

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО МОРСКОГО И РЕЧНОГО ТРАНСПОРТА
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Государственный университет морского и речного флота имени адмирала С.О.
Макарова»
(ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова»)
Воронежский филиал

Факультет _____ Экономике и финансов
Кафедра _____ Экономике и менеджмента
Направление _____
подготовки _____ 38.03.01 «Экономика»
Форма обучения _____ Очная

«К ЗАЩИТЕ ДОПУЩЕНА»
И.о. заведующего кафедрой

_____ (подпись)

к.э.н., доцент Лапыгина С.А.
(ФИО)

«__» _____ 2023 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Обучающегося: _____ Барановой Вероники Алексеевны

Вид работы: _____ Выпускная квалификационная работа бакалавра

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Тема: _____ «Анализ сбалансированности дебиторской и
кредиторской задолженности предприятия
(на примере ООО «Спагос»))»

Руководитель _____
работы: _____
Доцент ВФ ФГБОУ ВО «ГУМРФ им. адм. С.О. Макарова»
(должность, подпись, фамилия, инициалы, дата)

_____ Овчаров А.А.

Консультант _____
(должность, подпись, фамилия, инициалы, дата)

Обучающийся _____
Баранова В.А.
(подпись, фамилия, инициалы, дата)

Воронеж 2023

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО МОРСКОГО И РЕЧНОГО ТРАНСПОРТА
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Государственный университет морского и речного флота имени адмирала
С.О. Макарова»
(ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова»)
Воронежский филиал

Факультет	Экономики и финансов
Кафедра	Экономики и менеджмента
Направление подготовки	38.03.01 «Экономика»
Форма обучения	Заочная

«УТВЕРЖДАЮ»

И.о. заведующего кафедрой
_____ к.э.н., доц. Лапыгина С.А.
(подпись)
« ____ » _____ 2022 г.

Задание
на выпускную квалификационную работу
бакалавра

Обучающемуся _____ Барановой Веронике Алексеевне
(фамилия, имя, отчество)

Тема: _____ «Анализ сбалансированности дебиторской и кредиторской
_____ задолженности предприятия
_____ (на примере ООО «Спагос»)»

Утверждена приказом ректора Университета от « 19 » 04 2023 г. № 164-Ф

Срок сдачи законченной работы (проекта) « 20 » _____ июня 20 23 г.

Исходные данные к работе _____ Бухгалтерский баланс, Отчет о финансовых
_____ результатах, нормативные документы, данные бухгалтерского учета исследуемого
_____ предприятия.

Перечень вопросов, подлежащих исследованию (краткое содержание работы):

– Введение. Актуальность темы, цели и задачи выпускной квалификационной работы, объект исследования, теоретическая и практическая базы исследования.

– Глава 1. _____ Теоретические аспекты анализа сбалансированности дебиторской и
(наименование главы)

_____ кредиторской задолженности предприятия

(содержание главы и ее разделов, параграфов)

– Глава 2. _____ Анализ сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности
(наименование главы)

_____ ООО «Спагос»

(содержание главы и ее разделов, параграфов)

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКИ ИХ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ.....	7
1.1 Дебиторская задолженность: понятие, сущность и виды.....	7
1.2 Кредиторская задолженность: понятие, сущность и виды.....	12
1.3 Методы анализа сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности.....	18
2 АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ, ДИНАМИКИ И СООТНОШЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ООО «СПАГОС»	25
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Спагос»....	25
2.2 Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности ООО «Спагос».....	31
2.3 Анализ структуры и динамики кредиторской задолженности ООО «Спагос».....	39
2.4 Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Спагос».....	44
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ООО «СПАГОС».....	49
3.1 Обоснование рекомендаций по обеспечению сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Спагос».....	49
3.2 Рекомендации по обеспечению сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Спагос».....	56
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	66
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	69
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	73

ВВЕДЕНИЕ

Одним из признаков наступающего финансового кризиса на любом предприятии служит динамический рост несвоевременного погашения задолженности дебиторов и задолженность предприятия перед кредиторами. Следствием этого служат разные причины. Но даже в случае, когда причины известны, само по себе это не разрешит проблему просроченной уплаты кредиторской задолженности. Далее предприятию предстоит определить меры, которые помогут взыскать дебиторскую задолженность, и если не ликвидировать, то хотя бы значительно уменьшить кредиторскую задолженность и не довести предприятие до состояния банкротства.

Важно своевременно обратить внимание на кризисные явления, и управление кредиторской задолженностью необходимо осуществлять одновременно с управлением дебиторской задолженностью хотя бы потому, что выручка от продаж является по существу единственным средством для погашения всех видов кредиторской задолженности. В соответствии с этим, именно, сбалансированность кредиторской и дебиторской задолженностей (по стоимости, срокам погашения и объему) позволяет предприятию оплачивать свои счета в установленные сроки.

Таким образом, управление кредиторской задолженностью должно сводиться к установлению таких договорных взаимоотношений с поставщиками, которые ставят сроки и размеры платежей предприятия в зависимости от поступлений денежных средств от покупателей.

Дебиторская задолженность, как один самых значимых элементов оборотных активов предприятия, оказывает серьезное влияние на целый ряд таких показателей его деятельности как: ликвидность и платежеспособность, оборачиваемость и рентабельность, финансовую устойчивость и финансовый риск. Слишком высокая доля дебиторской задолженности в общей структуре активов снижает ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия, а также повышает риск его финансовых потерь. Обоснованное

использование коммерческого кредита способствует росту продаж, увеличению доли рынка и, как следствие, положительно влияет на прибыль предприятия.

Теоретические основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью и проблемы его совершенствования представлены в научных трудах отечественных и зарубежных экономистов таких как: Ю. Бригхэм, Л. Бернштейн, В.В.Бочаров, Р. Брейли, Джеймс К. Ван Хорн, Л. Гапенски, Е. Дубровская, О.В.Ефимова, В.Б.Ивашкевич, В.В. Ковалев, О.И. Лаврушин, И.Я. Лукасевич, М. Миллер, Э. Хелферт, Р. Холт, С. Хьюс, А.Д. Шеремет и другие.

В настоящее время каждое предприятие в своей практической деятельности использует дебиторскую задолженность, и не может ее минимизировать по причине высокой конкуренции на рынках. Вместе с тем, каждое предприятие также широко использует кредиторскую задолженность, как дополнительный источник средств, поэтому оно заинтересовано в максимально длительном использовании чужих денег, то есть в оттягивании срока платежа.

Вышесказанное объясняет актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы, в рамках которой рассматриваются проблемы сбалансированности и пути совершенствования управления кредиторской и дебиторской задолженностью.

В качестве объекта исследования в работе было рассмотрено ООО «Спагос», которое специализируется на производстве и реализации корпусной мебели широкой номенклатуры.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ сбалансированности задолженности дебиторов и кредиторов предприятия.

Для достижения поставленной при написании работы цели были решены следующие задачи:

1. Изучить теоретические основы анализа дебиторской и кредиторской задолженности предприятия и оценки их сбалансированности.
2. Провести анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности исследуемого предприятия ООО «Спагос».

3. Разработать рекомендации по обеспечению сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Спагос».

При выполнении выпускной квалификационной работы были изучены действующие законодательные акты Российской Федерации, учебная и научная литература, статистическая, бухгалтерская отчетность предприятия ООО «Спагос».

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав основной части и заключения. Общий объем работы составляет 65 страниц печатного текста, включая 12 таблиц, 27 рисунков и содержит 2 приложения.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКИ ИХ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ

1.1 Дебиторская задолженность: понятие и сущность

Дебиторская задолженность – неотъемлемый элемент сбытовой деятельности практически любого предприятия. Она возникает практически по всем расчетам организации с контрагентами и служит их основным звеном.

Дебиторская задолженность – один из элементов оборотных активов предприятия, кредитование покупателей (заказчиков) с момента отгрузки готовой продукции до перечисления на расчетный счет в банке платежа за неё.

Дебиторская задолженность представляет собой имущество, в том числе денежные средства, которые другие лица должны данной организации. Она образуется при выполнении договорных обязательств, в которых эта организация выступает в качестве кредитора, имеющего право требования к другой стороне – дебитору.

Должник, дебитор (от латинского слова *debitum*-долг, обязанность) одна из сторон гражданско-правового обязательства имущественной связи между двумя или более лицами [34, с. 191].

По экономическому содержанию дебиторская задолженность – это входящие в состав активов организации её имущественные требования к другим юридическим и физическим лицам, являющимся её должниками.

Как финансовая категория, дебиторская задолженность представляет собой элемент оборотных активов, финансируемый за счет собственного или заемного капитала. Как коммерческая категория, дебиторская задолженность является частью продукции, уже проданной покупателям, но еще не оплаченной ими. Дебиторская задолженность всегда отвлекает средства из оборота, препятствует их эффективному использованию, следствием чего является напряженное финансовое состояние предприятия. Т.е. дебиторская задолженность

характеризует отвлечение средств из оборота данного предприятия и использование их дебиторами.

Несмотря на отрицательное влияние на оборот и финансовое состояние предприятия, с одной стороны, задолженность дебиторов, как действительный актив, с другой стороны, играет очень весомую роль в области производственной деятельности и деятельности предпринимателей. Дебиторская задолженность обладает двумя значимыми признаками [17, с. 134]:

- 1) с одной стороны, для дебитора – она источник бесплатных средств;
- 2) с другой стороны, для кредитора – это способ увеличить территорию предложения своей продукции, увеличить рынки предоставления работ и услуг.

В теории есть несколько методов предотвращения нежелательного увеличения задолженности, различные способы ее возврата и приведение потерь при их невозврате к минимуму. Для этого необходимо:

- 1) не работать с дебиторами с повышенной степенью риска неуплаты, например, потребителей, которые представляют организации или страны, у которых финансовые сложности;
- 2) установить сроки несвоевременных платежей на счета контрагентов, провести сравнение этого срока со средним по отрасли, а также с данными у конкурентов и величинами показателей предыдущих лет;
- 3) иногда пересчитывать предельный размер отпуска товаров в долг, учитывая финансовое состояние контрагента и своего собственного;
- 4) при реализации значительного количества товаров оперативно предоставлять счета покупателям для того, чтобы они получили за день до наступления срока платежа;
- 5) перепродать дебиторскую задолженность банку, специализирующемуся на проведении факторинговых операций, или другим фирмам на основании договора цессии, при условии, что убытки организации от неуплаченной задолженности значительно меньше, чем время и средства, которые нужно потратить на ее взыскание.

Существует несколько классификаций дебиторской задолженности по разным критериям. Так, например, по характеру образования дебиторская задолженность делится на нормальную и неоправданную [37, с. 125].

Нормальная задолженность – это та, которая характеризуется системой осуществления производственной программы организации, а также существующими формами расчетов (задолженность по предъявленным претензиям, задолженность за подотчетными лицами, за товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил).

Неоправданная дебиторская задолженность – это та задолженность, которая появилась после несоблюдения расчетной и финансовой дисциплины, имеющих недостатков в ведении учета, слабом контроле за отпуском материальных ценностей, возникновения недостач и хищений (товары отгруженные, но неоплаченные в срок, задолженность по недостачам и др.).

Для целей составления бухгалтерской отчетности Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ и рядом других нормативных актов закреплено деление дебиторской задолженности на краткосрочную и долгосрочную. Границей между долгосрочной и краткосрочной задолженностью является срок ее погашения – 1 год. Ниже этого порога задолженность считается краткосрочной, выше – долгосрочной.

В зависимости от сроков погашения различают нормальную (непросроченную) и просроченную дебиторскую задолженность. Нормальной считается задолженность, при которой долги контрагентов по обязательствам, период осуществления которых во время составления баланса не наступили. Они учитываются как задолженность, действительная к уплате. Просроченная задолженность – это задолженность по обязательствам, время выполнения которых в период составления бухгалтерской отчетности предприятия вступили в силу и были нарушены контрагентами, частично или полностью.

Другая классификация дебиторской задолженности представлена на рисунке 1.1 [37, с. 129].

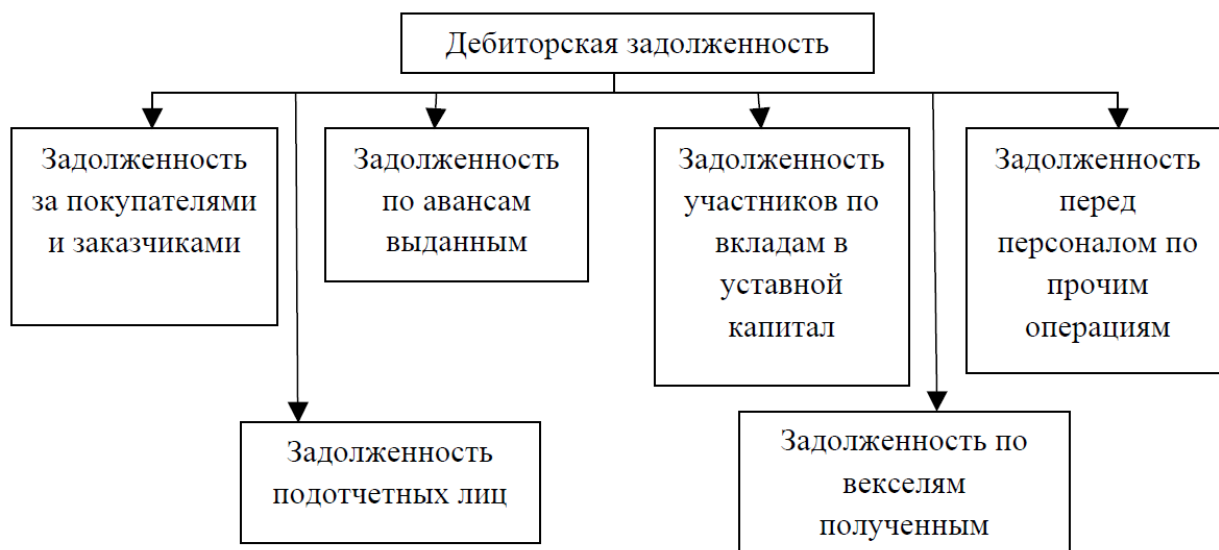


Рисунок 1.1 – Классификация дебиторской задолженности

Различают три принципиальных вида кредитной политики предприятия по отношению к покупателям продукции:

1. Консервативный (или жесткий) тип кредитной политики организации предполагает сведение кредитного риска к минимуму. Осуществляя такой тип кредитной политики, предприятие не преследует цель получить высокий уровень дополнительной прибыли с помощью увеличения объема продаж продукции.
2. Умеренный тип кредитной политики предприятия сосредотачивает силы на среднем уровне кредитного риска при продаже продукции с отсрочкой платежа.
3. Агрессивный (или мягкий) тип кредитной политики – это увеличение объема продаж продукции в кредит, не обращая внимания на высокий уровень кредитного риска [27, с. 316].

Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка позволяют использовать в практике ряд новых форм управления дебиторской задолженностью – ее рефинансирование, т.е. ускоренный перевод в другие формы оборотных активов предприятия: денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги. Основными формами рефинансирования

дебиторской задолженности, используемыми в настоящее время, являются [14, с. 165]:

- факторинг;
- учет векселей, выданных покупателями продукции;
- форфейтинг.

Факторинг – финансовая операция, основанная на уступках фирмы-продавца права получения суммы денег, подтвержденной платежным документом за предоставленную продукцию в пользу банка или специализированной компании – «фактор компании», которые берет на свой счет все кредитные риски по инкассации задолженности. За проведение такой операции фактор-компания списывает с фирмы-продавца установленную комиссию в процентах к размеру платежа.

Учет векселей, которые покупатели продукции передали организации – это финансовая операция по их продаже банку (или иному финансовому учреждению, хозяйствующей организации) по установленной (дисконтной) цене, определяемой в связи с их номиналом, временем погашения и учетной вексельной ставки.

Также управлять текущей дебиторской задолженностью возможно с помощью разработки эффективных систем контроля за движением и своевременной ее инкассацией. Такой контроль организуется в рамках построения общей системы финансового контроля на предприятии как самостоятельный его блок.

Одним из видов таких систем является «Система ABC» применительно к портфелю дебиторской задолженности предприятия. В категорию «А» включаются при этом наиболее крупные и сомнительные виды текущей дебиторской задолженности (так называемые «проблемные кредиты»); в категорию «В» – кредиты средних размеров; в категорию «С» – остальные виды дебиторской задолженности, не оказывающие серьезного влияния на результаты финансовой деятельности предприятия.

1.2 Кредиторская задолженность: понятие, сущность и виды

Кредиторская задолженность – это размер краткосрочных обязательств организации перед поставщиками, персоналом по заработной плате, бюджетом и иных финансовых долгов предприятия [15, с. 92].

Ее объем, структура и движение показывают положение дисциплины организации по платежам, которая, характеризует степень стабильности (устойчивости) финансовой обстановки.

Задолженность кредитора появляется, как правило, в связи с уже имеющейся системой расчетов между организациями, когда задолженность одного предприятия переводится другому по истечении оговоренного времени.

Кредиторская задолженность появляется также в тех ситуациях, когда организация сначала показывает в своем учете образование долга (перед работниками по заработной плате, перед бюджетом), а после того, как истекает оговоренный временной промежуток, оплачивает эту задолженность. Кроме того, задолженность кредитора – это следствие несвоевременного погашения предприятием своих долгов.

Классификация кредиторской задолженности изображена на рисунке 1.2.

