

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

Обучающийся

А.А. Чернышова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Ю.А. Анисимова

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Консультант

канд. пед. наук, доцент Т.С. Якушева

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2023

Аннотация

Данная работа посвящена исследованию аспектов управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.

Цель бакалаврской работы – изучить особенности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия на примере ООО «Сфера Сервис» и разработать мероприятия по повышению эффективности управления.

Задачи исследования:

- изучить теоретические аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия;
- провести анализ управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия (на примере ООО «Сфера Сервис»);
- разработать мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис».

Объект исследования – ООО «Сфера Сервис». Предмет исследования – особенности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис».

Бакалаврская работа состоит из введения, трёх разделов, заключения, списка используемой литературы и используемых источников, содержит 8 таблиц, 12 рисунков, список используемой литературы и используемых источников в количестве 30, 4 приложения. Основной текст работы изложен на 59 страницах.

Abstract

This work is devoted to the study of aspects of management of accounts receivable and accounts payable of the enterprise.

The purpose of the bachelor's work is to study the features of the management of accounts receivable and accounts payable of the enterprise on the example of LLC "Sphere Service" and to develop measures to improve the efficiency of management.

Research objectives:

- to study the theoretical aspects of the management of accounts receivable and accounts payable of the enterprise;
- to analyze the management of accounts receivable and accounts payable of the enterprise (on the example of LLC "Sphere Service");
- develop measures to improve the efficiency of accounts receivable and accounts payable management in LLC "Sphere Service".

The object of the study is LLC "Sphere Service". The subject of the study is the features of the management of accounts receivable and accounts payable in LLC "Sphere Service".

The bachelor's thesis consists of an introduction, three sections, a conclusion, a list of used literature and used sources, contains 8 tables, 12 figures, a list of used literature and used sources in the amount of 30, 4 appendices. The main text of the work is presented on 59 pages.

Содержание

Введение.....	5
1 Теоретические аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия	7
1.1 Понятие и виды дебиторской и кредиторской задолженности	7
1.2 Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности	11
1.3 Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия	18
2 Анализ управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия (на примере ООО «Сфера Сервис»)	26
2.1 Организационно–экономическая характеристика ООО «Сфера Сервис»	26
2.2 Особенности управления дебиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис»	29
2.3 Особенности управления кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис».....	34
3 Разработка мероприятий по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис»	43
3.1 Мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью	43
3.2 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий	47
Заключение	50
Список используемой литературы и используемых источников.....	54
Приложение А Схема организационной структуры ООО «Сфера Сервис»...	58
Приложение Б Бухгалтерский баланс ООО «Сфера Сервис» 2022 г.	59
Приложение В Отчет о финансовых результатах ООО «Сфера Сервис» 2021 г.	62
Приложение Г Отчет о финансовых результатах ООО «Сфера Сервис» 2022 г.	64

Введение

Актуальность данной темы обусловлена тем фактом, что все предприятия в ходе осуществления хозяйственно-экономической деятельности вступают в различные отношения с физическими и юридическими лицами. В результате взаимодействия возникают денежные обязательства, подлежащие исполнению (дебиторская и кредиторская задолженность).

Наличие как активных, так и пассивных обязательств у предприятия стало настолько очевидным, что довольно часто процессу управления дебиторской и кредиторской задолженностью не уделяется достаточно внимания. Тем не менее, управление дебиторской и кредиторской задолженностью – важная часть системы управления финансами и предприятием в целом.

Необходимо регулярно анализировать структуру долгов, планировать их величину, контролировать текущее состояние и не допускать нарушения договорных обязательств, как самой компанией, так и ее контрагентами. Именно поэтому актуальным является необходимость эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.

Цель бакалаврской работы – изучить особенности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия на примере ООО «Сфера Сервис» и разработать мероприятия по повышению эффективности управления.

Задачи исследования:

- изучить теоретические аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия;
- провести анализ управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия (на примере ООО «Сфера Сервис»);

– разработать мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис».

Объект исследования – ООО «Сфера Сервис».

Предмет исследования – особенности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис».

Методы исследования: балансовый метод, метод арифметических разниц, горизонтальный и вертикальный анализ баланса, а также метод коэффициентов.

При написании работы использованы труды таких авторов как Дегтярева В.В., Максименко М.Н., Жданов В. Ю., Ковалев В.В., Савицкая Г.В. по проблеме исследования, а также внутренняя отчетность предприятия и нормативные документы, характеризующие деятельность предприятия.

Структура бакалаврской работы: работа состоит из введения, трёх разделов, заключения, списка используемой литературы и источников и приложений.

В первом разделе рассматриваются понятие и виды дебиторской и кредиторской задолженности, методика анализ дебиторской и кредиторской задолженности, особенности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.

Во втором разделе дается организационно–экономическая характеристика ООО «Сфера Сервис», исследуются особенности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в данной организации и проводится анализ эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис».

В третьем разделе разработаны мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис» и дается оценка их экономической эффективности.

1 Теоретические аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

1.1 Понятие и виды дебиторской и кредиторской задолженности

Проблема возникновения дебиторской и кредиторской задолженности в современных экономических условиях не нова.

Ковалев В.В. отмечает, что «дебиторская задолженность – это одновременно часть оборотных средств и часть выручки предприятия, которая возникает в результате финансово-хозяйственной деятельности с контрагентами и отражает задолженность этих лиц в пользу предприятия. Дебиторская задолженность предприятия формирует оборотные средства актива бухгалтерского баланса наряду с запасами и денежными средствами. Руководству предприятия необходимо стремиться к минимизации оттока собственных оборотных средств, но достижение этого затруднено в связи с условиями конкуренции, в которых функционирует организация» [21, с.169].

На величину дебиторской задолженности предприятия «оказывает влияние ряд разнообразных факторов, к числу важнейших из которых следует отнести:

- долю продажи продукции, товаров и услуг на условиях дальнейшей оплаты в совокупном объеме продаж предприятия;
- условия, на которых происходит процесс расчетов с заказчиками и покупателями;
- положения политики предприятия в отношении взыскания дебиторской задолженности;
- платежная дисциплина предприятий-заказчиков и предприятий-покупателей, а также их общее финансовое и экономическое состояние;
- уровень качества проведения оценки эффективности управления дебиторской задолженностью, а также использования результатов этой

оценки» [13, с.24]. Классификация дебиторской задолженности представлена на рисунке 1.

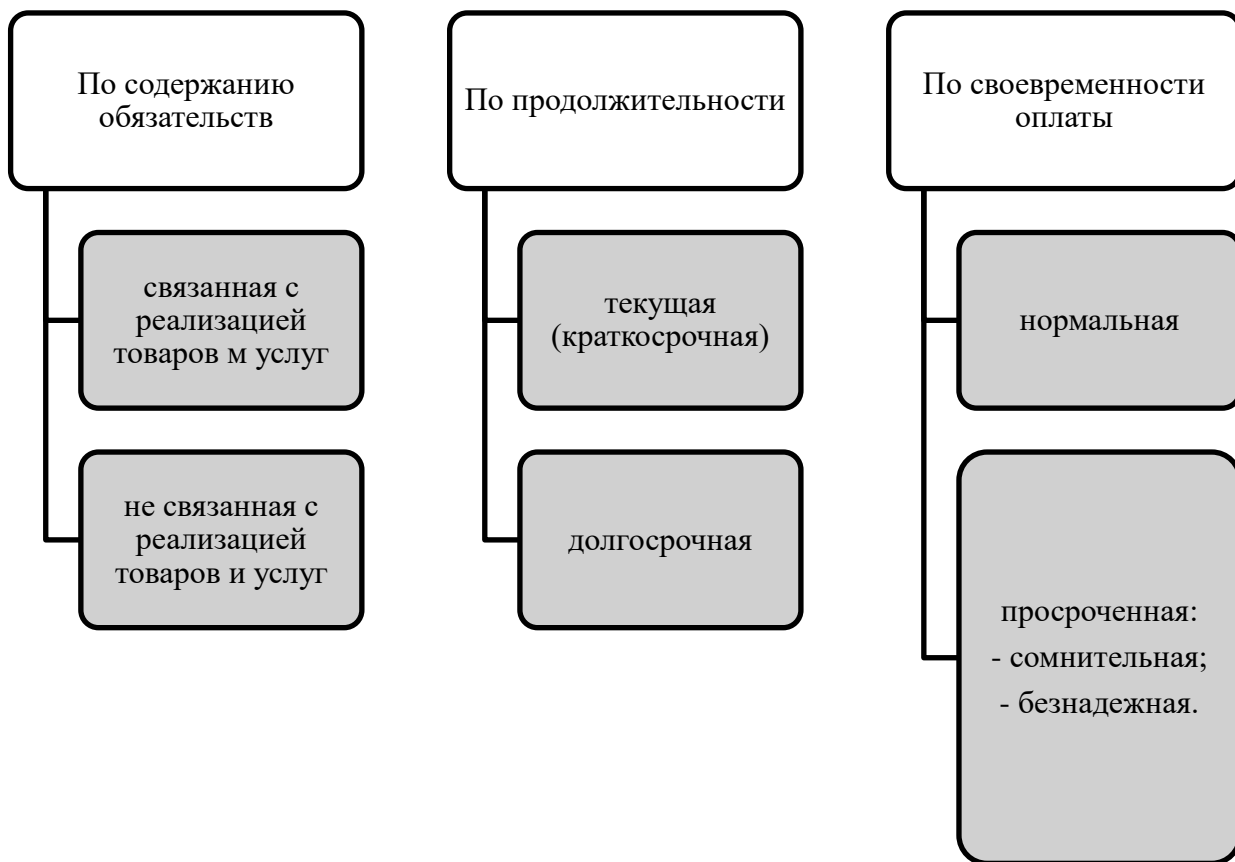


Рисунок 1 – Классификация дебиторской задолженности

Дебиторскую задолженность можно классифицировать по нескольким признакам: экономическому содержанию обязательств, продолжительности (сроку образования) и своевременности оплаты:

- «по содержанию обязательств дебиторская задолженность может быть связана с реализацией товаров и услуг, или не связана с ней - задолженность по расчетам с персоналом, выданным авансам, прочая задолженность» [26, с.169];
- «по срокам погашения дебиторская задолженность может быть текущей (будет погашена в течении одного операционного цикла,

обычно равного 12 мес.) и долгосрочной – срок погашения свыше 12 мес.;

– по своевременности оплаты дебиторскую задолженность можно подразделить на нормальную (оплаченную вовремя) и просроченную (не оплаченную в срок, предусмотренный договором). Просроченная дебиторская задолженность может быть сомнительной и безнадежной. Налоговым законодательством сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией» [16, с.50].

А.Ю. Жданов полагает, что «кредиторская задолженность - это задолженность перед поставщиками и подрядчиками за поставленные материально-производственные запасы, оказанные услуги и не оплаченные в срок работы, которая может быть прекращена исполнением обязательства, а также списана как невостребованная» [9, с.26].

Кредиторская задолженность «может возникнуть не только перед поставщиками и подрядчиками, но и перед работниками организации по выплате заработной платы, а также перед государственными внебюджетными фондами по уплате налогов и платежей. Также кредиторская задолженность возникает по векселям к уплате, полученным авансам и перед участниками по выплате дивидендов, процентам по акциям и облигациям» [30, с.219].

