>64,74</b>

В прогнозных показателях оборотных активов предприятия снижаются объемы дебиторской задолженности на 25 492,42 т. р.

Далее проведен анализ коэффициентов дебиторской задолженности в прогнозном периоде. Стоит рассмотреть удельный вес дебиторской задолженности в объеме реализации после разработанных мероприятий:

$$d_{\text{ДЗ(ВР)}} 2020 = 68639/262785 \times 100\% = 0,26$$

$$d_{\text{ДЗ(ВР)}} 2021 = 43146,58/262785 \times 100\% = 0,16$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Портал» в прогнозном периоде рассчитан по формуле:

$$КО_{\text{ДЗ}} 2020 = 262785 / 68639 = 3,82$$

$$КО_{\text{ДЗ}} 2021 = 262785 / 43146,58 = 6,09$$

Прогнозный период оборота дебиторской задолженности рассчитан по формуле:

$$ПО_{\text{ДЗ(дни)}} 2020 = 365 / 3,82 = 95,54$$

$$ПО_{\text{ДЗ(дни)}} 2021 = 365 / 6,09 = 59,93$$

Рассчитанные коэффициенты сведены в таблицу 19.



Таблица 19 – Коэффициенты дебиторской задолженности в прогнозном периоде ООО «Портал»

Показатель	2020 г.	2021 г.	Темп роста (снижения), в %
Удельный вес дебиторской задолженности в объеме реализации, %	0,26	0,16	61,53
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, %	3,82	6,09	159,42
Период погашения дебиторской задолженности (дни)	95,54	59,93	62,72

По данным таблицы 19 удельный вес дебиторской задолженности в объеме реализации в прогнозном 2021 г. по сравнению с 2020 г. снижается. Снижение показателя свидетельствует о сокращении объема сомнительной задолженности, что является положительной тенденцией в деятельности работы предприятия. За анализируемый период происходит увеличение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, это становится следствием снижения продаж продукции в кредит, сокращение объема предоставляемого кредита. В 2021 г. по сравнению с 2020 г. период оборота дебиторской задолженности снизился на 35,61 дня и составил 59,93 дней, что говорит о снижении риска невозвращения дебиторской задолженности.

В итоге разработанные мероприятия в рамках обращения в факторинговую компанию для урегулирования дебиторской задолженности свидетельствуют об эффективности и необходимости реализации в ООО «Портал».

## Заключение

Правильно проведенный анализ управления дебиторской и кредиторской задолженности позволяет выделить ключевые моменты, на которые следует обратить внимание руководству предприятия. Полученные данные в дальнейшем можно использовать для составления финансового плана, а также для утверждения кредитной политики предприятия, в ходе которой устанавливается максимальная отсрочка платежа для покупателей. На основе анализа управления дебиторской и кредиторской задолженностью можно грамотно выявить, какие статьи дебиторской задолженности могут быть рассмотрены с точки зрения возможности их сокращения.

В частности, дебиторская задолженность относится к виду оборотных активов предприятия вне зависимости от срока её погашения. Цель управления дебиторской задолженностью связана с расширением объема реализации продукции, а также с оптимизацией общего размера дебиторской задолженности, включая обеспечение своевременной её инкассации.

Анализ организационной структуры ООО «Портал» позволяет сделать вывод о линейно-функциональной принадлежности.

Финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать как нестабильное. Объемы выручки за весь анализируемый период снижаются. Снижение выручки произошло за счет снижения объема продаж в указанный период. Себестоимость продаж также снижается. На снижение себестоимости повлияло сокращение штата сотрудников в связи с экономическим кризисом компании. Чистая прибыль компании за анализируемый период также заметно снижается. Сокращение чистой прибыли по итогам функционирования организации в исследуемый период было обусловлено целым рядом причин. Основной причиной выступает сокращение выручки.