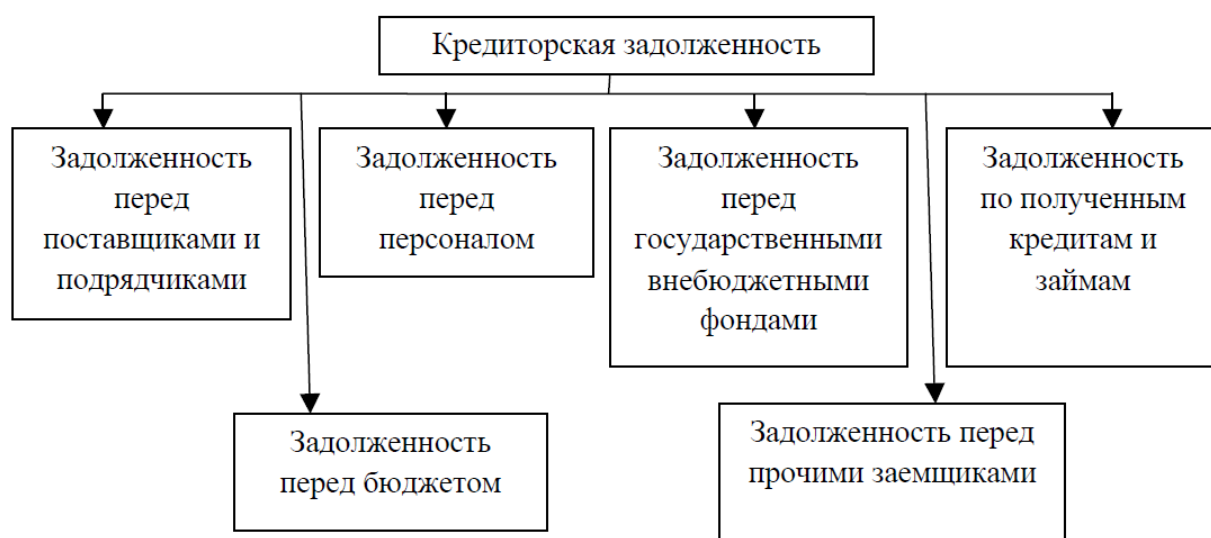


Рисунок 1.2 – Классификация кредиторской задолженности

Кредиторскую задолженность можно подразделить на три основные группы:

- задолженность организации перед бюджетами и социальными фондами: начисленные, но не уплаченные своевременно налоги (недоимки) и приравненные к ним платежи, например, таможенные сборы и платежи, поступающие непосредственно на казначейские счета в федеральный, региональный или местный бюджет;
- задолженность организации перед персоналом: долги по оплате труда, компенсациям, платежам в порядке возмещения вреда здоровью и т.п.;
- задолженность перед поставщиками за полученные, но неоплаченные товары и другие материальные ценности, за выполненные работы, по возврату полученных, но неотработанных авансов, оплате векселей. Сюда же можно отнести задолженность организации перед учредителями (участниками) по выплате дивидендов и других доходов, долги перед дочерними и зависимыми обществами, компенсации убытков [8, с. 418].

Кредиторская задолженность – это некоторый размер имущества предприятия, который включает в себя долги сторонним предприятиям (как правило, поставщикам).

Как составляющая имущества, она находится в собственности предприятия на правах владения или собственности относительно денежных средств, которые оно получает в виде займа, а как объект обязательств – это его долги перед кредиторами, т. е. лицами, уполномоченными на востребование определенной составляющей имущества.

В целях эффективного управления кредиторской задолженностью предприятия рекомендуют сначала установить ее оптимальную структуру для определенного предприятия и в определенной ситуации, затем сформировать бюджет задолженности и комплекс показателей (коэффициентов), которые дадут количественную и качественную оценку положения и развития взаимоотношений с кредиторами предприятия, и в завершении – можно принимать конкретные значения этих коэффициентов за плановые.

Следующим этапом в ходе улучшения состояния кредиторской задолженности является оценка соотношения фактических показателей и их соответствие плановому уровню, а также анализ причин выявленных изменений. В последующем, в зависимости от проанализированных отклонений и причин их появления, разрабатывается комплекс эффективных мер по приведению структуры задолженности в соответствие с плановыми (оптимальными) показателями.

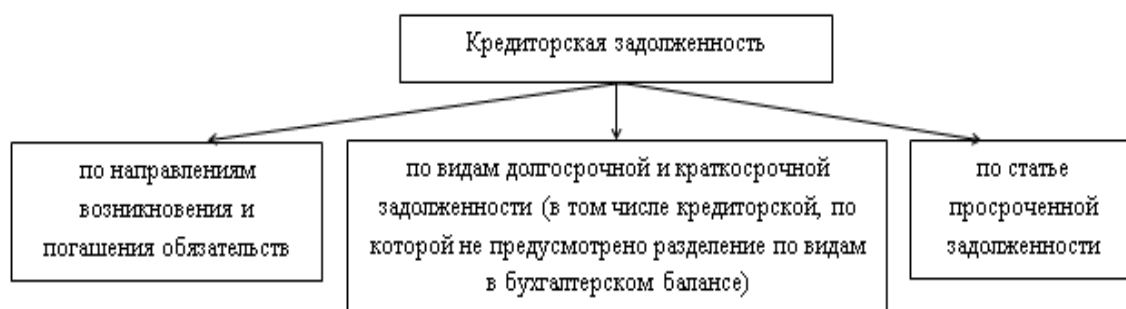


Рисунок 1.3 – Виды группировок кредиторской задолженности

Как было сказано выше, для того чтобы оптимизировать кредиторскую задолженность необходимо определить ее «плановые» характеристики и правильно управлять ею (рисунок 1.4).

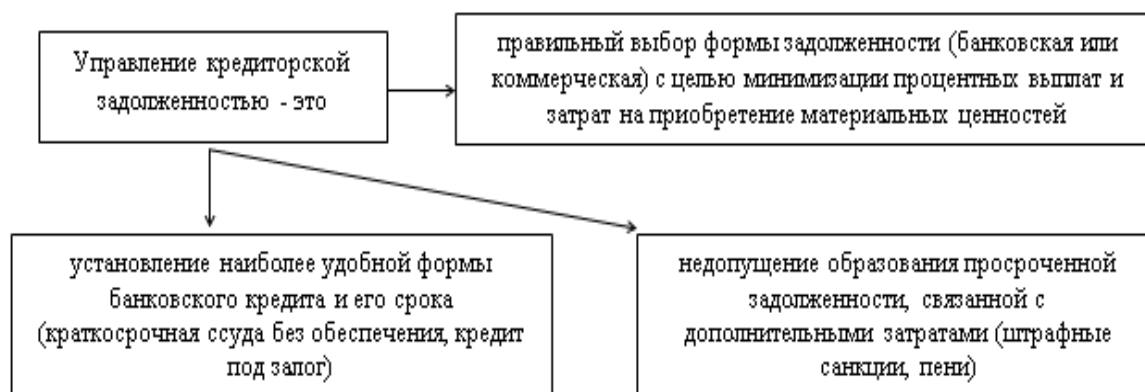


Рисунок 1.4 – Понятие управления кредиторской задолженностью

Наиболее часто используемый коэффициент, связанный с оценкой кредиторской задолженности предприятия – это коэффициент ликвидности, который рассчитывается как отношение величины оборотного капитала к краткосрочным долговым обязательствам.

Менеджеры и финансисты также часто используют, так называемый коэффициент «кислотного теста», который представляет собой отношение разницы между текущими активами и стоимостью товарно-материальных активов к текущим обязательствам. И первый и второй показатели должны характеризовать способность предприятия покрывать свои обязательства перед кредиторами.

Эти коэффициенты обладают двумя существенными недостатками:

- они оперируют краткосрочными обязательствами, срок которых может колебаться от одного дня до одного года. Поэтому не учитывается более детально соотношение сроков платежей в составе как кредиторской, так и дебиторской задолженностей;

- расчет производится, как правило, на дату баланса, или какой либо иной фиксированный момент, что не может в полной мере говорить о действительном состоянии ликвидности баланса предприятия. Это связано с влиянием множества различных факторов (обстоятельств) в какой-то определенный момент (например, на дату баланса предприятие получило «специфическую дотацию», что не привело к увеличению кредиторской задолженности, а на следующий день возвратило их).

Устранить подобные проблемы в системе анализа состояния кредиторского долга предприятия позволяют следующие меры [19, с. 302]:

- например, проведение расчетов с использованием более дискретных значений (распределение задолженностей по месячным периодам или (если необходимо) по декадам или недельным периодам);

- определять среднемесячное или среднегодовое значение коэффициента ликвидности и других аналогичных показателей.

Одним из наиболее оптимальных рамочных показателей здорового состояния предприятия можно назвать ситуацию, когда кредиторская задолженность не превышает дебиторскую. При этом, данное «непревышение» должно быть достигнуто в отношении как можно более дискретного ряда значений

(сроков): годовая кредиторская задолженность должна быть не больше годовой дебиторской, месячная и 5-ти дневная кредиторская не более месячной и 5-ти дневной дебиторской соответственно и т. д.

При достижении данного «временного баланса» дебиторской и кредиторской задолженности, необходимо также достичь и «баланса их стоимости»: то есть в данной ситуации процентные и прочие расходы, связанные с обслуживанием кредиторской задолженности не должны превышать доходы, вызванные выгодами, которые связаны с самим фактом отсрочки собственной дебиторской задолженности (при этом «нормальный» размер наценки в расчет не принимается).

Для того чтобы определить степень зависимости предприятия от кредиторской задолженности необходимо рассчитать несколько следующих показателей [28, с. 191].

– коэффициент зависимости предприятия от кредиторской задолженности, который рассчитывается как ее отношение к общей сумме активов предприятия. Этот коэффициент дает представление о том, насколько активы предприятия сформированы за счет кредиторов;

– коэффициент самофинансирования предприятия, который рассчитывается, как отношение собственного капитала к общей сумме капитала, включая привлеченные средства. Этот показатель позволяет отслеживать не только долю собственного капитала, но и возможности управления всем капиталом предприятия;

– баланс задолженностей, который определяется как отношение суммы кредиторской задолженности к сумме дебиторской задолженности. Такой баланс составляют с учетом сроков двух этих видов задолженностей. При этом желательный уровень соотношения во многом зависит от той стратегии, которая принята на предприятии (агрессивная, консервативная или умеренная).

Рассмотренные выше экономические показатели дают, в основном, количественную оценку кредиторской задолженности. Для более полного ана-

лиза состояния кредиторской задолженности, ее качественную характеристику можно оценить с помощью двух коэффициентов:

– коэффициент времени, который определяется как отношение средневзвешенного показателя срока погашения кредиторской задолженности к средневзвешенному показателю срока оплаты по дебиторской задолженности. При этом, средний срок погашения кредиторского долга необходимо удерживать на уровне не ниже, чем те усредненные сроки, которые должны соблюдать дебиторы предприятия;

– коэффициент рентабельности кредиторской задолженности, который определяется как отношение суммы прибыли к сумме кредиторской задолженности, которые отражены в балансе. Данный показатель характеризует эффективность привлеченных средств и его особенно целесообразно анализировать по периодам [11, с. 269].

При этом должна быть определена зависимость динамики изменений этого коэффициента от тех основных факторов, которые повлияли на его рост или снижение (изменения сроков возврата, структуры кредиторов, средних размеров и стоимости кредиторской задолженности и т. д.).

1.3 Методы анализа состояния и оценки сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности

На финансовое состояние предприятия оказывают влияние как размеры балансовых остатков задолженности дебиторов и кредиторов, так и период оборачиваемости каждой из них.

Если задолженность дебиторов больше задолженности кредиторов, это является возможным фактором обеспечения хорошей платежеспособности (путем достижения высокого уровня коэффициента общей ликвидности). Одновременно это может свидетельствовать о более быстрой оборачиваемости кредиторской задолженности по сравнению с оборачиваемостью дебиторской задолженности.

В таком случае в течение определенного периода долги дебиторов превращаются в денежные средства, через более длительные временные интервалы, чем интервалы, когда предприятию необходимы денежные средства для своевременной уплаты долгов кредиторам. Соответственно возникает недостаток денежных средств в обороте, сопровождающийся необходимостью привлечения дополнительных источников финансирования. Последние могут принимать форму либо просроченной кредиторской задолженности, либо банковских кредитов. Установление с покупателями таких договорных отношений, которые обеспечивают своевременное и достаточное поступление средств для осуществления платежей кредиторам – главная задача управления движением дебиторской задолженности.

Управление движением кредиторской задолженности – это установление таких договорных взаимоотношений с поставщиками, которые ставят сроки и размеры платежей предприятия последним в зависимости от поступления денежных средств от покупателей. Практическое осуществление такого управления предполагает наличие информации о реальном состоянии дебиторской и кредиторской задолженности и их оборачиваемости.

Информационной основой анализа дебиторской задолженности предприятия являются данные управленческого учета (рис. 1.5).

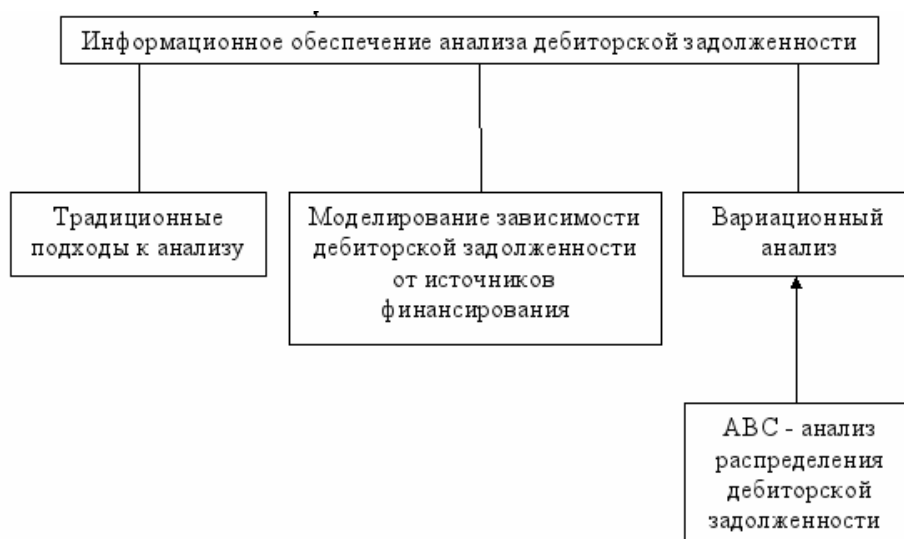


Рисунок 1.5 – Информационное обеспечение анализа дебиторской задолженности

Вначале проводится анализ дебиторской задолженности предприятия в предшествующем периоде, в рамках которого проводится оценка уровня и состава текущей дебиторской задолженности предприятия в разрезе товарного (коммерческого) и потребительского кредита [17, с. 192].

Анализ текущей дебиторской задолженности проводится поэтапно.

На первом этапе анализа с целью отражения реального состояния дебиторской задолженности с позиций возможной ее инкассации в общей ее сумме выделяется чистая реализационная ее стоимость, которая представляет собой сумму текущей дебиторской задолженности за товары, работы и услуги, уменьшенную на сумму резерва сомнительных долгов.

Величина резерва сомнительных долгов определяется исходя из уровня фактической платежеспособности отдельных покупателей-дебиторов (прямой метод) или на основе соответствующей классификации дебиторской задолженности этого вида по срокам ее непогашения по каждой группе (косвенный метод).

Величина резерва сомнительных долгов при косвенном методе ее расчета определяется как сумма произведений текущей дебиторской задолженности соответствующей группы и коэффициента сомнительности ее погашения по данной группе.

На втором этапе анализа оценивается уровень дебиторской задолженности организации и его динамика в предшествующем периоде. Оценка этого уровня осуществляется на основе:

1) коэффициента отвлечения оборотных активов в текущую дебиторскую задолженность за товары, работы и услуги. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{КОАдз} = (\text{ДЗв} + \text{ЧРСдз} + \text{РСД}) / \text{ОА} \quad (1.1)$$

где КОАдз – коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность за товары, работы и услуги;

ДЗв – общая сумма дебиторской задолженности организации;

ЧРСдз – сумма чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности;

РСД – сумма резерва сомнительных долгов;

ОА – общая сумма оборотных активов организации.

2) коэффициента возможной инкассации текущей дебиторской задолженности за товары, работы и услуги. Он определяется по следующей формуле:

$$\text{КВИдз} = (\text{ДЗв} + \text{ЧРСдз}) / (\text{ДЗв} + \text{ЧРСдз} + \text{РСД}), \quad (1.2)$$

где КВИдз – коэффициент возможной инкассации текущей дебиторской задолженности за товары, работы и услуги;

ДЗв – сумма текущей дебиторской задолженности покупателей, оформленной векселем;

ЧРСдз – сумма чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности;

РСД – сумма резерва сомнительных долгов.

На третьем этапе анализа определяется средний период инкассации дебиторской задолженности за товары, работы и услуги. Он характеризует роль этого вида дебиторской задолженности в фактической продолжительности финансового и общего операционного цикла организации. Этот показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ПИдз} = (\text{ДЗвср} + \text{ЧРСдзср}) / \text{Оо}, \quad (1.3)$$

где ПИдз – средний период инкассации дебиторской задолженности за товары, работы и услуги;

ДЗвср – средняя сумма дебиторской задолженности покупателей, оформленной векселем, в рассматриваемом периоде;

ЧРСдзср – средняя сумма чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности в рассматриваемом периоде;

Оо – сумма дневного оборота по реализации продукции в рассматриваемом периоде.

На четвертом этапе анализа оценивается состав дебиторской задолженности организации по отдельным ее «возрастным группам», т.е. по предусмотренным срокам ее инкассации.

На пятом этапе анализа определяют сумму эффекта, полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность. В этих целях сумму дополнительной прибыли, полученной от увеличения объема реализации продукции за счет предоставления кредита, сопоставляют с суммой дополнительных затрат по оформлению кредита и инкассации долга, а также прямых финансовых потерь от невозврата долга покупателями. Расчет этого эффекта осуществляется по следующей формуле:

$$\text{Эдз} = \text{Пдз} - \text{ТЗдз} - \text{ФПдз}, \quad (1.4)$$

где Эдз – сумма эффекта, полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность;

Пдз – дополнительная прибыль предприятия, полученная от увеличения объема реализации продукции за счет предоставления кредита;

ТЗдз – текущие затраты предприятия, связанные с организацией кредитования покупателей и инкассацией долга;

ФПдз – сумма прямых финансовых потерь от невозврата долга покупателями.

Наряду с абсолютной суммой эффекта в процессе этого этапа анализа может быть определен и относительный показатель – коэффициент эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность. Он рассчитывается по следующей формуле [22, с. 194]:

$$\text{КЭдз} = \text{Эдз} / \text{ДЗрп}, \quad (1.5)$$

где КЭдз – коэффициент эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями;

Эдз – сумма эффекта, полученного от инвестирования предприятием средств в дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями в определенном периоде;

ДЗрп – средний остаток дебиторской задолженности по расчетам с покупателями в рассматриваемом периоде.

Следующей стадией в анализе текущей дебиторской задолженности является определение возможной суммы оборотного капитала, инвестируемого в дебиторскую задолженность по товарному и потребительскому кредиту. Расчет необходимой суммы оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность, осуществляется по следующей формуле:

$$OK_{дз} = Орк \cdot Кс/ц \cdot (ППК_{ср} + ПР_{ср}) : 360, \quad (1.6)$$

где $OK_{дз}$ – необходимая сумма оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность;

Орк – планируемый объем реализации продукции в кредит;

Кс/ц – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, выраженный десятичной дробью;

ППК_{ср} – средний период предоставления кредита покупателям, в днях;

ПР_{ср} – средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту, в днях.

На основании этих расчетов оценивается возможная сумма оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность по товарному и потребительскому кредиту;

Последним этапом анализа является формирование системы кредитных условий. В состав этих условий входят следующие элементы:

- 1) срок предоставления кредита (кредитный период);
- 2) размер предоставляемого кредита (кредитный лимит);
- 3) стоимость предоставления кредита (система ценовых скидок при осуществлении немедленных расчетов за приобретенную продукцию);
- 4) система штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств покупателями.

