

РЕФЕРАТ

Ключевые слова: оборотный капитал, дебиторская задолженность, сомнительная задолженность, просроченная задолженность, покупатели и заказчики, продолжительность оборота дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости, инкассация.

Тема данной выпускной квалификационной (бакалаврской) работы: «Анализ и управление дебиторской задолженностью предприятия».

Цель выпускной квалификационной (бакалаврской) работы - проведение анализа дебиторской задолженности предприятия и разработка рекомендаций по ее управлению.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические основы анализа и управления дебиторской задолженностью предприятия;
- провести анализ состояния и эффективности вложения средств и дебиторскую задолженность;
- дать рекомендации по управлению дебиторской задолженностью предприятия.

Объектом исследования является ООО «Рубцовский ЛДК», которое занимается производством пиломатериала.

Предметом исследования является процесс управления дебиторской задолженностью ООО «Рубцовский ЛДК».

Период исследования составляет 2019-2021 г.г.

Методологической основой исследования являются базовые концепции современной теории финансов: структуры капитала и методов его управления. В процессе написания выпускной квалификационной работы применялись

методы горизонтального и вертикального анализа, метод динамической структуры, сравнения, факторного анализа.

Выпускная квалификационная (бакалаврская) работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и источников, приложения.

В первой главе выпускной квалификационной (бакалаврской) работы изложены теоретические аспекты анализа и управления дебиторской задолженностью предприятия: сущность и понятие дебиторской задолженности, ее классификация, методика анализа, а также особенности управления ею.

Во второй главе дана характеристика объекта исследования, проведен анализ состояния оборотного капитала и эффективность его использования.

Третья глава посвящена разработке рекомендаций по управлению дебиторской задолженностью ООО «Рубцовский ЛДК». В качестве рекомендаций было предложено следующее:

- разработать эффективную кредитную политику покупателей с целью определения условий поставки на основе определения кредитоспособности контрагента с помощью рейтингового рейтинга;
- разработать и использовать систему штрафных санкций к недобросовестным покупателям, разработать и утвердить порядок взыскания (инкассации) дебиторской задолженности.

Предложенные рекомендации будут способствовать оптимизации величины и структуры дебиторской задолженности, более эффективному управлению ею в ООО «Рубцовский ЛДК».

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ	5
ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	5
1.1 Понятие дебиторской задолженности и ее виды	5
1.2 Методика анализа дебиторской задолженности	14
1.3 Особенности управления дебиторской задолженностью предприятия.....	20
2. АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ООО «РУБЦОВСКИЙ ЛДК».....	28
2.1 Экономическая характеристика ООО «Рубцовский ЛДК»	28
2.2 Анализ состояния дебиторской задолженности предприятия .	33
2.3 Анализ эффективности оборачиваемости дебиторской зadolженности	41
3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «РУБЦОВСКИЙ ЛДК»	44
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	53
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ	56
ПРИЛОЖЕНИЕ	61

ВВЕДЕНИЕ

Неотъемлемой частью предпринимательской деятельности предприятий любой отрасли является наличие функционирующего капитала для осуществления бесперебойного процесса воспроизводства, наиболее эффективного его использования, обеспечивающего рост прибыли и создание необходимых накоплений для дальнейшего расширения производства, повышения конкурентоспособности продукции и завоевания новых рынков сбыта.

Важной составляющей оборотного капитала любого предприятия является дебиторская задолженность. В настоящее время дебиторская задолженность является неотъемлемым фактором деятельности любой организации. Она возникает тогда, когда отгрузка продукции и получение денежных средств происходит не одновременно, то есть возникает отсрочка платежа.

Актуальность решения вопросов погашения дебиторской задолженности в современных условиях хозяйствования приобретает исключительно важное значение. Для организации-должника дебиторская задолженность — это возможность использования дополнительных оборотных средств, обладающих самой высокой степенью ликвидности. Ведь деньги, перечисленные в счет оплаты товаров (работ, услуг), хранятся на расчетном счете поставщика, и он может использовать их в своих интересах. Для предприятия продавца дебиторская задолженность — это отвлечение из оборота части средств, которые желательно в кратчайшие сроки восстановить для получения финансовых выгод.

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Актуальность темы выпускной квалификационной (бакалаврской) работы обусловлена тем, что дебиторская задолженность нуждается в особом

управлении и одновременно оказывает влияние на эффективность деятельности предприятия в целом. При этом управление дебиторской задолженностью может осуществляться в соответствии с агрессивной, умеренной или консервативной политикой. Поэтому необходимо регулярно проводить анализ дебиторской задолженности с целью предотвращения образования просроченной и нереальной для взыскания задолженности.

Все выше изложенное предопределило выбор темы выпускной квалификационной (бакалаврской) работы.

Теоретической основой написания данной выпускной квалификационной (бакалаврской) работы послужили методические подходы к управлению дебиторской задолженностью разработанные Шереметом А.Д., Бланком И.А, Ковалевым В.В., Стояновой Е.С., а также методики экономического анализа, предложенные Селезневой Н.Н., Ионовой А.Ф., Колчиной Н.В. и др.

В связи с этим, целью данной выпускной квалификационной (бакалаврской) работы является проведение анализа дебиторской задолженности предприятия и разработка рекомендаций по ее управлению.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие дебиторской задолженности и ее виды

При совершении организацией любых операций, связанных с движением денежных средств, материальных ресурсов или принятием ею на себя определенных обязательств (например, при предоставлении кредита, оплате неустойки в случае нарушения договора, уплаты долга третьей стороны и т.п.), возникает дебиторская или кредиторская задолженность.

Как правило, практически ни один субъект хозяйственной деятельности сегодня не существует без дебиторской задолженности. Актуальность решения вопросов погашения дебиторской задолженности в современных условиях хозяйствования приобретает исключительно важное значение. Для организации-должника дебиторская задолженность — это возможность использования дополнительных оборотных средств, обладающих самой высокой степенью ликвидности. Ведь деньги, перечисленные в счет оплаты товаров (работ, услуг), хранятся на расчетном счете поставщика, и он может использовать их в своих интересах.

Для предприятия-продавца дебиторская задолженность — это отвлечение из оборота части средств, которые желательно в кратчайшие сроки восстановить для получения финансовых выгод. Изучение понятия дебиторской задолженности и анализ статей законодательства Российской Федерации для грамотного списания задолженности в бухгалтерской отчетности предприятия или её своевременного взыскания с кредитора, для повышения ликвидности активов предприятия, для понимания, как работать с задолженностью и что она из себя представляет в рамках современного хозяйствования предприятий имеет очень важное значение¹.

1 Дьяконова, О.С. Экономическое понятие дебиторской задолженности / О.С. Дьяконова, Е. А. Коновалова// Достижения науки и образования. 2019. -№2 (43). -URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskoe-ponyatie-debitorskoy-zadolzhennosti>

Под дебиторской задолженностью, как правило, понимаются имущественные права, представляющие собой один из объектов гражданских прав.

Согласно статье 128 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК РФ):

«К объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); нематериальные блага»².

Следовательно, право на получение дебиторской задолженности является имущественным правом, а сама дебиторская задолженность является частью имущества организации.

Заметим, что сегодня практически ни один субъект хозяйственной деятельности не существует без дебиторской задолженности, так как ее образование и существование объясняется простыми объективными причинами:

- для организации- должника – это возможность использования дополнительных, причем, бесплатных, оборотных средств;
- для организации- кредитора – это расширение рынка сбыта товаров, работ, услуг.

К образованию дебиторской задолженности влечет наличие договорных отношений между контрагентами, когда момент перехода права собственности на товары (работы, услуги) и их оплата не совпадают по времени.

Средства, составляющие дебиторскую задолженность организации, отвлекаются из участия в хозяйственном обороте, что, конечно же, не является плюсом для финансового состояния организации. Рост дебиторской задолженности может привести к финансовому краху хозяйствующего субъекта, поэтому бухгалтерская служба организации должна организовать надлежащий кон-

² Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1).Федеральный закон № 51-ФЗ от 30.11.94 г. (ред. от 25.02.2022)//Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142

троль над состоянием дебиторской задолженности, что позволит обеспечить своевременное взыскание средств составляющих дебиторскую задолженность.

В бухгалтерском учете дебиторская задолженность возникает, в связи с разрывом по времени факта отгрузки продукции (работ, услуг), товаров с получением за эти материальные ценности денежных средств. Тогда у поставщика товаров возникает дебиторская задолженность, а у покупателя-кредиторская задолженность³

Условием обеспечения финансовой устойчивости организации является превышение суммы дебиторской задолженности над суммой кредиторской задолженности.

Дебиторскую задолженность можно рассматривать в трех смыслах: во-первых, как средство погашения кредиторской задолженности, во-вторых, как часть продукции, проданной покупателям, но еще не оплаченной и, в-третьих, как один из элементов оборотных активов, финансируемых за счет собственных либо заемных средств.

Дебиторская задолженность — категория, используемая в разных сферах, что привело к трактовке термина с нескольких точек зрения, так, разделяют юридический, бухгалтерский и экономический подход⁴.

Таблица 1.1- подходы к понятию дебиторской задолженности

Источник	Определение
Юридический подход	
Гражданский кодекс Российской Федерации	В силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, оказать услугу, внести вклад в совместную деятельность, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности
Бланк И.А. Управление	Дебиторская задолженность – это сумма задолженности в

³ Дьяконова, О.С. Экономическое понятие дебиторской задолженности / О.С. Дьяконова. Е. А. Коновалова// Достижения науки и образования. 2019. -№2 (43). -URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskoe-ponyatie-debitorskoy-zadolzhennosti>

⁴ Аникина, Е. С. Теоретические аспекты дебиторской задолженности, её сущность и классификация / Е. С. Аникина. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 2 (240). — С. 193-196. — URL: <https://moluch.ru/archive/240/55414/>

активами	пользу предприятия, представленная финансовыми обязательствами юридических и физических лиц ⁵
Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика	Дебиторская задолженность – это задолженность юридических и физических лиц данному хозяйствующему субъекту ⁶
Бухгалтерский подход ⁷	
Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций	Дебиторская задолженность – это комплексная статья, включающая расчеты: – с покупателями и заказчиками; – по векселям к получению; – с дочерними и зависимыми обществами; – с участниками (учредителями) по взносам в уставной капитал; – по выданным авансам; – с прочими дебиторами
Пятов М.Л. Управление обязательствами организации	Дебиторская задолженность – это отраженные на счетах расчетов обязательства перед предприятием сторонних лиц – покупателей, работников, займополучателей, бюджета
Финансово-кредитный энциклопедический словарь под редакцией проф. А.Г. Грязновой	Дебиторская задолженность – это счета, причитающиеся к получению в связи с поставками по коммерческому кредиту
Экономический подход ⁸	
Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности	Дебиторская задолженность представляет собой вложение и способ расширения продажи в кредит с целью увеличения объема реализации и собственного капитала
Безруких П.С. Бухгалтерский учет	Дебиторская задолженность – это входящие в состав активов организации ее имущественные требования к другим юридическим и физическим лицам, являющимся ее должниками

Обобщая данные таблицы можно заключить:

– определение дебиторской задолженности с юридической точки зрения фокусируется на правоотношениях, возникающих между сторонами;

⁵ Бланк, И.А. Управление активами и капиталом предприятия. Энциклопедия финансового менеджера. / И. А. Бланк.- Ника-Центр, Эльга, 2019.- Том 2. – 448 с.

⁶ Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика /В. В. Ковалев.- М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2018. - 1024 с

⁷ Костогладова В.О. Трактовка понятий дебиторской и кредиторской задолженности / В.О. Костогладова// Вестник магистратуры. -2018.- №5-2 (80). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/traktovka-ponyatiy-debitorskoy-i-kreditorskoy-zadolzhennosti>

⁸ Клычова, Г.С. Дебиторская задолженность: сущность и определение/ Г.С. Клычова, З.З. Хамидуллин // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2019. -№16 -(400). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/debitorskaya-zadolzhennost-suschnost-i-opredelenie>

– бухгалтерская позиция концентрирует свое внимание на источниках возникновения и порядке формирования задолженности;

– экономическая точка зрения рассматривает дебиторскую задолженность как элемент краткосрочного кредитования⁹.

В результате анализа подходов к определению дебиторской задолженности можно сделать вывод, что данные подходы являются не взаимоисключающими, а наоборот, дополняющими друг друга. Обобщив данные определения, можно сказать, что дебиторская задолженность является частью оборотных активов, особый вид обязательств, возникающих на основании договора, закона или деликта по отношению к физическим и юридическим лицам, а также государству, которые отражаются на счетах бухгалтерского учета, на счетах расчетов и являются особой формой кредита, полученного от поставщиков и подрядчиков¹⁰.

В международной практике определение, классификация, порядок отражения в учете дебиторской задолженности регулируются МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты - признание и оценка».

Дебиторская задолженность и ссуды выделяются в отдельный класс финансовых активов и определяются как «непроизводные финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами, которые не котируются на активном рынке» (согласно параграфу 9 МСФО (IAS) 39). Исключение составляют активы, которые предназначены для продажи, или товары (для торговых компаний), если компания планирует их выбытие в ближайшем будущем¹¹.

Этот класс финансовых активов может включать:

- торговую дебиторскую задолженность;

⁹ Евдокимов, П. О. Исследование понятия дебиторской задолженности хозяйствующего субъекта / П.О. Евдокимов // Известия ТПУ. - 2018. - №6. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-ponyatiya-debitorskoy-zadolzhennosti-hozyaystvuyushe-go-subekta>

¹⁰ Клычова, Г.С. Дебиторская задолженность: сущность и определение / Г.С. Клычова, З.З. Хамидуллин // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2019. - №16 -(400). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/debitorskaya-zadolzhennost-suschnost-i-opredelenie>

¹¹ Тюхаева, Н.В. Организация учета дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом МСФО / Н.в. Тюхаева // Научные исследования и разработки молодых ученых. - 2019. - №7. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-ucheta-debitorskoy-i-kreditorskoy-zadolzhennostey-s-uchetom-msfo>

- инвестиции в долговые инструменты и банковские депозиты;
- активы.

Если финансовые активы котируются на рынке, то по МСФО (IAS) 39 они не могут быть классифицированы как ссуда или дебиторская задолженность.

Для целей составления финансовой отчетности по МСФО дебиторская задолженность классифицируется на текущую (краткосрочную) и нетекущую (долгосрочную). В балансе показывается обычно как основная и прочая. Основная (торговая) включает суммы задолженности покупателей и заказчиков за поставленные им товары или оказанные им услуги в процессе выполнения нормальной основной деятельности предприятия. Основная дебиторская задолженность является самой значительной частью бизнеса предприятия, и она может быть подразделена на расчеты с заказчиками и векселя к получению¹².