Другой из причин сокращения чистой прибыли выступает то обстоятельство, что темпы роста падения выручки больше, чем темпы роста

сокращения себестоимости. Это обстоятельство свидетельствует о нарушении ключевого правила развития бизнеса. Третьей причиной сокращения размеров чистой прибыли можно назвать рост прочих расходов.

Объем оборотных активов ООО «Портал» в 2020 г. по сравнению с 2019 г. увеличиваются на 10637 т. р. (на 9,51%). Данное изменение в большей степени обусловлено увеличением дебиторской задолженности. Увеличение дебиторской задолженности в целом свидетельствует о положительной динамике - так, предприятие разработало эффективную схему по производству своих товаров в кредит. Снижение объема запасов в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 26044 т. р. указывает на снижение деловой активности деятельности предприятия и о нехватке оборотных средств для закупки необходимого количества запасов, однако в 2020 г. по сравнению с 2019 г. запасы снова возрастают и 1785т. р. это означает, что в течение года объём продукции превышал объём её продаж и к концу года по сравнению с началом года запасы увеличились.

Объем дебиторской задолженности ООО «Портал» в 2019 г. по сравнению с 2018 г. снижается на 8236 т. р., а в 2020 г. по сравнению с 2019 г. увеличивается на 4618т. р., что связано с увеличением отсрочек платежа покупателям. Данная ситуация крайне негативно сказывается на деятельности предприятия.

ООО «Портал» характеризуется высокими объемами просроченной дебиторской задолженности – она оценивается на уровне 69% (47360910 руб.) от общего объема дебиторской задолженности в 2020 г., в то время как в 2019 г. просроченная дебиторская задолженность была на уровне 68,81% от общего ее объема (28969790 р.).

Исходя из этого можно сделать вывод о наличии ключевой проблемы предприятия – проблемы управления дебиторской задолженностью.

В рамках разработки рекомендаций по повышению эффективности управления оборотными активами ООО «Портал» было рекомендовано применение факторинговых механизмов взыскания дебиторской

задолженности.

Комиссионные расходы составят 10% (4736091руб.) от уступленной дебиторской задолженности. Поступившие средства от факторинга до выплаты процентов составляют 28969790 руб. (сумма просроченной дебиторской задолженности в 2019 г.), размер процентов от этой суммы составляет 12% или 3476374,8 руб. Полученные средства для ООО «Портал» составят 25492415,2 руб. Стоимость факторинга составит 21 868 494,8 руб.

В результате реализации мер по совершенствованию управления дебиторской задолженностью по предложенному направлению ООО «Портал» может высвободить денежные средства в размере 25492415,2 р..

Указанная выше мера позволит в будущем обеспечить основу формирования эффективной системы управления кредиторской задолженностью.

Разработанные мероприятия в рамках обращения в факторинговую компанию для урегулирования дебиторской задолженности свидетельствуют об эффективности и необходимости реализации в ООО «Портал».

## Список используемой литературы

1. Алькина Н.П. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности // Молодой ученый. 2019. №9.2. С. 3-5.
2. Балашев Н.Б. Особенности управления дебиторской задолженностью предприятия // Сборник научных трудов Sworld. 2017. Т. 28. № 1. С. 51-55.
3. Банк В. В. Финансовый анализ: учеб. пособие. М.: Проспект, 2018. 352 с.
4. Безуглая Н.С. Экономическая безопасность предприятия. Сущность экономической безопасности предприятия // Российское предпринимательство. 2017. № 4-1. С. 63-67.
5. Берзон Н.И. Финансовый менеджмент: учебник. М.: КНОРУС, 2017. 244 с.
6. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами. М.: Омега– Л, 2017. 158 с.
7. Вахрушина М. А., Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности. М.: КноРус, 2018. 367 с.
8. Войтоловский, Н. В. Комплексный экономический анализ предприятия. М.: Проспект, 2019. 373 с.
9. Гаврилова А.Н., Попов А.А. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие. М.: Статут, 2018. 606 с.
10. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть 1 [Электронный ресурс]: Федеральный закон РФ, государственная Дума РФ от 30 ноября 1994 г., ФЗ № 51, принят ГД ФС РФ 21.10.1994 (ред. от 16.12.2019). Доступ из справ. – правовой системы «Консультант-Плюс
11. Грунин О.А., Грунин С.О., Экономическая безопасность организации. СПб.: Питер, 2018. 160 с.
12. Губина О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие. М: Инфра. М., 2017. 192 с.