Срок предоставления кредита (кредитный период) характеризует предельный период, на который покупателю предоставляется отсрочка платежа за реализованную продукцию. Устанавливая размер кредитного периода, необходимо оценивать его влияние на результаты хозяйственной деятельности в комплексе.

Размер предоставляемого кредита (кредитный лимит) характеризует максимальный предел суммы задолженности покупателя по предоставляемому товарному (коммерческому) или потребительскому кредиту. Он устанавливается с учетом типа осуществляемой кредитной политики, планируемого объема реализации продукции, среднего объема сделок по реализации готовой продукции, финансового состояния организации-кредитора и других факторов. Кредитный лимит дифференцируется по формам предоставляемого кредита и видам реализуемой продукции.

Стоимость предоставления кредита характеризуется системой ценовых скидок при осуществлении немедленных расчетов за приобретенную продукцию. В сочетании со сроком предоставления кредита такая ценовая скидка характеризует норму процентной ставки за предоставляемый кредит, рассчитываемой для сопоставления в годовом исчислении. Алгоритм этого расчета характеризуется следующей формулой [8, с. 76]:

$$ПС_k = Ц_{Сн} \times 360 / СП_k, \quad (1.7)$$

где $ПС_k$ – годовая норма процентной ставки за предоставляемый кредит;

$Ц_{Сн}$ – ценовая скидка, предоставляемая покупателю при осуществлении немедленного расчета за приобретенную продукцию, в %;

$СП_k$ – срок предоставления кредита (кредитный период), в днях.

Предприятия, устанавливая стоимость товарного или потребительского кредита, должны иметь в виду, что его размер не должен превышать уровень процентной ставки по краткосрочному финансовому (банковскому) кредиту. В противном случае он не будет стимулировать реализацию продукции в кредит, так как покупателю будет выгодней взять краткосрочный кредит в банке

(на срок, равный кредитному периоду, установленному продавцом) и рассчитаться за приобретенную продукцию при ее покупке.

Резюмируя, можно сделать вывод о том, что соотношение периодов оборачиваемости задолженности дебиторов и кредиторов напрямую влияет на финансовый цикл предприятия. Ведь, чем медленнее оборачивается задолженность дебиторов по сравнению с задолженностью кредиторов, тем длиннее становится финансовый цикл предприятия. Поэтому важно эффективно управлять долгами покупателей и поставщикам предприятия: группировать по срокам погашения, вовремя выявлять и корректировать выявленный дисбаланс, а также периодически пересматривать условия работы с текущими контрагентами и вносить при необходимости правки в новые договоры с ними.

2 АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ, ДИНАМИКИ И СООТНОШЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ООО «СПАГОС»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Спагос»

В качестве объекта исследования в выпускной квалификационной работе выбрана компания ООО «Спагос», которая специализируется на розничной торговле различных видов мебели.

Сведения о регистрации компании ООО «Спагос» и ее реквизиты приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1– Краткая информация о предприятии ООО «Спагос»

Полное наименование предприятия:	Общество с ограниченной ответственностью «Спагос»
Сокращенное наименование предприятия:	ООО «Спагос»
Юридический адрес:	394036, Воронежская область, город Воронеж, ул. 20-летия ВЛКСМ, д. 54 А
Сведения о государственной регистрации:	Свидетельство о государственной регистрации серия юридического лица ООО «Спагос» зарегистрировано 2 июля 2015 года в Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы № 12 по Воронежской области и внесено в единый государственный реестр юридических лиц за основным государственным номером 1153668034673
Размер уставного капитала:	10 000 рублей
Основной вид деятельности:	Розничная торговля мебелью
ИНН	3666200512
КПП	366201001
Директор	Мышкина Оксана Олеговна
Телефон/факс	+7 (4732) 72-14-15

Компания «Спагос» была зарегистрирована в г. Воронеже в июле 2015 года. Организационной формой создания компании являлось общество с ограниченной ответственностью, учрежденное несколькими лицами.

Цель деятельности ООО «Спагос» – это расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли.

На сегодняшний момент ООО «Спагос» входит в состав мебельного холдинга ГК «Ангстрем», который основан в 1991 году.

ГК «Ангстрем» – это крупное российское предприятие по производству корпусной мебели для дома. Специализируется на производстве корпусной мебели из ЛДСП, МДФ с декоративными элементами из натурального массива дерева для жилых комнат и прихожих, а также изготавливает различные виды мебели по индивидуальным проектам, в том числе для общественных зданий.

ГК «Ангстрем» – это группа предприятий, которые проводят свою деятельность по многим направлениям:

- производство и продажа мебели и товаров народного потребления;
- производство мебельной фурнитуры и мебельных тканей;
- производство мебельных фасадов;
- логистические услуги;
- автотранспортные перевозки и др.

В состав ГК «Ангстрем» входят:

- производственный комплекс ООО ПК «Ангстрем» (основан в 1991 году в г. Воронеже);
- мебельная фабрика «Диана» (основана в 1997 году в г. Воронеже, с 2009 года входит в ГК «Ангстрем»);
- логистический центр «Ангстрем», общей площадью 24 тыс. м², куда свозится готовая продукция со всех производственных площадок группы компаний;
- компания «Ингениум» (производство мебели для ванных комнат);
- торгово-розничные компании: ООО «Спагос», ООО «Магазин мебели», ООО «Ангстрем-НСК», ООО ТД «Ангстрем», ООО «Ангстрем-М», ООО «М-Сити»;
- агропромышленное предприятие «Дон» (растениеводство и молочное животноводство);
- охранное предприятие «Эгида».

Общая численность холдинга ГК «Ангстрем» – 3300 человек. В составе разветвленной торговой сети компаний имеются Интернет-магазины мебели и 220 салонов, реализующих мебельную продукцию широкой номенклатуры на территории России.

В ООО «Спагос» работает 178 человек. Организационная структура компании представлена на рис. 2.1.

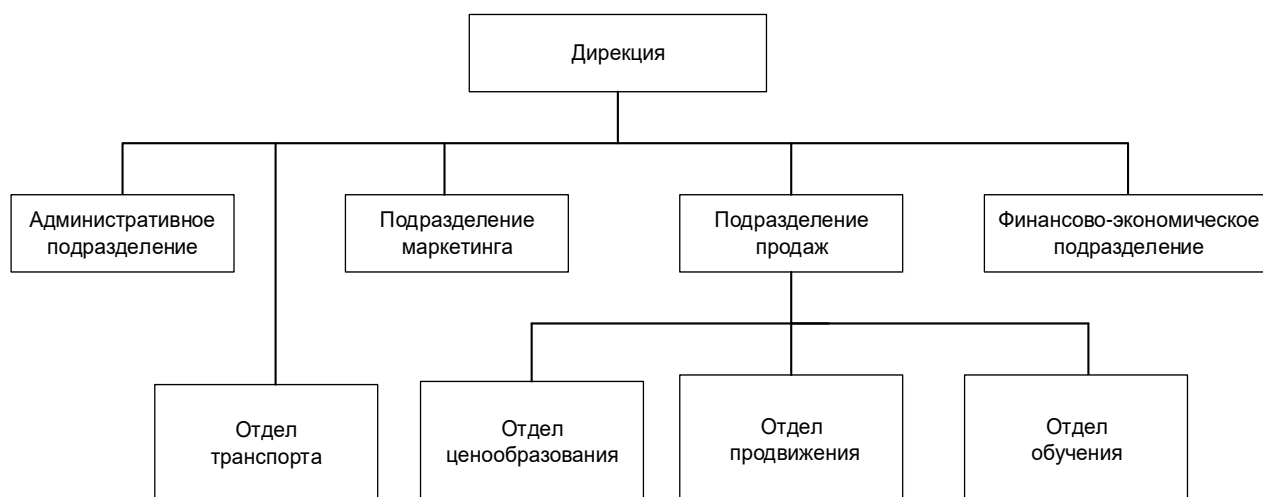


Рисунок 2.1 – Организационная структура ООО «Спагос»

Ассортимент продукции компании ООО «Спагос» включает практически все сегменты мебельного производства, такие как мебель для гостиных, детских, спальных комнат и прихожих.

Товарный ассортимент ООО «Спагос» считается сложным, он имеет внутреннюю классификацию и включает различные товарные группы, товарные подгруппы, виды товаров и др.

Каждая из указанных товарных групп ассортимента ООО «Спагос» состоит в свою очередь из подгрупп (наборов мебели), которые производятся сериями и именуются, как правило, коллекциями. А отдельные изделия каждой подгруппы подразделяются на модули или виды.

Структуру товарного ассортимента ООО «Спагос» в 2022 году отражает рисунок 2.2.

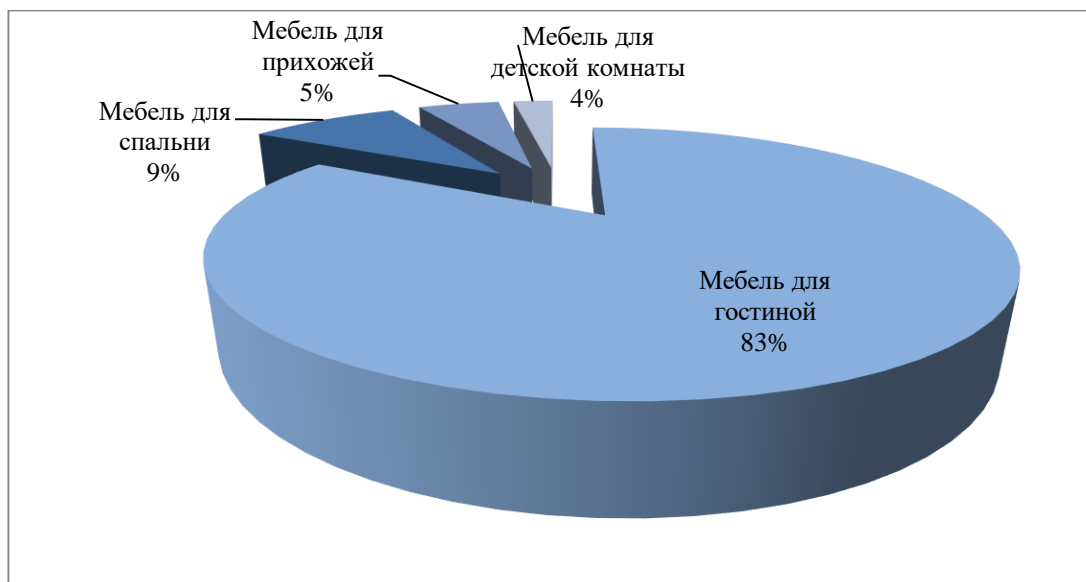


Рисунок 2.2 – Структура товарного ассортимента ООО «Спагос» в натуральном выражении (по данным 2022 года)

Мебель производственной компании «Ангстрем» отличается высоким качеством, получила официальное признание отраслевых специалистов и соответствует европейским стандартам, что подтверждено Международным сертификатом качества ISO 9002. Этот сертификат дает компании право представлять продукцию на международном рынке. Компания «Ангстрем» одна из первых стала применять отделочные материалы ПВХ, которые способствуют повышению качественных и эстетических характеристик мебели. Помимо этого, все изделия от «Ангстрем» комплектуются фурнитурой высокого качества.

Мебель, производственная в компании «Ангстрем», пользуется постоянным спросом, поэтому территория продаж мебельной продукции, реализуемой ООО «Спагос», постоянно расширяется, в настоящее время она включает более 120 городов России, стран СНГ и Средней Азии.

Реализация мебели осуществляется не только в фирменных мебельных салонах «Ангстрем», в мебельных секциях торговых центров, а также в точках продаж оптовых партнеров компании и в интернет-магазине «Ангстрем».

2.2 Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности

ООО «Спагос»

Анализ дебиторской задолженности предприятия включает в себя: анализ состава, структуры и динамики задолженности, анализ качества задолженности, анализ задолженности по срокам возникновения, анализ оборачиваемости задолженности.

Основными задачами анализа задолженности дебиторов предприятия являются:

- 1) проверка реальности и юридической обоснованности числящихся на балансе предприятия сумм дебиторской задолженности;
- 2) проверка соблюдения правил расчетной и финансовой дисциплины;
- 3) проверка своевременности и правильности оформления и предъявления претензий дебиторам, а также организация контроля за движением этих дел и проверка регламента предприятия, взыскания сумм причиненного ущерба и других долгов, вытекающих из расчетных взаимоотношений;
- 4) проверка правильности получения сумм за отгруженные материальные ценности и полноты их списания, наличие оправдательных документов при совершении расчетных операций и правильности их оформления;
- 5) разработка рекомендаций по упорядочению расчетов, снижению дебиторской задолженности.

В соответствии с вышесказанным, вначале нужно проанализировать состав и структуру задолженности дебиторов ООО «Спагос», дать оценку каждого элемента задолженности, распределить ее по срокам образования и определить качество.

Поскольку дебиторская задолженность является одним из ключевых элементов оборотных активов ООО «Спагос», на первом этапе анализа рассмотрим состав и структуру оборотных активов, а также динамику изменения удельного веса дебиторской задолженности в их структуре за 2021 – 2022 гг. (таблица 2.2).

Таблица 2.2 – Структура оборотных активов ООО «Спагос» за 2021–2022 гг.

Наименование	2021 год		2022 год		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Денежные средства	4 873	2,36	13 480	10,70	8 607	176,63
Дебиторская задолженность	123 733	59,86	56 954	45,21	-66 779	-53,97
Запасы	76 909	37,21	55 453	44,02	-21 456	-27,90
НДС	1 172	0,57	87	0,07	-1 085	-92,58
Итого оборотных активов	206 687	100	125 974	100	-80 713	-39,05

Согласно данным таблицы 2.2, изменение величины дебиторской задолженности ООО «Спагос» в рассматриваемом периоде характеризуется отрицательной динамикой: она сократилась более чем на 50%, и ее удельный вес в структуре оборотных активов предприятия снизился с 59,86% в 2021 году до 45,21% в 2022 году.

Структуру оборотных активов ООО «Спагос» в 2022 году отражает рисунок 2.2.

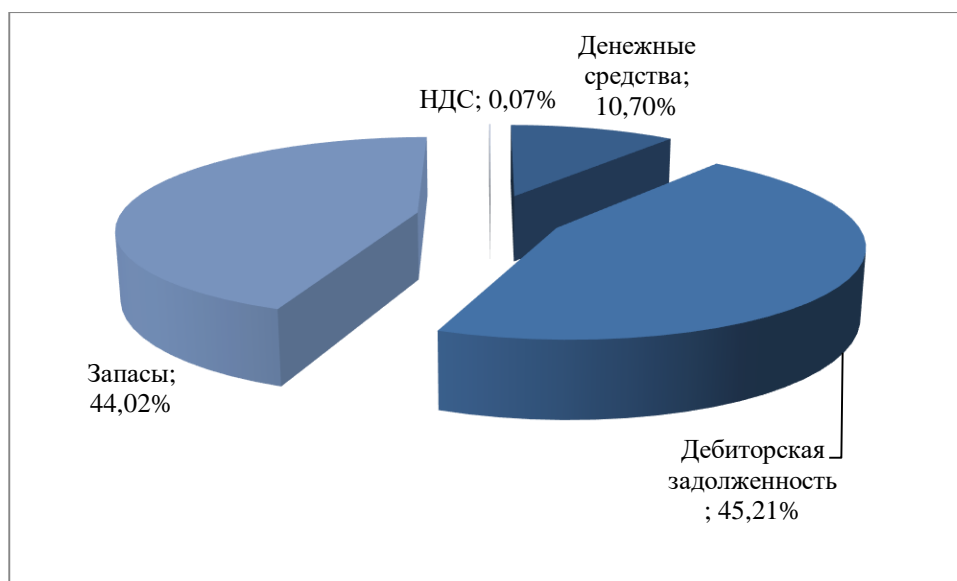


Рисунок 2.2 – Структура оборотных активов ООО «Спагос» в 2022 году

Задолженность дебиторов в 2022 году – это первый по величине элемент в структуре оборотных активов ООО «Спагос», а в 2021 году задолженность дебиторов была вторым по величине элементом (после запасов) в структуре оборотных активов предприятия.

Динамику задолженности контрагентов ООО «Спагос» в 2022 году по сравнению с 2021 годом отражает рисунок 2.3

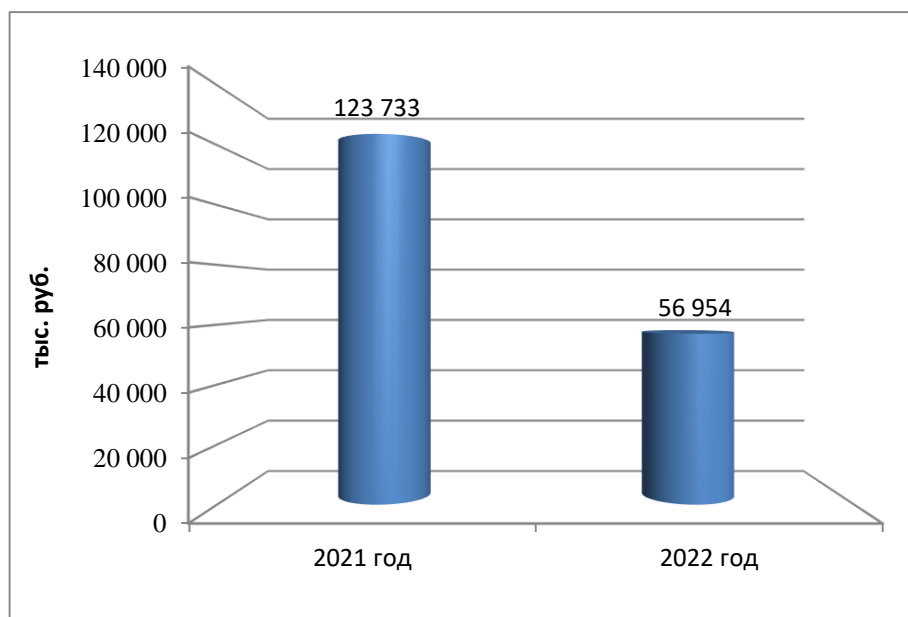


Рисунок 2.3 – Динамика изменения величины дебиторской задолженности ООО «Спагос» за 2021–2022 гг.

Более наглядно динамику изменения удельного веса задолженности в структуре оборотных активов ООО «Спагос» отражает рисунок 2.4.

