

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»

Высшая школа экономики и управления
Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

_____ И.И. Просвирина
«__» _____ 2020 г.

АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ
(ПО МАТЕРИАЛАМ ООО «АВУАР»)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА К ВЫПУСКНОЙ
КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ–38.03.01.2020.25.ВКР

Руководитель ВКР, доцент

_____ Л.Л. Зайончик
_____ 2020 г.

Автор ВКР, студент группы ЭУ-436

_____ В.В. Шевякова
_____ 2020 г.

Нормоконтролер, доцент

_____ Л.А. Ширшикова
_____ 2020 г.

Челябинск 2020

РЕФЕРАТ

Шевякова, В.В. Анализ дебиторской и кредиторской задолженностей (по материалам ООО «Авуар»). – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-436, 2020. – 87 с., 4 ил., 7 табл., библиогр. список – 47 наим., 13 прил.

Объект исследования – финансово-хозяйственная деятельность ООО «Вектор», являющегося клиентом ООО «Авуар».

Предмет исследования – анализ дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Вектор».

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по уменьшению величины и сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Вектор».

В работе проанализированы величина, динамика и структура дебиторской и кредиторской задолженностей в ООО «Вектор», рассмотрены показатели их оборачиваемости, выполнена оценка влияния показателей дебиторской и кредиторской задолженности на платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия.

Разработаны рекомендации по результатам проведенного исследования. Практическая значимость работы заключается в том, что разработанные рекомендации направлены на уменьшение величины и сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности на объекте исследования, а также на устранение выявленных нарушений и недостатков.

Предложения и выводы работы могут быть использованы в ООО «Вектор» для повышения платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ И АНАЛИЗУ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
1.1 Понятие, сущность и значение дебиторской и кредиторской задолженности	8
1.2 Нормативно-правовое регулирование дебиторской и кредиторской задолженности в Российской Федерации	13
1.3 Место, цель и задачи анализа дебиторской и кредиторской задолженности в системе финансового анализа	16
1.4 Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия	22
Выводы по разделу один.....	29
2 АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО «ВЕКТОР»	
2.1 Экономико-организационная характеристика ООО «Вектор».....	32
2.2 Анализ величины, динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Вектор»	42
2.3 Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Вектор»	50
2.4 Анализ влияния показателей дебиторской и кредиторской задолженности на платежеспособность и финансовую устойчивость ООО «Вектор»	52
Выводы по разделу два	55
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УМЕНЬШЕНИЮ ВЕЛИЧИНЫ И СРОКОВ ПОГАШЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО «ВЕКТОР»	
3.1 Выявленные проблемы по результатам анализа дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Вектор».....	58

3.2 Разработка рекомендаций по уменьшению величины и сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Вектор».....	61
3.3 Оценка экономической эффективности рекомендаций по уменьшению величины и сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Вектор»	70
Выводы по разделу три.....	73
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	76
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	82
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А БУХГАЛТЕРСКАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ООО «ВЕКТОР».....	88
ПРИЛОЖЕНИЕ Б ПОЯСНЕНИЯ К ГОДОВОМУ БУХГАЛТЕРСКОМУ БАЛАНСУ И ОТЧЕТУ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ.....	91
ПРИЛОЖЕНИЕ В УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ООО «ВЕКТОР»	94
ПРИЛОЖЕНИЕ Г РЕГИСТРЫ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	103
ПРИЛОЖЕНИЕ Д АНАЛИЗ АНАЛИТИЧЕСКОГО БАЛАНСА.....	106
ПРИЛОЖЕНИЕ Е АНАЛИЗ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ	107
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж АНАЛИЗ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ	108
ПРИЛОЖЕНИЕ И АНАЛИЗ СОБСТВЕННОГО И ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА.....	109
ПРИЛОЖЕНИЕ К АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА.....	111
ПРИЛОЖЕНИЕ Л АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	113
ПРИЛОЖЕНИЕ М АНАЛИЗ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	117
ПРИЛОЖЕНИЕ Н ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ КОЭФФИЦИЕНТА ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ ООО «ВЕКТОР»	120
ПРИЛОЖЕНИЕ П РЕГЛАМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ООО «ВЕКТОР».....	121

ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе развития экономических отношений каждое предприятие, особенно крупное, ежедневно может осуществлять огромное количество операций по расчетам с физическими и юридическими лицами (покупателями и заказчиками, с поставщиками и подрядчиками и т. д.). В результате становится привычным явлением наличие в бухгалтерской отчетности таких статей как «Дебиторская задолженность» и «Кредиторская задолженность». Ключевой проблемой (или, вернее сказать, причиной) при этом является временной разрыв между совершенной сделкой и ее оплатой, т. е. несоответствия (несовпадения) даты возникновения обязательств и даты ее погашения. Причем проблема задолженностей становится одной из отличительных черт экономики России, которая требует постоянного поиска новых методов и путей совершенствования процессов управления в этой области.