Кредиторская задолженность может быть классифицирована по нескольким признакам: «экономическому содержанию обязательств, продолжительности (срока предоставления) и возможности выполнения обязательств (рисунок 2):

– по содержанию обязательств кредиторская задолженность может быть связана с приобретением товаров, сырья или услуг и не связана с

ним (задолженность перед бюджетом, внутренние задолженности, прочая задолженность);

– по продолжительности кредиторская задолженность может быть: текущая кредиторская задолженность – до 90 дней. Такая задолженность является нормальной и может возникать из-за отсрочки платежа, однако, резкое увеличение текущей задолженности может служить сигналом кризисной ситуации; краткосрочная кредиторская задолженность – до 1 г. В некоторых случаях данная задолженность может считаться нормальной, однако, если подобные условия не предусмотрены договором и не обговорены сторонами, кредитору необходимо принимать активные действия по работе с должниками; долгосрочная кредиторская задолженность – от 1 до 3 лет. Данная задолженность считается сомнительным долгом, и требует незамедлительных действий по возвращению хотя бы части долга. Большие суммы долгосрочной кредиторской задолженности у предприятия говорят о нестабильном финансовом состоянии и возможном кризисе; кредиторская задолженность к списанию – более 3-х лет. Хотя данную задолженность можно списывать, зачастую, она появляется из-за недосмотров и недочётов, поэтому её можно вернуть;

– по возможности исполнения обязательств кредиторскую задолженность можно подразделить на нормальную (оплаченную вовремя) и просроченную (не оплаченную в установленный договором срок). При этом в составе просроченной кредиторской задолженности можно выделить два вида задолженности: задолженность, срок исковой давности по которой не истек, и не востребованную задолженность (с истекшим сроком исковой давности)» [6, с.73].

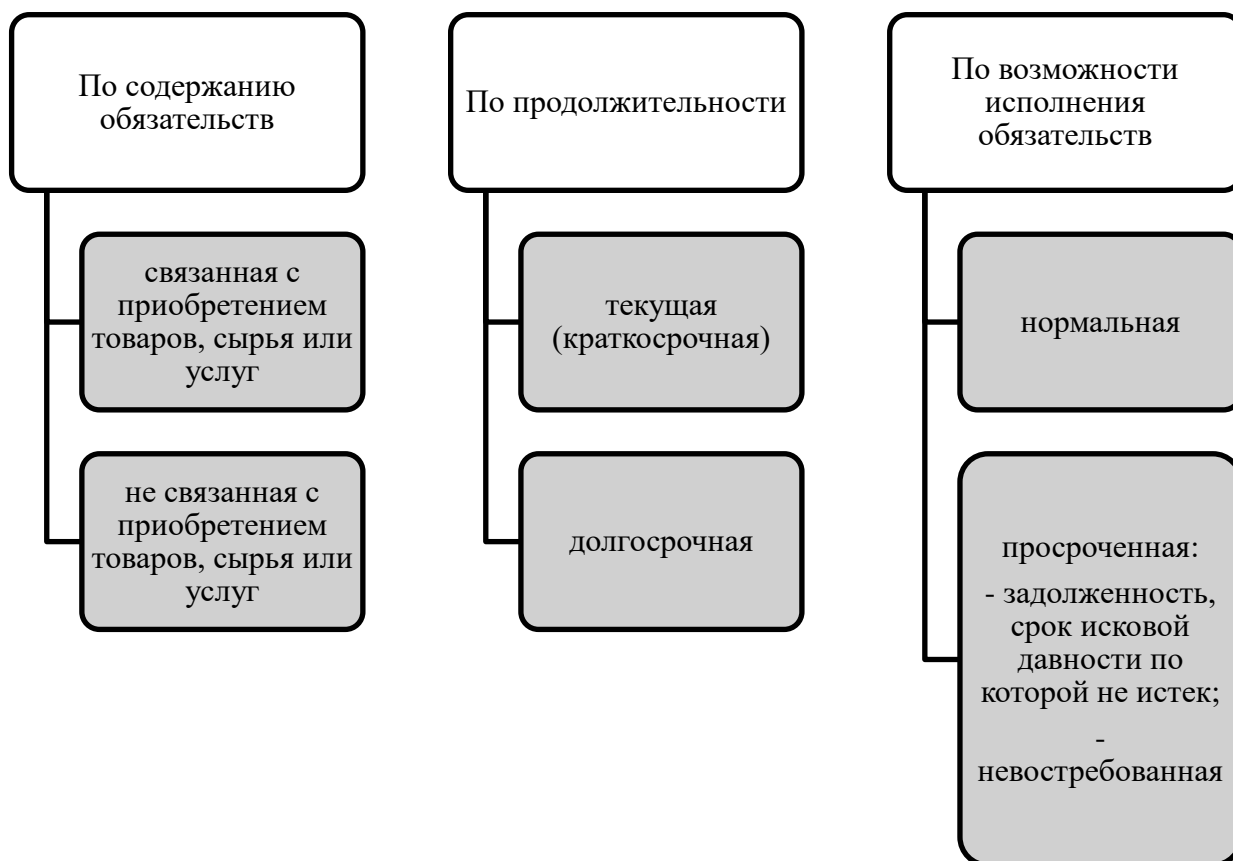


Рисунок 2 – Классификация кредиторской задолженности

Кредиторская задолженность является основным источником покрытия дебиторской задолженности. Поэтому в процессе анализа финансово-экономического состояния предприятия главным образом необходимо обращать внимание на соотношение между ними.

1.2 Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности

Проведение комплексного анализа дебиторской и кредиторской задолженности (состояния расчетов с дебиторами и кредиторами) является «важным аспектом ведения хозяйственной деятельности любого современного предприятия. Это связано с тем, что непосредственное воздействие на оборачиваемость капитала предприятия, который вложен в текущие активы, а, соответственно, и на финансовое состояние

хозяйствующего субъекта в целом, влияет сокращение или уменьшение задолженности» [9, с.25].

Крылов С.И. отмечает, что «проведение анализа управления кредиторской и дебиторской задолженностью предприятия имеет важное значение, так как изменение их совокупного объема, структуры и состава оказывает непосредственное воздействие на финансовое состояние любого предприятия» [12, с.97].

Данный автор считает, что анализ «необходимо начинать с изучения структуры, состава и динамики кредиторской задолженности предприятия. В результате проведения необходимых расчетов делаются выводы о воздействии на отклонения в общей величине сумм задолженностей хозяйствующего субъекта, изменениях в объемах долгосрочной кредиторской и дебиторской задолженности в целом, изменениях в объемах краткосрочной кредиторской и дебиторской задолженности в целом и по статьям, а также дается оценка изменениям в структуре каждого отдельного вида задолженности предприятия, которые произошли в изучаемом периоде.

Завершающим этапом проведения анализа управления дебиторской и кредиторской задолженностью хозяйствующего субъекта является исследование влияния изменения их объемов на финансовое состояние предприятия в целом, путем рассмотрения его основных характеристик: финансовой устойчивости, имущественного положения, ликвидности и платежеспособности, а также деловой активности предприятия» [12, с.101].

Савицкая Г.В. утверждает, что «в процессе анализа расчетов необходимо проводить исследование состава, динамики, причин и сроки давности формирования дебиторской и кредиторской задолженности. При проведении анализа используются данные V раздела бухгалтерского баланса предприятия и данные аналитического и первичного бухгалтерского учета» [18, с.314].

При этом при проведении анализа дебиторской и кредиторской задолженности Савицкая Г.В. предлагает рассчитывать «следующие показатели:

- оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности;
- продолжительность одного оборота дебиторской и кредиторской задолженности;
- доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов» [18, с.317].

Хайруллина О.И. отмечает, что «при анализе дебиторской и кредиторской задолженности их состояние, объемы и качество оказывают сильное воздействие на финансовое состояние предприятия. Поэтому необходимо осуществлять следующие действия:

- следить за соотношением между кредиторской и дебиторской задолженностью. Значительное превышение суммы дебиторской задолженности является первопричиной возникновения угроз для финансового состояния предприятия и вызывает необходимость в привлечении дополнительных источников денежных средств;
- осуществлять контроль над состоянием расчетов по просроченной кредиторской и дебиторской задолженности;
- по возможности ориентироваться в сторону увеличения количества покупателей и заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты монопольным покупателям и заказчикам» [22, с.113].

При этом анализ дебиторской и кредиторской задолженности Хайруллина О.И. предлагает проводить по следующим этапам: «на первом этапе проведения анализа управления кредиторской и дебиторской задолженностью предприятия она предлагает оценивать уровень кредиторской задолженности, то есть рассчитывать коэффициент отвлечения краткосрочных (текущих) обязательств в кредиторскую задолженность. Далее нужно проводить оценку структуры и состава дебиторской

задолженности хозяйствующего субъекта в целях расчета коэффициента соотношения между кредиторской и дебиторской задолженностью» [22, с.115].

При анализе дебиторской и кредиторской задолженности Хайруллина О.И. предлагает рассчитывать следующие показатели:

- «удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах;
- удельный вес кредиторской задолженности в объеме пассивов;
- удельный вес просроченной и сомнительной задолженности в структуре баланса» [22, с.116].

Н. Н. Илышева и С. И. Крылов отмечают, что «основные цели анализа управления дебиторской и кредиторской задолженности, это:

- определение процента невозврата дебиторской задолженности предприятию, в расчете на нескольких или одно отдельно взятого должника (представленный процент призван в целях определения концентрации невозврата дебиторской задолженности);
- выявление присутствия или отсутствия влияния со стороны факта неплатежа главнейших должников предприятия на финансовое положение хозяйствующего субъекта;
- определение распределения дебиторской задолженности в соответствии со сроками образования;
- расчет удельного веса векселей в дебиторской задолженности, который отражает продление старых векселей предприятия; - определение того, принимались ли в расчет скидки и иные условия в пользу потребителя продукции, товаров, работ или услуг (к примеру, право потребителя на возврат)» [1, с.207].

Данные авторы для проведения анализа качества управления кредиторской задолженностью предлагают рассчитывать следующие показатели:

- «удельный вес просроченной кредиторской задолженности в совокупном объеме кредиторской задолженности предприятия;
- удельный вес просроченных займов и кредитов (не погашенных в установленные сроки) в совокупном объеме кредитов и займов предприятия» [1, с.208].

Гужавина Н.А. считает, что «анализ состояния и качества управления дебиторской задолженностью хозяйствующего субъекта необходимо начинать с проведения оценки динамики ее объемов в целом и в разрезе отдельно взятых статей. Далее необходимо определить удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах предприятия и выявить ее структуру, рассчитать удельный вес дебиторской задолженности, оплата по которой ожидается в течение 12 мес. и оценить динамику этого показателя» [5, с.269].

Дегтярева В.В. и Максименко М.Н. отмечают, что эффективность управления дебиторской и кредиторской задолженностью оценивается при помощи следующих показателей:

- «доля дебиторской задолженности в оборотных активах предприятия;
- доля дебиторской задолженности в выручке от продаж предприятия;
- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;
- доля просроченной задолженности в составе кредиторской задолженности;
- доля сомнительной и безнадежной задолженности в составе дебиторской задолженности;
- коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности» [6, с.75].

Анализ представленных методик позволяет сделать вывод, что все они при анализе дебиторской и кредиторской задолженности предлагают проводить оценку их оборачиваемости. Данный показатель характеризует, «во сколько раз выручка от реализации продукции, товаров и услуг предприятия превышает объемы его кредиторской и дебиторской задолженности» [3, с.69].

На основании рассмотренных подходов к анализу дебиторской и кредиторской задолженности предлагается на первом этапе проводить анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности, а на втором - рассчитывать и анализировать показатели, характеризующие эффективность управления дебиторской и кредиторской задолженностью [23, с.1170].

При анализе дебиторской задолженности такими показателями будут выступать:

- «коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Кдз):

$$\text{Кдз} = \frac{\text{ВП}}{\text{ДЗ}} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где Кдз - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, %;

ВП – выручка от продаж за определенный период, тыс. руб.;

ДЗ – сумма дебиторской задолженности за период, тыс. руб. [2].

- продолжительность одного оборота в днях (Тоб):

$$\text{Тоб} = \frac{\text{Та}}{\text{ДЗ}} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где Тоб – продолжительность одного оборота, дней;

Та – количество дней в исследуемом периоде;

ДЗ – сумма дебиторской задолженности за период, тыс. руб. [4].

- срок погашения дебиторской задолженности (Тдз):

$$Тдз = \frac{ДЗ}{ВП \cdot Та} \cdot 100\%, \quad (3)$$

где Тдз – срок погашения дебиторской задолженности, дней;

ДЗ – сумма дебиторской задолженности за период, тыс. руб.;

ВП – выручка от продаж за определенный период, тыс. руб.;

Та – количество дней в исследуемом периоде [7].

- доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов (Ддз):

$$Ддз = \frac{ДЗ}{ТА} \cdot 100\%, \quad (4)$$

где Ддз - доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %;

ДЗ – сумма дебиторской задолженности за период, тыс. руб.;

ТА – текущие активы предприятия, тыс. руб. (сумма II раздела бухгалтерского баланса)» [17, с.148].

При анализе кредиторской задолженности такими показателями будут выступать:

- «коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Ккз):

$$Ккз = \frac{ВП}{КЗ} \cdot 100\%, \quad (5)$$

где Ккз – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, %;

ВП – выручка от продаж за определенный период, тыс. руб.;

КЗ – сумма кредиторской задолженности за период, тыс. руб. [8].

– продолжительность одного оборота в днях (Тоб):

$$T_{об} = \frac{T_a}{КЗ} \cdot 100\%, \quad (6)$$

где Тоб - продолжительность одного оборота, дней;

Тa – количество дней в исследуемом периоде;

КЗ – сумма кредиторской задолженности за период, тыс. руб. [10].

– срок погашения кредиторской задолженности (Ткз):

$$T_{кз} = \frac{КЗ}{С/с \cdot T_a} \cdot 100\%, \quad (7)$$

где Ткз - срок погашения кредиторской задолженности, дней;

С/с – себестоимость продаж, тыс. руб.;

Тa – количество дней в исследуемом периоде» [2, с.63].

На заключительном этапе следует рассчитать коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (Ксдк):

$$K_{сдк} = \frac{ДЗ}{КЗ} \cdot 100\%, \quad (8)$$

где Ксдк - коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, %;

ДЗ – сумма дебиторской задолженности за период, тыс. руб.;

КЗ – сумма кредиторской задолженности за период, тыс. руб. [11].

1.3 Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью – важная часть системы управления финансами и предприятием в целом [24, с.98].

Необходимо регулярно анализировать структуру долгов, планировать их величину, контролировать текущее состояние и не допускать нарушения договорных обязательств, как самим предприятием, так и его контрагентами [25, с.94].

В ходе управления задолженностью контрагентов предприятие ставит перед собой «следующие цели:

- достижение оптимального уровня задолженности дебиторов предприятию;
- ускорение возврата задолженности дебиторов;
- минимизация издержек, возникающих при наличии дебиторской задолженности, например упущенной выгоды от того, что своевременно неполученные средства от дебиторов можно было пустить в оборот и получить дополнительную прибыль» [15, с.310].

Для «осуществления эффективного управления обязательствами перед кредиторами необходима организация работы таким образом, чтобы способ управления позволял безопасно использовать заемные средства. Целями управления обязательствами предприятия перед кредиторами являются:

- правильная организация операций по учету обязательств хозяйствующего субъекта перед своими кредиторами;
- своевременное проведение операций по погашению и списанию обязательств хозяйствующего субъекта перед своими кредиторами» [19, с.399].

От эффективности организации данных мероприятий «зависит финансовое состояние хозяйствующих субъектов» [28, с.97]. Главная цель управления дебиторской задолженностью – «оптимизация ее величины и ускорение цикла оборота этих средств для улучшения платежеспособности предприятия» [4, с.53].

Система управления дебиторской задолженностью «представляет собой два направления деятельности;

- кредитную политику, позволяющую максимально эффективно использовать дебиторскую задолженность как инструмент увеличения продаж;
- комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности» [11, с.57].

При «формировании кредитной политики предприятия необходимо определить максимально допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для компании, так и по каждому контрагенту (кредитный лимит). Рассчитывая эти показатели, компания в первую очередь ориентируется на свою стратегию (увеличение доли рынка требует большего кредитного лимита, чем удержание своей рыночной доли и аккумуляция свободных денежных средств). При этом нужно поддерживать достаточную ликвидность компании и учитывать кредитный риск (риск полной или частичной утраты выданных средств). Первоочередные управленческие действия в реализации кредитной политики направлены на ознакомление с деятельностью покупателя (учредительные документы, длительность и направление хозяйствования, его рейтинг на рынке). Ключевую роль в снижении степени риска при предоставлении коммерческого кредита играет оценка кредитоспособности покупателя, то есть его возможности погашения дебиторской задолженности. Кроме перечисленных позиций, учитываются перспективы развития предприятия-покупателя и возможности совершенствования важнейших финансовых показателей. Оценивая кредитоспособность акционерных обществ, следует обращать внимание не только на достигнутую прибыль, но и ее использование на выплату дивидендов и развитие, а также модернизацию производственного потенциала» [7, с.391].

Процесс управления дебиторской задолженностью осуществляется в четыре этапа:

- «планирование политики компании в работе с дебиторской задолженностью, составление регламентов работы;

- координация сотрудников подразделений, которые будут участвовать в работе с дебиторской задолженностью;
- мотивация сотрудников, занимающихся управлением и контролем дебиторской задолженности;
- контроль над тем, как идет вся эта работа» [27, с.113].

Этапы управления текущей дебиторской задолженностью:

- «анализ текущей дебиторской задолженности предприятия в предшествующем периоде. Основной задачей этого анализа является оценка уровня и состава текущей дебиторской задолженности предприятия, а также эффективности инвестированных в нее финансовых ресурсов. Результаты анализа используются в процессе последующей разработки отдельных параметров кредитной политики предприятия;
- выбор типа кредитной политики предприятия по отношению к покупателям продукции. В современной коммерческой и финансовой практике реализация продукции в кредит (с отсрочкой платежа за нее) получила широкое распространение как в странах с развитой рыночной экономикой» [10, с.121].

Основной показатель эффективного управления кредиторской задолженностью – «способность компании бесперебойно работать. Если постоянно задерживать оплату поставщикам, они могут ухудшить условия поставки, перестать предоставлять отсрочку платежа или вовсе отказаться от сотрудничества. Неуплата налогов влечет за собой штрафы и блокировку счета, что может резко остановить работу. Задержка поставок клиентам приведет к тому, что они уйдут к конкурентам. А невыплата заработной платы — к текучести кадров и проблемам с трудовой инспекцией» [8, с.264].

Признаки «рационального управления кредиторской задолженностью:

- компания не отказывается от возможностей отсрочки платежа, чтобы повысить свою эффективность;

- компания не допускает просрочек платежей и поставок;
- длительность оборота кредиторской задолженности выше, чем у дебиторской» [20, с.204].

Процесс управления кредиторской задолженностью в компании «можно разделить на четыре основных процесса:

- учет кредиторской задолженности и ее анализ;
- оплата задолженности с учетом возможных штрафов и пеней;
- переговоры по переносу выплат, если компания не может выполнить свои обязательства;
- списание кредиторской задолженности, если компании простили долг или компания-кредитор ликвидирована» [14, с.83].

Методика управления дебиторской и кредиторской задолженностью представлена на рисунке 3 [21].



Рисунок 3 – Методика управления дебиторской и кредиторской задолженностью

Все методы управления можно разделить на три основные группы:

- административные,
- экономические,
- социально-психологические [26].

Основным методом управления дебиторской и кредиторской задолженностью является экономический (финансовый метод), среди которого выделяют следующие методы:

- горизонтальный и вертикальный метод анализа (для исследования динамики, структуры и состава дебиторской и кредиторской задолженности);
- коэффициентный метод (для оценки эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью, для соотношения дебиторской и кредиторской задолженности);
- трендовый метод (для выявления тенденций дебиторской и кредиторской задолженности в плановом периоде);
- метод ABC-анализа (для ранжирования дебиторов и кредиторов по степени важности) [29].

Также при управлении дебиторской и кредиторской задолженностью используются административные методы управления:

- метод контроля (отслеживание сроков погашения задолженности для недопущения просрочки оплаты как со стороны дебиторов, так и перед кредиторами);
- претензионная работа (досудебное взыскание денежных средств от дебиторов и установление соглашений с кредиторами об отсрочке платежа);
- судебная работа (судебное взыскание задолженности от дебиторов и оплата через суд кредиторам на основании решений суда).

Социально-психологические методы, которые основываются на способах мотивации и морального воздействия на людей и известны как «метод убеждения», при управлении дебиторской и кредиторской

задолженностью практически не используются (возможно использование при управлении дебиторской задолженностью, например, мотивировать клиентов не допускать просроченной дебиторской задолженности в обмен на увеличение кредитного лимита по договору) [29, с.94].

Основные методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью представлены на рисунке 4 [30].

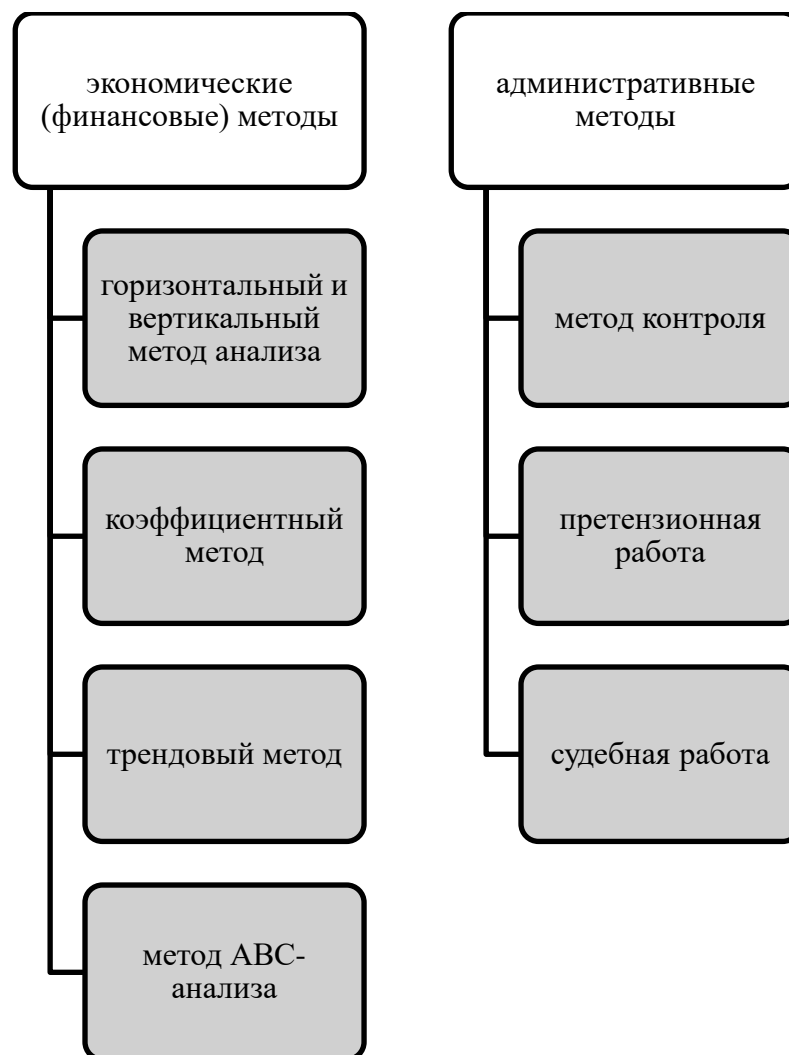


Рисунок 4 – Основные методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что дебиторская задолженность – задолженность перед предприятием различных

юридических и физических лиц, возникающая в ходе хозяйственной деятельности.

Дебиторская задолженность – неотъемлемая часть бизнеса, управляя ей, компания может снизить убытки из-за несвоевременных платежей или неплатежей. Важным направлением управления дебиторской задолженности является ее контроль.

Кредиторская задолженность – это задолженность перед поставщиками и подрядчиками. Грамотное управление кредиторской задолженностью позволяет в полной мере использовать ее плюсы (получение бесплатных денег для бизнеса) и избежать возможных рисков (санкций из-за несвоевременной оплаты долга).

Управление кредиторской задолженностью включает мониторинг, прогнозирование и анализ ее влияния на деятельность компании.

Для анализа кредиторской задолженности важно рассчитывать показатели оборачиваемости и соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью – важная часть системы управления финансами и компанией в целом.