Прочая дебиторская задолженность может возникнуть от разнообразных хозяйственных операций, таких как: авансы подотчетным лицам; авансы дочерним организациям; депозиты на покрытие возможного убытка или ущерба; депозиты как гарантия оплаты; дивиденды и проценты к получению; расчеты по выставленным претензиям; расчеты с покупателями основных средств и нематериальных активов. Дебиторская задолженность может классифицироваться в финансовой отчетности не только по срокам предполагаемого погашения, но и по видам деятельности предприятия. Согласно МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств», деятельность предприятия делится на операционную (основную), финансовую (связанную с привлечением инвестиций) и инвестиционную (связанную с вложением временно свободных денежных средств)¹³

¹² Игнатова, Т.В. Оценка дебиторской задолженности в соответствии с МСФО / Т.В. Игнатова, П.В. Облаева // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. -2018.- №1 (11). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-debitorskoy-zadolzhennosti-v-sootvetstvii-s-msfo>

¹³ Гусарова, Л.В. МСФО - универсальный подход к формированию финансовой отчетности организаций/ Л.В. Гусарова // Международный бухгалтерский учет. -2019.- №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/msfo-universalnyy-podhod-k-formirovaniyu-finansovoy-otchetnosti-organizatsiy>

В России дебиторская задолженность классифицируется по группам представленным на рисунке 1.1¹⁴.

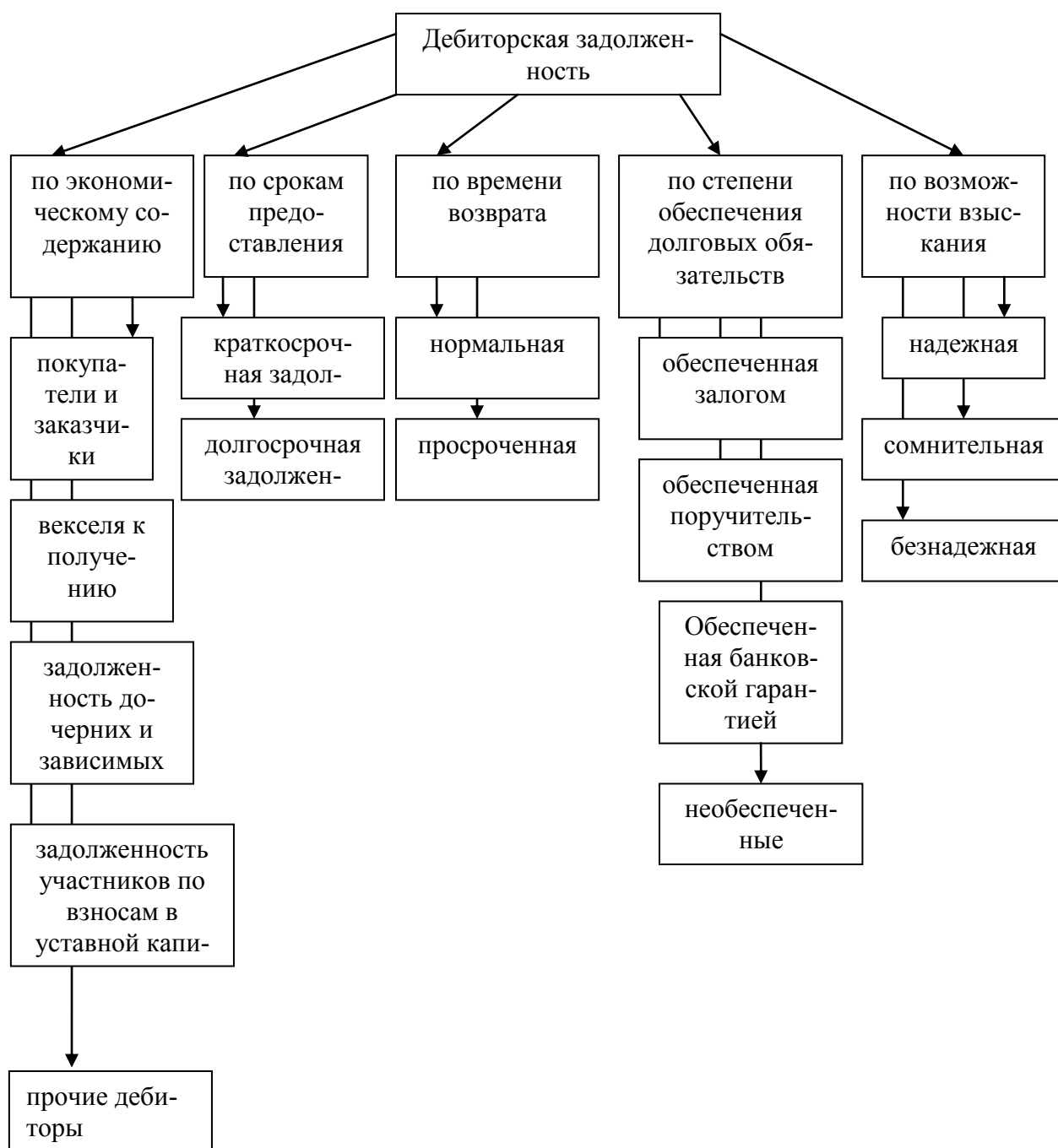


Рисунок 1.1- Классификация дебиторской задолженности

Приведенная группировка долгов дебиторов по экономическому содержанию позволяет классифицировать их по источникам образования, видам обязательств, характеру задолженности, отношению к кредитору.

¹⁴ Философов, И. В. Экономическая сущность и классификация расчетов организации / И. В. Философов. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 51 (185). — С. 188-191. — URL: <https://moluch.ru/archive/185/47464/>

В группировке по срокам предоставления различают дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, и дебиторскую задолженность, платежи по которой предполагают получить в течение года после отчетной даты.

Дебиторская задолженность учитывается как краткосрочная, если ее срок погашения не превышает 12 месяцев после отчетной даты. Остальная дебиторская задолженность относится к долгосрочной. Исчисление указанного срока осуществляется начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором актив был принят к бухгалтерскому учету.

По времени возврата выделяют нормальную дебиторскую задолженность и просроченную.

Нормальной считается задолженность, вытекающая из установленных правил расчетов, являющаяся неизбежным балансовым остатком на 1-е число каждого месяца. Это задолженность: по судам и займам организаций в пределах сроков договоров; поставщикам при расчетах на инкассо по платежам, срок которых не наступил; налоговым органам и внебюджетным фондам по сборам и отчислениям в пределах установленных сроков.

Задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок, представляет собой просроченную дебиторскую задолженность.

По степени обеспечения следует различать обязательства, обеспеченные и не обеспеченные залогом, поручительством, банковской гарантией. По обеспеченному залогом долговому обязательству кредитор имеет право получить в возмещение долга часть или полную стоимость заложенного имущества. Залогодателем может являться как сам должник, так и третье лицо. По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение им его долгового обязательства полностью или частично. При банковской гарантии банк или страховая организация дают по просьбе другого юридического лица письменное обязательство уплатить кредитору юридического лица в соответствии с условиями даваемого гарантом долгового

обязательства денежную сумму по предъявлению кредитора требования о ее уплате. За выдачу банковской гарантии взимается плата. По окончании определенного в гарантии срока она теряет силу и прекращается.

По возможности взыскания дебиторскую задолженность подразделяют на: надежную, сомнительную, безнадежную¹⁵.

К надежной дебиторской задолженности относят сумму счетов, предъявленных к покупателям с оплатой в пределах срока, установленного договором, поручительством или банковской гарантией.

Просроченная дебиторская задолженность, как правило, становится сомнительной и безнадежной.

В соответствии с пунктом 1 статьи 266 Налогового кодекса Российской Федерации (далее НК РФ):

«сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией».

По истечении срока исковой давности сомнительная дебиторская задолженность переходит в категорию безнадежной задолженности (не реальной к взысканию)¹⁶.

Согласно пункту 2 статьи 266 НК РФ:

«безнадежными долгами (долгами, нереальными ко взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невоз-

¹⁵ Евдокимов, П. О. Исследование понятия дебиторской задолженности хозяйствующего субъекта / П.О. Евдокимов// Известия ТПУ.-2018. -№6.- URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-ponyatiya-debitorskoy-zadolzhennosti-hozyaystvuyushe-go-subekta>

¹⁶ Налоговый кодекс РФ (часть II). Федеральный закон № 117-ФЗ от 05.08.2000 г. (ред. от 01.05.2022)//Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/

возможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации».

Итак, дебиторская задолженность с юридической позиции – это капитал организации-кредитора, но не всегда ее собственный. В узком смысле дебиторская задолженность – это то, что контрагенты должны данной организации. Имущественные требования данной организации к контрагентам, которые не оплатили товары, выполненные работы или оказанные услуги, являются типичными примерами дебиторской задолженности. В значительно меньших объемах дебиторская задолженность возникает в рамках недоговорных обязательств.

1.2 Методика анализа дебиторской задолженности

Основной задачей анализа является оценка уровня и состава дебиторской задолженности организации, а также эффективности инвестированных в нее финансовых средств.

Если у организации неоправданно растет дебиторская задолженность, процесс воспроизводства первоначально затраченных финансовых ресурсов происходит с перебоями, часть денежных оборотных средств поступает со значительным опозданием либо не поступает вообще. В результате собственные оборотные средства организации отвлекаются на покрытие долгов дебиторов, что приводит к их хроническому недостатку, существенному ухудшению финансового положения предприятия.

Рассмотрим методики анализа дебиторской задолженности, представленные различными авторами.

Большинство экономистов, таких как Ковалев В.В., Савицкая Г.В., Гиляровская Л.Т. и др. предлагают начинать анализ дебиторской задолженности с общей оценки динамики ее объема в целом и в разрезе отдельных статей, определения доли дебиторской задолженности в сумме оборотных активов и анализа ее структуры. Для этого они предлагают рассчитывать коэффициент

отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность (коэффициент закрепления, доля дебиторской задолженности в оборотных средствах), который рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{дз} = \frac{ДЗ}{ОА}, \quad (1.1)$$

где $K_{дз}$ — коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность;

ДЗ — общая сумма дебиторской задолженности организации;

ОА — общая сумма оборотных активов организации.

Далее Донцова Л.В., Никифорова Н.А., Ионова А.Ф. и некоторые др. авторы предлагают провести анализ качественного состояния дебиторской задолженности с целью выявления неоправданной (сомнительной) задолженности. Для этого необходимо рассчитать долю сомнительной задолженности в общей величине дебиторской задолженности¹⁷.

$$У_{сдз} = \frac{ДЗ_{\text{сом}}}{ДЗ} * 100, \quad (1.2)$$

У_{сдз}- удельный вес сомнительной дебиторской задолженности в общей дебиторской задолженности; ДЗ_{сом} — сумма сомнительной дебиторской задолженности; ДЗ — общая сумма дебиторской задолженности организации;

При анализе качественного состава дебиторской задолженности Ивашкевич В.Б., Семенова И.М., Гиляровская Л.Т. и др. авторы предлагают находить не долю сомнительной задолженности, а долю просроченной задолженности в общей величине. В процессе этого анализа используются следующие показатели:

коэффициент просроченности дебиторской задолженности¹⁸:

¹⁷ Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - М.: Дело и сервис, 2018. - 144 с.

¹⁸ Валинуров, Т.Р. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия / Т.Р. Валинуров, Т.В. Трофимова// Международный бухгалтерский учет.- 2019. -№3 (297). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/spetsifika-otsenki-debitorskoy-i-kreditorskoy-zadolzhennostey-predpriyatiya-2>

$$K_{пдз} = \frac{ПДЗ}{ДЗ}, \quad (1.3)$$

где КПдз — коэффициент просроченности дебиторской задолженности;

ПДЗ — сумма просроченной дебиторской задолженности, ДЗ — общая сумма дебиторской задолженности организации.

- средний «возраст» просроченной дебиторской задолженности¹⁹

$$В_{пдз} = \frac{ДЗ_{пр}}{Одн\ выр} \quad (1.4)$$

где ВПдз — средний «возраст» просроченной дебиторской задолженности; ДЗпр — средний остаток дебиторской задолженности предприятия в исследуемом периоде; Одн выр — однодневная выручка от реализации в исследуемом периоде

В процессе анализа дебиторской задолженности практически все авторы рекомендуют рассчитать период оборота дебиторской задолженности (период инкассации) и количество ее оборотов в рассматриваемом периоде (коэффициент оборачиваемости). Средний период инкассации дебиторской задолженности характеризует ее роль в фактической продолжительности финансового и общего операционного цикла организации. Этот показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$Побор = \frac{ДЗ}{Одн\ выр}, \quad (1.5)$$

где Побор — период оборота дебиторской задолженности;

ДЗ — средний остаток дебиторской задолженности организации в рассматриваемом периоде;

Одн. выр. — сумма однодневного оборота реализации в рассматриваемом периоде.

¹⁹ Самарская, Т.В. Управление дебиторской задолженностью в системе финансового менеджмента предприятия / Т.В. Самарская// StudNet. -2020.- №11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-debitorskoy-zadolzhennostyu-v-sisteme-finansovogo-menedzhmenta-predpriyatiya>

Количество оборотов дебиторской задолженности характеризует скорость обращения инвестированных в нее средств в течение определенного периода. Этот показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{дз} = \frac{В}{Дз}, \quad (1.6)$$

где $K_{дз}$ — количество оборотов дебиторской задолженности организации в рассматриваемом периоде;

$В$ — выручка от продаж в рассматриваемом периоде;

$Дз$ — средний остаток дебиторской задолженности организации в рассматриваемом периоде.

Отдельные авторы, такие как Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Савицкая Г.В. и др. считают, что в результате ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности происходит условное высвобождение оборотных средств, то есть их экономия. При замедлении оборачиваемости происходит дополнительное привлечение средств для обслуживания производства, то есть перерасход²⁰.

Высвобождение или дополнительное привлечение средств вследствие ускорения (замедления) оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается следующим образом:

$$(\text{Пер. оборота 1} - \text{Пер. оборота 0}) * \text{Однод. вып. 1} \quad (1.7),$$

где

Пер. обор.1- оборачиваемость в днях дебиторской задолженности отчетного года; Пер.оборот. 0- оборачиваемость в днях дебиторской задолженности предыдущего года; Одно. вып.1 – однодневная выручка отчетного года.

Некоторые авторы рекомендуют рассчитать эффективность инвестирования денежных средств в дебиторскую задолженность:

$$\text{Эидз} = \text{Пдз} - \text{ТЗдз} - \text{ФПдз} \quad (1.8)$$

²⁰ Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА- М, 2018. - 512с.