Финансовый анализ в данном случае выступает одним из основных инструментов для обеспечения финансовых менеджеров и руководства предприятия информацией о его финансовом положении, способности своевременно осуществлять платежи и т. д., что обеспечивает рациональное принятие решений по поводу оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности для нормального функционирования предприятия, эффективного производственного и финансового процессов.

При этом стоит отметить, что в данном случае термин «оптимизация» не является синонимом «минимизации» задолженности. Речь идет о достижении такого соотношения (баланса) задолженностей, которое позволит организации поддерживать оптимальный уровень финансовой устойчивости, т. к. показатели ликвидности и платежеспособности, финансовое положение предприятия и в целом его успех непосредственно зависят от того, насколько быстро средства в расчетах превращаются в реальные деньги, и насколько эффективно и рационально производится управление долгами компании. Так, например, превышение величины де-

биторской задолженности над кредиторской может свидетельствовать об отвлечении средств из хозяйственного оборота, т. е. предприятие может испытывать дефицит финансовых ресурсов: растет финансовый цикл предприятия, его потребность в финансировании. Однако, с другой стороны, значительный рост кредиторской задолженности может быть вызван рядом факторов: создание сверхнормативных запасов ТМЦ, затоваривание готовой продукцией из-за снижения спроса на нее, рост просроченной дебиторской задолженности и т. д.

Таким образом, вопрос анализа и грамотного принятия решений в процессе управления дебиторской и кредиторской задолженностью всегда остается актуальным, особенно для энергетических компаний, т. к. единого алгоритма по оптимизации данных категорий, как правило, не существует, а для минимизации рисков требуется рассматривать различные комбинации инструментов по созданию эффективной кредитной политики на предприятии.

Объектом исследования является финансово-хозяйственная деятельность ООО «Вектор», являющегося клиентом ООО «Авуар».

Предмет исследования – анализ дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Вектор».

ООО «Вектор» – энергетическая компания, осуществляющая производство, передачу и распределение тепло- и электроэнергии. Деятельность предприятия связана с одной из самых значимых отраслей экономики, но в то же время постоянно сопровождается несвоевременными платежами со стороны потребителей и высокой зависимостью от внешних источников финансирования.

Цель работы – разработка рекомендаций по уменьшению величины и сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Вектор».

Для достижения поставленной цели необходимо реализовать ряд задач:

- 1) изучить методические подходы к формированию дебиторской и кредиторской задолженности и к их анализу;
- 2) представить экономико-организационную характеристику ООО «Вектор»;

3) провести анализ величины, динамики, структуры и оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии;

4) рассмотреть влияние показателей дебиторской и кредиторской задолженности на платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия;

5) сформулировать рекомендации по уменьшению величины и сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Вектор» и оценить экономическую эффективность предложенных рекомендаций.

В процессе работы использовались такие общенаучные методы исследования как сбор, анализ и обработка информации.

В первом разделе работы рассматриваются понятие, сущность и значение дебиторской и кредиторской задолженностей, нормативно-правовые акты, регулирующие расчеты с дебиторами и кредиторами в Российской Федерации, а также теоретические аспекты проведения анализа и методов управления дебиторской и кредиторской задолженностями на предприятии.

Во втором разделе работы приведена краткая экономико-организационная характеристика ООО «Вектор», проведен анализ величины, динамики, структуры и оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии, выполнена оценка влияния показателей дебиторской и кредиторской задолженности на платежеспособность и финансовую устойчивость.

В третьем разделе представлены выявленные проблемы по результатам анализа дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Вектор» и разработаны рекомендации по уменьшению величины и сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности, приведена оценка экономической эффективности рекомендаций.