Необходимо регулярно анализировать структуру долгов, планировать их величину, контролировать текущее состояние и не допускать нарушения договорных обязательств, как самой компанией, так и ее контрагентами.

2 Анализ управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия (на примере ООО «Сфера Сервис»)

2.1 Организационно–экономическая характеристика ООО «Сфера Сервис»

ООО «Сфера Сервис» – торгово-сервисная компания, которая занимается поставкой и монтажом оборудования и расходных материалов для СТО. Компания представлена на рынке с 1992 г. и оборудовала под ключ 93 СТО, 47 покрасочных камер, 69 постов шиномонтажа и балансировки, 23 сварочных поста кузовного ремонта, 35 постов моек полного цикла. Привезли 5 т. ручного инструмента, 308 км. сварочной проволоки, 29 км. протирочной бумаги и салфеток, 13 т. моющих средств.

Основные принципы работы:

- помочь клиенту, в выборе нужного инструмента и оборудования;
- решить его конкретные задачи, на сегодня и на перспективу;
- привезти заказ вовремя;
- смонтировать и запустить оборудование.

ООО «Сфера Сервис» предлагает в наличии на складе и под заказ порядка 15 000 наименований оборудования, ручного инструмента, расходных материалов, запасных частей, а также метрические и дюймовые размеры, средства защиты. Организационная структура ООО «Сфера Сервис» - линейно-функциональная (Приложение А). На основе данных финансовой отчетности ООО «Сфера Сервис» - бухгалтерский баланс и отчеты о финансовых результатах (Приложения Б-Г), были рассчитаны основные показатели, характеризующие финансовую деятельность ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика финансовых показателей ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение показателя		Среднегодовая величина, тыс. руб.
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	тыс. руб.	± %	
1. Выручка	–	31 397	139 354	139 354	–	42 688
2. Расходы по обычным видам деятельности	–	114 868	171 703	171 703	–	71 643
3. Прибыль (убыток) от продаж (1–2)	–	(83 471)	(32 349)	-32 349	–	-28 955
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	–	123 011	59 420	+59 420	–	45 608
5. ЕВИТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	–	39 540	27 071	+27 071	–	16 653
6. Проценты к уплате	–	37 700	25 422	+25 422	–	15 781
7. Налог на прибыль	–	(688)	(541)	-541	–	-307
8. Чистая прибыль (убыток) (5–6+7)	–	1 152	1 108	+1 108	–	565

На основании данных, представленных в таблице 1 можно сделать вывод, что выручка у ООО «Сфера Сервис» в 2020 г. отсутствовала, в 2021 г. она увеличилась до 31 397 т. р., а в 2022 году – до 139 354 т. р. Выручка ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг. представлена на рисунке 5.

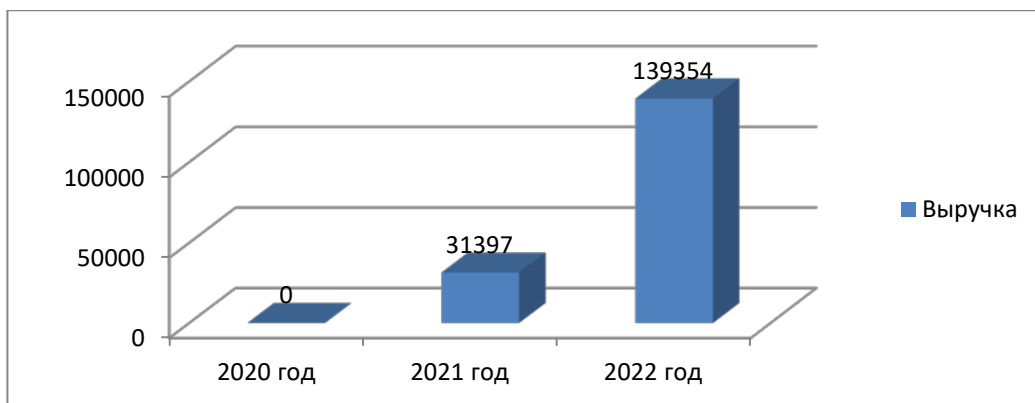


Рисунок 5 – Динамика выручки ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

На основании представленных данных можно сделать вывод, что прибыль от продаж в 2020 г. также отсутствовала, в 2021 г. показатель составил 83 471 т. р., а в 2022 г. – 32 349 т. р. Соответственно, за период 2020-2022 гг. прибыль от продаж ООО «Сфера Сервис» отсутствовала, компания несла убытки, однако, за 2022 год убыток был меньше. Чистая прибыль в 2020 г. отсутствовала, в 2021 г. составила 1152 т. р., а в 2022 г. – 1108 т. р. Величина выручки и чистой прибыли ООО «Сфера Сервис» за 2020–2022 гг. представлена на рисунке 6.

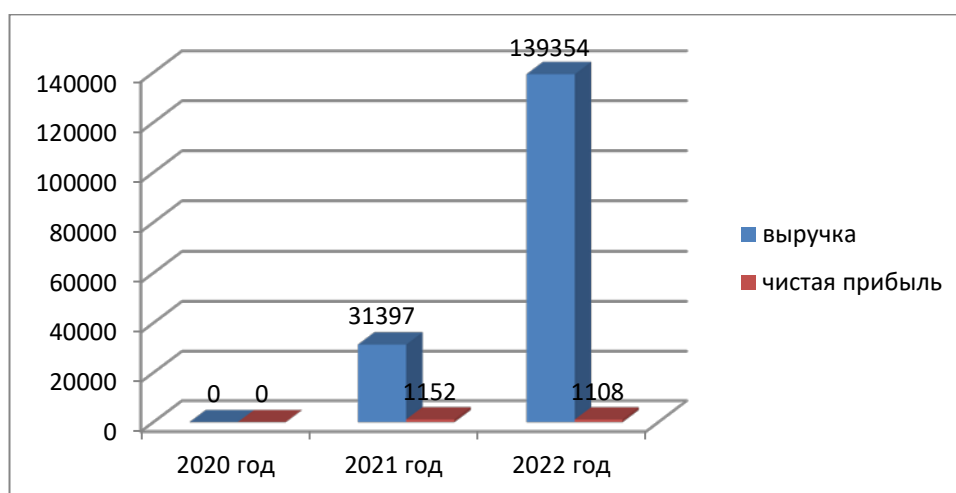


Рисунок 6 – Динамика выручки и чистой прибыли ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

На основании представленных данных можно сделать вывод, что за исследуемый период финансовое состояние ООО «Сфера Сервис» ухудшилось.

2.2 Особенности управления дебиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис»

В данном подразделе будут отражены особенности управления дебиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис». На первом этапе управления руководство ООО «Сфера Сервис» планирует максимально возможную величину дебиторской задолженности. Следует отметить, что основное назначение дебиторской задолженности в ООО «Сфера Сервис» - увеличение объемов продаж за счет предоставления отсрочки платежа.

После определения размера дебиторской задолженности руководством ООО «Сфера Сервис» проводится анализ благонадежности клиентов компании и распределением максимально возможного кредитного лимита для каждого клиента. Причем предоставление отсрочки платежа осуществляется только при наличии договора на отсрочку. Все условия (размер товарного лимита и срок отсрочки) прописываются в договоре поставки.

На втором этапе управления дебиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис» проводится анализ дебиторской задолженности: ее динамики, состава, структуры, показателей эффективности. Динамика дебиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг. представлена на рисунке 7.

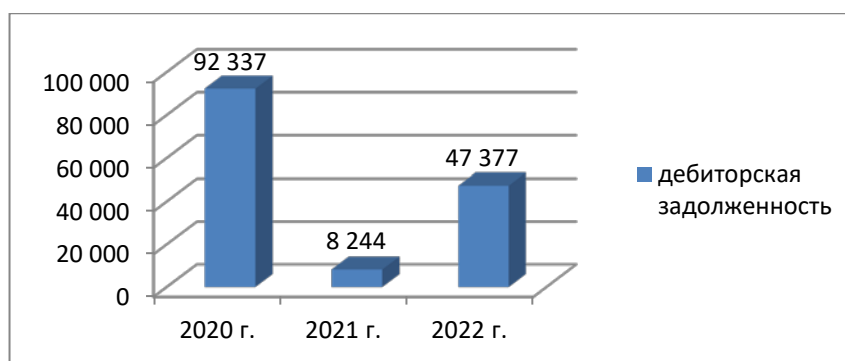


Рисунок 7 - Динамика дебиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

На основании представленных данных можно сделать вывод, что в 2020 г. величина дебиторской задолженности составила 92 337 т. р., в 2021 г. – 8244 т. р., а в 2022 г. – 47 377 т. р. В целом за исследуемый период наблюдается сокращение дебиторской задолженности в ООО «Сфера Сервис» на - 44 960 т. р. (на 48,69%). Сокращение дебиторской задолженности при увеличении выручки от продаж является положительным фактором.

Важным этапом в анализе дебиторской задолженности является анализ состава и структуры дебиторской задолженности. Состав и структура дебиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Структура дебиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг.

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Изменение 2022/2020 гг.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	(+/-)	%
Дебиторская задолженность, в т.ч.	92 337	100	8 244	100	47 377	100	-44 960	0
покупатели и заказчики	80 333	87	7 089	86	40 270	85	-40 063	-2
авансы выданные	2 770	3	329	4	2 368	5	-402	2
прочая задолженность	9 234	10	826	10	4 739	10	-4 495	0

На основании представленных данных можно сделать вывод, что в состав дебиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» входит задолженность покупателей и заказчиков, выданные авансы и прочая задолженность. При этом наибольшую долю в структуре дебиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» занимает задолженность покупателей и заказчиков: 87% в 2020 г., 86% в 2021 г. и 85% в 2022 г. Наименьшую долю в структуре дебиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» занимают выданные авансы: 3% в 2020 г., 4% в 2021 г. и 5% в 2022 г. Доля прочей задолженности в общей структуре дебиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» за исследуемый период не менялась и составила 10%. Структура дебиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг. представлена на рисунке 8.

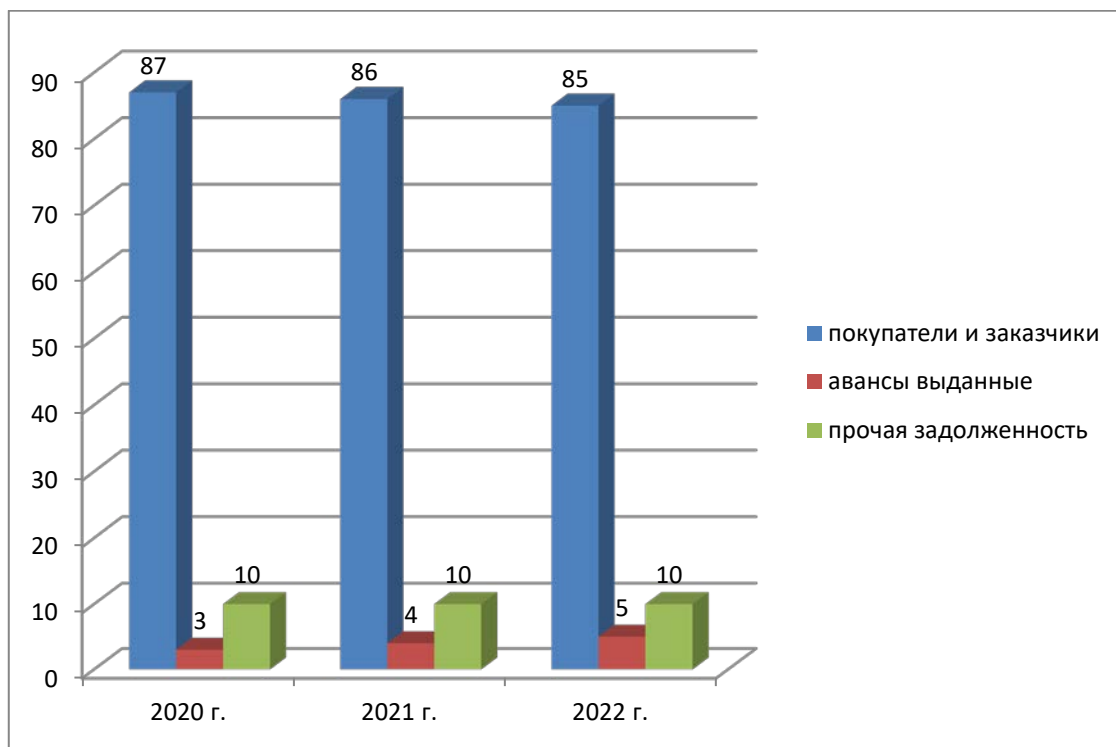


Рисунок 8 - Структура дебиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг., %

На основании представленных данных можно сделать вывод, что в состав дебиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» входит задолженность покупателей и заказчиков, выданные авансы и прочая задолженность. При этом наибольшую долю в структуре дебиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» занимает задолженность покупателей и заказчиков: 87% в 2020 г., 86% в 2021 г. и 85% в 2022 г. Наименьшую долю в структуре дебиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» занимают выданные авансы: 3% в 2020 г., 4% в 2021 г. и 5% в 2022 г. Доля прочей задолженности в общей структуре дебиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» за исследуемый период не менялась и составила 10%.