где ЭИдз – эффективность от инвестирования денежных средств в дебиторскую задолженность; Пдз – дополнительная прибыль предприятия, которая была получена от роста выручки за счет предоставления кредита; ТЗдз – затраты предприятия, связанные с кредитованием контрагентов и инкассацией долга в текущем периоде; ФПдз – финансовые потери, возникающие по причине невозврата дебиторской задолженности.

С анализом дебиторской задолженности и анализом всех оборотных активов очень тесно связан анализ операционного и финансового цикла²¹.

Финансовый цикл представляет собой разрыв между сроком платежа по своим обязательствам перед поставщиками и возвратом денег от дебиторов. Расчет длительности операционного цикла осуществляется по формуле:

$$Оц = Тз + Тдз \quad (1.8)$$

$$Фц = Оц - Ткз = Тз + Тдз - Ткз \quad (1.9)$$

где ОЦ — длительность операционного цикла, Фц — длительность финансового цикла, Тз- период оборота запасов, Тдз – период оборота дебиторской задолженности, Ткз – период оборота кредиторской задолженности.

Предприятие эффективно использует свои оборотные активы, если время их прохождения каждой из стадии операционного цикла минимально. Структура операционного цикла изображена на рисунке 1.2.

Неэффективная система управления, неритмичность процесса производства, излишек оборотных активов приводят к замедлению оборачиваемости, увеличению продолжительности операционного цикла.

Финансовый цикл представляет собой период оборота чистых оборотных активов. Чем меньше финансовый цикл, тем выше платежеспособность предприятия и тем ниже потребность в накоплении оборотных активов для поддержания его текущей деятельности.

²¹ Сулейманова. А.Л. Оценка продолжительности операционного и финансового циклов /А.Л. Сулейманова, О.Г. Блажевич// Бюллетень науки и практики. -2019. -№10 (11). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-prodolzhitelnosti-operatsionnogo-i-finansovogo-tsiklov>

Снижение операционного и финансового циклов в динамике является положительной тенденцией. Можно выделить ряд факторов, которые приводят к снижению рассматриваемых показателей. Во-первых, ускорение производственного цикла, а именно: сокращение периода хранения запасов, периода изготовления готовой продукции и периода хранения готовой продукции на складе. Во-вторых, сокращение времени обращения дебиторской задолженности. В-третьих, замедление оборачиваемости кредиторской задолженности, вследствие чего у предприятия возникает дополнительный источник формирования оборотных активов.

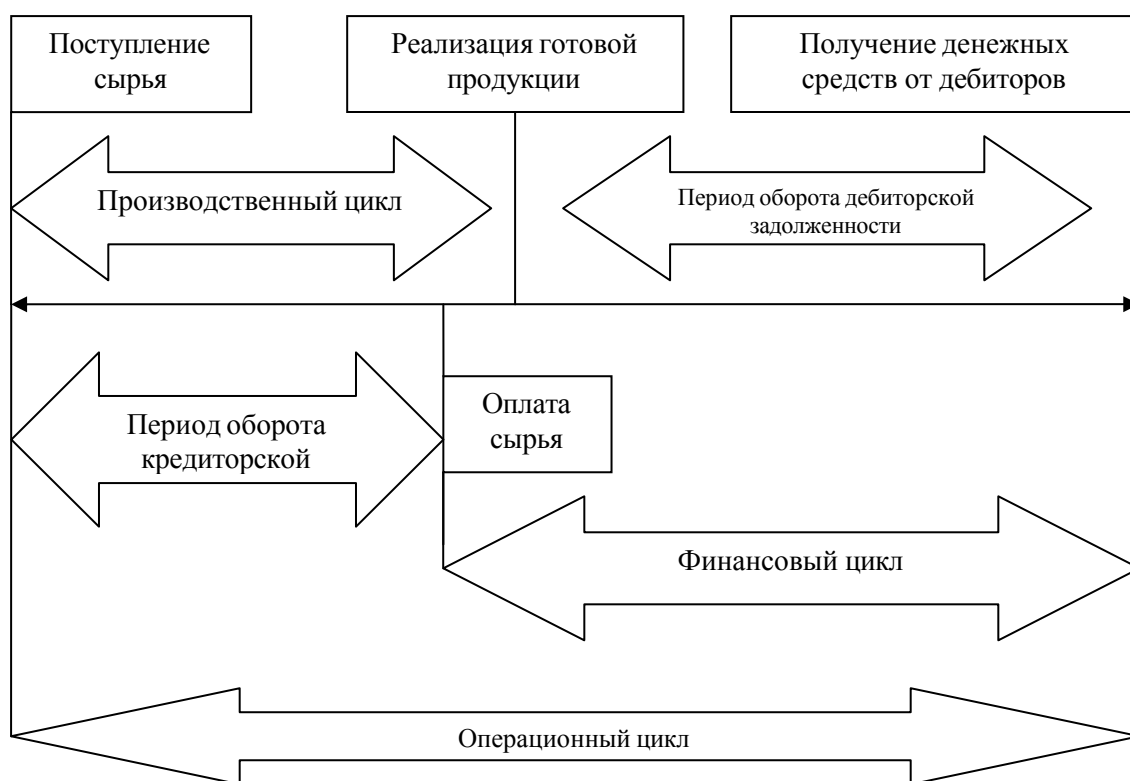


Рисунок 1.2 - Структура операционного цикла

Многие авторы предлагают при анализе дебиторской задолженности производить расчет коэффициента инкассации, который характеризует уровень дебиторской задолженности в отношении к выручке от продаж за определенный период. Чем выше коэффициент инкассации, тем большая часть продукции продана с рассрочкой платежа, а значит, с отвлечением средств из

оборота, что снижает их эффективность. Снижение коэффициента инкассации означает рост денежных средств, полученных без отсрочек, ускорение притока средств от дебиторов, повышение эффективности расчетов с дебиторами²².

Итак, если сравнить между собой изложенные методики анализа дебиторской задолженности, то можно сделать вывод о том что, несмотря на различную последовательность проведения анализа и расчета показателей, практически все авторы проводят анализ состава, структуры, динамики дебиторской задолженности, качественный ее анализ, анализ коэффициентов оборачиваемости и длительности оборота. На наш взгляд наиболее удачные методики анализа представлены у Гиляровской Л.Т. и Савицкой Г.В., которые предполагают расчет последствий ускорения (замедления) оборачиваемости дебиторской задолженности и прослеживают взаимосвязь показателей оборачиваемости дебиторской задолженности с показателями длительности операционного и финансового цикла.

1.3 Особенности управления дебиторской задолженностью предприятия

Под управлением дебиторской задолженностью понимается система принятия и реализации решений относительно величины дебиторской задолженности, приводящая к оптимизации денежных потоков предприятия при минимизации совокупных затрат по управлению дебиторской задолженностью за определенный период. Элементами этой системы являются факторы, определяющие величину дебиторской задолженности, цели, за-

²² Алексеева, Л.Д. Анализ методов управления дебиторской задолженностью предприятия / Л.Д. Алексеева, А.Ю. Бомбин // Экономика и экологический менеджмент. - 2020. - №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-metodov-upravleniya-debitorskoy-zadolzhennostyu-predpriyatiya>

дачи, принципы, алгоритм, методы и инструменты управления дебиторской задолженностью²³.

Управление дебиторской задолженностью является одной из функций финансового управления предприятием, основная цель которой заключается в максимизации его прибыли с помощью разработанной стратегии эффективного регулирования расчетов с дебиторами. Под эффективным регулированием следует понимать, прежде всего, процесс оптимизации размера дебиторской задолженности в общей структуре капитала предприятия, а также обеспечение инкассации фактической задолженности²⁴.

Для того чтобы эффективно управлять дебиторской задолженностью необходимо обращать пристальное внимание не только на ту задолженность которая уже имеет место на предприятии, но и причины ее образования, процесс погашения и сроки.

Российские специалисты выделяют четыре основных направления работы по управлению дебиторской задолженностью (рис.1.3):

- планирование размера дебиторской задолженности по компании в целом;
- управление кредитными лимитами покупателей;
- контроль дебиторской задолженности;
- мотивация сотрудников²⁵.

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 фирмой нормативов; кредитная история контрагента (средний период просрочки, средняя сумма кре-

²³ Колодкина, А.В. Дебиторская задолженность: понятие, методы анализа, управление / А. В. Колодкина, М.А. Салтыков// Проблемы науки.- 2018. -№5 (18). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/debitorskaya-zadolzhennost-ponyatie-metody-analiza-upravlenie>

²⁴ Алексеева . Л.Д. Анализ методов управления дебиторской задолженностью предприятия/ Л.Д. Алексеева, А.Ю. Бомбин // Экономика и экологический менеджмент. 2020-. №3. -URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-metodov-upravleniya-debitorskoy-zadolzhennostyu-predpriyatiya>

²⁵ Бланк, И.А. Управление активами и капиталом предприятия Энциклопедия финансового менеджера. / И. А. Бланк.- Ника-Центр, Эльга, 2019.- Том 2. – 448 с.

дита). Как правило, такие сведения можно получить при исследовании системы бухгалтерского учета. Однако прежде чем приступить к исследованию системы, стоит определить принципы учета и контроля дебиторской задолженности.

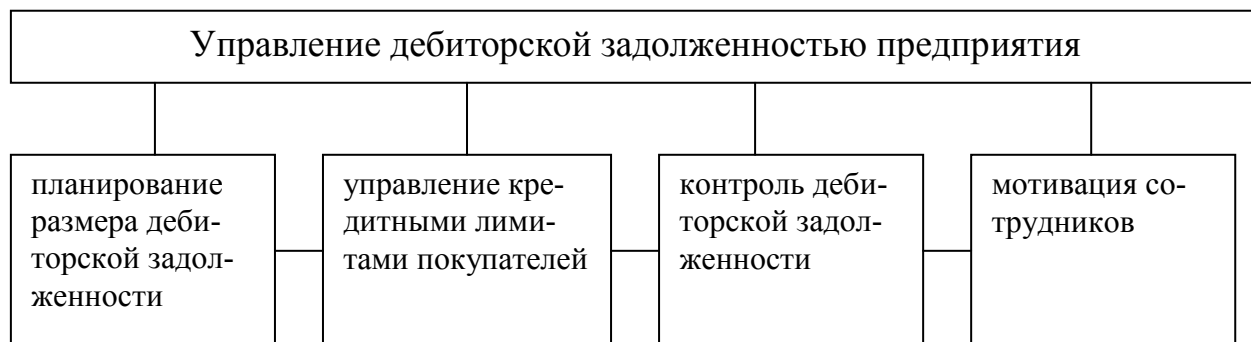


Рисунок 1.3 -Этапы управления дебиторской задолженностью

Существует много различных методов и инструментов, используемых в целях управления дебиторской задолженностью. Алексеева Л.Д предлагает разделить инструменты на три группы взаимодействия (рисунок 1.3)²⁶.

В рамках использования первой группы инструментов применяется полный анализ дебиторской задолженности, а также по его результатам устанавливается тип кредитной политики организации в отношении договорной работы между контрагентами.

Составляющими второй группы методов и инструментов регулирования дебиторской задолженностью являются способы работы с каждым без исключения контрагентом – от анализа уровня его платежеспособности, выгоды заключения с ним контракта для организации и заканчивая процессом взыскания задолженности по его обязательствам.

²⁶ Алексеева . Л.Д. Анализ методов управления дебиторской задолженностью предприятия/ Л.Д. Алексеева, А.Ю. Бомбин // Экономика и экологический менеджмент. 2020-. №3. -URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-metodov-upravleniya-debitorskoy-zadolzhennostyu-predpriyatiya>



Рисунок 1.3 – Инструменты регулирования дебиторской задолженности

Наиболее эффективным методом управления дебиторской задолженностью в организации, по мнению данного автора, являются превентивные меры, применяемые до возникновения задолженности. Данное обстоятельство является целесообразным в целях проведения своевременных аналитических мероприятий, касающихся сбора и обобщения информационной совокупности данных, об интересующем компанию контрагенте, до момента заключения с ним договорных отношений на условиях отсрочки платежа.

Для того, чтобы произвести корректную оценку степени надежности контрагентов следует определить систему характеристик, которая, как правило, определяется исходя из ряда критериев

- определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей;

- формирование и экспертизу информационной базы проведения оценки кредитоспособности покупателей;
- выбор методов оценки отдельных характеристик кредитоспособности покупателей;
- группировку покупателей продукции по уровню кредитоспособности;
- дифференциацию кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей.

Формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация кредитных условий осуществляются отдельно по различным формам кредита — товарному и потребительскому. Определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей, является начальным этапом построения системы стандартов их оценки (рис.1.5).



Рисунок 1.5 - Система стандартов оценки покупателей

Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка позволяют использовать в практике финансового менеджмента ряд новых форм управления дебиторской задолженностью — ее рефинансирование, т.е.

ускоренный перевод в другие формы оборотных активов организации: денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги.

Основными формами рефинансирования дебиторской задолженности, используемыми в настоящее время, являются:

факторинг;

учет векселей, выданных покупателями продукции;

форфейтинг.

Резюмируя выше изложенное, можно сказать, что в настоящее время существует целый ряд методов, которые направлены на рациональное управление обязательствами контрагентов, а также на осуществление мониторинга процесса, отражающего изменения в сроках задолженностей с целью выявления просроченных платежей на ранних этапах.

Анализируя методы и их инструменты, целесообразно отметить, что положительный эффект в управлении дебиторской задолженностью можно получить тогда, когда в компании работает грамотный и мотивированный персонал, задействованный в процессе мониторинга и регулирования договорных обязательств контрагентов.

Следует обратить внимание на особое значение системного подхода в процессе эффективного управления и регулирования дебиторской задолженностью. В компании должна быть цель реализовывать комплекс мероприятий, направленных на управление обязательствами контрагентов, применяя систему решения поставленных задач (т. е. должны быть четко сформулированы задачи, решаемые сотрудниками).

На рисунке 1.6 представлена схема управления дебиторской задолженностью на базе проведенного анализа ряда методов и инструментов, способных непосредственно управлять процессом регулирования дебиторской задолженности и оптимизировать ее объем²⁷.