Для решения поставленных задач использованы нормативные правовые акты РФ, учебные пособия и научно-практические комментарии современных специалистов, статьи периодической печати, справочно-правовая система «Гарант», официальные сайты раскрытия информации по теме исследования, а также данные внутренней и внешней отчетности ООО «Вектор» за 2016–2018 гг.

1 МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ И АНАЛИЗУ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие, сущность и значение дебиторской и кредиторской задолженности

В современных экономических условиях такие понятия как дебиторская задолженность и кредиторская задолженность становятся одними из самых важных категорий при проведении анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности любого хозяйствующего субъекта. Характеристика дебиторской и кредиторской задолженности как объектов бухгалтерского, управленческого и финансового учета, финансового анализа обуславливает необходимость раскрытия их сущности и понятийного аппарата.

В рамках Гражданского кодекса РФ (ст. 307) под задолженностью понимается обязательство, в силу которого «одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие: передать имущество, выполнить работу, оказать услугу, внести вклад в совместную деятельность, уплатить деньги и т. п.», кредитор же имеет право требовать исполнения этой обязанности [2].

При осуществлении хозяйствующим субъектом своей деятельности обязательства могут возникнуть вследствие заключения договоров или других сделок, вследствие причинения вреда, неосновательного обогащения и иных случаев, установленных законодательством. Также из приведенного выше определения следует, что организация может выступать одновременно и как заемщик (дебитор), и как кредитор или же в качестве сторон обязательства могут выступать одновременно несколько лиц. Однако возникшие между сторонами договора, сделки обязательства не создают обязанностей для лиц, не участвующих в нем в качестве сторон, т. е. для третьих лиц.

Как определяет Н.П. Кондраков, дебитор – это физическое или юридическое лицо, которое имеет задолженность, невыплаченную тому или иному лицу или

организации. Под кредитором Н.П. Кондраков понимает физическое или юридическое лицо, которое предоставило заем (деньги, товар, имущество) другой стороне сделки [13].

В экономической теории обязательства демонстрируют будущие денежные потоки, которые вызваны кредитами и займами, причем как предоставленными, так и полученными экономическим субъектом. Кредит, согласно ст. 819 Гражданского кодекса РФ, представляет собой экономические отношения, при которых кредитор (банк или иная кредитная организация) предоставляет денежные средства заемщику в размере и на условиях, определенных в кредитном договоре, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и проценты за пользование ею и иные платежи, предусмотренные договором. Из этого определения следует, что кредит выдается во временное пользование на условиях возвратности и уплаты процентов, причем оценка обязательств строится на принципе временной определенности денег: чем больше срок с момента возникновения обязательства до даты его погашения, тем больше обязательство обесценивается и тем меньше его экономическая оценка [3; 44].

Таким образом, кредиторская задолженность – «особая часть имущества организации, являющаяся предметом обязательственных правоотношений между организацией и ее кредиторами» (п. 2 ст. 132 ГК РФ), или, другими словами, задолженность данной организации перед другими сторонами сделки (контрагентами), работниками и прочими кредиторами [2].

Возникновение кредиторской задолженности может быть связано, в первую очередь, с фактом заключения торговых сделок, что является неизбежным явлением вследствие необходимости постоянного восполнения оборотных активов (обеспечивающих движение производственного процесса) и внеоборотных активов предприятия (обеспечивающих переход изделия из одной фазы экономического цикла в другую). Как правило, если задолженность возникла перед кредиторами в связи с покупкой у них материальных ценностей, то такие кредиторы являются поставщиками.

Также кредиторская задолженность может возникать в связи с неторговыми операциями. Это, прежде всего, задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами, которая образуется в результате временной разницы между моментом начисления определенного вида налога и моментом его уплаты, а также задолженность по полученным займам и кредитам. В данном случае такие кредиторы являются прочими кредиторами [13; 27].

В случае непогашения организацией своих обязательств перед кредиторами могут последовать санкции, предъявление судебных исков или же признание этой организации банкротом [25].

Еще одной причиной возникновения кредиторской задолженности является внутренняя задолженность организации перед сотрудниками по оплате труда, начислению отпускных и пособий по временной нетрудоспособности, по подотчетным суммам и т. д. [35].