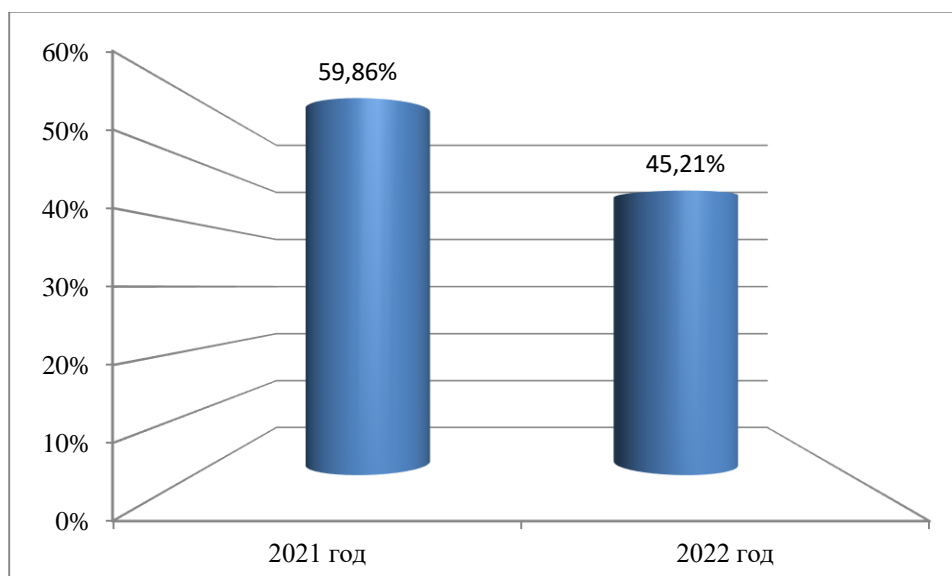


Рисунок 2.4 – Динамика изменения доли дебиторской задолженности в структуре оборотных активов ООО «Спагос» за 2021–2022 гг.

После определения величины дебиторской задолженности и ее динамики, необходимо проанализировать состав и структуру дебиторской задолженности.

В таблице 2.3 отражено изменение состава и структуры задолженности дебиторов ООО «Спагос» за 2021–2022 гг.

Таблица 2.3 – Структура дебиторской задолженности ООО «Спагос» за 2021–2022 гг.

Наименование	2021 год		2022 год		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Задолженность покупателей и заказчиков	101 944	82,39	47 693	83,74	-54250	-53,22
Авансы выданные	3 922	3,17	2 028	3,56	-1895	-48,31
Прочая дебиторская задолженность	17 867	14,44	7 233	12,70	-10634	-59,52
Дебиторская задолженность	123 733	100	56 954	100	-66 779	-53,97

На конец исследуемого периода по всем составляющим задолженности дебиторов ООО «Спагос» произошли изменения в сторону уменьшения. Однако существенных изменений в структуре задолженности не произошло: как на начало, так и на конец исследуемого периода в ней преобладает доля задолженности покупателей и заказчиков (рис. 2.5).

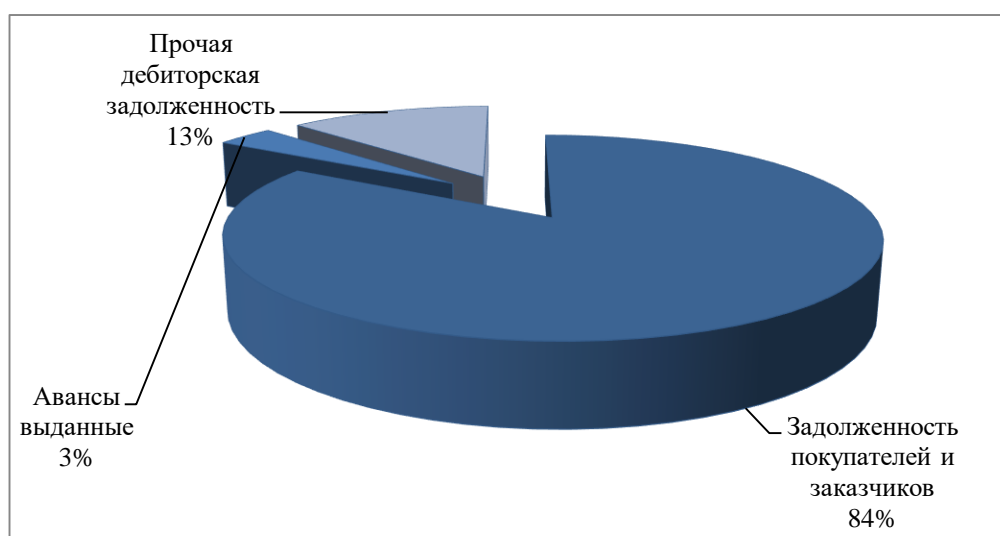


Рисунок 2.5 – Структура дебиторской задолженности ООО «Спагос» в 2022 году

Динамику изменения состава задолженности дебиторов ООО «Спагос» за 2021–2022 гг. отражает рис. 2.6.

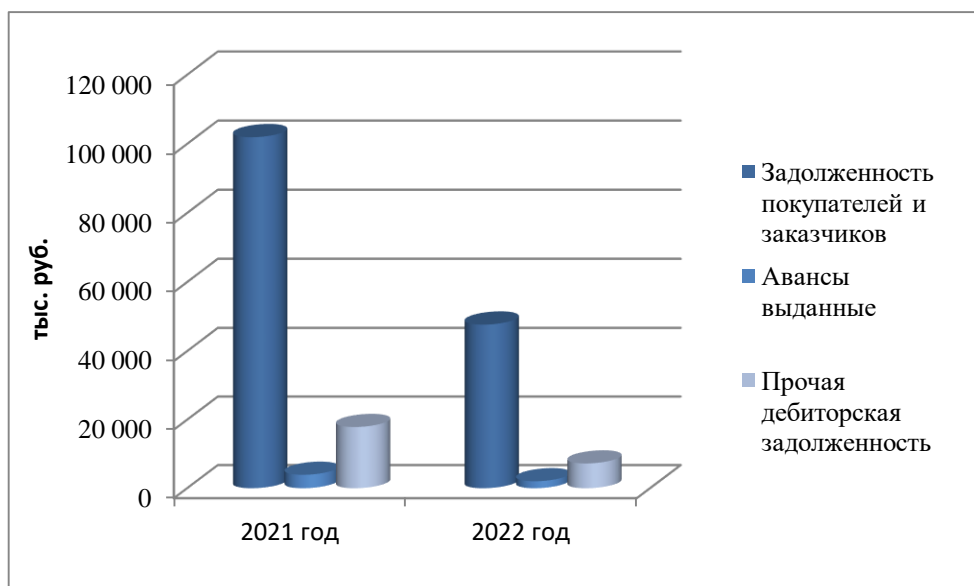


Рисунок 2.6 – Динамика изменения состава дебиторской задолженности ООО «Спагос» за 2021–2022 гг.

Уменьшение дебиторской задолженности ООО «Спагос» в 2022 году может быть вызвано:

- 1) более жесткой кредитной политикой предприятия по отношению к покупателям;
- 2) сокращением выручки предприятия;
- 3) сокращения кредитного лимита.

В пользу второго предположения говорит тот факт, что сокращение выручки ООО «Спагос» в 2022 году составило 28,7%, а задолженность дебиторов уменьшилась на 53,97%.

Анализ возрастной структуры дебиторской задолженности проводится для оценки состояния расчетов предприятия с покупателями и позволяет выявить просроченную задолженность.

Наряду с этим, он в значительной степени облегчает проведение инвентаризации состояния расчетов или аудита задолженности, благодаря чему становится возможным оценить качество и эффективность кредитной политики, а также активность предприятия в работе с дебиторами.

Результаты анализа состава дебиторской задолженности ООО «Спагос» по срокам погашения приведены в табл. 2.4.

Таблица 2.4 – Состав дебиторской задолженности ООО «Спагос» по срокам погашения за 2021–2022 гг.

Наименование	2021 год		2022 год		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Дебиторская задолженность, в том числе	123 733	100	56 954	100	-66 779	-53,97
Менее 1 месяца	37689	30,46	15469	27,16	-22 220	-58,957
От 1 до 2 месяцев	26207	21,18	12712	22,32	-13 495	-51,493
От 2 до 3 месяцев	29028	23,46	14210	24,95	-14 818	-51,047
От 3 до 4 месяцев	12311	9,95	7148	12,55	-5 164	-41,942
От 4 до 5 месяцев	11965	9,67	450	0,79	-11 515	-96,24
От 5 до 6 месяцев	2339	1,89	4078	7,16	1 739	74,3773
От 6 месяцев и выше	4195	3,39	2888	5,07	-1 307	-31,159

Согласно данным таблицы, возрастная структура дебиторского долга ООО «Спагос» в 2022 году сдвинулась в сторону увеличения среднего срока погашения задолженности.

Возрастную структуру задолженности дебиторов ООО «Спагос» за 2021 год отражает рис. 2.7.

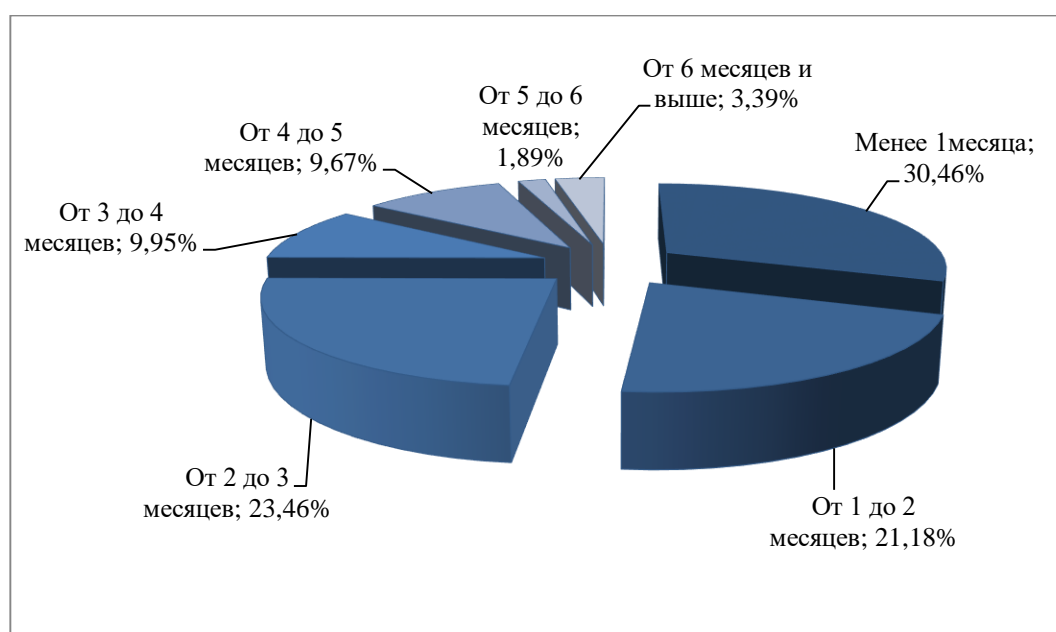


Рисунок 2.7 – Возрастная структура дебиторской задолженности ООО «Спагос» за 2021 год

Возрастную структуру дебиторской задолженности ООО «Спагос» за 2022 год отражает рис. 2.8.

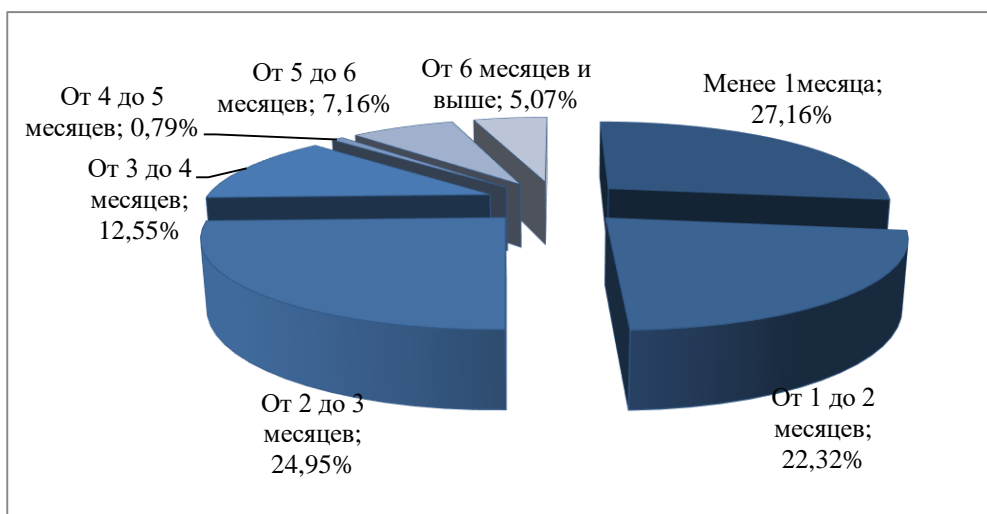


Рисунок 2.8 – Возрастная структура дебиторской задолженности ООО «Спагос» за 2022 год

В 2021 году на долю краткосрочной задолженности (до 3х месяцев) суммарно приходилось 75,11%, а в 2022 году – 74,33%, соответственно на долю долгосрочной задолженности (свыше 3х месяцев) в 2021 году суммарно приходилось 24,89%, а в 2022 году – 25,67% (рис. 2.9). Это можно рассматривать как негативную тенденцию.

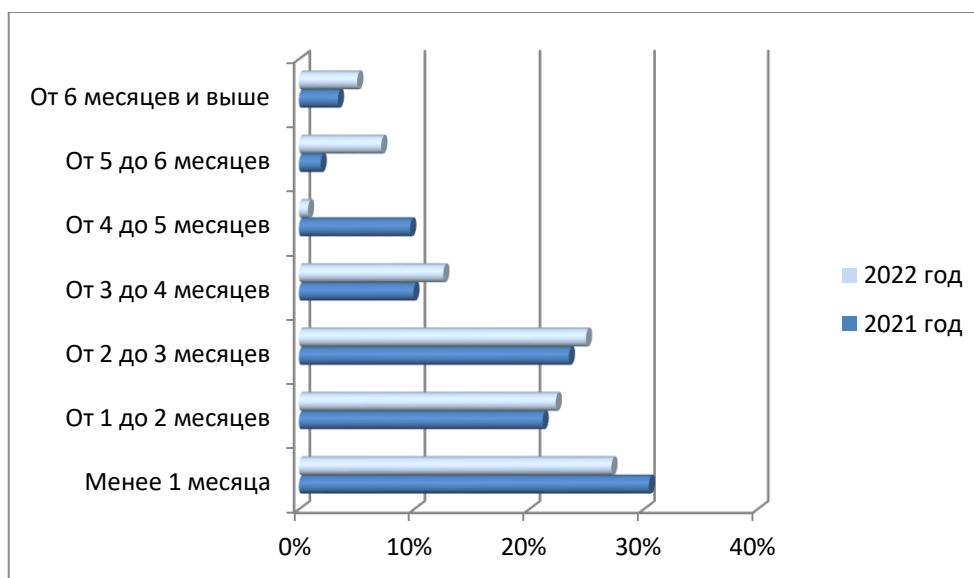


Рисунок 2.9 – Динамика изменения структуры дебиторской задолженности ООО «Спагос» по давности образования за 2021–2022 гг.

Анализ динамики элементов задолженности дебиторов ООО «Спагос» по давности образования показал, что её наибольшая доля приходится на задолженность со сроком погашения до одного месяца, которая составляет в среднем около 30%. Задолженность со сроком погашения до 3 месяцев оставляет в среднем 75%, а со сроком погашения свыше 6 месяцев – лежит в пределах от 3% до 5% от общей суммы задолженности.

Поскольку с позиции ликвидности, всю дебиторскую задолженность предприятия принято подразделять на высоколиквидную задолженность (срок возврата до 1 месяца), быструю задолженность (срок возврата до 3 месяцев) и текущую задолженность (срок возврат до 6 месяцев), для ООО «Спагос» идеальным можно было бы считать такой вариант, при котором значительная часть задолженности дебиторов была бы сосредоточена в высоколиквидной форме, чтобы предприятие могло оперативно получать денежные средства в погашение долга для финансирования своей текущей деятельности (рис. 2.10).

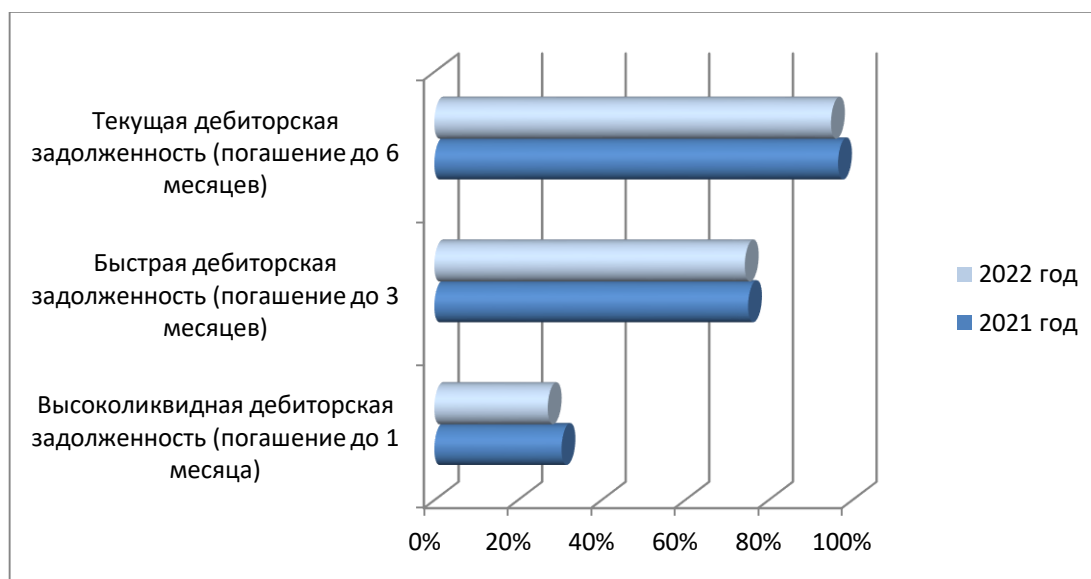


Рисунок 2.10 – Группировка дебиторской задолженности по уровню ликвидности ООО «Спагос» за 2021–2022 гг.

Показатели средней задолженности дебиторов ухудшились в 2022 году, – размер средней задолженности в расчете на одного дебитора ООО «Спагос» увеличился в 2022 году на 27,41%.

2.3 Анализ динамики и структуры кредиторской задолженности ООО «Спагос»

Методика анализа кредиторской задолженности аналогична методике анализа дебиторской задолженности. Анализ управления кредиторской задолженностью включает: анализ состава и структуры, анализ структуры и динамики задолженности, анализ оборачиваемости задолженности.

Одним из основных этапов анализа кредиторской задолженности является ее классификация на виды и источники возникновения. В частности, классификация задолженности по источникам возникновения позволяет понять, какие виды задолженности необходимо гасить своевременно во избежание штрафных санкций.

Величина кредиторской задолженности ООО «Спагос» выросла в 2022 году по сравнению с 2021 годом на 85,61%.