Далее следует произвести расчет показателей эффективности управления дебиторской задолженностью по формулам, представленным в 1 главе. Показатели, на основании которых будет произведен расчет показателей эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «Сфера Сервис» представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Расчетные значения для оценки показателей эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение 2022/2020 г.	
				(+/-)	%
дебиторская задолженность	92 337	8 244	47 377	-44 960	-48,69
выручка от продаж	0	31397	139354	139 354	-
количество дней в исследуемом периоде	365	365	365	0	0
текущие активы	113 569	18 685	80 121	-33 448	-29,45

На основании представленных показателей произведем расчет эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «Сфера Сервис». Показатели эффективности управления дебиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг. представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение 2022/2020 гг.	
				(+/-)	%
коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0	381	294	294	-
продолжительность одного оборота в днях	0,40	4,43	0,77	0	94,89
срок погашения дебиторской задолженности	-	0,07	0,09	-	-
доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов	81,30	44,12	59,13	-22	-27,27

На основании представленных данных можно сделать следующие выводы об эффективности управления дебиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис»:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составил в 2020 г. -0, в 2021 г. – 381, в 2022 г. – 294;
- продолжительность одного оборота в днях в 2020 г. составила 0,40, в 2021 г. – 4,43, в 2022 г. – 0,77;
- срок погашения дебиторской задолженности в 2021 г. составил 0,07, в 2022 г. – 0,09;
- доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов составила в 2020 г. – 81,3%, в 2021 г. – 44,12%, в 2022 г. – 59,13%.

На третьем этапе управления дебиторской задолженностью производится контроль величины дебиторской задолженности. В первую очередь, контролируется сумма отгруженной, но не оплаченной продукции по каждому клиенту для того, чтобы величина дебиторской задолженности не превысила кредитный лимит, прописанный в договоре поставки. Также менеджеры ООО «Сфера Сервис» следят за тем, чтобы все счета, по которым отгрузка была произведена с отсрочкой платежа, были оплачены вовремя. За три дня до планируемой даты оплаты они напоминают клиентов о

необходимости произвести платеж по ранее отгруженным счетам. Напоминание производится по электронной почте или по телефону.

На четвертом этапе управления дебиторской задолженностью производится взыскание неоплаченной в срок задолженности. Для этого юрист ООО «Сфера Сервис» готовит претензию для клиентов с требованием оплатить счета, по которым срок оплаты уже вышел. В случае неоплаты в течение 10 дней юрист ООО «Сфера Сервис» готовит документы в суд для взыскания просроченной задолженности в судебном порядке.

2.3 Особенности управления кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис»

В данном пункте будут отражены особенности управления кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис». На первом этапе управления руководство ООО «Сфера Сервис» планирует максимально возможную величину кредиторской задолженности. Размер кредиторской задолженности в ООО «Сфера Сервис» планируется только перед поставщиками и подрядчиками на основании договоров поставки, в которых определена максимальная сумма возможного кредита для ООО «Сфера Сервис» и срок отсрочки.

На втором этапе управления кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис» проводится анализ кредиторской задолженности: ее динамики, состава, структуры, показателей эффективности. Динамика кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг. представлена на рисунке 9.

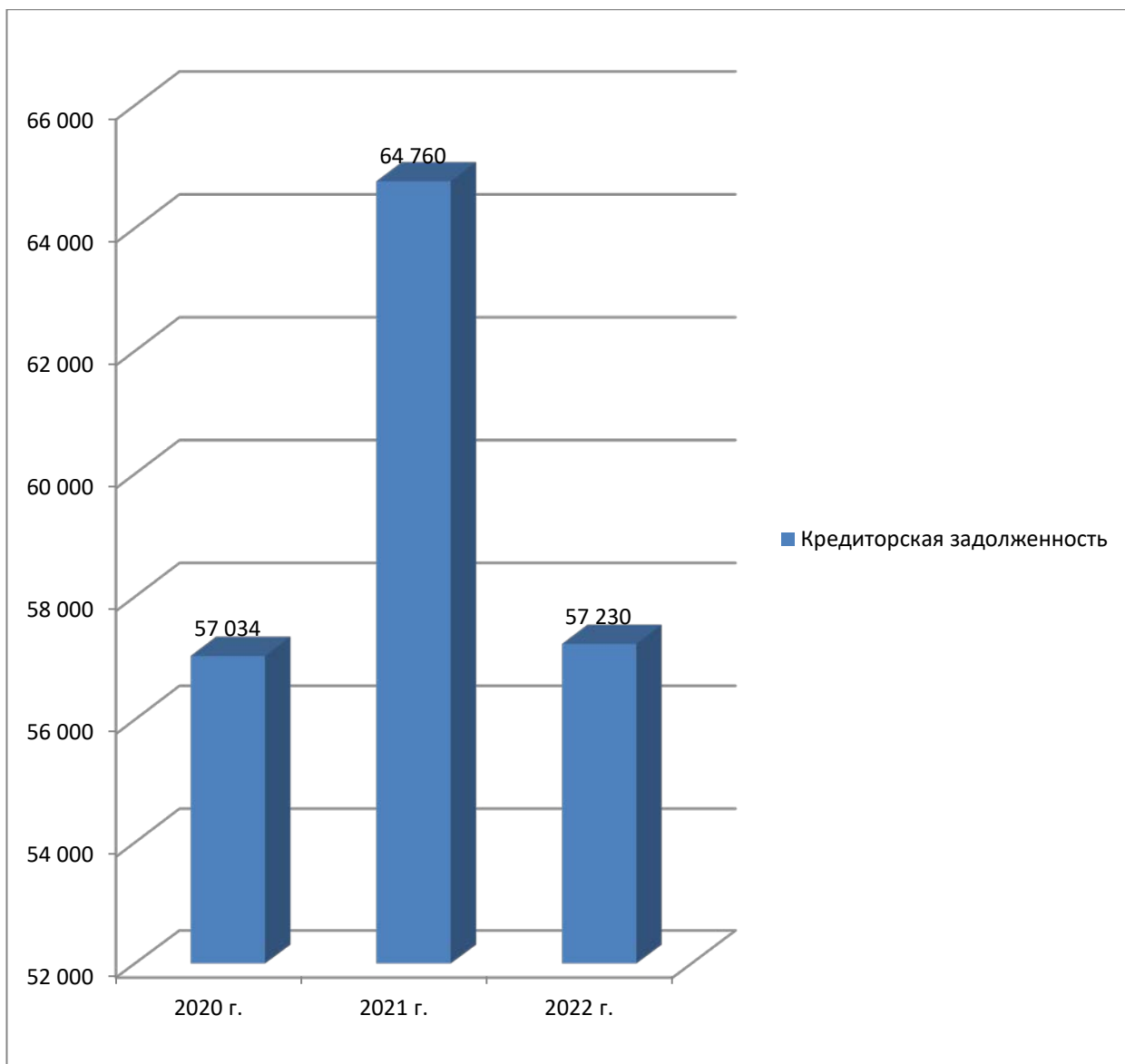


Рисунок 9 - Динамика кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

На основании представленных данных можно сделать вывод, что в 2020 г. величина кредиторской задолженности составила 57034 т. р., в 2021 г. 64760 т. р., а в 2022 г. 57230 т. р. В целом за исследуемый период наблюдается незначительное увеличение кредиторской задолженности в ООО «Сфера Сервис» на 196 т. р. (на 0,34%).

Важным этапом в анализе кредиторской задолженности является анализ состава и структуры кредиторской задолженности. Состав и структура кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг. представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Структура кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг.

Показатель	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Изменение 2022/2020 гг.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	(+/-)	%
Кредиторская задолженность, в том числе:	57 034	100	64 760	100	57 230	100	196	0,34
поставщики и подрядчики	47 338	83	55 618	86	47 840	84	502	1,06
задолженность перед персоналом организации	1 711	3	1 592	2	1 820	3	109	6,37
задолженность по налогам и сборам	1 141	2	984	2	975	2	-166	-14,55
авансы полученные	2 852	5	1 315	2	1 530	3	-1 322	-46,35
прочие кредиторы	3 992	7	5 251	8	5 065	9	1 073	26,88

На основании представленных данных можно сделать вывод, что в состав кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» входит задолженность перед поставщиками и подрядчиками, задолженность перед персоналом организации, задолженность по налогам и сборам, авансы полученные, задолженность перед прочими кредиторами.

Структура кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг. представлена на рисунке 10.

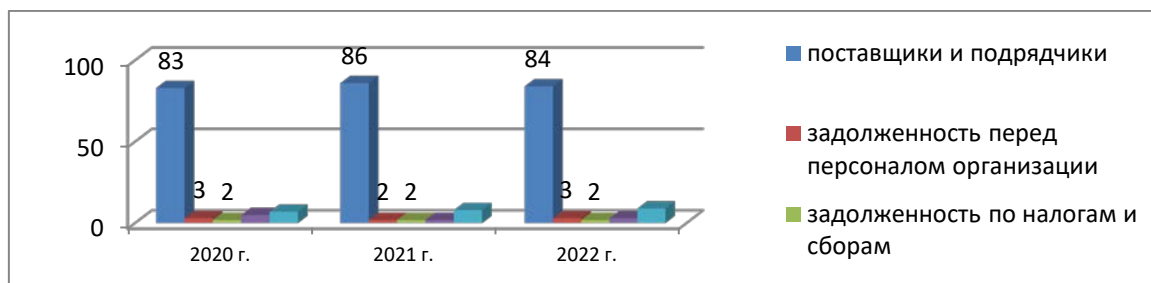


Рисунок 10 – Структура кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг., %

На основании представленных данных можно сделать вывод, что наибольшую долю в структуре кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» занимает задолженность перед поставщиками и подрядчиками: 83% в 2020 г., 86% в 2021 г. и 84% в 2022 г. Наименьшую долю в структуре кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» занимает:

- задолженность по налогам и сборам – 2% за весь исследуемый период;
- задолженность перед персоналом организации: 3% в 2020 г., 2% в 2021 г. и 3% в 2022 г.

Доля полученных авансов в структуре кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» составила 5% в 2020 г., 2% в 2021 г. и 3% в 2022 г. Доля задолженности перед прочими кредиторами в структуре кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» составила 7% в 2020 г., 8% в 2021 г. и 9% в 2022 г.