С точки зрения сроков погашения кредиторскую задолженность делят на краткосрочную (исполнение обязательств в течение 1 года после отчетной даты) и долгосрочную (погашение долга ожидается более, чем через год). Если сроки оплаты еще не наступили, то такая задолженность считается нормальной, иначе – такую задолженность относят к категории просроченной [18].

Сущность дебиторской задолженности является предметом исследования многих ученых-экономистов. Следовательно, существует множество определений данному термину, рассмотрим некоторые из них (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Определения понятия «дебиторская задолженность»

Автор	Определение
И.А. Бланк [11]	«Задолженность физических и юридических лиц определенных сумм денежных средств и их эквивалентов предприятию, которое возникает в ходе нормального операционного цикла»
Н.П. Кондраков [13]	Сумма долга, которая причитается компании от других организаций, физических лиц, работников данной организации (например, задолженность покупателей за проданную продукцию, задолженность подотчетных лиц за выданные им под отчет денежные средства и т. д.)
Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева [14]	«Сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами»

С юридической точки зрения, дебиторская задолженность рассматривается как совокупность имущественных прав, представляющих собой один из объектов гражданских прав, к которым в соответствие со ст. 128 гражданского законодательства Российской Федерации относятся вещи (в т. ч. наличные деньги и документарные ценные бумаги), имущество и имущественные права (в т. ч. безналичные денежные средства, бездокументарные ценные бумаги), результаты оказания услуг и выполнения работ, а также результаты интеллектуальной деятельности и др. Из этого следует, что право на получение дебиторской задолженности является имущественным правом, а сама дебиторская задолженность – часть имущества, активов предприятия [2; 24].

Таким образом, с точки зрения различных подходов, можно сделать вывод о том, что дебиторская задолженность – это часть оборотных средств предприятия, причитающаяся ему от контрагентов, заемщиков, подотчетных лиц и т. д., являющихся должниками (дебиторами), в результате осуществления финансовых взаимоотношений с ними.

Дебиторская задолженность формируется у предприятия в следующих случаях:

- 1) при реализации товаров, работ, услуг от покупателей и заказчиков, когда стороны сделки (договора) не могут одновременно выполнить обязательства, т. е. имеется временной разрыв между предъявлением платежных документов к оплате и датой их фактической оплаты (например, в случае отсрочки или просрочки платежа, при поставке некачественной продукции и т. п.). В результате происходит отвлечение денежных ресурсов из хозяйственного оборота, что может привести к некоторым косвенным потерям в доходах предприятия. Из этого следует, что размер и состав дебиторской задолженности имеют непосредственное влияние на финансовую устойчивость предприятия, на его платежеспособность, деловую репутацию и т. п.;

- 2) при выплате продавцу аванса за МПЗ, работы, услуги;

3) при расчетах с учредителями организации по вкладам в его уставный капитал;

4) при выдаче сотрудникам организации аванса по заработной плате, подотчетных сумм;

5) при выдаче заемных средств дочерним и зависимым обществам;

6) при обнаружении факта излишней уплаты налога в бюджет;

7) при обнаружении факта излишне перечисленных или взысканных взносов на обязательное социальное страхование во внебюджетные фонды и т. д. [26; 29].

На практике наибольшую часть в структуре дебиторской задолженности организации обычно составляют неоплаченные счета покупателей (заказчиков) за реализованные товары (работы, услуги). Специфическим же элементом являются векселя к получению [32].

По срокам погашения дебиторская задолженность в бухгалтерском учете делится на краткосрочную, когда погашение задолженности ожидается в течение одного года после отчетной даты, и долгосрочную, когда платежи ожидаются более чем через год после отчетной даты, однако в бухгалтерском балансе дебиторская задолженность по видам не распределяется, а показывается общей суммой в составе оборотных активов [19].

По своевременности погашения дебиторскую задолженность делят на 2 вида: нормальная (т. е. с договорным сроком возврата, обеспеченная банковской гарантией и т. д.) и просроченная (т. е. непогашенная в установленный договором срок). Последняя, в свою очередь, подразделяется на сомнительную и безнадежную к взысканию [20].

Несвоевременное выполнение должниками (дебиторами) заемных обязательств может в то же время создать некоторые ограничения для выполнения предприятием-кредитором своих обязательств, привести к увеличению его незапланированных расходов и росту кредиторской задолженности, а также к снижению его доходности, капитализации собственного капитала, к возникновению различных рисков [30].