²⁷ Куприянова, Л.М. Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью / Л.М. Куприянова, А.Н. Болдырев// Мир новой экономики. -2019. -№2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-upravleniya-debitorskoy-zadolzhennostyu>

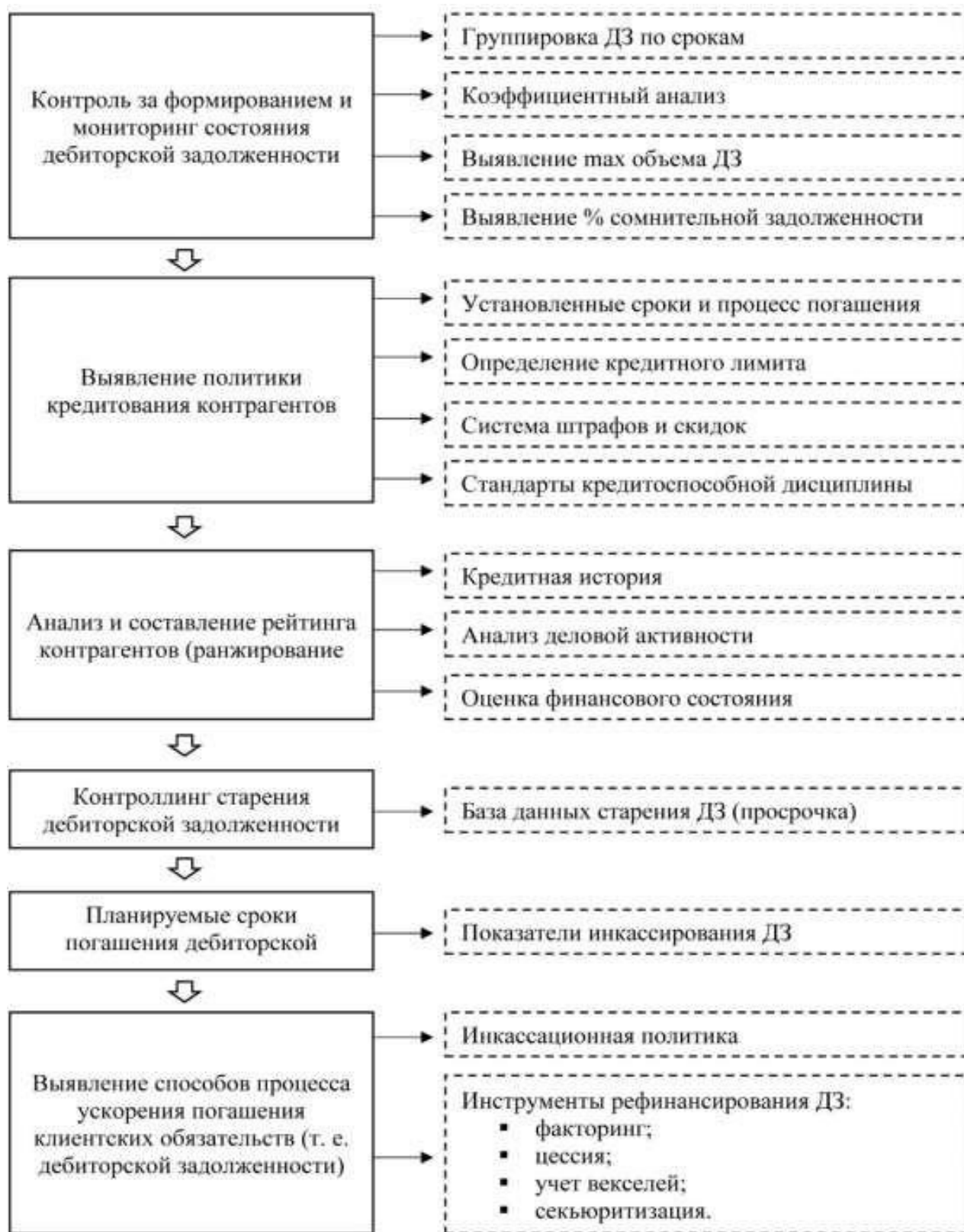


Рисунок 1.6 –Схема правления дебиторской задолженностью

Как показывает практика наиболее результативное и эффективное управление дебиторской задолженностью возможно, только при условии применения комплексной системы мероприятий, отраженной регламентированным внутренним документооборотом, охватывающим всю полноту финансово-хозяйственной деятельности компании. Кроме того, рекомендуется в отношении сотрудников компании предусмотреть определенные условия, позволяющие и мотивирующие персонал подчиняться корпоративному регламенту, отражающему цели эффективной работы с дебиторской задолженностью.

Для достижения наибольшего эффекта от процесса управления обязательствами контрагентов компаниям целесообразно рассмотреть возможность создания и применения такой системы принятия решений, которая была бы способной оптимизировать дебиторскую задолженность и быть нацеленной на получение прибыли.

2. АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ООО «РУБЦОВСКИЙ ЛДК»

2.1 Экономическая характеристика ООО «Рубцовский ЛДК»

«Лесная холдинговая компания «Алтайлес» - одна из крупнейших компаний в российской лесной отрасли, занимающаяся заготовкой и переработкой древесины. В настоящее время холдинг объединяет 25 предприятий лесной отрасли Алтайского края, образующих единый мощный лесопромышленный комплекс региона. Численность работающих составляет более 6000 человек. Объем заготавливаемого сырья - более 1 800 000 м³ в год.

С целью модернизации имеющихся у холдинговой компании «Алтайлес» производственных мощностей принято решение о создании нового предприятия по переработке древесины (производство пиломатериалов), оснащенного самым современным оборудованием и техникой, позволяющие снизить себестоимость и повысить качество выпускаемой продукции.

Проектом предусматривалось строительство предприятия производственной мощностью 200 000,00 куб. м. пиломатериалов в год. Начало проекта ноябрь 2009 г. Частичный ввод в эксплуатацию оборудования лесопильного комбината произведен в мае 2012 г. Запуск всего лесопильного комбината произведен в августе 2012 г.

Созданное в рамках данного проекта предприятие – ООО «Рубцовский ЛДК» на сегодняшний день производит около 279 000 куб. м пиломатериалов в год. Организация находится по адресу: 658212, край Алтайский, г. Рубцовск, ул. Тракторная, 41.

Основной вид производственной деятельности данной организации – распиловка и строгание древесины. Дополнительные виды деятельности: производство технологической щепы. Производство деревянных строительных конструкций и столярных изделий, оптовая торговля лесоматериалами, пере-

возка грузов специализированным автотранспортными средствами, аренда прочих машин и оборудования, услуги грузового транспорта, производство биотоплива.

Основной продукцией являются пиломатериалы различной специфики (различных сечений, длин товарной партии) из сосны, удовлетворяющие требованиям ТУ533000-2016.

Помимо этого ООО «Рубцовский ЛДК» производит древесные гранулы сосновые (пеллеты). Это особый вид биологического топлива, который получается путем переработки опилок. Продукция является конкурентоспособной и востребованной, как на внутреннем, так и внешнем рынке. ООО «Рубцовский ЛДК» имеет стабильные каналы сбыта, поскольку сбыт продукции осуществляется централизованно по существующим контрактам холдинга. В 2021 году основными рынками сбыта являлись6 алтайский край, Новосибирская область, Брянская область, Краснодарский край, омская область.

Экспорт продукции осуществлялся в такие страны как Китай, Казахстан, Киргизия, Таджикистан. Узбекистан, Афганистан, Дания, Италия, Литва, Франция.

Размер уставного капитала 50000 руб. Общество с ограниченной ответственностью «Рубцовский ЛДК» действует на основании Гражданского Кодекса Российской Федерации, Федерального Закона «Об Обществах с ограниченной ответственностью» №14-ФЗ, и иных нормативных актов РФ, регулирующих деятельность юридических лиц, в частности обществ с ограниченной ответственностью.

Общество является юридическим лицом, имеет круглую печать со своим наименованием, штамп, бланки, расчетный и иные счета в рублях в учреждениях банков.

Организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке.

Предприятие несет полную ответственность по своим обязательствам перед государственным и местным бюджетами. Главный бухгалтер Предприятия подчиняется непосредственно директору Предприятия, несет ответственность и пользуется правами, установленными законодательством РФ для главных бухгалтеров предприятий.

Управление Предприятием осуществляет его руководитель, который действует на основании устава и является единоличным исполнительным органом предприятия.

ООО «Рубцовский ЛДК» имеет самостоятельный баланс, простую круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место его нахождения, штампы, расчетный счет в банке.

ООО «Рубцовский ЛДК» имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Бухгалтерский учет в ООО «Рубцовский ЛДК» ведется в соответствии с:

- Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2012 г. N402-ФЗ,
- Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденным Приказом Минфина России от 29.07.98 г. № 34н,
- действующими положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ),
- Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденным Приказом Минфина РФ от 31.11.2000 г. № 94н и др.

В состав годовой бухгалтерской отчетности ООО «Рубцовский ЛДК» включаются:

- «Бухгалтерский баланс»;
- «Отчет о финансовых результатах»,

«Отчет об изменениях капитала»,

«Отчет о движении денежных средств»,

Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

ООО «Рубцовский ЛДК» применяет общий режим налогообложения и является плательщиком налога на прибыль, налога на имущество, земельного налога, транспортного налога, налога на добавленную стоимость.

Для общей оценки финансово-хозяйственной деятельности ООО «Рубцовский ЛДК» проанализируем основные показатели деятельности предприятия в Приложении 1

Из данных Приложения 1 видно, что на протяжении всего анализируемого периода наблюдается рост выручки от продаж: в 2020 году она увеличилась на 230149 тыс. руб. или 10,93%, а в 2021 году на 842447 тыс. руб. или 36,07%.

Вместе с ростом выручки наблюдается и рост себестоимости продаж: в 2020 году себестоимость увеличилась на 60145 тыс. руб. или 3,85%, а в 2021 году на 30578 тыс. руб. или 1,89%. Управленческие расходы на протяжении анализируемого периода увеличились незначительно – на 5,81% за 2 года.

Поскольку темпы роста выручки опережают темпы роста затрат, прибыль от продаж растет: в 2020 году она увеличилась на 169792 тыс. руб. или 33,37% и составила 678577 тыс. руб., а в 2021 году она увеличилась более чем в 2 раза и составила 1489859 тыс. руб.

Вместе с прибылью растет и рентабельность продаж: в 2019 году она составляла 24.16%, а в 2021 году увеличилась о 46,88%, то есть почти в 2 раза.

В 2021 году произошло снижение среднесписочной численности персонала на 18 человек, выручка на одного работника растет на протяжении всего анализируемого периода почти на 50% ежегодно.

На протяжении всего анализируемого периода наблюдается снижение среднегодовой стоимости основных производственных фондов, при одновременном росте их фондоотдачи, так, если в 2019 году фондоотдача составляла 2,52 руб., то в 2021 году выросла до 5,19 руб.

На протяжении всего анализируемого периода наблюдается рост среднегодовой стоимости оборотных средств, при одновременном снижении коэффициента оборачиваемости, так, если в 2019 году коэффициент оборачиваемости составлял 6,54 руб., то в 2021 году он снизился до 2,93 руб.

Таким образом, ООО «Рубцовский ЛДК» на протяжении анализируемого периода увеличивает объемы продаж и получает прибыль, что говорит об эффективном ведении всех видов деятельности. Динамика прибыли за 2019-2021 гг. наглядно представлена на рисунке 2.1.

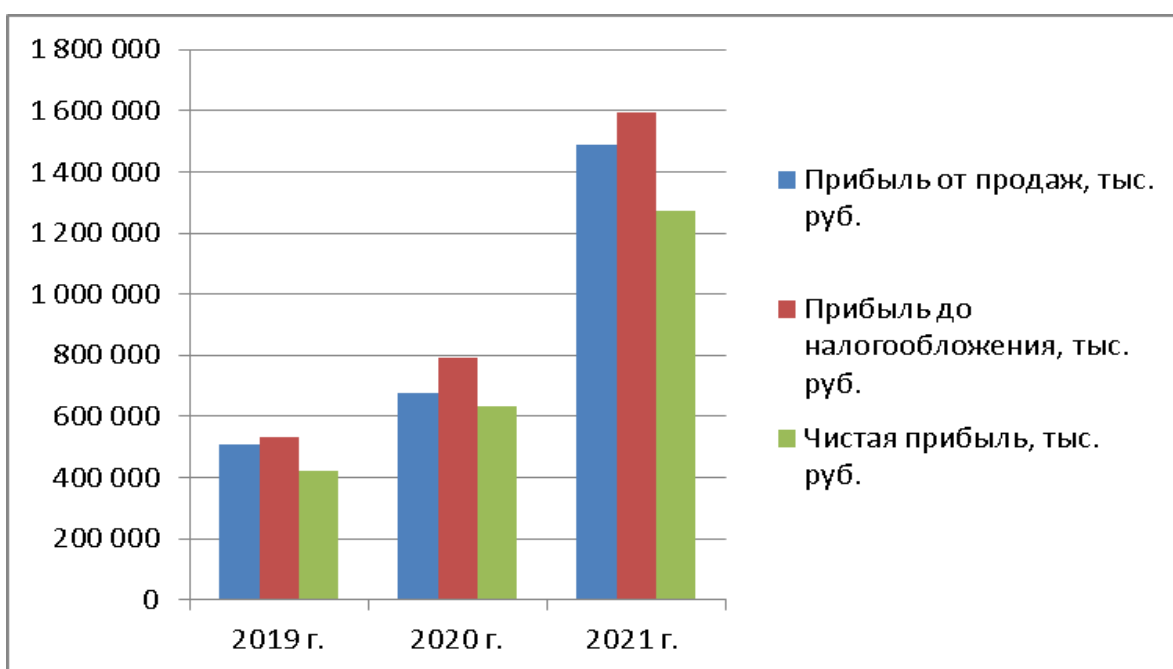


Рисунок 2.1 - Динамика прибыли за 2019-2021 гг.

Рассмотрим динамику состава и структуры актива на основе данных сравнительного аналитического баланса представленного в Приложении 2.

Из Приложения 2 видно, что валюта баланса на конец 2020 года увеличилась на 550636 тыс. руб. или 21,27%. Увеличение произошло за счет роста оборотных и внеоборотных активов. Оборотные активы увеличились на 384895 тыс. руб. или почти в 2 раза. Внеоборотные активы увеличились на 165741 тыс. руб. или 7,46%.

В структуре активов на начало и конец 2020 года преобладают внеоборотные активы, т. к. на начало года их удельный вес составил 85,86%, а оборотных 14,14%. В конце 2020 года доля внеоборотных активов снизилась на 9,78 п.п и составила 76,08%, доля же оборотных активов увеличилась и составила 23,92%.

На конец 2021 года валюта баланса увеличилась на 1326994 тыс. руб. или 42,27%. Увеличение произошло за счет роста оборотных активов на 671131 тыс. руб. или 89,38%. Внеоборотные активы увеличились на 655863 тыс. руб. или 27,46%.

В структуре активов на конец 2021 г. преобладают внеоборотные активы, т. к. на начало года их удельный вес составил 76,08%, а оборотных 23,92%. В конце года доля внеоборотных активов снизилась на 7,92 п.п и составила 68,16%, доля же оборотных активов увеличилась и составила 31,84%.

Коэффициент соотношения внеоборотных и оборотных активов на начало года меньше 1-цы, а к концу года он увеличился и составил 0,467, таким образом, наблюдается тенденция его роста, т.к. растут оборотные активы.