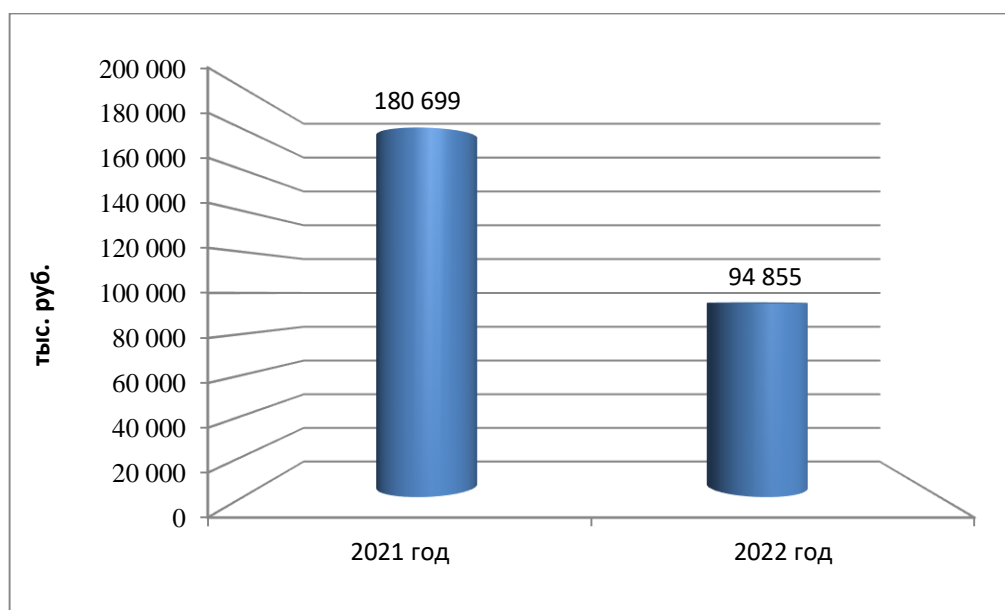


Рисунок 2.11 – Динамика изменения величины кредиторской задолженности ООО «Спагос» за 2021–2022 гг.

Поскольку кредиторская задолженность является одним из элементов капитала ООО «Спагос», на первом этапе анализа рассмотрим его состав и структуру, а также динамику изменения удельного веса задолженности кредиторам в структуре капитала за 2021 – 2022 гг. (таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Структура совокупного капитала ООО «Спагос» за 2021–2022 гг.

Наименование показателя	Значение показателя, тыс. руб.			Удельный вес, %	
	2021 год	2022 год	Изменение	2021 год	2022 год
Кредиторская задолженность	180 699	94 855	-85 844	87,22	75,10
Собственный капитал	26 484	31 442	4 958	12,78	24,90
Итого, совокупный капитал	207 183	126 297	-80 886	100	100

Согласно данным таблицы 2.5, весь заемный капитал ООО «Спагос» в течение всего анализируемого периода представлен задолженностью предприятия своим кредиторам.

Доля кредиторской задолженности в структуре капитала предприятия уменьшилась с 87,22% в 2021 году до 75,10% в 2022 году.

Более наглядно динамику изменения удельного веса задолженности кредиторам в структуре совокупного капитала ООО «Спагос» отражает рисунок 2.12.

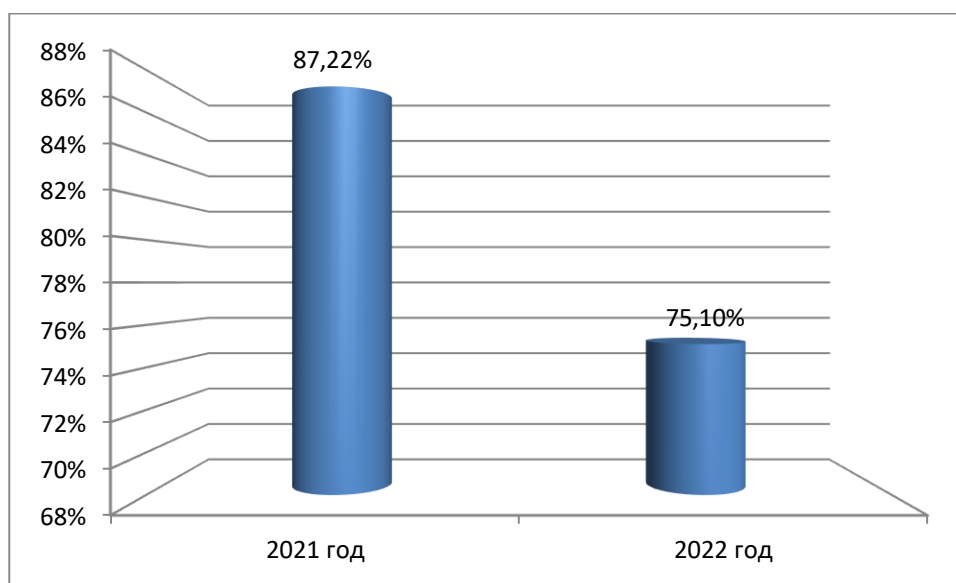


Рисунок 2.12 – Динамика изменения доли кредиторской задолженности в структуре совокупного капитала ООО «Спагос» за 2021–2022 гг.

Изменение состава и структуры кредиторской задолженности ООО «Спагос» (по источникам возникновения) за 2021–2022 гг. приведены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Состав и структура кредиторской задолженности ООО «Спагос» за 2021–2022 гг.

Наименование показателя	2021 год		2022 год		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Кредиторская задолженность, всего, в том числе:	180 699	100	94 855	100	-85 844	-47,51
Задолженность поставщикам	155582	86,1	82429	86,9	-73 153	-47,02
Задолженность перед персоналом организации	3072	1,7	949	1,00	-2 123	-69,12
Задолженность перед государственными внебюджетными фондами	7228	4	3794	4,00	-3 434	-47,51
Задолженность по налогам и сборам	4879	2,7	1897	2,00	-2 982	-61,12
Прочие кредиторы	9938	5,5	5786	6,1	-4 152	-41,78
Краткосрочные обязательства – всего	180 699	–	94 855	–	-85 844	-47,51
Доля кредиторской задолженности в краткосрочных обязательствах предприятия, %	–	100	–	100	–	–

Структуру кредиторской задолженности ООО «Спагос» за 2021 год иллюстрирует рисунок 2.13.

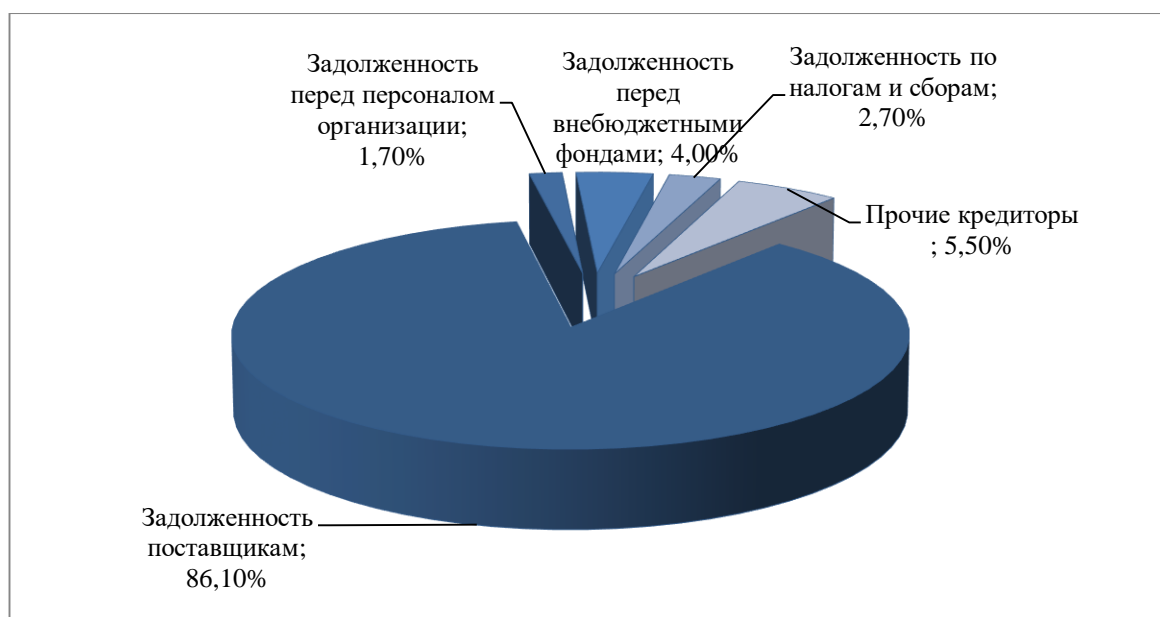


Рисунок 2.13 – Структура кредиторской задолженности ООО «Спагос» в 2021 году

Структура кредиторской задолженности ООО «Спагос» изменилась существенно в 2022 году по сравнению с 2021 годом, – в ней преобладает задолженность перед поставщиками и подрядчиками.

Структура кредиторской задолженности ООО «Спагос» за 2022 год отражена на рисунке 2.14. Увеличение доли поставщиков и подрядчиков в структуре задолженности произошло на фоне снижения доли задолженности по налогам и сборам и прочих кредиторов.

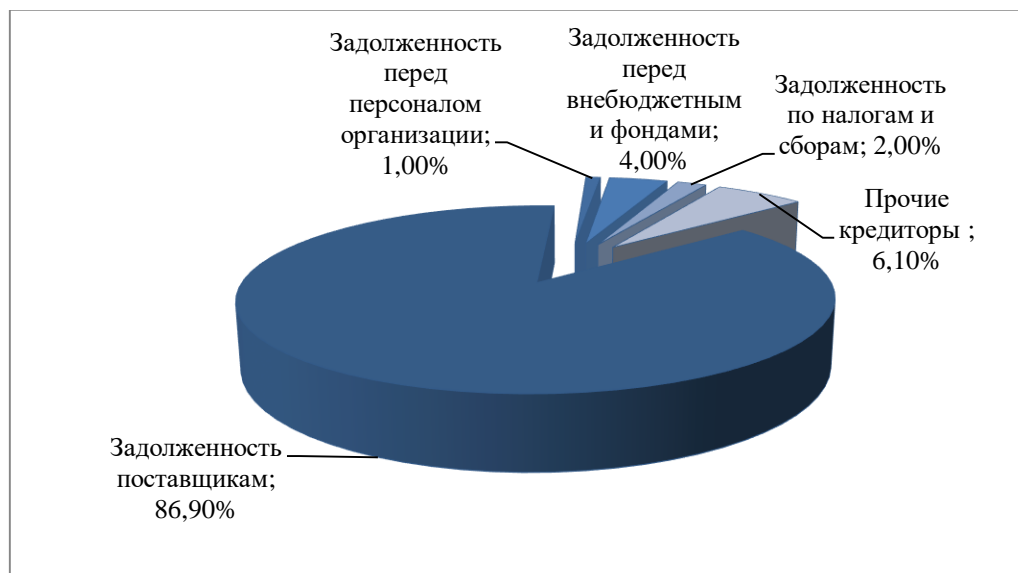


Рисунок 2.14 – Структура кредиторской задолженности ООО «Спагос» в 2022 году

Динамика изменения структуры кредиторской задолженности ООО «Спагос» (по источникам возникновения) за 2021–2022 гг.



Рисунок 2.15 – Динамика изменения структуры кредиторской задолженности ООО «Спагос» по давности образования за 2021–2022 гг.

На величину кредиторской задолженности ООО «Спагос» влияет целый ряд факторов таких как, длительность отсрочки платежа, определенная договорными условиями, частота закупок, а также размер средней партии поставки. Чем больше отсрочка платежа кредиторам, тем больше величина задолженности предприятия, и, если оно закупает сырье и материалы часто и более мелкими партиями, то оплаты будут более регулярны, и оплачивать каждый раз придется меньшую сумму задолженности.

2.4 Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Спагос»

Для оценки сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Спагос» целесообразно изменение динамики кредиторского долга сопоставить с долгом дебиторов (рис. 2.16).

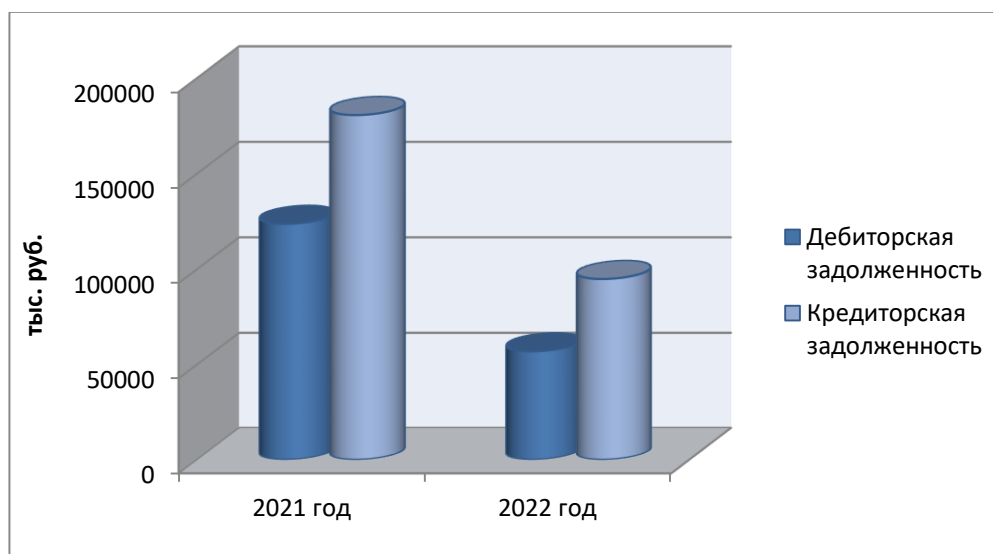


Рисунок 2.16 – Сравнительная динамика изменения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Спагос» за 2021–2022 гг.

Согласно данным рисунка 2.16, резкое уменьшение суммы дебиторского долга в 2022 году привело к изменению величины кредиторского долга ООО «Спагос». Изменение кредиторской задолженности предприятия в анализируемом периоде существенно ниже по сравнению с приростом задолженности дебиторов (рис. 2.17).

Заметное превышение кредиторской задолженности над задолженностью дебиторов ООО «Спагос» свидетельствует об их несбалансированности, и является негативным фактором платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

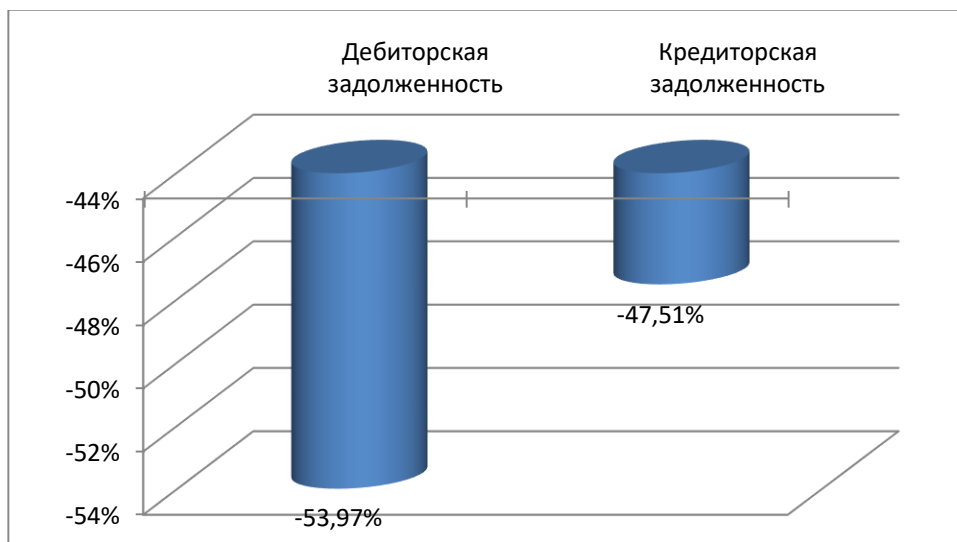


Рисунок 2.17 – Сравнительная динамика темпов прироста дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Спагос» в 2022 году

Для сравнения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Спагос» была рассчитана их доля по отношению к валюте баланса и коэффициент их соотношения. Расчетные показатели отражены в табл. 2.7.

Таблица 2.7 – Показатели сравнения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Спагос» за 2021–2022 гг.

Наименование показателя	2021 год	2022 год	Изменение	
			тыс. руб.	%
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	123733	56 954	187 727	55,64
– доля в валюте баланса, %	59,72	45,10	-14,63	-24,49
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	180 699	94 855	-85 844	-47,51
– доля в валюте баланса, %	87,22	75,10	-12,12	-13,90
Валюта баланса, тыс. руб.	207 183	126 297	-80 886	-39,04
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,68	0,60	-0,08	-12,31

Согласно данным табл. 2.7, доля дебиторского долга составляет 45% валюты баланса ООО «Спагос», а доля кредиторского долга – составляет 75%

валюты баланса в 2022 году. Дебиторская и кредиторская задолженность не сбалансированы, и разрыв между ними сократился незначительно в 2022 году.

Кредитная политика является исключительно важным фактором обеспечения ликвидности и платежеспособности ООО «Спагос». Высокий уровень коэффициента текущей ликвидности характерен для ситуации превышения суммы дебиторской задолженности над кредиторской, в противном случае – показатели платежеспособности ниже нормативного уровня.

Оценка ликвидности баланса ООО «Спагос» осуществлялась по степени покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Сравнение средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания последней, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков, проведено в табл. 2.8.

Таблица 2.8 – Группировка активов по степени их ликвидности и пассивов баланса ООО «Спагос» по срокам их погашения за 2021–2022 гг.

Группа активов	Группировка активов баланса	Сумма, тыс. руб.		Группа пассивов	Группировка пассивов баланса	Сумма, тыс. руб.	
		2021 г.	2022 г.			2021 г.	2022 г.
А1	Наиболее ликвидные активы	4 873	13 480	П1	Наиболее срочные обязательства	180 699	94 855
	% к итогу	2,35	6,51		% к итогу	87,22	75,10
А2	Быстрореализуемые активы	123733	56 954	П2	Краткосрочные обязательства	0	0
	% к итогу	97,97	27,49		% к итогу	0	0
А3	Медленно реализуемые активы	76 909	55 453	П3	Долгосрочные обязательства	0	0
	% к итогу	37,12	43,91		% к итогу	0	0
А4	Труднореализуемые активы	496	323	П4	Собственный капитал и другие постоянные пассивы	26 484	31 442
	% к итогу	0,39	0,16		% к итогу	12,78	24,90
	Валюта баланса	207 183	126 297		Валюта баланса	207 183	126 297

По данным бухгалтерского баланса ООО «Спагос» в 2022 г. Не выполняется только одно из четырех неравенств, поэтому баланс предприятия можно признать ликвидным.

То есть, исходя из данных таблицы 2.8, можно охарактеризовать ликвидность баланса ООО «Спагос» как хорошую. Результаты оценки платёжеспособности предприятия ООО «Спагос» с помощью коэффициентов ликвидности отражены в табл. 2.9.