13. Джораев В.О. Экономическая безопасность предприятия. М.: Проспект, 2019. 153 с.
14. Дудко Е.А. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия // Вестник Российского нового университета. 2016. № 2. С. 85-88.
15. Дядик А.С., Тимофеева О.В. Нормы действующего законодательства по учета расчетов с дебиторами [Электронный ресурс] // Студенческий: электронный научный журнал 2017. № 20(20). URL: <https://sibac.info/journal/student/20/91833>. (дата обращения 21.04.2020 г.)
16. Евглевская В.К., Пострелова А.В. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженностей // Научные исследования: от теории к практике. 2017. С. 150 - 153.
17. Емелин В.Н. Управление кредиторской задолженностью организации // Молодой ученый. 2017. № 8. С. 65-67.
18. Ефстафьева И.Ю., Черненко В.А. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт 2016. 320 с.
19. Животиков А.Р., Милованов Е.А. Способы управления дебиторской и кредиторской задолженностью // Современные вопросы финансовых и страховых отношений в мировом сообществе. 2018. С. 143 - 146.
20. Зыков В.В. Экономическая безопасность и экономическая устойчивость хозяйствующих субъектов // Казанская наука. 2016. С. 94-98.
21. Зыков В.В. Экономическая безопасность и экономическая устойчивость хозяйствующих субъектов // Казанская наука. 2018. № 6. С. 94 - 98.
22. Иевлева Н.В., Гаврилова О.А., Нестеренко Т.В. Анализ финансовых результатов в рамках финансового анализа деятельности предприятия // Экономика и предпринимательство. 2019. №3 (104). С. 1258-1261.

23. Ильиных И.С. Экономическая безопасность предприятия // Международный журнал социальных и гуманитарных наук. 2016. Т. 7. №1. С. 183-186
24. Калинина А.В. Комплексный экономический анализ предприятия. Краткий курс. М.: Мир, 2016. 256 с.
25. Каранина Е.В. Экономическая безопасность: на уровне государства, региона, предприятия: учебник. Киров: Мир, 2017. 391 с.
26. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент. Теория и практика. М.: Проспект, 2017. 924 с.
27. Корпоративные финансы: учебник / М.А. Эскиндаров под ред., М. А. Федотова под ред. и др. М: КноРус, 2018. 480 с.
28. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч.: часть 2: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: Издательство Юрайт, 2019. 304 с.
29. Мусатаева М.О. Источники, виды и факторы угроз экономической безопасности, создание службы экономической безопасности // Научнометодический электронный журнал. 2018. №23. С.50-57
30. Носова Л.О. Управление задолженностью предприятия в условиях цифровизации экономики // Сборник трудов XVII Международной очной студенческой научно-практической конференции «Национальные проекты в системе приоритетов развития российской экономики: социальные, правовые и духовные аспекты», Воронеж, 2020.
31. Павлюк И. С., Грекова В. А. Классификация дебиторской задолженности и ее усовершенствование для целей бухгалтерского учета [Электронный ресурс] // Молодой ученый, 2018. №21 URL: <https://moluch.ru/archive/207/50648>(дата обращения 22.04.2020 г.)
32. Полянин А.В., Строева О.А. Экономика предприятия: учеб. пособие. Орел, 2018. 235 с.
33. Попов Ю. П. Основы безопасности деловых отношений предприятия. М.: НЦ ЭНАС, 2016. 304 с.