2.2 Анализ состояния дебиторской задолженности предприятия

Для характеристики оборотных средств сначала проанализируем их состав, структуру и динамику (Приложение 3).

Исходя из данных Приложения 3 видно, что за анализируемый период произошли изменения в величине, составе и структуре оборотных активов.

На протяжении всего анализируемого периода наблюдается рост величины оборотных активов организации: на конец 2020 года они увеличились на 384 895 тыс. руб., а на конец 2021 года на 671 131 тыс. руб.

На конец 2020 года увеличение величины оборотных активов произошло за счет роста НДС, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых

вложений и денежных средств. Величина запасов и прочих оборотных активов снизилась на конец 2020 г.

На конец 2021 года увеличение величины оборотных активов произошло за счет роста запасов, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений, прочих оборотных активов и дебиторской задолженности. Величина НДС и прочих денежных средств снизилась на конец 2021 г.

Структура оборотных активов наглядно представлена в Приложении 4. Наибольший удельный вес в структуре оборотных средств на протяжении всего анализируемого периода составляла дебиторская задолженность. Так, если на конец 20219 года ее доля составляла 74,55%, то на конец 2020 года – 80,57%. Однако на конец 2021 года ее доля снизилась до 52,62 % при роте абсолютной величины.

Динамика дебиторской задолженности представлена на рисунке 2.2.

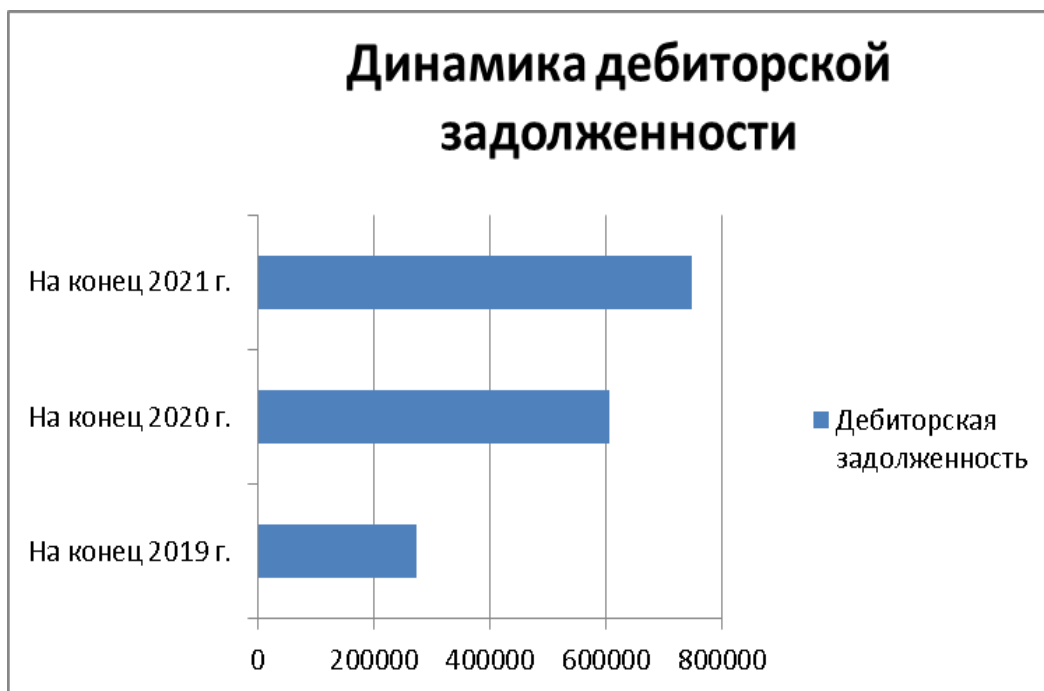


Рисунок 2.2 -Динамика дебиторской задолженности за 2019-2021 гг.

Далее проведем более подробно анализ дебиторской задолженности.

Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности ООО «Рубцовский ЛДК» за 2020 год представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности ООО «Рубцовский ЛДК» за 2019-2020 гг.

Показатели	На конец 2019 года		На конец 2020 года		Изменение (+,-)		Темп изменения, %
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	
Дебиторская задолженность всего	272865	100	605003	100	332138	0	266,07
Краткосрочная дебиторская задолженность	272865	100	605003	100	332138	0	266,07
Покупатели и заказчики	94393	34,59	241341	39,89	146948	5,3	255,68
Налоги и взносы	28849	10,57	71171	11,76	42322	1,19	246,7
Прочие дебиторы	2 651	0,97	2264	0,37	-387	-0,6	85,4
Поставщики и подрядчики (авансы выданные)	16505	6,05	38845	6,42	22 340	0,37	235,35
Причитающиеся проценты по договорам займа	130467	47,81	251382	41,55	120915	-6,26	192,68

Из таблицы 2.1 видно, что величина дебиторской задолженности увеличилась на 166,07%, или на 332 138 тыс. руб. Увеличение произошло за счет:

-увеличения задолженности покупателей и заказчиков на 146 948 тыс. руб., или на 155,68%;

-увеличения задолженности по налогам и взносам на 42 322 тыс. руб., или на 146,7%;

-увеличения задолженности поставщиков и подрядчиков на 22 340 тыс. руб., или на 135,35%;

-увеличения причитающихся процентов по договорам займа на 120 915 тыс. руб., или на 92,68%.

Задолженность прочих дебиторов снизилась на 387 тыс. руб., или на 14,6%.

Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности ООО «Рубцовский ЛДК» за 2021 год представлен в таблице 2.2 и Приложении 5.

Таблица 2.2 – Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности ООО «Рубцовский ЛДК» за 2020-2021 гг.

Показатели	На конец 2020 года		На конец 2021 года		Изменение (+, -)		Темп изменения, %
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	
Дебиторская задолженность всего	605003	100	748242	100	143239	0	123,68
Краткосрочная дебиторская задолженность	605003	100	748242	100	143239	0	123,68
Покупатели и заказчики	241341	39,89	223048	29,81	-18293	-10,08	92,42
Налоги и взносы	71171	11,76	38583	5,16	-32588	-6,61	54,21
Прочие дебиторы	2264	0,37	31588	4,22	29324	3,85	1395,23
Поставщики и подрядчики (авансы выданные)	38845	6,42	89491	11,96	50646	5,54	230,38
Причитающиеся проценты по договорам займа	251382	41,55	365532	48,85	114150	7,30	145,41

Из таблицы 2.2 видно, что величина дебиторской задолженности увеличилась на 23,68%, или на 143239 тыс. руб. Увеличение произошло за счет:

-увеличения задолженности прочих дебиторов на 29324 тыс. руб., или в 13 раз;

-увеличения задолженности поставщиков и подрядчиков на 20646 тыс. руб., или на 130%;

-увеличения причитающихся процентов по договорам займа на 114150 тыс. руб., или на 45,41%.

Задолженность покупателей и заказчиков снизилась на 18293 тыс. руб., или на 7,6%. Задолженность по налогам и взносам снизилась на 32588 тыс. руб., или на 46%;

Проведем анализ наличия и движения дебиторской задолженности в 2020 году ООО «Рубцовский ЛДК» в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Анализ наличия и движения дебиторской задолженности в 2020 году

Наименование показателя	На начало года		Поступление	Выбытие		Перевод из дебиторской в кредиторскую	На конец периода	
	учтенная	Величина резерва по сом долгам		погашение	восстановление резерва		учтенная	Величина резерва по сом долгам
Долгосрочная дебиторская задолженность - всего								
Краткосрочная дебиторская задолженность - всего	290208	-17343	925474	601388	8111	60	614234	-9232
В том числе Расчеты с покупателями и заказчиками	112887	-17343	164038	26352	8111		250573	-9232
Авансы выданные	16505		35528	13188			38845	
Прочая	160816		725908	561848		60	324816	
Итого	290208	-17343	925474	601388	8111	60	614234	-9232

Из данных таблицы 2.3 видно, что наиболее интенсивное движение происходило по задолженности покупателей и заказчиков: возникло за год задолженности на 164038 тыс. руб., а погашено было только 26232 тыс. руб., что привело к увеличению данной задолженности. Кроме того часть этой задолженности была признана сомнительной, так как срок возникновения был более 45 дней, и в соответствии с учетной политикой по данной задолженности был создан резерв по сомнительным долгам.

По строке прочая дебиторская задолженность, которая включает в себя не только прочих дебиторов, но и задолженность по налогам и сборам (авансы) и проценты по предоставленным займам наблюдалось большее увеличе-

ние, чем погашение. Это послужило причиной роста дебиторской задолженности.

Анализ наличия и движения дебиторской задолженности в 2021 году ООО «Рубцовский ЛДК» проведен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 -Анализ наличия и движения дебиторской задолженности в 2021 году

Наименование показателя	На начало года		Поступление	Выбытие		На конец периода	
	учтенная	Величина резерва по сом долгам		погашение	восстановление резерва	учтенная	Величина резерва по сом долгам
Долгосрочная дебиторская задолженность - всего							
Краткосрочная дебиторская задолженность - всего	614234	-9232	1709447	1566816	609	756865	-8653
В том числе Расчеты с покупателями и заказчиками	250573	-9232	316530	335432	609	231671	-8623
Авансы выданные	38845		59260	8614		89491	
Прочая	324816		1333657	1222770		435703	
В том числе проценты по предоставленным займам	251382		114150			365532	
Налоги и взносы	71170		985073	1017670		38583	
Итого	614234	-9232	1709447	1566816	609	756865	-8653

Из данных таблицы 2.4 видно, что как и в предыдущем периоде наиболее интенсивное движение происходило по задолженности покупателей и заказчиков: возникло за год задолженности на 316530 тыс. руб., а погашено было 335432 тыс. руб., что привело к снижению данной задолженности. Кроме того часть этой задолженности как и в предыдущем периоде была признана сомнительной, так как срок возникновения был более 45 дней, и в соответствии с

учетной политикой по данной задолженности был создан резерв по сомнительным долгам.

По строке прочая дебиторская задолженность погашение процентов по предоставленным займам не производилось. По задолженности по налогам и сборам (авансы) наблюдалось большее погашение, чем возникновение. Это послужило причиной снижения данного вида дебиторской задолженности.

Проведем анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Рубцовский ЛДК» в таблице 2.5.

Таблица 2.5 -Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности за 2019-2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г	2021 г	Отклонение	
				2020-2019	2021-2020
1. Среднегодовые остатки кредиторской задолженности, тыс. руб.	187445,5	213159,5	241261,5	25714	28102
2.Среднегодовые остатки дебиторской задолженности, тыс. руб.	209801	438934	676622,5	229133	237688,5
3. Однодневная выручка, тыс. руб.	5849,28	6488,59	8828,72	639,30	2340,13
4. Однодневные затраты, тыс. руб.	4335,48	4502,55	4587,49	167,07	84,94
5. Продолжительность погашения кредиторской задолженности, дни	43,24	47,34	52,59	4,11	5,25
6. Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дни	35,87	67,65	76,64	31,78	8,99
7. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	1,12	2,06	2,80	0,94	0,75

Из данных таблицы 2.5 видно, что в 2019 году продолжительность оборота кредиторской задолженности превышала продолжительность оборота дебиторской задолженности, что говорит о том, что кредиторы предоставляли ООО «Рубцовский ЛДК» отсрочку по счетам большую, чем предприятие предоставляло своим дебиторам.

Период погашения кредиторской задолженности в 2020 году составил 47,34 дня, а дебиторской задолженности 67,65 дн. В 2021 г. также наблюдается рост периода оборота кредиторской задолженности до 52,59 дней, а дебиторской задолженности до 76,64 дня. Таким образом, в 2020 и 2021 году ситуация изменилась: продолжительность оборота дебиторской задолженности превышала продолжительность оборота кредиторской задолженности, что говорит о том, что ООО «Рубцовский ЛДК» предоставлял отсрочку по счетам дебиторов большую, чем кредиторы предоставляли предприятию.

Динамика остатков дебиторской и кредиторской задолженности за 2019-2021 г.г. представлена на рисунке 2.4.

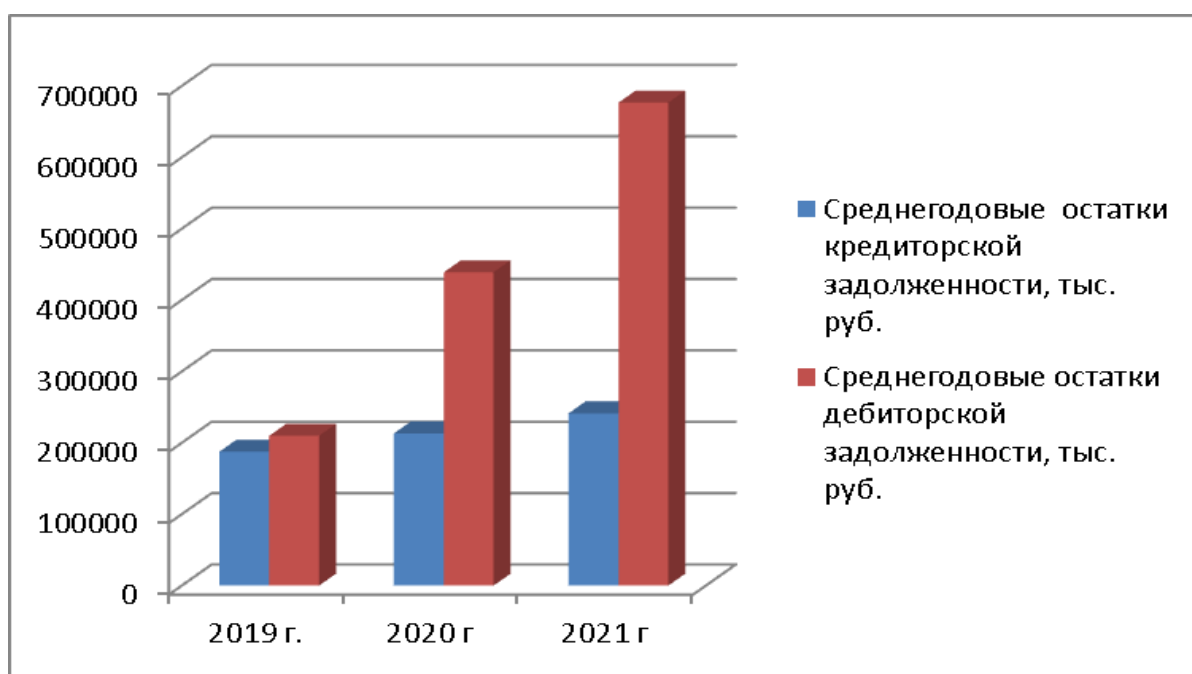


Рисунок 2.4 - Динамика остатков дебиторской и кредиторской задолженности.