Далее следует произвести расчет показателей эффективности управления кредиторской задолженностью по формулам, представленным в 1 главе. Показатели, на основании которых будет произведен расчет показателей эффективности управления кредиторской задолженностью ООО «Сфера Сервис» представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Расчетные значения для оценки показателей эффективности управления кредиторской задолженностью ООО «Сфера Сервис» за 2020 - 2022 гг., тыс. руб.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение 2022/2020 г.	
				(+/-)	%
кредиторская задолженность, тыс. руб.	57034	64760	57230	196	0,34
выручка от продаж, тыс. руб.	0	31397	139354	139 354	-
количество дней в исследуемом периоде, дней	365	365	365	0	0
себестоимость продаж, тыс. руб.	0	10396	117438	117 438	-

На основании представленных расчетных значений были рассчитаны показатели эффективности управления кредиторской задолженностью. Показатели эффективности управления кредиторской задолженностью ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг. представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Показатели эффективности управления кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение 2022/2020 гг.	
				(+/-)	%
коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0	48	243	243	-
продолжительность одного оборота в днях	0,64	0,56	0,64	0	-0,34
срок погашения кредиторской задолженности	-	0,02	0,00	-	-

На основании представленных данных можно сделать следующие выводы об эффективности управления кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис»:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составил в 2020 г. -0, в 2021 г. – 48, в 2022 г. – 243;
- продолжительность одного оборота в днях в 2020 г. составила 0,64, в 2021 г. – 0,56, в 2022 г. – 0,64;
- срок погашения дебиторской задолженности в 2021 г. составил 0,02, в 2022 г. – 0.

Увеличение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности и уменьшение срока погашения кредиторской задолженности свидетельствует о том, что ООО «Сфера Сервис» стало быстрее оплачивать задолженность перед кредиторами за исследуемый период.

На третьем этапе управления кредиторской задолженностью производится контроль величины кредиторской задолженности. Для этого финансовым отделом ООО «Сфера Сервис» составляется график платежей, в

котором указано наименование контрагента, дата оплаты по счету и сумма к оплате.

На четвертом этапе управления кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис» производится погашение кредиторской задолженности на основании графика платежей. Использование графика платежей применяется для избежания просрочки платежей по договорам, поддержания статуса благонадежного партнера и возможного улучшения кредитных условий от поставщиков и подрядчиков: увеличения суммы товарного кредита или срока отсрочки.

Далее необходимо рассчитать коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» (таблица 8, рисунок 11).

Таблица 8 – Расчетные значения для оценки коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение 2022/2020 гг.	
				(+/-)	%
дебиторская задолженность, тыс. руб.	92 337	8 244	47 377	-44 960	-48,69
кредиторская задолженность, тыс. руб.	57 034	64 760	57 230	196	0,34
коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, %	1,61	0,12	0,82	-1	-48,87

На основании рассчитанных данных можно сделать вывод, что за исследуемый период происходит уменьшение коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности практически вдвое (на 48,87%): в 2020 г. коэффициент составил 1,61, в 2021 г. – 0,12 и в 2022 г. – 0,82.

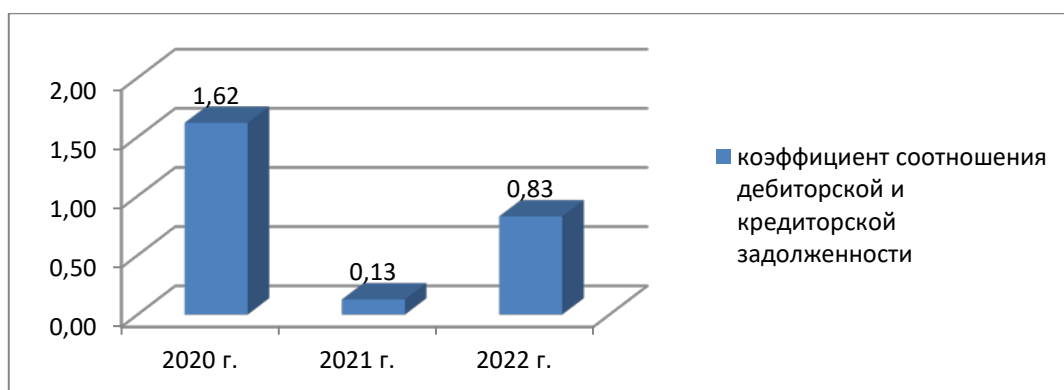


Рисунок 11 – Динамика коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» за 2020-2022 гг.

На основании представленных данных можно сделать вывод, что за исследуемый период наблюдается улучшение коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности: если в 2020 г. он был значительно выше 1, а в 2021 г. – значительно ниже 1, то в 2022 г. он был на уровне практически 1 (0,82), что свидетельствует об эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Сфера Сервис».

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что ООО «Сфера Сервис» – торгово-сервисная компания, которая занимается поставкой и монтажом оборудования и расходных материалов для СТО. Анализ основных технико-экономических показателей позволяет сделать вывод, что за исследуемый период финансовое состояние ООО «Сфера Сервис» ухудшилось.

Управление дебиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис» осуществляется по следующим основным этапам: планирование, анализ, контроль, взыскание. В 2020 г. величина дебиторской задолженности составила 92 337 т. р., в 2021 г. - 8 44 т. р., а в 2022 г. – 47 377 т. р. В целом за исследуемый период наблюдается сокращение дебиторской задолженности в ООО «Сфера Сервис» на -44 960 т. р. (на 48,69%). Сокращение дебиторской задолженности при увеличении выручки от продаж является положительным

фактором. В состав дебиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» входит задолженность покупателей и заказчиков, выданные авансы и прочая задолженность.

На основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы об эффективности управления дебиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис»:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составил в 2020 г. -0, в 2021 г. – 381, в 2022 г. – 294;
- продолжительность одного оборота в днях в 2020 г. составила 0,40, в 2021 г. – 4,43, в 2022 г. – 0,77;
- срок погашения дебиторской задолженности в 2021 г. составил 0,07, в 2022 г. – 0,09;
- доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов составила в 2020 г. – 81,3%, в 2021 г. – 44,12%, в 2022 г. – 59,13%.

Управление кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис» осуществляется по следующим основным этапам: планирование, анализ, контроль, погашение. В 2020 г. величина кредиторской задолженности составила 57 034 т. р., в 2021 г. 64 760 т. р., а в 2022 г. 57 230 т. р. В целом за исследуемый период наблюдается незначительное увеличение кредиторской задолженности в ООО «Сфера Сервис» на 196 т. р. (на 0,34%). В состав кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» входит задолженность перед поставщиками и подрядчиками, задолженность перед персоналом организации, задолженность по налогам и сборам, авансы полученные, задолженность перед прочими кредиторами.

На основании рассчитанных данных были сделаны следующие выводы об эффективности управления кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис»:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составил в 2020 г. - 0, в 2021 г. – 48, в 2022 г. – 243;

– продолжительность одного оборота в днях в 2020 г. составила 0,64, в 2021 г. – 0,56, в 2022 г. – 0,64;

– срок погашения дебиторской задолженности в 2021 г. составил 0,02, в 2022 г. – 0.

Увеличение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности и уменьшение срока погашения кредиторской задолженности свидетельствует о том, что ООО «Сфера Сервис» стало быстрее оплачивать задолженность перед кредиторами за исследуемый период. Расчет коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» позволяет сделать вывод, что за исследуемый период происходит уменьшение коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности практически вдвое (на 48,87%): в 2020 г. коэффициент составил 1,61, в 2021 г. – 0,12 и в 2022 г. – 0,82.

На основании рассчитанных данных можно сделать вывод, что за исследуемый период наблюдается улучшение коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности: если в 2020 г. он был значительно выше 1, а в 2021 г. – значительно ниже 1, то в 2022 г. он был на уровне практически 1 (0,82), что свидетельствует об эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Сфера Сервис».

3 Разработка мероприятий по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис»

3.1 Мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью

По итогам проведенного анализа управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис» были сделаны следующие выводы:

- компания уделяет важное значение процессу управления дебиторской и кредиторской задолженностью;
- сокращение дебиторской задолженности при увеличении выручки от продаж является положительным фактором;
- увеличение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности и уменьшение срока погашения кредиторской задолженности свидетельствует о том, что ООО «Сфера Сервис» стало быстрее оплачивать задолженность перед кредиторами за исследуемый период;
- за исследуемый период наблюдается улучшение коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности: если в 2020 г. он был значительно выше 1, а в 2021 г. – значительно ниже 1, то в 2022 г. он был на уровне практически 1 (0,82), что свидетельствует о повышении эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Сфера Сервис».

В ходе проведенного анализа был выявлен ряд недостатков в сфере управления дебиторской задолженностью:

- контроль дебиторской задолженности осуществляется вручную, на основании накладных по отгруженным счетам, что очень зависимо от человеческого фактора;

– менеджеры не заинтересованы в более быстром погашении дебиторской задолженности.

Поэтому для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью рекомендуется:

- автоматизация системы управления дебиторской задолженностью.
- обучение менеджеров работе с автоматизированной программой;
- внедрение системы мотивации за отсутствие просроченной дебиторской задолженности (рисунок12).



Рисунок 12 – Мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис»

Далее следует подробнее охарактеризовать данные мероприятия.

Первое мероприятие – автоматизация системы управления дебиторской задолженностью.

Для автоматизации системы управления дебиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис» рекомендуется приобрести и установить программный продукт с целью повышения эффективности работы с

дебиторской задолженностью. В качестве программного продукта предлагается FIS Collection System.

FIS Collection – система для автоматизации учета кредитов и займов, для управления дебиторской задолженностью. Сервис объединяет предупредительные функции с инструментами взыскания, позволяет отслеживать показатели расчетов по отдельным договорам, контролировать стадии исполнительного и судебного производства.

Данная программа взыскания задолженности помогает организовать работу с дебиторской задолженностью, получать высокий результат при минимальных кадровых затратах. Основные возможности работы:

- сбор, анализ, контроль информации о должниках и обязательствах;
- запрос, получение выписок из федеральных реестров (ЕГРИП, ЕГРЮЛ, ЕФРСБ), от банков;
- составление аналитических справок с показателями в динамике, отчетов для контроля мероприятий;
- курирование, автоматизация этапов взыскания;
- интеграция с телефонией.

Ключевые преимущества программы:

- объединение в одной системе всех стадий управления дебиторской задолженностью;
- наличие понятного интерфейса с гибкими настройками;
- выбор наиболее подходящей из методик взыскания;
- интеграция с базами данных госорганов – ФНС, Почта России, ФССП, суды, БКИ.

В ООО «Сфера Сервис» рекомендуется автоматизировать систему управления дебиторской задолженностью, которая позволит осуществлять:

- автоматическую рассылку писем с предупреждением о сроках платежа и информацией о том, какие меры будут применены к должнику при неисполнении обязательств в срок;

- автоматическую блокировку отгрузки товаров, если превышен кредитный лимит [14].

Согласно современным исследованиям, благодаря автоматизации процесса управления дебиторской задолженностью можно снизить расходы на ее взыскание в 3 раза.

Данный продукт следует настроить на базе применяемой на предприятии программе «1С: бухгалтерия».

Второе мероприятие – обучение менеджеров работе с автоматизированной системой управления дебиторской задолженностью. Обучение рекомендуется проводить у поставщика, у которого будет приобретаться автоматизированная система управления дебиторской задолженностью FIS Collection. Поставщик ООО «Финансовые информационные системы» – один из ключевых вендоров на рынке интеллектуальных no-code платформ и BPM-систем.

Третье мероприятие – внедрение системы мотивации за отсутствие просроченной дебиторской задолженности.

Поскольку в настоящее время многие клиенты ООО «Сфера Сервис» пользуются отсрочкой платежа по договору, а срок оплаты контролируется менеджерами вручную, за период 2020-2022 гг. наблюдается рост дебиторской задолженности, поскольку в настоящее время заработная плата менеджеров зависит только от величины продаж. Поэтому с целью повышения эффективности управления дебиторской задолженностью рекомендуется введение системы мотивации менеджеров по продажам за отсутствие просроченной дебиторской задолженности.

Поэтому процесс управления дебиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис» рекомендуется осуществлять по следующим этапам:

- спланировать политику компании в работе с дебиторской задолженностью, составить регламенты работы;
- скоординировать сотрудников подразделений, которые будут участвовать в работе с дебиторской задолженностью;

- разработать систему мотивации для сотрудников, которые будут заниматься управлением и контролем дебиторской задолженности;
- вести контроль над тем, как происходит данная работа.