1.2 Нормативно-правовое регулирование дебиторской и кредиторской задолженности в Российской Федерации

Правовое регулирование той или иной хозяйственной деятельности экономического субъекта в Российской Федерации осуществляется через целостную, взаимосвязанную и иерархично выстроенную совокупность нормативных правовых и иных актов.

Нормативно-правовая база регулирования дебиторской и кредиторской задолженности основывается на четырехуровневой системе, которая включает:

1) законодательный уровень: Налоговый кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» и др. [39; 41].

В рамках гражданского законодательства рассматриваются такие вопросы, как порядок заключения, изменения и расторжения договоров, основания списания задолженности, особенности исчисления срока взыскания задолженности (гл. 12) и другие вопросы, касающиеся возникновения и истребования задолженности [2].

В Налоговом кодексе РФ рассматриваются положения о порядке учета и списания сомнительной или безнадежной задолженности, о порядке их включения в налоговую базу при уплате налогов в бюджет. Сомнительной задолженностью, согласно налоговому законодательству, признается задолженность, непогашенная в установленные договором сроки и необеспеченная залогом, поручительством или банковской гарантией, а безнадежной – долг с истекшим сроком исковой давности [1; 36].

Федеральный закон № 402 «О бухгалтерском учете» закрепляет общие положения по учету обязательств в организации, правила проведения инвентаризации активов и обязательств, правила оформления учетных документов и регистров, правила, определяющие дату отражения задолженности и т. д. Согласно данному Закону, дебиторская задолженность, как часть активов предприятия, отражается в

учете после совершения операций по отгрузке продукции, оказанию услуг или выполнению работ [4; 40];

2) нормативный уровень, который включает отраслевые стандарты [23]:

– Приказ Минфина РФ от 29.07.1999 № 34-н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ», в котором приведены положения по документированию хозяйственных операций и оценке статей бухгалтерской отчетности в части дебиторской и кредиторской задолженности. Согласно данному источнику, расчеты с покупателями и заказчиками отражаются в бухучете оценке, определенной в договоре, а также может зависеть от количества проданной продукции, ее цены, учета скидок и накидок. Причем, если сделка была совершена в иностранной валюте, то сумма дебиторской задолженности будет отражена в рублях, путем пересчета по курсу Центрального банка РФ на дату предъявления расчетных документов или на дату зачисления денежных средств на валютный счет предприятия [6; 40];

– Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106-н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 01/2008), в котором зафиксированы методологические основы отражения в учетной политике способов ведения учета в части расчетов с покупателями и заказчиками [8];

– Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106-н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008), в котором установлены правила признания и раскрытия в бухгалтерской отчетности информации об изменении оценочных значений. Изменение оценочного значения – корректировка стоимости актива или обязательства в связи с появлением новой информации (причем такая корректировка не является исправлением ошибки в бухгалтерской отчетности). Оценочным значением в данном источнике признается величина резерва по сомнительным долгам, резерва под снижение стоимости МПЗ, других резервов, сроки полезного использования амортизируемых активов и т. д. [8];

3) методический уровень:

– Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 № 49-н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств», регламентирующий правила проведения инвентаризации расчетов, согласно которым инвентаризация расчетов с контрагентами заключается в проверке обоснованности сумм, числящихся на счетах бухгалтерского учета [5];

– Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94-н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению», согласно которому учет кредиторской и дебиторской задолженности ведется в основном на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» [7];

– Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66-н «О формах бухгалтерской отчетности организаций», регламентирующий формы предоставления информации о дебиторской и кредиторской задолженности. В соответствии с данным приказом, информация об остатках долгосрочной и краткосрочной дебиторской и кредиторской задолженности на начало и на конец отчетного года (в т. ч. информация по просроченной дебиторской и кредиторской задолженности) отдельным разделом включается в Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах [9];

4) организационный уровень, который включает стандарты хозяйствующего субъекта: Учетная политика, включая рабочий План счетов бухгалтерского учета, график документооборота, формы первичных документов и т. д. [23].

Стоит отметить, что договор выступает основным документом в ходе заключения коммерческих сделок, является «защитой» сторон в случае каких-либо разногласий, т. к. содержит пункты, определяющие порядок оплаты продукции (работ, услуг), условия о переходе права собственности и др.