На протяжении всего анализируемого периода наблюдается рост среднегодовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности. Темпы роста дебиторской задолженности значительно превышают темпы роста кредиторской задолженности о чем говорит коэффициент соотношения задолженностей. Так в 2019 году на 1 руб. кредиторской задолженности приходилось 1,12 руб. дебиторской, а в 2021 году 2,8 руб.

2.3 Анализ эффективности оборачиваемости дебиторской задолженности

Проведем анализ эффективности использования средств авансированных в дебиторскую задолженность ООО «Рубцовский ЛДК». Для этого рассчитаем показатели оборачиваемости в днях и коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности за 2019-2021 гг. в таблице 2.6.

Таблица 2.6 -Анализ оборачиваемости оборотных средств за 2019-2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г	2021 г	Отклонение	
				2020-2019	2021-2020
1. Среднегодовые остатки дебиторской задолженности тыс. руб.	209801	438934	676622,5	229133	237688,5
2. Выручка от продаж, тыс. руб.	2105742	2335891	3178338	230 149	842447
3. Однодневная выручка, тыс. руб.	5849,28	6488,59	8828,72	639,30	2340,13
4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	10,04	5,32	4,70	-4,72	-0,62
5. Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дней	35,87	67,65	76,64	31,78	8,99

Из данных таблицы 2.6 видно, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в 2020 году снизился на 4,72, а продолжительность

одного оборота увеличилась на 31,78 дня. Это свидетельствует о замедлении оборачиваемости дебиторской задолженности в 2020 году по сравнению с 2019 годом.

В 2021 году также наблюдается замедление оборачиваемости дебиторской задолженности по сравнению с 2020 годом, об этом свидетельствует рост периода оборота на 8,99 дня, и снижение коэффициента оборачиваемости на 0,62.

На рисунке 2.5 наглядно представлена динамика периода оборота дебиторской задолженности за 2019-2021 гг.

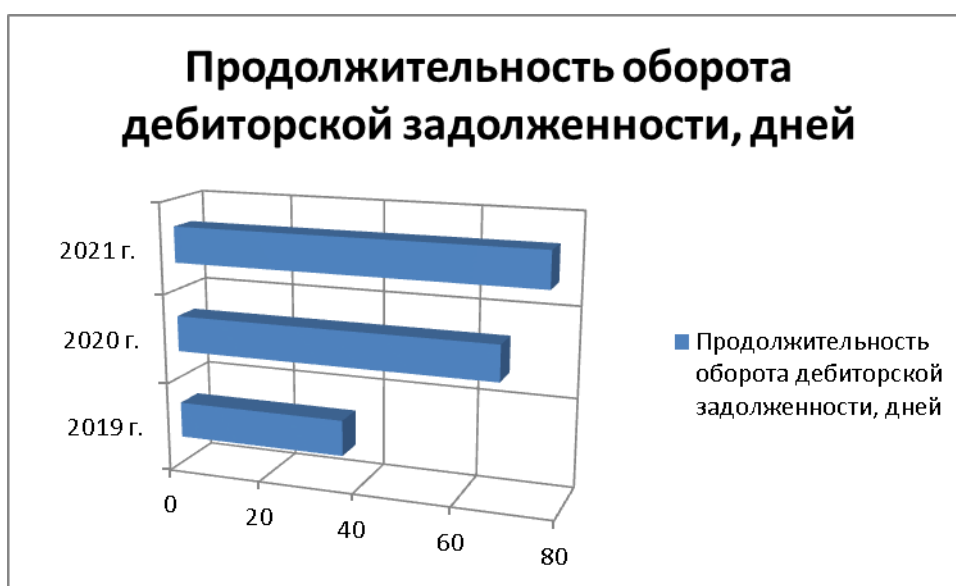


Рисунок 2.5 - Динамика периода оборота дебиторской задолженности.

Поведем анализ влияния факторов на изменение продолжительности оборота дебиторской задолженности в 2020 году по сравнению с 2019 годом методом цепных подстановок в таблице 2.7.

Таблица 2.7- Факторный анализ оборачиваемости дебиторской задолженности за 2020-2019 гг.

Подстановка	Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	Однодневная выручка, тыс. руб.	Продолжительность оборота в днях	Влияние факторов, тыс. руб.
2019	209801	5849,28	35,87	
1	438934	5849,28	75,04	39,17
2020	438934	6488,59	67,65	-7,39
				31,78

Из данных таблицы 2.7 видно, что рост величины дебиторской задолженности привел к росту периода оборота на 39,17 дня, а рост однодневной выручки привел к снижению периода оборота на 7,39 дня. Общее увеличение периода оборота составило 31,78 дня. В результате этого произошло дополнительное вовлечение денежных средств в оборот в размере 206207 тыс. руб. $(31,78 \cdot 6488,59)$.

Поведем анализ влияния факторов на изменение продолжительности оборота дебиторской задолженности в 2021 году по сравнению с 2020 годом методом цепных подстановок в таблице 2.8.

Из данных таблицы 2.8 видно, что рост величины дебиторской задолженности привел к росту периода оборота на 36,63 дня, а рост однодневной выручки привел к снижению периода оборота на 27,64 дня. Общее увеличение периода оборота составило 8,99 дня. В результате этого произошло дополнительное вовлечение денежных средств в оборот в размере 79370 тыс. руб. $(8,99 \cdot 8828,72)$.

Таблица 2.8- Факторный анализ оборачиваемости дебиторской задолженности за 2021-2020 гг.

Подстановка	Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	Однодневная выручка, тыс. руб.	Продолжительность оборота в днях	Влияние факторов, тыс. руб.
2020	438934	6488,59	67,65	
1	676622,5	6488,59	104,28	36,63
2021	676622,5	8828,72	76,64	-27,64
				8,99

Таким образом, на протяжении всего анализируемого периода наблюдается замедление оборачиваемости дебиторской задолженности.

3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «РУБЦОВСКИЙ ЛДК»

Проведенный анализ дебиторской задолженности ООО «Рубцовский ЛДК» выявил следующие проблемы:

- на протяжении анализируемого периода наблюдается рост остатков дебиторской задолженности и значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской;
- в составе дебиторской задолженности есть задолженность сомнительная, срок погашения которой свыше 45 дней и организация вынуждена создавать резервы по сомнительным долгам;
- на протяжении всего анализируемого периода наблюдается увеличение периода оборота дебиторской задолженности и, соответственно, снижение коэффициента оборачиваемости, в результате чего происходит вовлечение дополнительных денежных средств в оборот.

В связи с этим необходимо предложить рекомендации, направленные на более эффективное управление денежными средствами, вложенным в дебиторскую задолженность, ведь несвоевременная оплата дебиторской задолженности приводит к недостатку собственных оборотных средств, влечет проблемы неплатежеспособности.

Для разработки рекомендаций имеет смысл отдельно провести анализ расчетов и соотнести среднегодовые остатки и периоды оборота задолженностей покупателей и заказчиков с задолженностью поставщиков и подрядчиков, так как в основном проблемы организации связаны с несвоевременной оплатой именно покупателей и заказчиков. Данные расчёты представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1- Анализ расчетов с поставщиками и покупателями за 2021-2020 гг.

Показатели	2020 г	2021 г	Изменение
1.Среднегодовые остатки кредиторской задолженности поставщиков и подрядчиков, тыс. руб.	84482	87189,5	2707,50
2.Среднегодовые остатки дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, тыс. руб.	167867	232194,5	64327,50
3. Однодневная выручка, тыс. руб.	6488,6	8828,7	2340,13
4. Однодневные затраты, тыс. руб.	4502,6	4587,5	84,94
5. Период погашения задолженности поставщиками и подрядчиками, дни	18,76	19,01	0,24
6. Период погашения задолженности покупателями и заказчиками, дни	25,87	26,30	0,43

Из данных таблицы видно, что на протяжении последних двух лет наблюдается тенденция роста остатков задолженности поставщиков и подрядчиков, а также задолженности покупателей и заказчиков. При этом период погашения дебиторской задолженности в части расчетов превышает период кредиторской задолженности в части расчетов с поставщиками. Таким образом, покупателям предоставляется отсрочка по платежам за продукцию большая, чем поставщики предоставляют отсрочку по своим счетам. Такая ситуация может привести к снижению платежеспособности предприятия.

Анализ расчетов предприятия с дебиторами показал, что на протяжении всего анализируемого периода и организации присутствует просроченная дебиторская задолженность, в том числе более 45 дней (резервы по сомнительным долгам создаются).

В таблице 3.2 проведен анализ динамики просроченной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков за анализируемый период.

Таблица 3.2- Анализ просроченной дебиторской задолженности за 2021-2019 гг.

Показатели	На ко- нец 2019 г.	На ко- нец 2020 г.	На ко- нец 2021 г.	Отклонение	
				2020- 2019	2021- 2020
Дебиторская задолженность всего, тыс. руб.	272865	605003	748242	332138	143239
В том числе покупатели и заказчики, тыс. руб.	94393	241341	223048	146948	-18293
Из нее просроченная задолженность, тыс. руб.	17343	9232	8623	-8111	-609
Из нее более 45 дней, тыс. руб.	17343	9232	8623	-8111	-609
Доля просроченной в общей величине задолженности, %	6,36	1,53	1,15	-4,83	-0,37

Из данных таблицы 3.2 и рисунка 3.1 видно, что на конец 2019 года просроченная задолженность составляла 6,36% от всей дебиторской задолженности, а на конец 2021 года снизилась до 1,15%. Однако отрицательным фактом является то, что почти вся просроченная задолженность является просроченной более 45 дней.

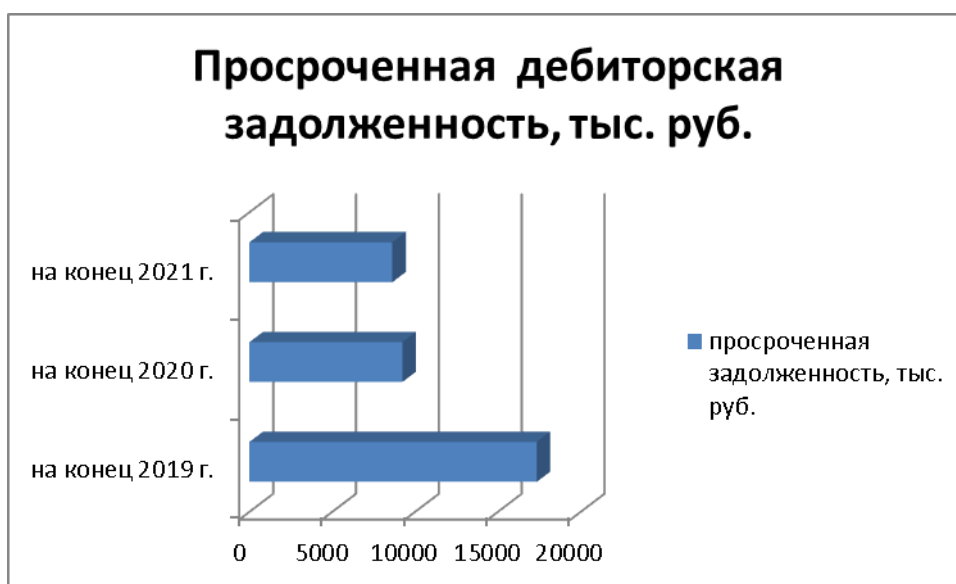


Рисунок 3.1- Динамика просроченной задолженности в 2019-2021 гг.

ООО «Рубцовский ЛДК» осуществляет работу со своими должниками, на некоторые организации пришлось подавать в суд, так как добровольно они платить отказывались.

Так на ЗАО «Алтайкровля», задолженность которого составила более 770 тыс. руб., был подан иск в суд, по которому принято положительное решение, но задолженность до сих пор не погашена. В основном просроченная задолженность имеет место при продаже щепы и опилок, но иногда возникает просроченная задолженность за проданный пиломатериал. Так, например ООО «МонолитстройСервис» не рассчитался за отгруженный пиломатериал по договору, сумма которого составила почти 2 млн. руб., в котором была предусмотрена оплата после отгрузки. На данную организацию также был подан иск в суд.

Среди недобросовестных покупателей есть и зарубежные компании, например фирма «Руно М», просроченная задолженность которой составила 252 тыс. руб. Судебный процесс по такому покупателю осложняется тем, что иск необходимо подавать в иностранный суд.

Таким образом, проведенный анализ состояния просроченной задолженности выявил, что на конец 2021 года просроченная сомнительная дебиторская задолженность составила около 3 млн. руб.

В связи с этим, основной задачей финансовых менеджеров ООО «Рубцовский ЛДК» в области управления дебиторской задолженностью является ее своевременное взыскание, недопущение возникновения просроченной задолженности и увеличение скорости ее обращения в денежные средства. При этом инвестиции в виде отвлечений ресурсов организации в дебиторскую задолженность должны быть экономически обоснованы и просчитаны. Исходя из этой задачи, можно предложить следующие этапы управления дебиторской задолженностью. ООО «Рубцовский ЛДК»:

1. Анализ дебиторской задолженности за предыдущие отчетные периоды.

2. Планирование дебиторской задолженности и разработка кредитной политики.

3. Организация учета и инвентаризации дебиторской задолженности.

4. Утверждение порядка взыскания (инкассации) дебиторской задолженности, применение альтернативных методов погашения дебиторской задолженности.

5. Разработка должностных обязанностей и мотивации сотрудников, ответственных за возникновение и погашение дебиторской задолженности.

Одним из важных этапов управления дебиторской задолженностью (после ее анализа) является разработка кредитной политики, а именно решение вопроса о том, кому предоставлять товарный кредит, на каких условиях и на какой срок. Грамотно разработанная кредитная политика позволяет максимизировать денежный поток и компенсировать риск, принимаемый на себя компанией, что, в конечном счете, повышает стоимость компании и благосостояние акционеров. Для стимулирования увеличения объемов продаж при одновременной минимизации рисков необходимо избирательно подходить к условиям заключения договоров с покупателями. Реализация продукции на различных условиях подразумевает формирование кредитной политики на базе кредитного рейтинга.

В основу ранжирования клиентов должна быть оценка целого комплекса показателей. Для покупателей ООО «Рубцовский ЛДК» является целесообразным формировать итоговый рейтинговый показатель, состоящий из следующих критериев: объем продаж; платежная дисциплина; финансовое состояние.

Ранжирование покупателей по объему выручки возможно, исходя из показателей, представленных в таблице 3.3.

Чем больше объем продаж в год, чем больше баллов набирает предприятие при рейтинговой оценке.