Внедрение бизнес-процесса в ООО «Сфера Сервис» должно основываться на личной заинтересованности сотрудников. Следует для каждого менеджера по продажам определить минимально допустимую норму поступления денежных средств клиента – от неё и будет начинаться начисление премиальных. Начинается начисление премиальных после прохождения менеджером данной точки, которая индивидуально устанавливается для каждого сотрудника на срок примерно год. Если же достичь точки минимума не удалось, следует ограничиться лишь окладом.

3.2 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий

В данном разделе будет проведена оценка экономической эффективности предложенных мероприятий.

Первое мероприятие – автоматизация системы управления дебиторской задолженностью.

Покупка автоматизированной системы управления дебиторской задолженностью FIS Collection у ООО «Финансовые информационные системы» будет стоить 50 т. р. Согласно опыту конкурирующих компаний, автоматизация системы управления дебиторской задолженностью позволит сократить дебиторскую задолженность на 10%. Тогда дебиторская задолженность ООО «Сфера Сервис» в плановом периоде составит: $47377 \cdot 0,9 = 37901$ т. р.

Так, высвобождение средств из оборота: $47377 - 37901,6 = 9475$ т. р.

Эффективность рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E} = \frac{P}{3} \cdot 100\%, \quad (9)$$

где Э – эффективность;

Р – результат;

З – затраты.

Эффективность составит:

$$\text{Э} = \frac{9475}{50} \cdot 100\% = 189\%$$

Второе мероприятие - обучение менеджеров работе с автоматизированной системой управления дебиторской задолженностью.

Обучение 1 сотрудника составит 10 т. р. Поскольку в компании 3 менеджера по продажам, общая сумма затрат на обучение составит 30 т. р.

Согласно опыту конкурирующих компаний, обучение менеджеров работе с автоматизированной системой управления дебиторской задолженностью позволит сократить дебиторскую задолженность на 10%. Тогда дебиторская задолженность ООО «Сфера Сервис» в плановом периоде составит: $47377 \cdot 0,9 = 37901$ т. р.

Так, высвобождение средств из оборота: $47377 - 37901,6 = 9475$ т. р.

Эффективность составит:

$$\text{Э} = \frac{9475}{30} \cdot 100\% = 315\%$$

Третье мероприятие – внедрение системы мотивации за отсутствие просроченной дебиторской задолженности.

Согласно опыту конкурирующих компаний, введение системы мотивации для менеджеров позволит сократить дебиторскую задолженность на 10%. Тогда дебиторская задолженность ООО «Сфера Сервис» в плановом периоде составит: $47377 \cdot 0,9 = 37901$ т. р.

Высвобождение средств из оборота: $47377 - 37901,6 = 9475$ т. р.

Премию за взыскание дебиторской задолженности рекомендуется установить в размере 5%.

Размер премии составит: $9475 \cdot 0,05 = 473,77$ т. р.

Эффективность составит:

$$\mathcal{E} = \frac{9475}{473,77} \cdot 100\% = 200\%$$

Рассчитанные данные позволяют сделать вывод, что введение предложенных мероприятий будет экономически целесообразно.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что в ходе проведенного анализа был выявлен ряд недостатков в сфере управления дебиторской задолженностью:

- контроль дебиторской задолженности осуществляется вручную, на основании накладных по отгруженным счетам, что очень зависимо от человеческого фактора;
- менеджеры не заинтересованы в более быстром погашении дебиторской задолженности.

Поэтому для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью рекомендуется:

- автоматизация системы управления дебиторской задолженностью.
- обучение менеджеров работе с автоматизированной программой;
- внедрение системы мотивации за отсутствие просроченной дебиторской задолженности.

Расчет показателей экономической эффективности позволяет сделать вывод, что введение предложенных мероприятий будет экономически целесообразно.

Заключение

По итогам работы можно сделать следующие выводы.

Дебиторская задолженность – задолженность перед предприятием различных юридических и физических лиц, возникающая в ходе хозяйственной деятельности. Дебиторская задолженность – неотъемлемая часть бизнеса, управляя ей, компания может снизить убытки из-за несвоевременных платежей или неплатежей. Важным направлением управления дебиторской задолженности является ее контроль.

Кредиторская задолженность – это задолженность перед поставщиками и подрядчиками. Управление кредиторской задолженностью включает мониторинг, прогнозирование и анализ ее влияния на деятельность компании. Для анализа кредиторской задолженности важно рассчитывать показатели оборачиваемости и соотношения дебиторской и кредиторской задолженности. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью – важная часть системы управления финансами и компанией в целом. Необходимо регулярно анализировать структуру долгов, планировать их величину, контролировать текущее состояние и не допускать нарушения договорных обязательств, как самой компанией, так и ее контрагентами.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что ООО «Сфера Сервис» - торгово-сервисная компания, которая занимается поставкой и монтажом оборудования и расходных материалов для СТО. Анализ основных технико-экономических показателей позволяет сделать вывод, что за исследуемый период финансовое состояние ООО «Сфера Сервис» ухудшилось.

Управление дебиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис» осуществляется по следующим основным этапам: планирование, анализ, контроль, взыскание. В 2020 г. величина дебиторской задолженности составила 92337 т. р., в 2021 г. - 8244 т. р., а в 2022 г. - 47377 т. р. В целом за исследуемый период наблюдается сокращение дебиторской задолженности в

ООО «Сфера Сервис» на -44960 т. р. (на 48,69%). Сокращение дебиторской задолженности при увеличении выручки от продаж является положительным фактором.

В состав дебиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» входит задолженность покупателей и заказчиков, выданные авансы и прочая задолженность. При этом наибольшую долю в структуре дебиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» занимает задолженность покупателей и заказчиков: 87% в 2020 г., 86% в 2021 г. и 85% в 2022 г. Наименьшую долю в структуре дебиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» занимают выданные авансы: 3% в 2020 г., 4% в 2021 г. и 5% в 2022 г.

На основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы об эффективности управления дебиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис»:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составил в 2020 г. -0, в 2021 г. – 381, в 2022 г. – 294;
- продолжительность одного оборота в днях в 2020 г. составила 0,40, в 2021 г. – 4,43, в 2022 г. – 0,77;
- срок погашения дебиторской задолженности в 2021 г. составил 0,07, в 2022 г. – 0,09;
- доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов составила в 2020 г. – 81,3%, в 2021 г. – 44,12%, в 2022 г. – 59,13%.

Управление кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис» осуществляется по следующим основным этапам: планирование, анализ, контроль, погашение. В 2020 г. величина кредиторской задолженности составила 57034 т. р., в 2021 г. 64760 т. р., а в 2022 г. 57230 т. р. В целом за исследуемый период наблюдается незначительное увеличение кредиторской задолженности в ООО «Сфера Сервис» на 196 т. р. (на 0,34%).

В состав кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» входит задолженность перед поставщиками и подрядчиками, задолженность перед

персоналом организации, задолженность по налогам и сборам, авансы полученные, задолженность перед прочими кредиторами. При этом наибольшую долю в структуре кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» занимает задолженность перед поставщиками и подрядчиками: 83% в 2020 г., 86% в 2021 г. и 84% в 2022 г. Наименьшую долю в структуре кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» занимает:

- задолженность по налогам и сборам – 2% за весь исследуемый период;
- задолженность перед персоналом организации: 3% в 2020 г., 2% в 2021 г. и 3% в 2022 г.

На основании рассчитанных данных были сделаны следующие выводы об эффективности управления кредиторской задолженностью в ООО «Сфера Сервис»:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составил в 2020 г. -0, в 2021 г. – 48, в 2022 г. – 243;
- продолжительность одного оборота в днях в 2020 г. составила 0,64, в 2021 г. – 0,56, в 2022 г. – 0,64;
- срок погашения дебиторской задолженности в 2021 г. составил 0,02, в 2022 г. – 0.

Увеличение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности и уменьшение срока погашения кредиторской задолженности свидетельствует о том, что ООО «Сфера Сервис» стало быстрее оплачивать задолженность перед кредиторами за исследуемый период. Расчет коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Сфера Сервис» позволяет сделать вывод, что за исследуемый период происходит уменьшение коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности практически вдвое (на 48,87%): в 2020 г. коэффициент составил 1,61, в 2021 г. – 0,12 и в 2022 г. – 0,82.

На основании рассчитанных данных можно сделать вывод, что за исследуемый период наблюдается улучшение коэффициента соотношения

дебиторской и кредиторской задолженности: если в 2020 г. он был значительно выше 1, а в 2021 г. – значительно ниже 1, то в 2022 г. он был на уровне практически 1 (0,82), что свидетельствует об эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Сфера Сервис».

Кроме того, на основании проведенного исследования можно сделать вывод, что в ходе проведенного анализа был выявлен ряд недостатков в сфере управления дебиторской задолженностью:

- контроль дебиторской задолженности осуществляется вручную, на основании накладных по отгруженным счетам, что очень зависимо от человеческого фактора;
- менеджеры не заинтересованы в более быстром погашении дебиторской задолженности.

Поэтому для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью рекомендуется:

- автоматизация системы управления дебиторской задолженностью.
- обучение менеджеров работе с автоматизированной программой;
- внедрение системы мотивации за отсутствие просроченной дебиторской задолженности.

Расчет показателей экономической эффективности позволяет сделать вывод, что введение предложенных мероприятий будет экономически целесообразно.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Анализ финансовой отчетности: учебник для студентов / Н. Н. Илышева, С. И. Крылов. М.: Финансы и статистика, 2020. 368 с.
2. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Н. К. Васильева, Е. А. Сапрунова. Краснодар: КубГАУ, 2022. 88 с.
3. Бурса И. А., Тахумова О. В. Инновационно–инвестиционный анализ и оценка проектов: учебное пособие. Краснодар: ООО «Принт–Терра», 2021. 113 с.
4. Волчаренко В.А. Совершенствование управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия // Проблемы современной науки и образования. 2018, №5. С. 52-59.
5. Гужавина Н. А. Характеристика ключевых подходов к управлению дебиторской и кредиторской задолженностью организации // Молодой ученый. 2018. № 13 (147). С. 268–270.
6. Дегтярева В.В., Максименко М.Н. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью производственного предприятия. 2020. №8. С.71-78.
7. Диброва О.В. Дебиторская задолженность организации: методы анализа и пути управления // Молодой ученый. 2019. №51. С. 390-393.
8. Ермакова А.А. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия // Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке. 2018. №2. С. 263-268.
9. Жданов А.Ю., Зубенко Л.В., Иода Е.В. Теоретические аспекты управления кредиторской и дебиторской задолженностью // Инновационная экономика и право. 2018. №2. С. 24-28.
10. Жданов В. Ю. Финансовый анализ предприятия с помощью коэффициентов и моделей: учебное пособие. М.: Проспект, 2022. 176 с.
11. Козлов Ю.Е. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью // Молодой ученый. 2019. №. 40 (278). С. 56-58.

12. Крылов С.И. Финансовый анализ. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2018. 160 с.

13. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: практикум / Л. Л. Орехова, А. Е. Малхасян, Т. В. Гапоненко. Ростов-на-Дону: ДГТУ, 2022. 56 с.

14. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия учебное пособие / О. Б. Батуева. Улан-Удэ : Изд-во Бурятского госуниверситета, 2018. 201 с.

15. Кузнецова И.М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия // Аллея науки. 2018. № 6. С. 308-313.

16. Курочкина К.А. К вопросу о некоторых особенностях управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия в современных условиях // Вестник науки. 2018. №7. С. 49-58.

17. Основы финансовых вычислений: учебное пособие / С. А. Байзулаев, Л. И. Калабекова, З. Х. Гергова, Б. В. Болотокова. Нальчик: КБГУ, 2021. 186 с.

18. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям. М.: ИНФРА-М, 2019. 585 с.

19. Старкова О.Я. Теоретические проблемы управления дебиторской задолженностью // Молодой ученый. 2018. №49. С. 398-400.