Таблица 2.9 – Коэффициенты ликвидности ООО «Спагос» за 2021–2022 гг.

№	Наименование показателя	Норма	2021 год	2022 год	Изменение +, –
1	Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	1,14	1,33	0,18
2	Коэффициент быстрой ликвидности	≥ 1	0,72	0,74	0,03
3	Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,03	0,14	0,12

Согласно данным таблицы 2.9, все коэффициенты ликвидности ООО «Спагос» не соответствуют рекомендуемому уровню в анализируемом периоде, но характеризуются положительной динамикой.

Более наглядное представление об изменении платёжеспособности ООО «Спагос» за 2021–2022 гг. дает рис. 2.18.

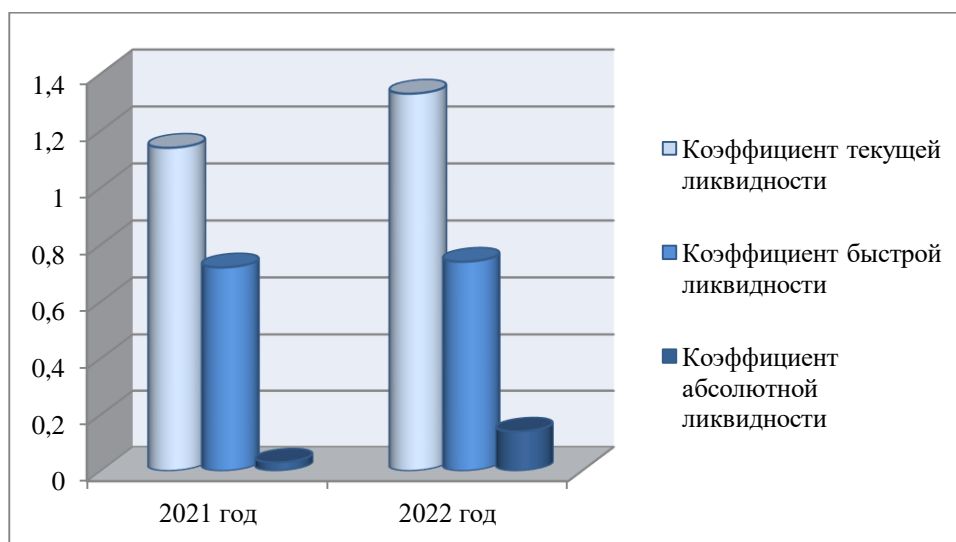


Рисунок 2.18 – Динамика коэффициентов ликвидности ООО «Спагос» за 2021–2022 гг.

Согласно данным таблицы 2.10, в 2022 году показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Спагос» характеризуются положительной динамикой.

Таблица 2.10 – Динамика показателей оборачиваемости ООО «Спагос» за 2021–2022 гг.

Наименование показателя	2021 год	2022 год	Изменение
Выручка, тыс.руб.	1 056 978	753 634	-303 344
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	123733	56 954	-66 779
Кредиторская задолженность, тыс.руб.	180 699	94 855	-85 844
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	8,54	13,23	4,69
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, об.	5,85	7,95	2,10
Период оборота дебиторской задолженности, дн.	42,73	27,58	-15,14
Период оборота кредиторской задолженности, дн.	62,40	45,94	-16,46

Коэффициент оборачиваемости задолженности дебиторов по-прежнему значительно выше коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности, то есть долги дебиторов превращаются в денежные средства, через более короткие промежутки, чем интервалы, когда ООО «Спагос» необходимы денежные средства для погашения своих долгов кредиторам (рис. 2.19).

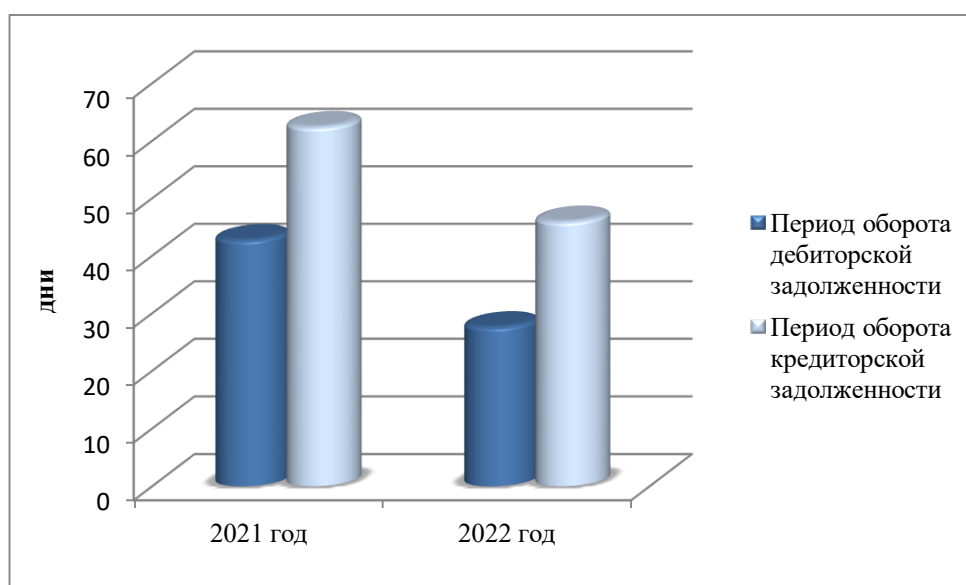


Рисунок 2.19 – Динамика периода оборота дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Спагос» за 2021–2022 гг.

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод о недостаточной сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Спагос» в течение всего рассмотренного периода, что отрицательно отражается на платежеспособности предприятия. Это свидетельствует о необходимости реализации комплекса мер по улучшению качества кредитной политики ООО «Спагос».

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ООО «СПАГОС»

3.1 Обоснование рекомендаций по обеспечению сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Спагос»

В деятельности любого предприятия возможна задолженность контрагентам – поставщикам и подрядчикам, работникам предприятия, бюджету, внебюджетным социальным фондам, дочерним, зависимым предприятиям, по полученным авансам и т.д. Управление кредиторской задолженностью должно быть связано с установлением объективных лимитов и критериев. Ее неоправданный рост недопустим. Объем кредиторской задолженности должен быть увязан с финансовым положением предприятия, сопоставим с дебиторской задолженностью, соответствовать размерам предприятия.

Если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то для некоторых предприятий это можно считать позитивным фактором, увеличивающим объемы привлеченных для него средств. Управление кредиторским долгом означает применение предприятием наиболее приемлемых для него форм, сроков, а также объемов расчетов с контрагентами.

В целом, управление задолженностью кредиторам сводится к тому, чтобы последняя, снижая дефицит оборотных средств, не ослабляла финансовую устойчивость предприятия. Управление такой задолженностью предполагает избирательный подход к контрагентам предприятия, в соответствии с этим строятся и расчеты с ними. Для того, чтобы отношения с кредиторами максимально соответствовали целям обеспечения финансовой устойчивости (безопасности) ООО «Спагос» и увеличению его прибыльности и конкурентоспособности, менеджменту предприятия необходимо выработать четкую стратегическую линию в отношении характера привлечения и использования заемного капитала в виде кредиторского долга.

Для повышения эффективности управления кредиторской задолженности ООО «Спагос» необходимо установить ее оптимальные характеристики. В практической деятельности в качестве таких характеристик применяются коэффициенты, которые, с одной стороны, связаны с оценкой кредиторской задолженности, а с другой стороны, оценивают способность предприятия покрывать свои обязательства перед кредиторами, то есть коэффициенты ликвидности.

Наряду с этим, необходимо определить и степень зависимости предприятия от кредиторской задолженности путем расчета показателей, указанных выше, в главе 1: коэффициент времени, баланс задолженностей, коэффициент рентабельности кредиторской задолженности и др.

Результаты расчета этих показателей для исследуемого предприятия ООО «Спагос» за 2021–2022 гг. приведены в табл. 3.1.

Таблица 3.1 – Анализ зависимости ООО «Спагос» от кредиторской задолженности за 2021–2022 гг.

№	Наименование показателя	Рекоменд. значение	2021 год	2022 год	Изменение +, –
1	Коэффициент зависимости предприятия от кредиторской задолженности	–	0,872	0,751	-0,121
2	Баланс задолженностей	≥ 1	1,471	1,672	0,201
3	Коэффициент времени	–	1,460	1,667	0,207
4	Коэффициент рентабельности кредиторской задолженности	–	0,098	0,052	-0,046
5	Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	1,14	1,33	0,18
6	Коэффициент быстрой ликвидности	≥ 1	0,72	0,74	0,03
7	Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,03	0,14	0,12

Из табличных данных можно видеть, что зависимость исследуемого предприятия ООО «Спагос» от кредиторского долга несколько снизилась в 2022 году, что подтверждает динамика коэффициента зависимости от кредиторской задолженности:

– он уменьшился с 0,882 в 2021 году до 0,751 в 2022 году.

Коэффициент времени повысился с 1,471 в 2021 году до 1,667 в 2022 году, коэффициент рентабельности кредиторской задолженности снизился с 0,098 в 2021 году до 0,052 в 2022 году.

Помимо этого, баланс задолженностей предприятия больше 1 (рекомендованного значения) и растет в динамике.

Динамику снижения зависимости ООО «Спагос» в 2022 году от кредиторской задолженности отражает рис. 3.1.

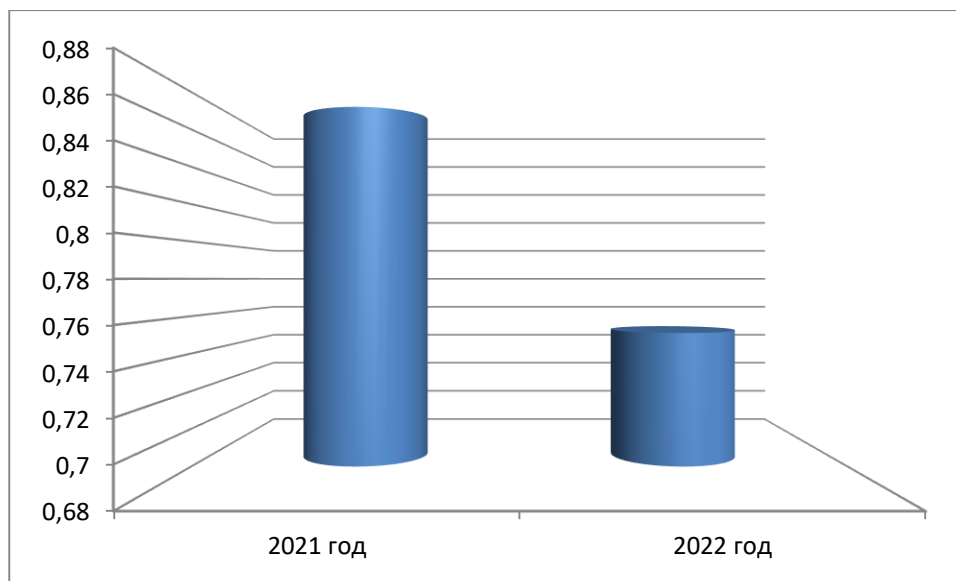


Рисунок 3.1 – Динамика коэффициента зависимости ООО «Спагос» от кредиторской задолженности за 2021–2022 гг.

Результаты расчета показателей в табл. 3.1 и проведенный во 2-й главе анализ структуры и динамики общей суммы кредиторской задолженности ООО «Спагос» показал высокий уровень привлечения заемных средств в форме кредиторской задолженности. Это является причиной недостаточно высокой платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «Спагос». Помимо этого, проверка своевременности начисления и выплат средств по отдельным счетам ООО «Спагос» показала увеличение среднего периода начисления денежных средств от периода начала этих начислений до осуществления их выплаты, что также является негативным фактором.

В условиях ухудшения экономической ситуации и высокой зависимости ООО «Спагос» от средств кредиторов менеджерам предприятия необходимо

осуществлять мониторинг среднего времени платежей и оперативно выявлять причины несвоевременного погашения кредиторского долга.

Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности также показал ее значительную роль в формировании финансового цикла ООО «Спагос» (средняя длительность пользования задолженностью поставщикам в обороте предприятия составила 46 дней в 2022 г.).

Продолжительность финансового цикла предприятия характеризует количество дней между погашением кредиторской и дебиторской задолженностью и рассчитывается по формуле:

$$P_{\text{ФЦ}} = P_{\text{ПЦ}} - P_{\text{ОК}} = P_{\text{ОЗ}} + P_{\text{ОДЗ}} - P_{\text{ОК}}, \quad (3.1)$$

где $P_{\text{ФЦ}}$ – продолжительность финансового цикла;

$P_{\text{ПЦ}}$ – продолжительность производственного цикла;

$P_{\text{ОК}}$ – период оборачиваемости кредиторской задолженности;

$P_{\text{ОЗ}}$ – период оборота запасов;

$P_{\text{ОДЗ}}$ – период оборота дебиторской задолженности.

Результаты расчета операционного и финансового циклов предприятия ООО «Спагос» представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Динамика изменения операционного и финансового циклов ООО «Спагос» за 2021–2022 гг.

Наименование показателя	2021 год	2022 год	Изменение	
			+, –	%
Период оборота запасов, дн.	25,83	26,12	0,29	1,12
Период оборота дебиторской задолженности, дн.	42,73	27,58	-15,14	-1,09
Период оборота кредиторской задолженности, дн.	62,40	45,94	-16,46	18,07
Продолжительность операционного цикла, дн.	68,56	53,7	-14,86	-21,67
Продолжительность финансового цикла, дн.	6,16	7,76	1,60	25,97

Более иллюстративно изменение операционного и финансового циклов ООО «Спагос» за 2021–2022 гг. отражает рисунок 3.2.

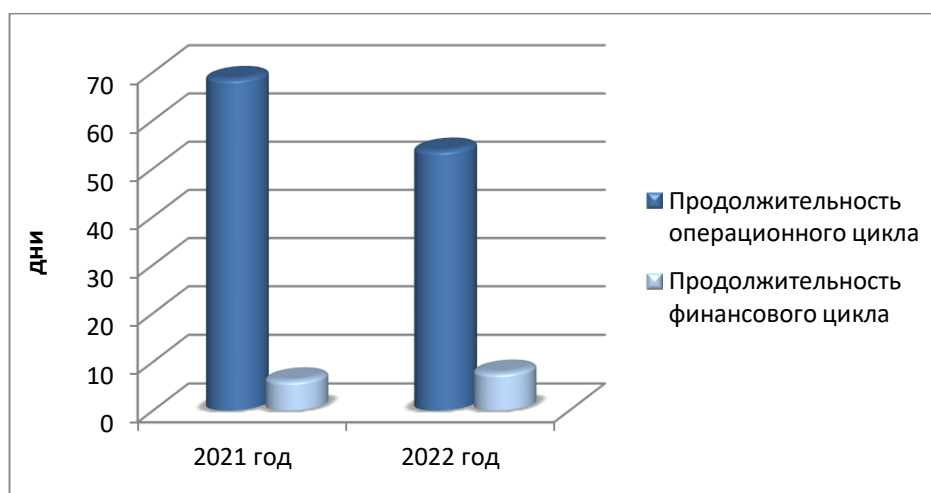


Рисунок 3.2 – Изменение операционного и финансового циклов ООО «Спагос» за 2021–2022 гг.

Как можно видеть в таблице 3.2 и на рисунке 3.2, увеличение коэффициента оборачиваемости кредиторского долга ООО «Спагос» в 2022 году по сравнению с 2021 годом вызвало соответствующее снижение продолжительности его оборота на 16 дней.

Аналогично, вследствие снижения коэффициента оборачиваемости запасов ООО «Спагос» в 2022 году произошло снижение продолжительности их оборота, что отразилось на величине операционного цикла.

Увеличение коэффициента оборачиваемости задолженности дебиторов ООО «Спагос» в 2022 году по сравнению с 2021 годом на 1,09% не вызвало существенных изменений операционного цикла.

Как известно, соотношение периодов оборачиваемости задолженности дебиторов и кредиторского долга напрямую влияет на финансовый цикл. В частности, чем медленнее оборачивается дебиторский долг по сравнению с кредиторским, тем длиннее финансовый цикл предприятия.

Традиционно считается, что для любого предприятия выгодно повышать скорость оборачиваемости задолженности дебиторов, и просить отсрочку платежа у поставщиков. Но в каждой из этих ситуаций кроются свои риски, которые менеджерам необходимо заранее оценить, и в дальнейшем действовать с учетом установленных ограничений.

Однако, если ООО «Спагос» сократит период отсрочки платежа своим покупателям и переведет на менее комфортные для них условия расчетов, то выручка предприятия может заметно снизиться. Поэтому, чтобы уменьшить риск потери покупателей и сокращения объемов продаж, менеджерам ООО «Спагос» целесообразно начать корректировать условия работы с теми дебиторами, которые нарушают сроки платежей.

Последствия изменения периодов оборачиваемости дебиторского и кредиторского долга ООО «Спагос» отражены в табл. 3.3.

Таблица 3.3 – Положительные и отрицательные последствия корректировки периодов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

Дебиторская задолженность		Кредиторская задолженность	
Плюсы	Минусы	Плюсы	Минусы
Увеличение периода оборота		Увеличение периода оборота	
Лояльные условия сотрудничества привлекают новых покупателей	Ликвидность активов предприятия снизится, а риск невозврата долга возрастет	Использование кредиторского долга как бесплатного источника оборотного капитала	Рост рисков отказа в поставках и судебных разбирательств с поставщиками
Предприятие повысит конкурентоспособность на рынке	Усиление контроля погашения долга дебиторами Предприятию потребуется привлечь дополнительное финансирование		
Уменьшение периода оборота		Уменьшение периода оборота	
Предприятие меньше зависит от внешнего финансирования	Доля продаж с отложенным платежом снизится, а риск потери выручки вырастет	Платежеспособность предприятия и его финансовая устойчивость повышаются	Предприятие финансирует текущую деятельность в основном своими средствами
Рост ликвидности и платежеспособности предприятия			При несбалансированности с задолженностью дебиторов повышается риск кассовых разрывов

Согласно данным табл. 3.3, если ООО «Спагос» будет развивать продажи с отложенным платежом, то есть предоставлять товарные кредиты своим

покупателям, то это неизбежно повлияет на соотношение скорости оборота дебиторского и кредиторского долга. Вместе с тем, все большее отвлечение оборотных средств в задолженность дебиторов будет провоцировать увеличение задолженности поставщикам.

И, если вовремя не ограничительные принять меры, то ООО «Спагос» будет вынуждено постоянно увеличить свой кредитный портфель, чтобы финансировать рост задолженности покупателей продукции. В свою очередь, это может привести к задержкам платежей поставщикам, в результате ООО «Спагос» может утратить возможность сотрудничества с ними на выгодных условиях (в частности, покупать материалы и фурнитуру по льготной цене).