34. Румянцева. Е.А. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт. 2018. С.230
35. Русских А.Ю. Денежный фактор в системе экономической безопасности России. М.: Научная книга, 2019. 208 с.
36. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2018. 215 с.
37. Самылин А. И. Корпоративные финансы. Финансовые расчеты: учебник. – изд. испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2017. 472 с.
38. Сеницкая Н. Я. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для прикладного бакалавриата. 2-е изд., испр. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2019. 196 с.
39. Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. М.: Алетейя, 2020. 144 с.
40. Хорн В. Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 2019. 800 с.
41. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учебник. М.: ИНФРА-М, 2018. 574с.
42. Экономическая теория: учебник / под ред. А.И.Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб: Изд. СПбГУЭФ, 2019. 544с.



Приложение А  
**Бухгалтерский баланс ООО «Портал»**

Таблица А.1 - Бухгалтерский баланс ООО «Портал» за 2018-2020гг.

Показатель	Строк а	2018г.	2019 г.	2020 г.
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Нематериальные поисковые активы	1130			
Материальные поисковые активы	1140			
Основные средства	1150	9337	11610	12235
в том числе незавершенное строительство	1151			
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170			
Отложенные налоговые активы	1180			
Прочие внеоборотные активы	1190			
Итого по разделу I	1100	9337	11610	12235
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	1210	63509	37465	39250
в том числе:				
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211			
животные на выращивании и откорме	1212			
затраты в незавершенном производстве	1213			
готовая продукция и товары для перепродажи	1214			
товары отгруженные	1215			
НДС по приобретенным ценностям	1220	14006	8853	8453
Дебиторская задолженность	1230	72257	64021	68639
в том числе:				
дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	1231			
покупатели и заказчики	12311			
дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев после отчетной даты)	1232			
покупатели и заказчики	12321			
Финансовые вложения	1240	-	500	5340
Денежные средства	1250	514	316	243
Прочие оборотные активы	1260	136	602	469
Итого по разделу II	1200	150421	111757	122394
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>159758</b>	<b>123367</b>	<b>134629</b>
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			

Продолжение Приложения А

Продолжение таблицы А.1

Показатель	Строка	2018г.	2019 г.	2020 г.
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	30590	37229	39835
Итого по разделу III	1300	30600	37239	39845
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1410	43948	50000	44231
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Резервы под условные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	43948	50000	44231
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1510	34	-	-
Кредиторская задолженность	1520	85176	36128	50553
в том числе:				
поставщики и подрядчики	1521			
задолженность перед персоналом организации	1522			
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1523			
задолженность по налогам и сборам	1524			
задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	1525			
прочие кредиторы	1526			
Доходы будущих периодов	1530			
Резервы предстоящих расходов	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	85210	36128	50553
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>159758</b>	<b>123367</b>	<b>134629</b>

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Портал»

Таблица Б.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «Портал» за 2018-2020 гг.

Показатель	Строка	2018г.	2019 г.	2020 г.
Выручка (за минусом НДС, акцизов)	2110	317119	284660	262785
Себестоимость продаж	2120	298867	263596	245181
<b>ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК)</b>	2100	18252	21064	17604
Коммерческие расходы	2210	14812	17902	21160
Управленческие расходы	2220	-	-	-
<b>ПРИБЫЛЬ (УБТОК) ОТ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ</b>	2200	3440	3162	3556
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-	-
Проценты к получению	2320	-	39	160
Проценты к уплате	2330	10566	9458	6843
Прочие доходы	2340	21139	22041	22408
Прочие расходы	2350	9791	7066	8697
<b>ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ</b>	2300	4222	8718	3472
Налог на прибыль	2410	1025	1772	748
в т.ч. текущий налог на прибыль	2411			
отложенный налог на прибыль	2412			
Прочее	2460	-	223	177
<b>ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК)</b>	2400	3197	6723	2547
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510			
Результат от прочих операций, не включаемых в чистую прибыль	2520			
Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530			
<b>Совокупный финансовый результат периода</b>	2500	3197	6723	2547
<b>СПРАВОЧНО</b>				
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900			
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910			