В случае неоплаты покупателем поставленной продукции, срок исковой давности, т. е. срок для защиты права по иску лица, право которого нарушено, составляет 3 года (ст. 196 ГК РФ) [2].

По истечению срока исковой давности или невозможности исполнения обязательства, дебиторская задолженность по налоговому законодательству признается безнадежной (ст. 266 НК РФ) и списывается в состав внереализационных расходов (или за счет резерва по сомнительным долгам). Согласно п. 77 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ от 29.07.1999, сумма дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности (или задолженность, нереальная к взысканию) списывается по каждому обязательству на финансовые результаты коммерческой организации (в сторону уменьшения) или за счет резерва по сомнительным долгам [1; 6; 43].

В случае с кредиторской задолженностью, неисполненные обязательства при истечении срока исковой давности, кроме задолженности перед бюджетом или внебюджетными фондами, по налоговому учету списываются в состав внереализационных доходов (п.18 ст.250 НК РФ), по бухгалтерскому учету – на финансовый результат организации (в сторону увеличения) [1; 6; 43].

1.3 Место, цель и задачи анализа дебиторской и кредиторской задолженности в системе финансового анализа

Одним из основных инструментов для обеспечения руководства организации необходимой информацией с целью оперативного принятия решений служит финансовый анализ, представляющий собой комплекс различных показателей, характеризующих финансовое положение этой организации.

Как было отмечено ранее, размер и состав дебиторской и кредиторской задолженности организации имеют непосредственное влияние на ее финансовую устойчивость, возможность финансирования своей деятельности, способность своевременно производить платежи. Устойчивое финансовое положение прежде всего достигается при достаточном уровне собственных источников (собственного капитала), стабильном уровне дохода, широких возможностях привлечения заемных средств. Очевидно, что поддержание оптимального соотношения (баланса)

между текущими активами организации и источниками их финансирования является необходимой составляющей для обеспечения эффективных производственных и финансовых процессов его деятельности.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности, как один из важных инструментов анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, позволяет не только определить, как изменилась структура и величина долговых обязательств, но и прежде всего, оценить возможные риски, понять, оптимален ли баланс между объемом собственных обязательств и объемом продаж, необходимо ли увеличение или уменьшение выпуска продукции (работ, услуг) в кредит, возможно ли изменить предел ценовых скидок. Также полученная в результате рассматриваемого анализа информация позволяет руководству организации оперативно принимать решения по поводу выстраивания нормальных взаимоотношений с поставщиками и покупателями (заказчиками), возможности получения материальных ценностей (работ, услуг) на максимально выгодных для нее условиях, снижения рисков невыполнения обязательств, а также позволяет спрогнозировать дальнейшую финансовую стратегию организации [22].

Таким образом, основная цель анализа дебиторской и кредиторской задолженности – это оценка величины, динамики изменения дебиторской и кредиторской задолженности, рациональности их структуры и соотношения между собой, длительности погашения, а также выявление влияния их изменения на финансовое состояние организации.

В рамках данного анализа экономисты ставят перед собой такие задачи как проведение полного, точного и своевременного учета расчетов и денежных средств организации, определение структуры дебиторской и кредиторской задолженности и сроков их погашения, контроль расчетов с поставщиками и подрядчиками, с персоналом по оплате труда, выявление резервов погашения имеющихся задолженностей по обязательствам перед кредиторами, а также рассмотрение возможностей взыскания долгов с дебиторов и эффективности использования банковских ссуд [16].

Стоит также отметить, что результаты анализа дебиторской и кредиторской задолженности имеют особую значимость не только для руководства организации, главного бухгалтера, финансового менеджера, юридического отдела, но и полезны для аудиторов, работников налоговых органов и финансовых служб, т. е. всем тем, кто заинтересован в сотрудничестве с данной организацией, чтобы убедиться в ее платежеспособности, реальности погашения и обеспечения всех обязательств. Особую важность такие результаты имеют для банков и других кредитных учреждений, инвестиционных фондов, которые прежде, чем предоставить организации кредит или осуществить финансовые вложения, проводят анализ ее бухгалтерскую (финансовую) отчетность, в т. ч. и долговые обязательства [32].