Если же ООО «Спагос» будет привлекать краткосрочные займы для финансирования при увеличении объема продаж своей продукции в кредит, то фактически покупатели и поставщики будут использовать оборотные средства компании, а она будет вынуждена платить за это.

Чем медленнее ООО «Спагос» будет возвращать свой долг поставщикам сырья и материалов, тем будет выше риск кассового разрыва и, соответственно, уровень зависимости предприятия от внешнего финансирования.

Для ООО «Спагос» необходимо быстрее возвращать средства в бизнес и сокращать финансовый цикл – период между платежами поставщику и возвратом средств от покупателя в виде погашенной дебиторской задолженности (или срок, на который из оборота выведены средства для обеспечения операционной деятельности).

Разработке эффективных мер по сбалансированности задолженностей дебиторов и кредиторов ООО «Спагос» будет способствовать детальное исследование структур задолженностей в группировке по срокам образования с выделением долей задолженностей по разным временным группам.

3.2 Рекомендации по обеспечению сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Спагос»

Поскольку на рынке мебели, на котором функционирует исследуемое предприятие ООО «Спагос», наблюдается сезонность спроса и продаж, то это находит отражение и в движении его денежных потоков. Как отмечают многие аналитики, снижение спроса на мебель становится заметным после января и в летние месяцы, а наибольший спрос практически на все виды мебели наблюдается осенью.

Для обеспечения сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Спагос» в плановом периоде необходимо оценить влияние сезонной составляющей на динамику и оборачиваемость дебиторского и кредиторского долга.

С этой целью целесообразно исследовать поквартальное изменение величин дебиторского и кредиторского долга и их соотношение с учетом сезонного влияния продаж.

В табл. 3.4 приведена динамика задолженности покупателей продукции ООО «Спагос» по кварталам 2022 года.

Таблица 3.4 – Поквартальная динамика дебиторской задолженности ООО «Спагос» за 2022 год

Наименование показателей	Значение показателей, тыс. руб.			
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Задолженность покупателей и заказчиков	34815	41121	41970	47636
Авансы выданные	1266	1586	2072	1948
Прочая дебиторская задолженность	6705	7483	6856	7370
Итого, дебиторская задолженность	42786	50191	50897	56954
	Структура, %			
Задолженность покупателей и заказчиков	81,37	81,93	82,46	83,64
Авансы выданные	2,96	3,16	4,07	3,42
Прочая дебиторская задолженность	15,67	14,91	13,47	12,94
Итого, дебиторская задолженность	100	100	100	100

Согласно данным табл. 3.4, структура задолженности дебиторов практически не меняется в зависимости от квартала, а сумма задолженности демонстрирует постоянное увеличение, начиная с первого квартала 2022 года (42786 тыс. руб.) и завершая в четвертом квартале (56954 тыс. руб.).

Наглядно динамику изменения задолженности дебиторов ООО «Спагос» за 2022 год отражает рис. 3.3.

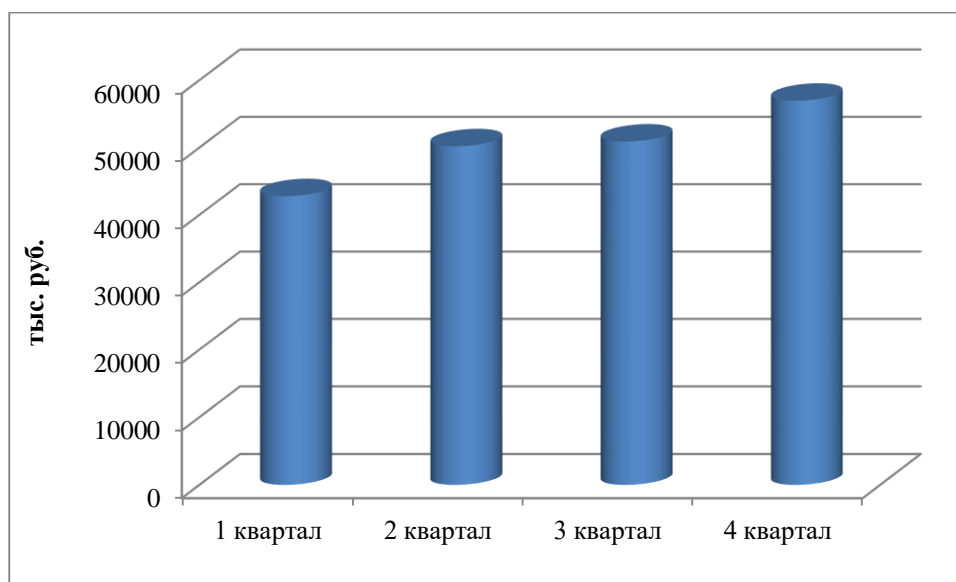


Рисунок 3.3 – Изменение суммы дебиторской задолженности ООО «Спагос» в течение 2022 года

В табл. 3.5 приведена динамика задолженности ООО «Спагос» своим поставщикам по кварталам 2022 года.

Таблица 3.5 – Поквартальная динамика кредиторской задолженности ООО «Спагос» за 2022 год

Наименование показателей	Значение показателей, тыс. руб.			
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Задолженность поставщикам	35082	69331	73264	81670
Задолженность перед персоналом организации	693	1369	1447	1613
Задолженность перед государственными внебюджетными фондами и по налогам и сборам	1630	3221	3404	3794
Прочие кредиторы	3341	6603	6978	7778
Кредиторская задолженность, всего	40746	80524	85092	94855

Согласно данным табл. 3.5, сумма задолженности ООО «Спагос» перед своими поставщиками резко увеличилась во втором квартале, что иллюстрирует рис. 3.4.

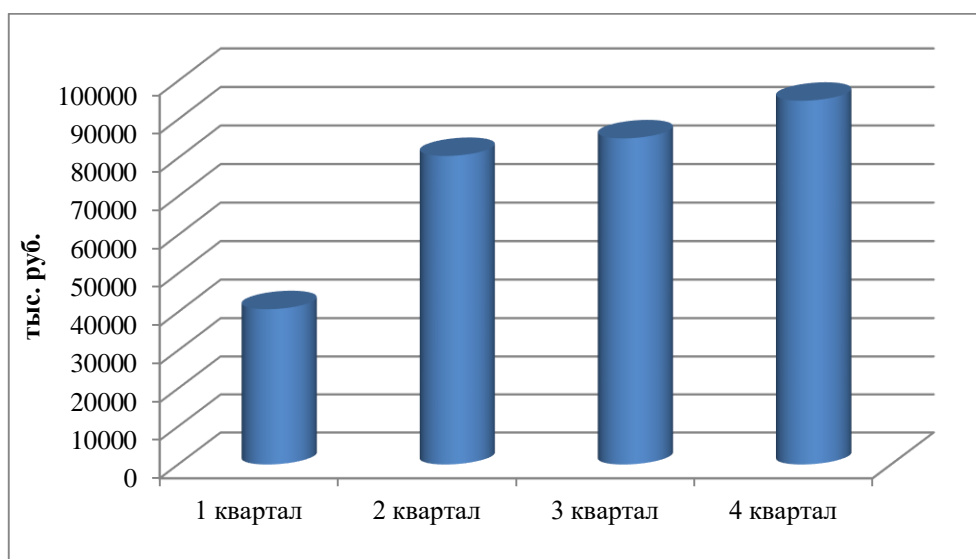


Рисунок 3.4 – Изменение суммы кредиторской задолженности ООО «Спагос» в течение 2022 года

Сравнительная динамика изменения величин и соотношения дебиторского и кредиторского долга ООО «Спагос» в течение 2022 года представлена на рис. 3.5.

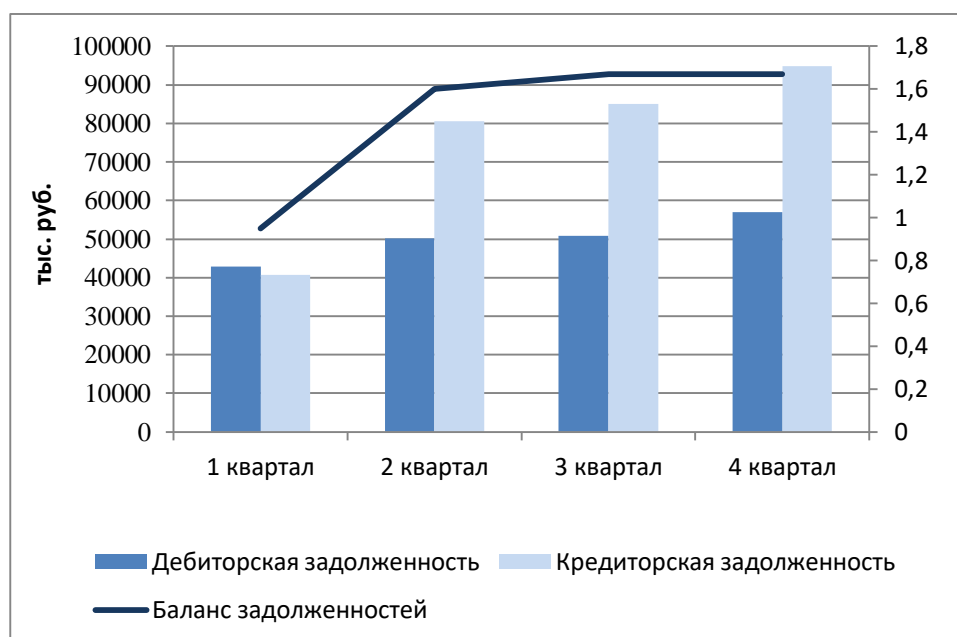


Рисунок 3.5 – Изменение соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Спагос» в течение 2022 года

В табл. 3.6 приведены результаты расчета показателей оборачиваемости дебиторского и кредиторского долга ООО «Спагос» по кварталам 2022 года.

Таблица 3.6 – Поквартальная динамика показателей оборачиваемости задолженностей ООО «Спагос» за 2022 год

Наименование показателей	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Выручка, тыс.руб.	40746	80524	85092	94855
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	42786	50191	50897	56954
Кредиторская задолженность, тыс.руб.	40746	80524	85092	94855
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	3,52	3,54	4,10	3,80
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, об.	3,69	2,21	2,46	2,28
Период оборота дебиторской задолженности, дн.	51	51	44	47
Период оборота кредиторской задолженности, дн.	49	82	73	79

Сравнительная динамика продолжительности оборота задолженностей дебиторов и кредиторам ООО «Спагос» в течение 2022 года представлена на рис. 3.6.

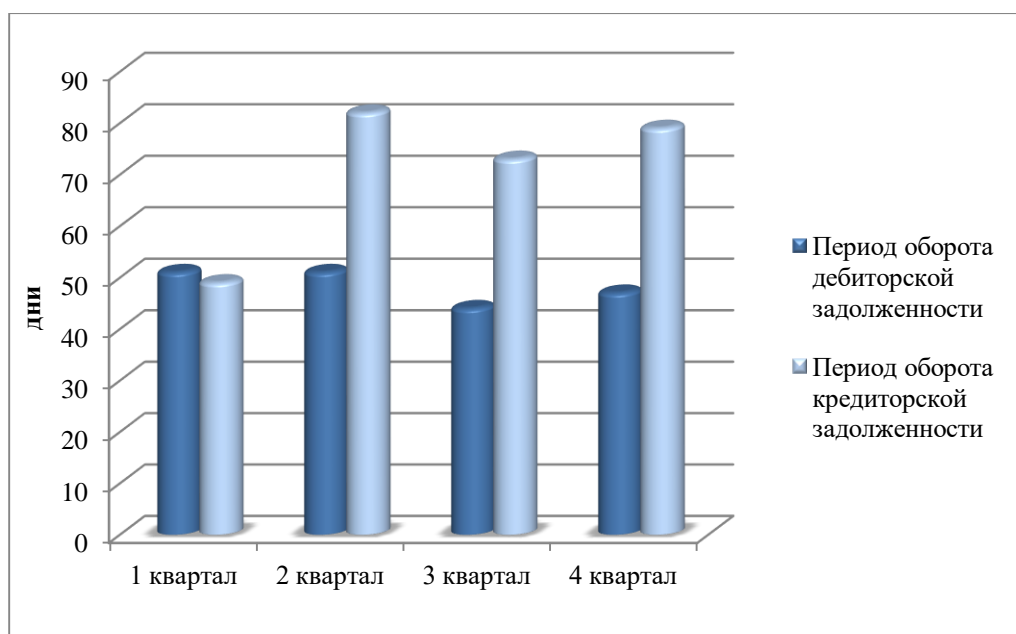


Рисунок 3.6 – Сравнительная динамика продолжительности оборота кредиторской и дебиторской задолженности ООО «Спагос» в течение 2022 года

Согласно данным табл. 3.6 и рис. 3.6, период оборота задолженности дебиторов ООО «Спагос» в первом квартале 2022 года превышал период оборота кредиторского долга, что привело к росту продолжительности финансового цикла, и к необходимости предприятия прибегнуть к внешнему финансированию, чтобы предотвратить кассовые разрывы (и при этом, повысить размер своего кредитного портфеля).

Во втором квартале 2022 года произошло дальнейшее увеличение продаж мебели с отсрочкой платежа, что отразилось на росте суммы дебиторского долга ООО «Спагос», и опять привело предприятие к необходимости значительно повысить уровень задолженности своим поставщикам.

В результате, кредиторский долг ООО «Спагос» превысил дебиторский долг, и период оборота задолженности дебиторов ООО «Спагос» во втором квартале 2022 года стал значительно меньше периода оборота кредиторского долга.

С одной стороны, во втором квартале 2022 года (в отличие от первого квартала) выполняется правило превышения скорости оборачиваемости дебиторского долга ООО «Спагос» над кредиторским долгом, но с другой стороны, в результате погашения покупателями задолженности по отложенным платежам, полученной суммы будет недостаточно для выплат по погашению долга поставщикам.

Средняя инкассируемая задолженность дебиторов (ДЗ_{ср}) рассчитывается по формуле:

$$ДЗ_{ср} = Зс \cdot \frac{30}{Тд}, \quad (3.2)$$

где Зс – среднемесячная величина задолженности,

Тд – период одного оборота задолженности дебиторов.

Соответственно, средняя инкассируемая дебиторская задолженность ООО «Спагос» во втором квартале 2022 года составила:

$$50207 \cdot 30 / 51 = 29534 \text{ (тыс. руб.)}$$

Средние выплаты по кредиторской задолженности (КЗ_{ср}) рассчитываются по формуле:

$$КЗ_{ср} = Зк \cdot \frac{30}{Тк}, \quad (3.3)$$

где Зк – среднемесячная величина кредиторской задолженности,

Т_д – период одного оборота кредиторской задолженности.

Средние выплаты по погашению задолженности поставщикам ООО «Спагос» во втором квартале 2022 года должны быть:

$$81934 \cdot 30 / 82 = 29975 \text{ (тыс. руб.)}$$

То есть в ООО «Спагос» и в первом, и во втором кварталах 2022 года не выполнялось правило сбалансированности задолженностей: инкассируемая задолженность дебиторов должна превышать средние выплаты по кредиторской задолженности за месяц.

Для оценки сбалансированности задолженностей ООО «Спагос» на 2 кв. 2023 г. необходимо сопоставить их временную структуру (табл. 3.7).

Таблица 3.7 – Оценка степени сбалансированности задолженностей в ООО «Спагос», планируемых на 2 квартал 2023 года

Сроки погашения задолженности	Дебиторская задолженность		Кредиторская задолженность		Свободные средства (+), недостаток средств (-)
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	
До 14 дней	5089	8,32	5401	8,41	-312
От 15 до 30 дней	10550	17,25	10401	16,74	149
От 31 до 60 дней	13223	21,62	13571	21,06	-348
От 61 до 90 дней	15418	25,21	15603	23,21	-185
От 91 до 180 дней	13437	21,97	15931	26,99	-2494
От 181 до 360 дней	3443	5,63	3307	3,59	136
Итого	61160	100	64214	100	-3054

Согласно данным табл. 3.7, плановая задолженность дебиторов и кредиторов ООО «Спагос» на 2 квартал 2023 года не сбалансирована, и соотношение между этими двумя величинами не свидетельствуют об эффективности бизнеса. Ведь экономически выгодным является соотношение, когда задолженность дебиторов превышает кредиторскую задолженность.

Оптимальным для ООО «Спагос» является соотношение дебиторского и кредиторского долга, равное единице, – т.е. ситуация равенства этих задолженностей. Если данное соотношение больше единицы, то это считается признаком отвлечения средств предприятия из оборота, что вынуждает его привлекать дополнительное финансирование, увеличивая издержки и снижая уровень доходности бизнеса.

В случае превышения величины кредиторской задолженности над величиной задолженности дебиторов, которое наблюдается в ООО «Спагос», у предприятия возникает риск не погасить взятые на себя обязательства своевременно. И поскольку разрыв между величиной кредиторской задолженности и задолженности дебиторов в ООО «Спагос» продолжал увеличиваться в 2022 году по сравнению с 2021 годом, – это свидетельствует об ошибках в проводимой предприятием экономической политике, и существенном росте его зависимости от кредиторской задолженности:

- 1) в 2021 году величина кредиторской задолженности превышала величину задолженности дебиторов на 46,04%;
- 2) в 2022 году величина кредиторской задолженности превышала величину задолженности дебиторов уже на 66,55%;
- 3) коэффициент зависимости ООО «Спагос» от кредиторской задолженности очень высок (0,872 в 2021 году и 0,751 в 2022 году).

Для улучшения экономической ситуации в ООО «Спагос» в 2023 году необходимо разработать комплекс мер по повышению эффективности управления кредиторской задолженностью и обеспечению ее сбалансированности с величиной задолженности дебиторов.

В первую очередь менеджерам ООО «Спагос» необходимо пересмотреть условия предоставляемой покупателям мебели отсрочки платежа и привести их в соответствие с отсрочкой погашения задолженности поставщикам. В частности, если рассматривать данные табл. 3.7, то в ООО «Спагос» можно было порекомендовать сократить долю покупателей с отсрочкой платежа в интервале от 15 до 30 дней, и часть из них перевести в другую категорию – с

меньшим сроком отложенного платежа. Аналогично, нужно было уменьшить долю покупателей с отсрочкой платежа в интервале от 31 до 60 дней, и переве их в категорию покупателей с отсрочкой платежа от 15 до 30 дней. При условии выполнения указанных рекомендаций можно повысить степень сбалансированности задолженностей в ООО «Спагос» во 2 квартале 2021 года (табл. 3.8).