Таблица 3.3 – Ранжирование покупателей по объему продаж

Вид покупателя	Объем продаж в год	Группа	Рейтинговая оценка
Крупнейший	Более 1500 тыс. руб.	А	4
Крупный	700–1500 тыс. руб.	Б	3
Средний	100–700 тыс. руб.	В	2
Мелкий	До 100 тыс. руб.	С	1

Платежная дисциплина покупателей оценивается исходя из отсутствия или наличия просрочки платежа, а также ее продолжительности. В таблице 3.4 представлены критерии, которые возможно использовать при ранжировании покупателей по платежной дисциплине.

Таблица 3.4 – Ранжирование покупателей по платежной дисциплине

Качество платежной дисциплины	Характеристика	Группа	Рейтинговая оценка
Отличная платежная дисциплина	Нет просрочек	А	5
Хорошая платежная дисциплина	Просрочка не более 10 дней	Б	4
Удовлетворительная платежная дисциплина	Просрочка не более 30 дней	В	3
Плохая платежная дисциплина	Просрочка от 30–60 дней	С	2
Неудовлетворительная	Просрочка более 60 дней, но погашенная	Д	1

Еще одним важным критерием при присвоении рейтинга покупателю является его финансовое состояние. Из множества финансовых показателей для экспресс-оценки финансового состояния можно выбрать хотя бы три:

Рентабельность;

Финансовая устойчивость (независимость от заемного капитала);

Платежеспособность.

Чем выше данные показатели, тем большее количество баллов в рейтинге сможет набрать предприятие. Возможные критерии ранжирования и баллы

рейтинговой оценки финансового состояния покупателей ООО «Рубцовский ЛДК» представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 - Ранжирование покупателей по финансовому состоянию

Вид финансового показателя	Характеристика	Нормативное значение	Рейтинговая оценка
Рентабельность (Чистая прибыль / Выручка*100)	Высокодоходный	25%	5
	Доходный	15–25%	4
	Средний	10–15%	3
	Приемлемый	5–10%	2
	Низкодоходный	Менее 5%	1
Устойчивость (Собственный капитал/Активы*100)	Высоко устойчивый бизнес	Более 60%	5
	Устойчивый	60-50%	4
	Приемлемый	менее 50-45%	3
	Низкоустойчивый	45-30%	2
	Неустойчивый	Менее 30%	1
Платежеспособность (Денежные средства +Дебиторская задолженность)/ Краткосрочные обязательства	Высокая платежеспособность	1,5 и выше	4
	Нормальная платежеспособность	1,5-1	3
	Средняя платежеспособность	0,7-1	2
	Низкая платежеспособность	Ниже 0,7	1

Далее рассчитывается итоговый рейтинговый показатель, как сумма баллов, полученная по всем трем критериям. Исходя из количества набранных баллов, определяются условия предоставления коммерческого кредита:

1. Предприятиям с количеством баллов 23 -19 - предоставляется отсрочка до 30 дней. Это предприятия, являющиеся крупными клиентами, имеющие просрочку не более 10 дней и отличное финансовое состояние.

2. Предприятиям, с количеством баллов 19-15 - предоставляется отсрочка не более 10 дней. Это предприятия с крупным или средним объёмом отгрузок, имеющие удовлетворительную платежную дисциплину, и приемлемое финансовое состояние.

3. Предприятиям с количеством баллов 15-10 - оплата по факту отгрузки. Это как правило, мелкий покупатель с удовлетворительной платежной дисциплиной и приемлемым финансовым состоянием.

4. Предприятие с количеством баллов менее 10–8 - предоплата 50%.

5. Предприятие с количеством баллов менее 8- предоплата 100%.

Рейтинги целесообразно устанавливать раз в квартал и сообщать покупателям о принципах присвоения рейтингов и кредитных условиях по каждому из рейтингов. Это позволит дополнительно мотивировать своих покупателей на своевременное исполнение обязательств.

Использование данных ограничений при отгрузке клиентам ООО «Рубцовский ЛДК» поможет избежать убытков от списания дебиторской задолженности, которые в 2021 году могли бы составить почти 2 млн. руб., а также общество могло бы предотвратить появление просроченной задолженности в размере 8623 тыс. руб. на конец 2021 года.

Важным этапом процесса управления дебиторской задолженностью является ее взыскание (инкассация). Это этап превращения финансового инструмента в денежные средства, при котором происходит улучшение ликвидности активов организации. На данном этапе организация получает денежный эквивалент не только своих затрат, вложенных в товары, работы, услуги, но и прибыли.

Основными методами работы на данном этапе являются следующие:

- предварительные и последующие процедуры напоминания об оплате.

Желательно, данные процедуры сделать максимально стандартизированными, и по ним в регламенте по работе с дебиторской задолженностью установить сроки и стандарты переговоров с должниками, подготовки писем и напоминаний.

- отсрочка и рассрочка платежей.

С целью недопущения роста просроченной дебиторской задолженности ООО «Рубцовский ЛДК» в договоры с контрагентами целесообразно включать пункты, предусматривающие возложение на должника дополнительных обременений в виде штрафных санкций в случае нарушения условий договоров.

Эффективное управление дебиторской задолженностью позволит усилить конкурентные преимущества ООО «Рубцовский ЛДК» в связи с предоставлением льготных условий покупателям через предоставление отсрочки платежей и одновременно будут способствовать на сохранение финансовой устойчивости и платежеспособности через своевременное погашение дебиторской задолженности денежными средствами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Дебиторская задолженность – представляет собой имущественные требования организации к юридическим и физическим лицам, которые являются ее должниками.

Существуют различные классификации дебиторской задолженности: по экономическому содержанию, срокам образования, реальности взыскания, характеру задолженности, отношению к кредитору.

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Дебиторская задолженность всегда отвлекает средства из оборота, препятствует их эффективному использованию, следствием чего является напряженное финансовое состояние предприятия. Вместе с тем, необходимо иметь в виду, что дебиторская задолженность, как реальный актив, играет достаточно важную роль в сфере предпринимательской деятельности.

Объектом исследования является ООО «Рубцовский ЛДК», которое занимается производством оборудования, его наладкой и ремонтом.

На протяжении анализируемого периода общество успешно развивалось, о чем свидетельствовал рост таких показателей, как выручка, прибыль от продаж, рентабельность продаж, производительность труда. Однако, в 2021 году произошло снижение среднесписочной численности персонала на 18 человек.

На протяжении всего анализируемого периода наблюдается снижение среднегодовой стоимости основных производственных фондов, при одновременном росте их фондоотдачи, так, если в 2019 году фондоотдача составляла 2,52 руб., то в 2021 году выросла до 5,19 руб.

На протяжении всего анализируемого периода наблюдается рост среднегодовой стоимости оборотных средств, при одновременном снижении коэффициента оборачиваемости, так, если в 2019 году коэффициент оборачиваемости составлял 6,54 руб., то в 2021 году он снизился до 2,93 руб.

В структуре баланса оборотные средства на конец 2019 года составляли около 14,14%, а на конец 2021 года их доля увеличилась до 31,84%.

Наибольший удельный вес в структуре оборотных средств на протяжении всего анализируемого периода составляла дебиторская задолженность. Так, если на конец 2019 года ее доля составляла 74,55%, то на конец 2020 года – 80,57%. Однако на конец 2021 года ее доля снизилась до 52,62 % при роте абсолютной величины.

Дебиторская задолженность общества представлена только краткосрочной задолженностью, и протяжении всего анализируемого периода наблюдается ее рост. На протяжении всего анализируемого периода наибольший удельный вес в дебиторской задолженности занимала задолженность по причитающимся процентам по договорам займа - 48,85% на конец 2021 года. Доля задолженности покупателей и заказчиков на конец 2021 года составила около 30%

Анализ эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность выявил, что в ООО «Рубцовский ЛДК» на протяжении всего анализируемого периода происходит замедление оборачиваемости дебиторской задолженности, о чем свидетельствует рост периода оборота и снижение коэффициента оборачиваемости. Замедление оборачиваемости в основном происходит за счет роста остатков дебиторской задолженности, в результате чего происходит дополнительное вовлечение денежных средств в оборот.

Проведенный анализ расчетов показал, что на протяжении последних двух лет наблюдается тенденция роста остатков задолженности поставщиков и подрядчиков, а также задолженности покупателей и заказчиков. При этом период погашения дебиторской задолженности в части расчетов превышает период кредиторской задолженности в части расчетов с поставщиками. Таким

образом, покупателям предоставляется отсрочка по платежам за продукцию большая, чем поставщики предоставляют отсрочку по своим счетам. Такая ситуация может привести к снижению платежеспособности предприятия.

Отрицательным фактором деятельности общества является наличие просроченной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, в том числе более 45 дней.

На основе проведенного анализа ООО «Рубцовский ЛДК» для эффективного управления дебиторской задолженностью рекомендовано разработать эффективную политику кредитования покупателей с присвоением кредитного рейтинга каждому покупателю исходя из таких критериев, как объем продаж, платежная дисциплина и финансовое состояние. На основе кредитного рейтинга необходимо определять возможность предоставления отсрочки платежа, сумму кредитного лимита и его сроки.

Кроме того необходимо регулярно проводить анализ дебиторской задолженности, осуществлять ее планирование, разработать и утвердить порядок взыскания (инкассации) дебиторской задолженности, применение альтернативных методов погашения дебиторской задолженности.

С целью недопущения роста просроченной дебиторской задолженности ООО «Рубцовский ЛДК» в договоры с контрагентами целесообразно включать пункты, предусматривающие возложение на должника дополнительных обременений в виде штрафных санкций в случае нарушения условий договоров.

Эффективное управление дебиторской задолженностью позволит усилить конкурентные преимущества ООО «Рубцовский ЛДК» в связи с предоставлением льготных условий покупателям через предоставление отсрочки платежей, а также будет способствовать на сохранение финансовой устойчивости и платежеспособности через своевременное погашение дебиторской задолженности денежными средствами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс РФ (часть II). Федеральный закон № 117-ФЗ от 05.08.2000 г. (ред. от 01.05.2022)//Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1).Федеральный закон № 51-ФЗ от 30.11.94 г. (ред. от 25.02.2022)//Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142
3. Аникина, Е. С. Теоретические аспекты дебиторской задолженности, её сущность и классификация / Е. С. Аникина. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 2 (240). — С. 193-196. — URL: <https://moluch.ru/archive/240/55414/>
4. Алексеева, Л.Д. Анализ методов управления дебиторской задолженностью предприятия / Л.Д. Алексеева, А.Ю. Бомбин // Экономика и экологический менеджмент.- 2020. -№3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-metodov-upravleniya-debitorskoy-zadolzhennostyu-predpriyatiya>
5. Бабенко, И.В. Оборотные средства, активы: сущность и генезис/ И.В. Бабенко, Э.Н. Кузьбожев// Известия Курского государственного технического университета. - 2019.- № 1 (26)- С. 66-70.
6. Бочаров, В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций [Текст] / В. В. Бочаров. – Москва : Финансы и статистика, 2018. – 141 с.
7. Берзон, Н.И. Финансовый менеджмент /Н.И. Берзон, В.Д. Газман, Т.В.Теплова и др.- 5-е изд., стереотип. - М.: Academia, 2018. - 336 с
8. Бланк, И.А. Управление активами и капиталом предприятия Энциклопедия финансового менеджера. / И. А. Бланк.- Ника-Центр, Эльга, 2019.- Том 2. – 448 с.
9. Блэк Дж. Экономика: толковый словарь. / Англо-рус. - М.: ИНФРА–М, 2017. – 581 с.

10. Валинуров, Т.Р. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия / Т.Р. Валинуров, Т.В. Трофимова// Международный бухгалтерский учет. - 2019. - №3 (297). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/spetsifika-otsenki-debitorskoy-i-kreditorskoy-zadolzhennostey-predpriyatiya>
11. Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л.Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д.А. Яндовицкий – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2019. – 360 с.
12. Голикова, О.В. Понятие материальных оборотных активов и их роль в кругообороте средств предприятия. / О.В. Голикова, Е.Г. Нестеренко // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева.- 2019.- № 21.- С. 58-66.
13. Гончарова, Э.А. Управление оборотными фондами и фондами обращения : учебное пособие/ Э.А. Гончарова/ СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2015. – 80 с.
14. Гусарова, Л.В. МСФО - универсальный подход к формированию финансовой отчетности организаций/ Л.В. Гусарова // Международный бухгалтерский учет. -2019.- №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/msfo-universalnyy-podhod-k-formirovaniyu-finansovoy-otchetnosti-organizatsiy>
15. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - М.: Дело и сервис, 2018. - 144 с.
16. Дьяконова, О.С. Экономическое понятие дебиторской задолженности / О.С. Дьяконова. Е. А. Коновалова// Достижения науки и образования. -2019. - №2 (43). -URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskoe-ponyatie-debitorskoy-zadolzhennosti>
17. Евдокимов, П. О. Исследование понятия дебиторской задолженности хозяйствующего субъекта / П.О. Евдокимов// Известия ТПУ.- 2018. -№6.- URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-ponyatiya-debitorskoy-zadolzhennosti-hozyaystvuyushe-go-subekta>
18. Игнатова, Т.В. Оценка дебиторской задолженности в соответствии с МСФО / Т.В. Игнатова, П.В. Облаева // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2018.- №1 (11). URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-debitorskoy-zadolzhennosti-v-sootvetstvii-s-msfo>

19. Ивашкевич, В. Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / В. Ивашкевич. - М.: «Юрист», 2017. – 318 с.

20. Ионова, А.Ф. Финансовый анализ/ А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева – М.: Юнити, 2018. -221 с.

21. Канке, А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. / учеб. Пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечая. - М.: ИНФРА-М, 2019. – 288 с.

22. Клычова, Г.С. Дебиторская задолженность: сущность и определение/ Г.С. Клычова, З.З. Хамидуллин // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях.- 2019. -№16 -(400). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/debitorskaya-zadolzhennost-suschnost-i-opredelenie>

23. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика /В. В. Ковалев.- М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2018. - 1024 с.

24. Колодкина, А.В. Дебиторская задолженность: понятие, методы анализа, управление / А. В. Колодкина, М.А. Салтыков// Проблемы науки.- 2018. -№5 (18). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/debitorskaya-zadolzhennost-ponyatie-metody-analiza-upravlenie>

25. Коновалова, Г.И. Совершенствование планирования оборотных средств предприятия /Г.И. Коновалова// Актуальные вопросы экономических наук. - 2018. - № 19.- С. 352-356.