Основные этапы анализа дебиторской и кредиторской задолженности включают следующие пункты:

1) анализ динамики и структуры долговых обязательств. Основной задачей на данном этапе является изучение размера дебиторской и кредиторской задолженности, изменения показателей в динамике определенный период, а также определение их удельного веса в составе имущества и обязательств по отношению к другим показателям. Стоит обратить внимание на то, что существенный рост доли дебиторской задолженности в течение отчетного периода является негативным фактором для финансово-хозяйственной деятельности предприятия, т. к. увеличение числа задолженностей покупателей приводит к отвлечению денежных средств из оборота и, как следствие, к увеличению потребности дополнительного финансирования. Существенный же рост доли кредиторской задолженности в отчетном периоде также является отрицательным фактором и сигнализирует о возникновении рисков несвоевременного ее погашения [33];

2) анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Для анализа рассчитывают оборачиваемость в днях по формуле (1.1) и формуле (1.2), а также коэффициент оборачиваемости по формуле (1.3) и формуле (1.4) [12; 28]:

$$K_{об\ ДЗ} = \frac{В}{\overline{ДЗ}}, \quad (1.1)$$

где $K_{об\ ДЗ}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

$\overline{ДЗ}$ – среднегодовая величина дебиторской задолженности, руб.;

$В$ – выручка, руб.

Данный показатель отражает, насколько эффективно организация провела работу по взысканию долгов [28].

$$K_{об\ КЗ} = \frac{В}{\overline{КЗ}}, \quad (1.2)$$

где $K_{об\ КЗ}$ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

$\overline{КЗ}$ – среднегодовая величина кредиторской задолженности, руб. [17].

Показывает, сколько оборотов в год совершила кредиторская задолженность в течение отчетного периода, т. е. сколько раз организация погасила свои обязательства перед кредиторами в течение отчетного периода. Сравнение коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности дает представление о качестве кредитной политики в организации [37].

$$T_{ДЗ} = \frac{365}{K_{об\ ДЗ}} = \overline{ДЗ} \times \frac{365}{В}, \quad (1.3)$$

где $T_{ДЗ}$ – период оборота дебиторской задолженности, дни.

Экономический смысл показателя: за сколько дней в среднем происходит погашение дебиторской задолженности в течение отчетного периода [12].

$$T_{\text{КЗ}} = \frac{365}{K_{\text{об ДЗ}}} = \overline{\text{КЗ}} \times \frac{365}{B}, \quad (1.4)$$

где $T_{\text{КЗ}}$ – период оборота кредиторской задолженности, дни.

Экономический смысл показателя: за сколько дней в среднем в течение отчетного периода предприятие способно погасить свои долги [12].

Как видно из представленных выше формул, при расчете периода оборота дебиторской задолженности за базу расчета принимают выручку от реализации, т. к. дебиторская задолженность как раз и формируется в результате реализации товаров (работ, услуг). За базу расчета при определении периода оборота кредиторской задолженности обычно принимают выручку от реализации или затраты на производство (себестоимость продаж). Однако представленный выше случай является более общим подходом к анализу оборачиваемости данного показателя и позволяет оценить соотношение между выручкой от продаж и кредиторской задолженностью [28];

3) анализ влияния долговых обязательств на платежеспособность, деловую активность и финансовую устойчивость организации. На данном этапе анализа проводится оценка:

– коэффициента покрытия обязательств или коэффициента текущей ликвидности ($K_{\text{ТЛ}}$) – формула (1.5):

$$K_{\text{ТЛ}} = \frac{\text{ОА}}{\text{КО}}, \quad (1.5)$$

где ОА – сумма оборотных активов организации, руб.;

КО – сумма краткосрочных обязательств организации, руб.

Данный показатель отражает, насколько текущие обязательства покрываются текущими (оборотными) активами организации. Нормативным значением для данного показателя считается интервал от 1,5 до 2,5. Однако, если значение $K_{\text{ТЛ}}$

больше либо равно 1, то считается, что организация способна погасить свои текущие обязательства хотя бы с нарушением сроков погашения. Рост в динамике данного показателя в течение отчетного периода свидетельствует об увеличении доли наиболее ликвидных активов (к которым относятся денежные средства и их эквиваленты, краткосрочные финансовые вложения), возврате долгов от дебиторов, сокращении неликвидных запасов, что в целом приводит к повышению уровня платежеспособности организации. В то же время, слишком завышенное значение $K_{ТД}$ отражает нерациональное управление активами организации [12; 32];