Таблица 3.8 – Изменение соотношения задолженностей ООО «Спагос», планируемых на 2 квартал 2023 года

Сроки погашения задолженности	Дебиторская задолженность		Кредиторская задолженность		Свободные средства (+), недостаток средств (-)
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	
До 14 дней	5415	8,85	5401	8,41	13
От 15 до 30 дней	10440	17,07	10401	16,20	40
От 31 до 60 дней	13603	22,24	13571	21,13	32
От 61 до 90 дней	15628	25,55	15603	24,30	25
От 91 до 180 дней	12757	20,86	15931	24,81	-3175
От 181 до 360 дней	3317	5,42	3307	5,15	11
Итого	61160	100	64214	100	-3054

Наглядно изменения до и после мероприятий по повышению сбалансированности задолженностей отражены на рис. 3.7

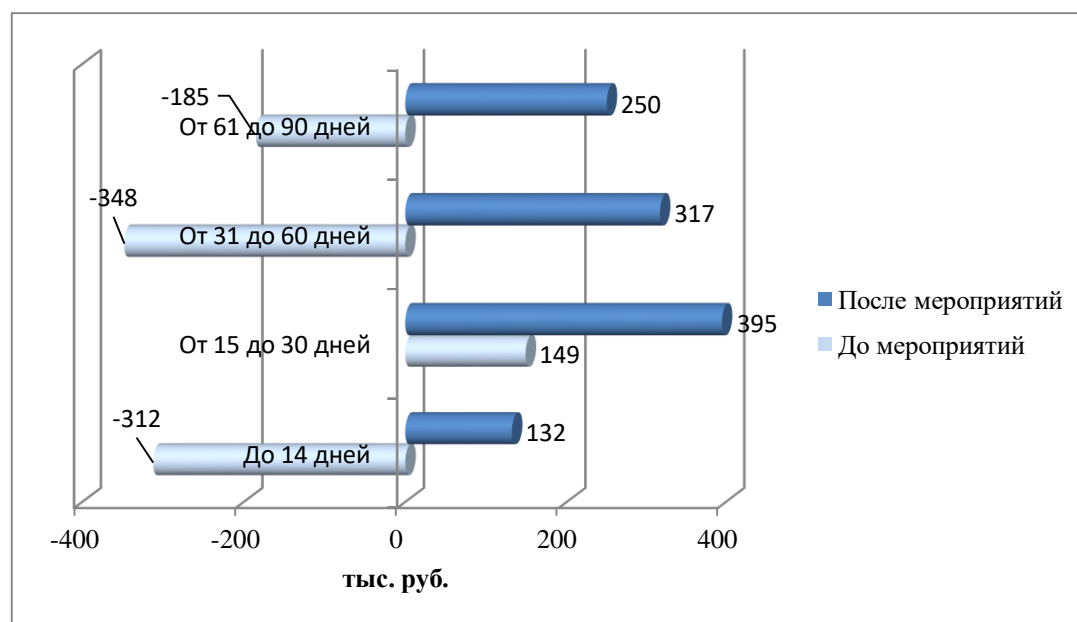


Рисунок 3.7 – Повышение сбалансированности задолженностей в результате предлагаемых мероприятий

Согласно данным рис. 3.7, приведение возрастной структуры задолженности дебиторов ООО «Спагос» в соответствие с отсрочками платежей поставщикам позволят повысить сбалансированность задолженностей и платежеспособность предприятия, а также снизить финансовые риски.

Повышению сбалансированности задолженностей могут служить скидки дебиторам ООО «Спагос» за досрочное погашение долгов. Вместе с этим, ООО «Спагос» необходимо регламентировать порядок привлечения средств посредством кредиторской задолженности, определить правила расчета ее оптимальной величины, а также регламентировать процедуру погашения долга кредиторам.

С этой целью важно обратить особое внимание на расчеты с теми поставщиками, которые связаны с созданием самых больших запасов ООО «Спагос», и проанализировать планируемые поставки сырья и материалов на будущий период. Ведь увеличение долга поставщикам ООО «Спагос» в большей степени связано с размером увеличения производственных запасов.

Чтобы прогнозировать величину задолженности ООО «Спагос» перед поставщиками необходимо точно рассчитать планируемую величину поступлений материальных ресурсов, исходя из плановой динамики изменения объемов производства. Наряду с этим, в ООО «Спагос» целесообразно проводить постоянный мониторинг текущего уровня задолженности перед поставщиками в целом и по отдельным видам, а также осуществлять контроль своевременности ее погашения.

Прогнозирование долговых обязательств, то есть расчет ожидаемых сумм дебиторской и кредиторской задолженности, в современных условиях высокого динамизма внешней среды может оказаться весьма ориентировочным, но необходимым, так как без него невозможно управлять финансовой деятельностью предприятия, и избегать дефицита денежных средств в самое неподходящее время. Расчеты задолженности покупателей и перед поставщиками на перспективу ведутся на основе бюджета денежных поступлений, свя-

занных с операционной деятельностью предприятия, и данных финансовой отчетности о движении денежных средств.

Можно порекомендовать финансовым менеджерам ООО «Спагос» сформировать специальный бюджет кредиторской задолженности, который должен согласовывать погашение обязательств с прогнозируемыми денежными потоками для:

- 1) обеспечения стабильной платежеспособности предприятия,
- 2) недопущения кассовых разрывов,
- 3) поддержки показателей ликвидности предприятия.

Таким образом, рекомендации по прогнозированию долговых обязательств и детальное обоснование расчетов ожидаемых сумм дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Спагос» в плановом периоде позволит повысить их сбалансированность и эффективность деятельности исследуемого предприятия, а также улучшить его финансовое состояние.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа посвящена решению важной задачи – анализу соотношения дебиторской и кредиторской задолженности и разработке рекомендаций по повышению их сбалансированности на примере мебельного предприятия ООО «Спагос».

Соотношение между величиной задолженности дебиторов и суммой долгов ООО «Спагос» перед поставщиками определяет баланс между потенциальной прибылью предприятия от реализации мебельной продукции и суммой денежных средств, которые надо вернуть кредиторам. Стабильность и успешность деятельности ООО «Спагос» во многом определяется степенью сбалансированности дебиторского и кредиторского долга, и, если разрыв между этими величинами весьма значителен, то это свидетельствует о нерациональном использовании финансовых ресурсов.

Величина кредиторской задолженности обязательно должна быть меньше задолженности дебиторов, а в идеальном варианте обе задолженности должны быть примерно одинаковы. В противном случае, необходимо принимать меры по обеспечению их сбалансированности.

Результаты анализа динамики и структуры задолженности дебиторов ООО «Спагос» за 2021–2022 гг. показали, что изменение ее величины характеризуется положительной динамикой: она увеличилась более чем на 50%, и ее удельный вес в структуре оборотных активов предприятия вырос с 26,09% в 2021 году до 29,19% в 2022 году.

В структуре дебиторской задолженности в течение всего рассматриваемого периода преобладает удельный вес задолженности покупателей и заказчиков – он превышает 80%.

Возрастная структура дебиторского долга ООО «Спагос» в 2022 году сдвинулась по сравнению с 2021 годом в сторону увеличения среднего срока погашения задолженности, который лежит в интервале от 1 до 3 месяцев. В 2021 году на долю краткосрочной задолженности (до 3х месяцев) суммарно

приходилось 75,11%, а в 2022 году – 74,33%, соответственно на долю долгосрочной задолженности (свыше 3х месяцев) в 2021 году суммарно приходилось 24,89%, а в 2022 году – 25,67%. Это можно рассматривать как негативную тенденцию.

Показатели средней задолженности дебиторов ухудшились в 2022 году, – размер средней задолженности в расчете на одного дебитора ООО «Спагос» увеличился в 2022 году на 27,41%.

Результаты анализа динамики и структуры кредиторской задолженности ООО «Спагос» за 2021–2022 гг. показали, рост зависимости от нее исследуемого предприятия, поскольку величина задолженности выросла в 2022 году по сравнению с 2021 годом на 85,61%.

Изменению величины кредиторского долга ООО «Спагос» в 2022 году способствовало резкое увеличение суммы дебиторского долга, однако прирост величины кредиторской задолженности предприятия в анализируемом периоде существенно выше прироста величины задолженности дебиторов. Значительное превышение кредиторской задолженности над задолженностью дебиторов ООО «Спагос» свидетельствует об их несбалансированности, и является негативным фактором платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

В 2022 году показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Спагос» в 2022 году изменялись разнонаправлено: коэффициент оборачиваемости задолженности дебиторов увеличился, а коэффициент оборачиваемости кредиторского долга – снизился. Коэффициент оборачиваемости задолженности дебиторов по-прежнему значительно выше коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности, то есть долги дебиторов превращаются в денежные средства, через более короткие временные промежутки, чем интервалы, когда ООО «Спагос» необходимы денежные средства для погашения своих долгов кредиторам.

Ухудшение показателей оборачиваемости кредиторского долга ООО «Спагос» привело к росту продолжительности финансового цикла, который

увеличился с 30,52 дней в 2021 году до 67,29 дней в 2022 году, и росту продолжительности операционного цикла, который увеличился с 125,51 дней в 2021 году до 179,44 дней в 2022 году.

Для разработки рекомендаций по обеспечению сбалансированности задолженностей дебиторов и кредиторов ООО «Спагос» проводилось детальное исследование структур задолженностей в группировке по срокам образования с выделением долей задолженностей по разным временным группам. Повышению сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности и эффективности деятельности ООО «Спагос» будет способствовать прогнозирование долговых обязательств предприятия и детальное обоснование расчетов ожидаемых сумм задолженностей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации ГК РФ от 30.11.1994 №51-ФЗ [Электронный ресурс]. – М., [2023]. – Режим доступа: Информационно-правовая справочная система «Консультант Плюс».
2. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник / Л.Е. Басовский. [Текст]. – М.: НИЦ ИНФРА, 2019. – 240 с.
3. Бригхэм, Ю.Ф. Финансовый менеджмент: Экспресс-курс / Ю.Ф. Бригхэм. – СПб.: Питер, 2018. – 592с.
4. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента [Текст]. Учебный курс. – М.: Машиностроение, 2018. – 264с.
5. Бланк, И. А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. – М.: Омега-Л, 2017. – 768 с.
6. Брейли, Ричард Принципы корпоративных финансов. Базовый курс / Ричард Брейли, Стюарт Майерс, Франклин Аллен. – М.: Вильямс, 2017. – 576с
7. Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: Учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. – М.: КноРус, 2019. – 232 с
8. Вахрин П. И., Нешитой А. С. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К0», 2019. – 380 с.
9. Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович. Основы финансового менеджмента [Текст] – М.: Вильямс, 2018. – 1232 с.
10. Волкова О.Н., Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие / О.Н. Волкова, В.В. Ковалев. – М.: ООО «ТК Велби», 2019. – 424 с.
11. Воронина, М.В. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебник для бакалавров / М.В. Воронина. – М.: Дашков и К, 2021. – 400 с.
12. Гаврилова, А.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов. – М.: КноРус, 2018. – 432 с.

13. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 615с.
14. Гончаренко Л.П., Олейников Е.А. и др. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие. – М.: КноРус, 2019. – 296с.
15. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 718 с.
16. Дамодаран Асват. Финансовый менеджмент [Текст] / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2017. – 1342с.
17. Данилин, В.И. Финансовый менеджмент: категории, задачи, тесты, ситуации: Учебное пособие / В.И. Данилин. – М.: Проспект, 2020. – 376 с.
18. Данилина Е.И. Кредитная политика предприятия: методологические аспекты [Электронный ресурс]: монография / Е.И. Данилина. – Электрон. текстовые данные. – М.: Дашков и К, 2021. – 380 с. – 978-5-394-00637-1. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60234.html>
19. Екимова, К.В. Финансовый менеджмент: Учебник для прикладного бакалавриата / К.В. Екимова, И.П. Савельева, К.В. Кардапольцев. – Люберцы: Юрайт, 2019. – 381 с.
20. Зайков, В.П. Финансовый менеджмент: теория, стратегия, организация / В.П. Зайков, Е.Д. Селезнёва, А.В. Харсеева. – М.: Вузовская книга, 2020. – 340 с.
21. Ионова, А.Ф. Финансовый менеджмент. Основные темы. Деловые игры / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: КноРус, 2019. – 336 с.
22. Красина Ф.А. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ф.А. Красина. – Электрон. текстовые данные. – Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Эль Контент, 2017. – 200 с. – 978-5-4332-0032-6. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/13912.html>
23. Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия). Теория и практика: учебник для бакалавров / В. В. Коршунов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 433 с.

24. Николаев Ю.Н. Экономика предприятия (фирмы). Базовые условия и экономические основы деятельности предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ю.Н. Николаев. – Электрон. текстовые данные. – Волгоград: Волгоградский институт бизнеса, Вузовское образование, 2021. – 166 с. – 2227-8397. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/11365.html>

25. Крылов Э.И., Власов В.М., Журавкова И.В. Анализ эффективности деятельности предприятия [Текст] – М.: Финансы и статистика, 2019. – 608с.

26. Основы финансового менеджмента [Текст]. Федоров А.В. – СПб. Питер, 2019. – 320с.

27. Пахновская Н.М. Краткосрочная финансовая политика хозяйствующих субъектов [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н.М. Пахновская. — Электрон. текстовые данные. – Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2018. – 331 с. – 2227-8397. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/30060.html>

28. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 317с.

29. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – Электрон. текстовые данные. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2021. – 639 с. – 978-5-238-01251-3. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52066.html>

30. Стратегия и тактика управления дебиторской задолженностью [Электронный ресурс]: учебное пособие / О.В. Буреш.–Электрон. текстовые данные. – Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2019. – 132 с. – 2227-8397. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/30082.html>.

31. Турманидзе, Т.У. Финансовый менеджмент: Учебник / Т.У. Турманидзе, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ, 2019. – 247с.

32. Финансы предприятий [Текст]: учебное пособие / М.В. Чиненов и [др.]; под ред. М.В.Чиненова. – М.: КНОРУС, 2021. – 248 с.

33. Экономика предприятия Учебник./ под ред. О.И. Волкова – М.:Инфра-М, 2021. – 600 с.
34. Экономика предприятия: учебник для студентов вузов / под ред. проф. В.Я Горфинкеля – 6-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ–ДАНА 2019. – 663с.
35. Экономика предприятия Учебник./ под ред. Н.А. Сафронова. – М.:Юристь, 2019. – 608с.
36. Веретенникова О. Б., Лаенко О. А. Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью// Управленец. – 2021. – № 11–12.
37. Калинина А.П. Модели управления дебиторской задолженностью [Текст] / А.П. Калинина // Менеджмент. – 2021. – № 2. – С. 14-16.
38. Каримова Р. А. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности // Молодой ученый. – 2020. – №10. – С. 690-692. – URL <https://moluch.ru/archive/90/18963/>
39. Липчиу Н.В. Проблемы управления дебиторской задолженностью организаций в современных условиях [Текст] / Н.В. Липчиу // Научный журнал КубГАУ. – 2021. – № 76 (02). – С. 12-19.
40. Локтянская Л.В. Оборотные активы и модернизация производства [Текст] / Л.В. Локтянская // Российское предпринимательство. – 2020. – № 12. – С. 4-11.

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2022 г.

Организация <u>ООО «СПАГОС»</u> Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности: производство _____ Организационно-правовая форма / форма собственности _____ ООО / частная _____ Единица измерения: <u>тыс. руб.</u> /руб.	Форма № 1 по ОКУД Дата (число, месяц, год) _____	Коды		
	по ОКПО	0710002		
	ИНН	23	03	2023
	по ОКЛП	69489144		
	ОКОПФ/ОКФС	3666200512		
	по ОКЕИ	47.59.1		
		12300	16	
		384		
Местонахождение (адрес) <u>394036, г. Воронеж, ул 20-летия ВЛКСМ, 54, А, 24</u>				

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	–	–	–
	Результаты исследований и разработок	1120	–	–	–
1	Основные средства	1130	323	496	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1140	–	–	–
	Финансовые вложения	1150	–	–	–
	Отложенные налоговые активы	1160	–	–	–
	Прочие внеоборотные активы	1170	–	–	–
	Итого по разделу I	1100	323	496	-
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
2	Запасы	1210	55 453	76 909	80 055
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	87	1 172	69
3	Дебиторская задолженность	1230	56 954	123 733	139 689
	Финансовые вложения	1240			
	Денежные средства	1250	13 480	4 873	5 186
	Прочие оборотные активы	1260			
	Итого по разделу II	1200	125 974	206 687	224 999
	БАЛАНС	1600	126 297	207 183	224 999

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	–	–	–
	Переоценка внеоборотных активов	1340	–	–	–
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	–	–	–
	Резервный капитал	1360	–	–	–
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	31 432	26 474	8 798
		1371			
	Итого по разделу III	1300	31 442	26 484	8 808
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
4	Заемные средства	1410	–	–	–
	Отложенные налоговые обязательства	1420	–	–	–
	Резервы под условные обязательства	1430	–	–	–
	Прочие обязательства	1450	–	–	–
	Итого по разделу IV	1400	–	–	–
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	–	–	39 410
5	Кредиторская задолженность	1520	94 855	180 699	176 781
	Доходы будущих периодов	1530	–	–	–
	Резервы предстоящих расходов	1540	–	–	–
	Прочие обязательства	1550	–	–	–
	Итого по разделу V	1500	94 855	180 699	216 191
	БАЛАНС	1700	126 297	207 183	224 999

Отчет о финансовых результатах
за 2022 г.

Организация <u>ООО «СПАГОС»</u>	Форма № 2 по ОКУД	Коды	
Идентификационный номер налогоплательщика _____	Дата (число, месяц, год)	0710002	
Вид экономической деятельности: <u>производство</u>	по ОКПО	23	03 2023
Организационно-правовая форма / форма собственности	ИНН	69489144	
<u>ООО / частная собственность</u>	по ОКДП	3666200512	
Единица измерения: <u>тыс. руб. /руб.</u>	ОКОПФ/ОКФС	47.59.1	
	по ОКЕИ	12300	16
		384	

Местонахождение (адрес) 394036, г. Воронеж, ул 20-летия ВЛКСМ, 54, А, 24

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2021 г.
	Выручка	2110	753 634	1 056 978
	Себестоимость продаж	2120	(527 593)	(806 297)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	226 041	250 681
	Коммерческие расходы	2210	(207 801)	(230 791)
	Управленческие расходы	2220	–	–
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	18 240	19 890
	Доходы от участия в других организациях	2310	–	–
	Проценты к получению	2320	876	–
	Проценты к уплате	2330	(847)	(487)
	Прочие доходы	2340	1 635	42 090
	Прочие расходы	2350	(13 456)	(42 959)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	6 448	18 534
	Налог на прибыль	2410	(1 490)	(858)
	текущий налог на прибыль	2411	(1 490)	(858)
	отложенный налог на прибыль	2412	–	–
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	–	–
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	–	–
	Прочее	2460	–	–
	Чистая прибыль (убыток)	2400	4 958	17 676

	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		–	–
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		–	–
	Совокупный финансовый результат периода		4 958	17 676
	Базовая прибыль (убыток) на акцию		–	–