26. Костогладова В.О. Трактовка понятий дебиторской и кредиторской задолженности / В.О. Костогладова// Вестник магистратуры. -2018.- №5-2 (80). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/traktovka-ponyatiy-debitorskoy-i-kreditorskoy-zadolzhennosti>

27. Куприянова, Л.М. Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью / Л.М. Куприянова, А.Н. Болдырев// Мир новой экономики. - 2019. -№2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-upravleniya-debitorskoy-zadolzhennostyu>

28. Лазарева, О.С. Управление дебиторской задолженностью предприятий / О.С. Лазарева, И.Н. Советов// Век качества. -2020. -№4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-debitorskoy-zadolzhennostyu-predpriyatiy>
29. Мельник, М. В. Анализ финансовой отчетности / Под редакцией О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. - М.: Омега-Л, 2019. - 456 с.
30. Пласкова, Н. С. Анализ финансовой отчетности / Н.С. Пласкова. - М.: АВТОР, 2018. - 517 с.
31. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА- М, 2018. - 512с.
32. Самарская, Т.В. Управление дебиторской задолженностью в системе финансового менеджмента предприятия / Т.В. Самарская// StudNet. -2020.- №11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-debitorskoy-zadolzhennostyu-v-sisteme-finansovogo-menedzhmenta-predpriyatiya>
33. Стоянова, Е. С. Управление оборотным капиталом. Учебно-практическое пособие./ Е.С. Стоянова, И.А. Бланк, Е.В. Быкова. - М.: Перспектива, 2019. - 127 с.
34. Сулейманова. А.Л. Оценка продолжительности операционного и финансового циклов /А.Л. Сулейманова, О.Г. Блажевич// Бюллетень науки и практики. -2019. -№10 (11). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-prodolzhitelnosti-operatsionnogo-i-finansovogo-tsiklov>
35. Тюхаева, Н.В. Организация учета дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом МСФО/ Н.В. Тюхаева // Научные исследования и разработки молодых ученых.- 2019. -№7.- URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-ucheta-debitorskoy-i-kreditorskoy-zadolzhennostey-s-uchetom-msfo>
36. Философов, И. В. Экономическая сущность и классификация расчетов организации / И. В. Философов. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 51 (185). — С. 188-191. — URL: <https://moluch.ru/archive/185/47464/>

37. Финансы организаций: Учебник / Под ред. Колчиной Н.В. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2019. - 399 с.

38. Чеботарева, Н.С. Актуальные вопросы учета дебиторской задолженности в управлении финансами организации/Н.С. Чеботарева // Актуальные вопросы экономических наук. -2019. -№47. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-voprosy-ucheta-debitorskoy-zadolzhennosti-v-upravlenii-finansami-organizatsii>

39. Шеремет, А. Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – М.: ИНФРА – М, 2019. – 279 с.

40. Яблукова, Р.З. Финансовый менеджмент / Р.З. Дьяченко - М.: Проспект, 2018. – 256 с.

41. Fundamentals of Corporate Finance, Alternate Fifth Edition by Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, and Bradford D. Jordan. Copyright, 2019.- 651 p.

ПРИЛОЖЕНИЕ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия за 2019-2021 г.г.

Показатели	Период			Абсолютные отклонения			Темп изменения, %		
	2019г.	2020г.	2021г.	2020-2019	2021-2020	2021-2019	2020-2019	2021-2020	2021-2019
Выручка, тыс. руб.	2105742	2 335 891	3 178 338	230 149	842 447	1 072 596	110,93	136,07	150,94
Себестоимость, тыс. руб.	1560774	1 620 919	1 651 497	60 145	30 578	90 723	103,85	101,89	105,81
Управленческие расходы, тыс. руб.	36183	36395	36982	212	587	799	100,59	101,61	102,21
Прибыль от продаж, тыс. руб.	508785	678 577	1 489 859	169 792	811 282	981 074	133,37	219,56	292,83
Чистая прибыль, тыс. руб.	420917	631 682	1 272 952	210 765	641 270	852 035	150,07	201,52	302,42
Среднесписочная численность, чел.	221	244	226	23	-18	5	110,41	92,62	102,26
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	834018,5	684143,5	612502	-149 875	-71 642	-221 517	82,03	89,53	73,44
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс.руб.	321906,5	558440,5	1086453,5	236 534	528 013	764 547	173,48	194,55	337,51
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, раз	6,54	4,18	2,93	-2	-1	-4	63,91	70,10	44,80
Выручка на 1 работника., тыс. руб.	9528,24	9573,32	14063,44	45	4 490	4 535	100,47	146,90	147,60
Фондоотдача, руб. руб.	2,52	3,41	5,19	1	2	3	135,23	151,98	205,52
Рентабельность продаж, %	24,16	29,05	46,88	5	18	23	120,23	161,38	194,03

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Анализ состава и структуры активов ООО «Рубцовский ЛДК» за 2016-2018 г.г.

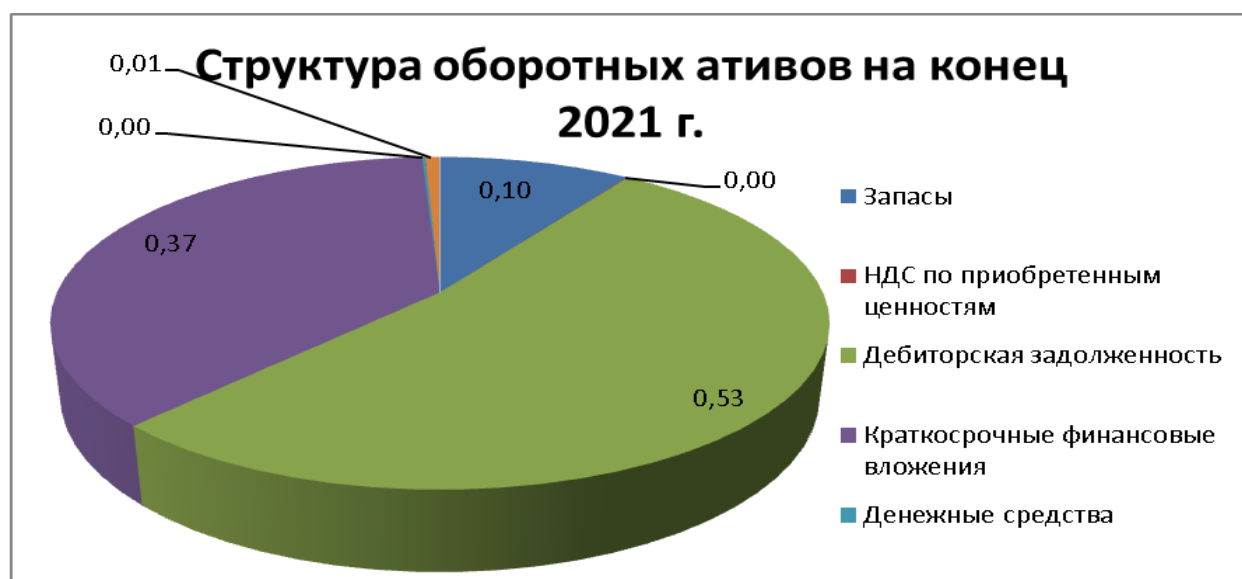
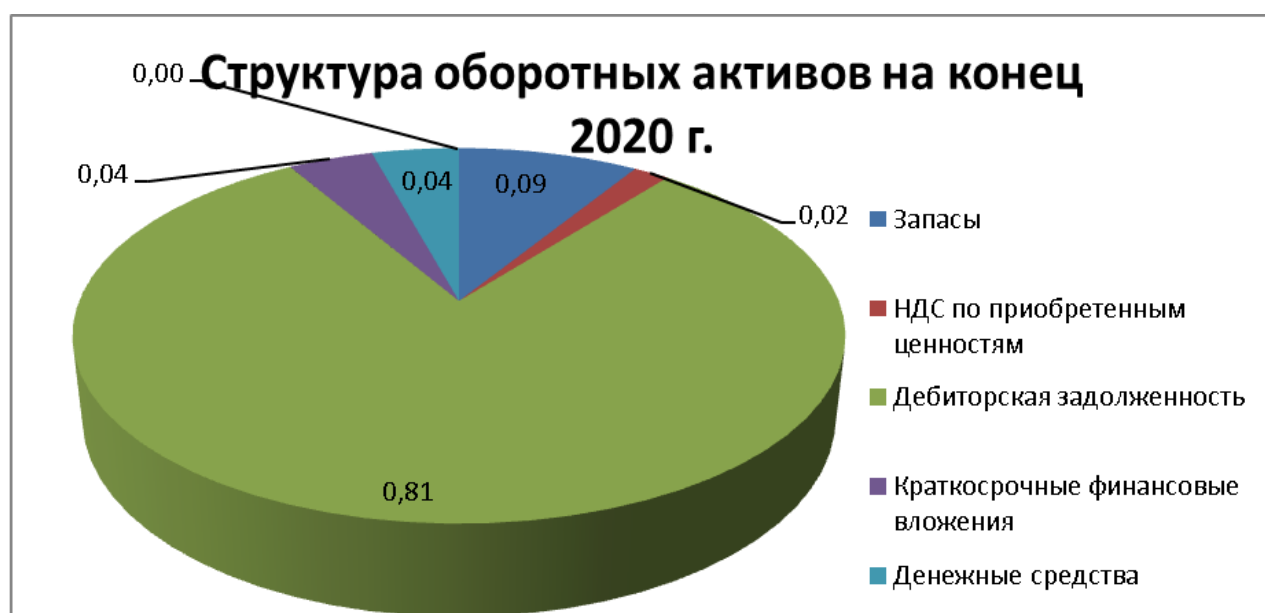
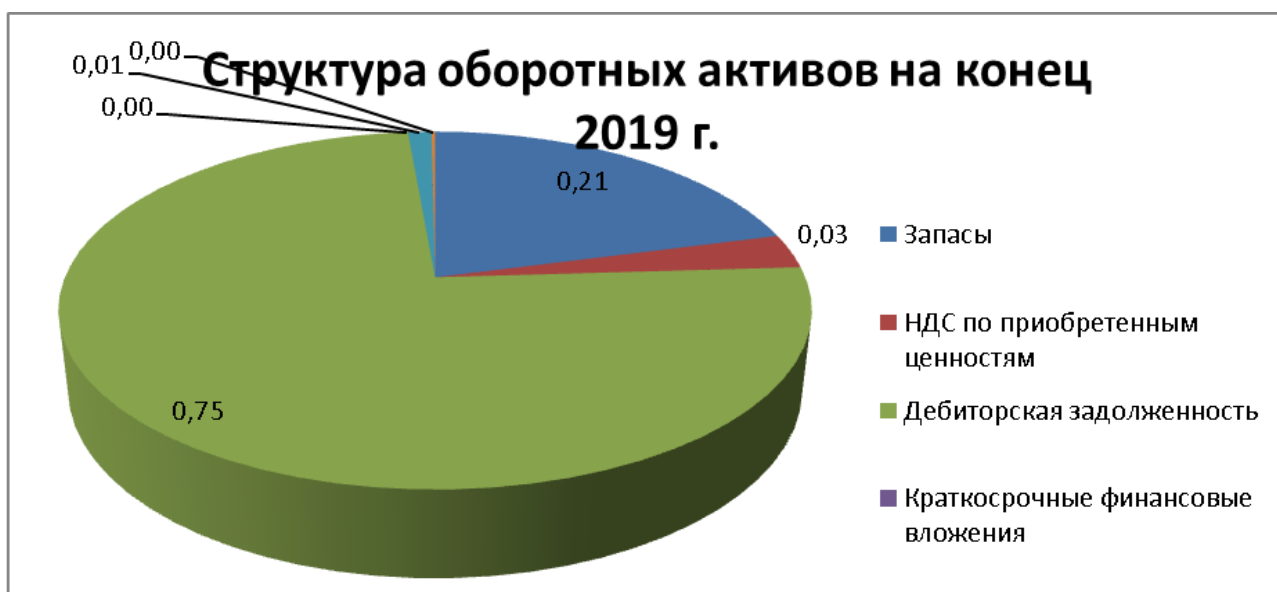
Показатели	На конец 2019		На конец 2020		На конец 2021		Отклонение 2020-2019		Отклонение 2021-2020		Темп изм., %	
	Тыс. руб.	Уд.вес., %	Тыс. руб.	Уд.вес., %	тыс. руб.	Уд.вес., %	тыс. руб.	П.п.	тыс. руб.	П.п.	2020- 2019	2021- 2020
1.Внеоборотные активы	2222688	85,86	2388429	76,08	3044292	68,16	165741	-9,78	655863	-7,92	107,46	127,46
2.Оборотные активы	365993	14,14	750888	23,92	1422019	31,84	384895	9,78	671131	7,92	205,16	189,38
3. Баланс	2588681	100,00	3139317	100,00	4466311	100,00	550636	0,00	1326994	0,00	121,27	142,27
4. Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов	0,16		0,31		0,47		0,15		0,15			

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Анализ состава, структуры и динамика оборотных средств ООО «Рубцовский ЛДК» за 2019-2021 гг.

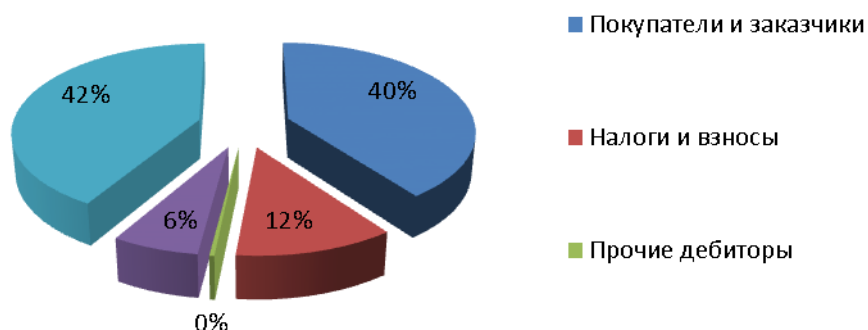
Наименование показателей	На конец 2019		На конец 2020 год		На конец 2021 год		Изменение			
							2020-2019		2021-2020	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	П.п	Тыс. руб.	П.п
Запасы	76729	20,96	67767	9,02	135643	9,54	-8 962	-11,94	67876	0,51
НДС по приобретенным ценностям	11313	3,09	13354	1,78	555	0,04	2 041	-1,31	-12799	-1,74
Дебиторская задолженность	272865	74,55	605003	80,57	748242	52,62	332 138	6,02	143239	-27,95
Краткосрочные финансовые вложения	0	0,00	32 000	4,26	524974	36,92	32 000	4,26	492974	32,66
Денежные средства	4 424	1,21	32 714	4,36	2296	0,16	28 290	3,14	-30418	-4,20
Прочие оборотные активы	662	0,18	50	0,01	10309	0,72	-612	-0,17	10259	0,72
ИТОГО ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	365 993	100	750 888	100,00	1422019	100	384 895	0	671131	

ПРИЛОЖЕНИЕ 4



ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Структура дебиторской задолженности на конец 2020 г.



Структура дебиторской задолженности на конец 2021 г.