20. Теория экономического анализа: учебник / В. А. Бирюков, П. Н. Шаронин. М.: ИНФРА-М, 2022. 501 с.

21. Финансовый менеджмент: конспект лекций с задачами и тестами / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. М.: Проспект, 2018. 558 с.

22. Хайруллина О.И. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. Пермь: Прокрость, 2018. 175 с.

23. Шевченко Ю.С., Лебенко Р.Н. Оценка эффективности формирования и использования финансовых ресурсов организаций // Экономика и предпринимательство. 2018. № 9. С. 1166-1172.

24. Экономика промышленного предприятия: учебное пособие для вузов / И. В. Сычева, Н. Г. Абрамкина, Н. А. Сычева. М.: Юрайт, 2022. 288 с.

25. Экономика и бизнес-планирование на предприятии: учебно-методическое пособие. Белгород: Эпицентр, 2018. 102 с.

26. Accounting QuickStart Guide: The Simplified Beginner's Guide to Financial & Managerial Accounting For Students, Business Owners and Finance Professionals/ Josh Bauerle CPA.- Amazon.com. 2018. P. 213 // Amazon.com[Электронный ресурс]. URL: https://www.amazon.com/Accounting-QuickStart-Guide-Simplified-Professionalsebook/dp/B01C3LZ0TO/ref=sr_1_1?dchild=1&keywords=Josh+Bauerle+CPA&qid=1613628095&s=digital-text&sr=1-1(дата обращения: 13.04.2023).

27. The Wealthy Accountant: How Accountants Can Earn More Than \$1M PROFIT While Working Less Than 500 Hours/ Rob Nixon.-Amazon.com, 2020. P. 180 // Amazon.com[Электронный ресурс]. URL: https://www.amazon.com/Wealthy-Accountant-Accountants-PROFITWorking/dp/B087SN73NL/ref=tmm_pap_swatch_0?_encoding=UTF8&qid=1613626505&sr=1-7-catcorr(дата обращения: 13.04.2023).

28. Best Practices for Accounts Payable/ Mary S. Schaeffer.- Amazon.com, 2020. P. 271 // Amazon.com[Электронный ресурс]. URL: https://www.amazon.com/127-Best-Practices-AccountsPayable/dp/1735100021/ref=tmm_pap_swatch_0?_encoding=UTF8&qid=1613626962&sr=1-2-catcorr(дата обращения: 13.04.2023).

29. The Perfect Firm : Your Playbook For Building A Perfect Accounting Business/ Rob Nixon.- Amazon.com. 2019. P.458 // Amazon.com[Электронный ресурс]. URL: https://www.amazon.com/PerfectFirm-Playbook-Building-Accountingebook/dp/B0716DLKXD/ref=sr_1_10?dchild=1&keywords=Best+for+Accountant+s%3A+Accounting+Best+Practices&qid=1613627259&s=digital-text&sr=1-10-catcorr(дата обращения: 13.04.2023).

30. Financial Accounting For Dummies, 2nd Edition (For Dummies (Business & Personal Finance)/ Maire Loughran.-Amazon.com. 2020. P.384.// Amazon.com[Электронный ресурс]. URL: [https://www.amazon.com/PerfectFirm-Playbook-Building-Accountingbook/dp/B0716DLKXD/ref=sr_1_10?dchild=1&keywords=Best+for+Accountant s%3A+Accounting+Best+Practices&qid=1613627259&s=digital-text&sr=1-10-](https://www.amazon.com/PerfectFirm-Playbook-Building-Accountingbook/dp/B0716DLKXD/ref=sr_1_10?dchild=1&keywords=Best+for+Accountant+s%3A+Accounting+Best+Practices&qid=1613627259&s=digital-text&sr=1-10- catcorr) catcorr(дата обращения: 13.04.2023)

Приложение А

Схема организационной структуры ООО «Сфера Сервис»

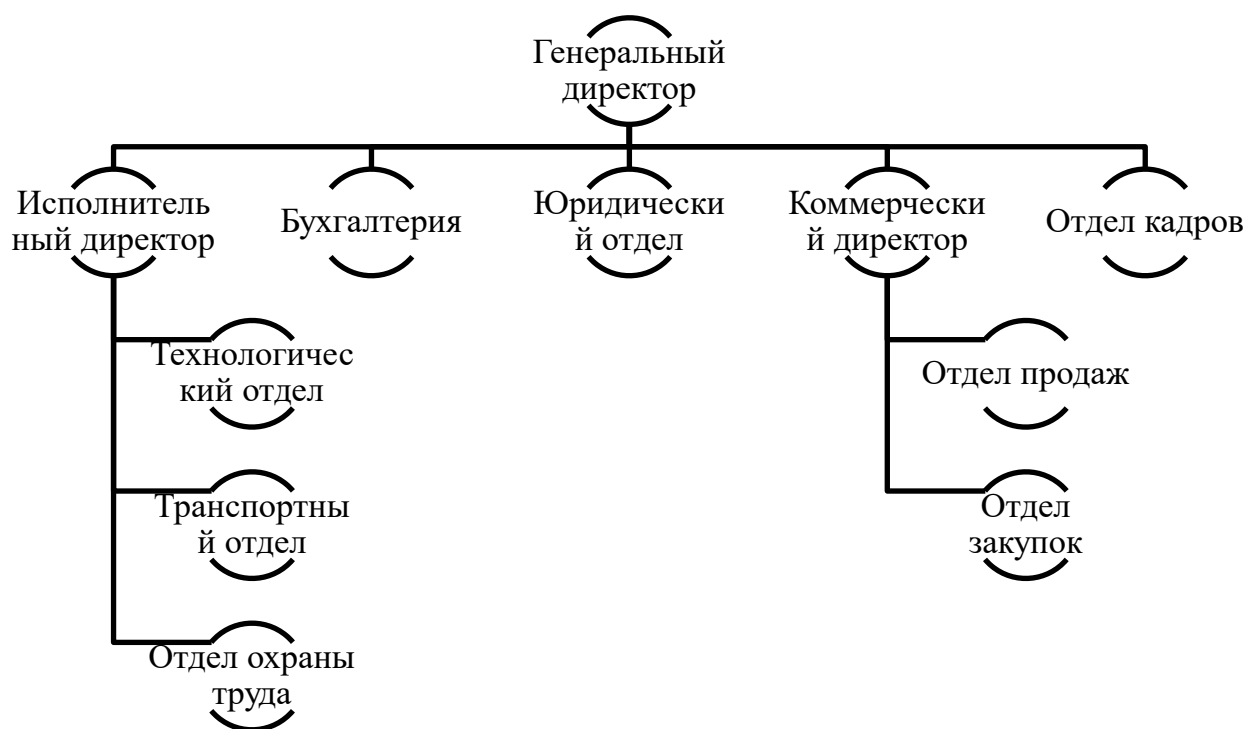


Рисунок А.1 - Схема организационной структуры ООО «Сфера Сервис»

Приложение Б

Бухгалтерский баланс ООО «Сфера Сервис» 2022 г.

Таблица Б.1- Бухгалтерский баланс

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н

(в ред. Приказов Минфина России
от 05.10.2011 № 124н, от 06.04.2015 №
57н, от 06.03.2018 № 41н, от 19.04.2019
№ 61н)

Бухгалтерский баланс		на <u>31 декабря</u> <u>20 22</u> г.		Коды	
		Форма по ОКУД		0710001	
		Дата (число, месяц, год)		31	12
		по ОКПО		2022	
Организация	<u>ООО «Сфера Сервис»</u>			6382021480	
Идентификационный номер налогоплательщика				ИНН	
Вид экономической деятельности	<u>Торговля оптовая прочими машинами, приборами, аппаратурой и оборудованием общепромышленного и специального назначения (46.69.9)</u>			по ОКВЭД 2	
Организационно-правовая форма/форма собственности	<u>ООО</u>			по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб.				по ОКЕИ	
Местонахождение (адрес)	<u>445000, Самарская Область, г. Тольятти, ул. Борковская, д.59</u>			384	
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту	<input type="checkbox"/> ДА <input type="checkbox"/> НЕТ				
Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора	<u></u>				
Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора				ИНН	
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора				ОГРН/ ОГРНИП	

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
1	2	3	4	5	6
Актив					
I. Внеоборотные активы					
	Нематериальные активы	1110	48 879	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	200 874	572 253	524 303

Продолжение Приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые	1180	1 612	1 893	2 303
	Прочие внеоборотные	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	251 365	574 146	526 605
II. Оборотные активы					
	Запасы	1210	31 377	2 971	3 466
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	82	5 106	39
	Дебиторская	1230	47 377	8 244	92 337
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	647	943	419
	Прочие оборотные активы	1260	638	1 420	17 308
	Итого по разделу II	1200	80 121	18 685	113 569
	БАЛАНС	1600	331 486	592 831	640 175
Пассив					
III. Капитал и резервы					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады)	1310	10 000	10 000	10 000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ²	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый)	1370	3 941	2 833	1 682
	Итого по разделу III	1300	13 941	12 833	11 682
IV. Долгосрочные обязательства					
	Заемные средства	1410	0	336 384	457 182
	Отложенные налоговые обязательства	1420	9	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	9	336 384	457 182
V. Краткосрочные обязательства					
	Заемные средства	1510	260 306	178 854	114 278
	Кредиторская	1520	57 230	64 760	57 034
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-

Продолжение Приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	317 536	243 614	171 312
	БАЛАНС	1700	331 486	592 831	640 175

Руководитель _____
 (подпись) (расшифровка подписи)

“ _____ ” _____ 20 ____ г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Приложение В

Отчет о финансовых результатах ООО «Сфера Сервис» 2021 г.

Таблица В.1- Отчет о финансовых результатах

(в ред. Приказов Минфина России
от 06.04.2015 № 57н, от 06.03.2018 № 41н,
от 19.04.2019 № 61н)

Отчет о финансовых результатах

за _____ год _____ 20 21 г.

			Коды
Дата (число, месяц, год)	31	12	2021
Форма по ОКУД	0710002		
Организация _____ по ОКПО			
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН	6382021480		
Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД 2			
Торговля оптовая прочими машинами, приборами, аппаратурой и оборудованием общепромышленного и специального назначения (46.69.9) _____			
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС			
_____ по ОКЕИ	384		
Единица измерения: тыс. руб.			

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За 2021 г.	За 2020 г.
1	2	3	4	5
	Выручка ²	2110	31 397	-
	Себестоимость продаж	2120	(10 396)	-
	Валовая прибыль (убыток)	2100	21 001	-
	Коммерческие расходы	2210	(-)	-
	Управленческие расходы	2220	(104 472)	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(83 471)	-
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	0	-
	Проценты к уплате	2330	(37 700)	-
	Прочие доходы	2340	161 350	-
	Прочие расходы	2350	(38 339)	-
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1 840	-
	Налог на прибыль ³	2410	(608)	-

Приложение Г

Отчет о финансовых результатах ООО «Сфера Сервис» 2022 г.

Таблица Г.1- Отчет о финансовых результатах

(в ред. Приказов Минфина России
от 06.04.2015 № 57н, от 06.03.2018 № 41н,
от 19.04.2019 № 61н)

Отчет о финансовых результатах

	за	год	20 22	г.		Коды
					Форма по ОКУД	0710002
					Дата (число, месяц, год)	31 12 2021
Организация	ООО «Сфера Сервис»				по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика					ИНН	6382021480
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая прочими машинами, приборами, аппаратурой и оборудованием общепромышленного и специального назначения (46.69.9)				по ОКВЭД 2	
Организационно-правовая форма/форма собственности	ООО				по ОКОП Ф/ОКФ С	
Единица измерения: тыс. руб.					по ОКЕИ	384

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2021 г.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁴	2110	139 354	31 397
	Себестоимость продаж	2120	(117 438)	(10 396)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	21 916	21 001
	Коммерческие расходы	2210	(1 627)	(-)
	Управленческие расходы	2220	(52 638)	(104 472)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(32 349)	(83 471)
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(25 422)	(37 700)
	Прочие доходы	2340	469 079	161 350
	Прочие расходы	2350	(409 659)	(38 339)