– коэффициента покрытия задолженности ($K_{ПЗ}$) – формула (1.6):

$$K_{ПЗ} = \frac{ДЗ}{КЗ}. \quad (1.6)$$

Экономический смысл показателя: сколько рублей дебиторской задолженности приходится на 1 рубль совокупной кредиторской задолженности. Оптимальным для большинства организаций соотношением является 1:1 ($K_{ПЗ} \approx 1$). Верхний предел для данного показателя не регламентируется, однако в случае существенного превышения суммы дебиторской задолженности над кредиторской, происходит отвлечение средств из хозяйственного оборота, в результате чего предприятие может испытывать дефицит финансовых ресурсов, растет его потребность в привлечении дополнительных кредитов и займов, в обратном случае – появляется угроза финансовой устойчивости в связи с привлечением большого объема заемных средств и низкой эффективностью их использования в текущей деятельности [38; 39].

Для проведения анализа информация о дебиторской задолженности отражается во втором разделе Бухгалтерском балансе («Оборотные активы») общей суммой без распределения на долгосрочную и краткосрочную, а информация о кредиторской задолженности – в разделе V «Краткосрочные обязательства». Более детализированная информация приводится в разделе V Пояснений к бухгалтер-

скому балансу и отчету о финансовых результатах – «Дебиторская и кредиторская задолженность» [10].

Таким образом, необходимость проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности очевидна. Полученные в ходе анализа результаты не только показывают полную картину финансового положения организации, но и позволяют вовремя обнаружить возможные риски, скорректировать выявленные отклонения. Также полученные данные могут быть использованы для рассмотрения дальнейших перспективы развития бизнеса, пересмотра его кредитной политики в части установления допустимых сроков отсрочки платежа для покупателей и заказчиков, что оказывает непосредственное влияние на определение или изменение объемов производства [33].

1.4 Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

Цель бизнеса – это получение прибыли, которая образуется в результате реализации товаров (работ, услуг). В современных условиях продажи в кредит становятся уже непременным условием работы бизнеса вне зависимости от его масштабов, в результате чего управление поставками в кредит занимает одно из центральных задач администрирования в системе финансово-хозяйственных отношений [17].

Как было выяснено ранее, дебиторская задолженность как элемент оборотного капитала предприятия, относится к группе быстрореализуемых активов, связанных с высокими рисками. На объем дебиторской задолженности могут оказывать влияние несколько факторов:

- 1) доля и объем реализованной продукции, предполагающая отсрочку платежа;
- 2) порядок проведения расчетов с покупателями и заказчиками;
- 3) политика организации по работе с дебиторами;

- 4) платежная дисциплина контрагентов, их экономическое состояние;
- 5) качество управления дебиторской задолженностью в организации и др. [30].

Помимо вышеперечисленных на величину дебиторской задолженности также могут оказывать влияние и внешние факторы, например, такие, как уровень инфляции, государственное регулирование финансовых расчетов, диспропорция цен, сезонность, объем рыночного спроса, недоступность кредитных ресурсов и др.

Рассмотрев перечень факторов, влияющих на данный актив, финансовому менеджеру необходимо разработать стратегию по оптимизации текущей и предупреждению возникновения просроченной задолженности. В научной экономической литературе рассматриваются различные методы управления дебиторской задолженности организации. Среди основных можно выделить следующие:

- а) грамотный подход к вопросу составления договоров с контрагентами;
- б) анализ дебиторов;
- в) контроль за образованием и состоянием дебиторской задолженности;
- г) контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
- д) прогнозирование поступления платежей от дебиторов.

Договор – ключевой элемент при заключении сделки, который при грамотном составлении будет учитывать интересы обеих сторон сделки, четко определять порядок и сроки оплаты, случаи применения санкций, форс-мажорные обстоятельства и другие условия. Другими словами, договор может служить некой «подушкой безопасности» для кредитора в случае возникновения разногласий или неисполнения (несвоевременного исполнения) должником своих обязательств.

Проведение анализа дебиторов предполагает оценку надежности и кредитоспособности контрагентов с целью разработки индивидуальных условий предоставления кредита. Полученные результаты служат основанием для принятия решения по поводу предоставления отсрочки платежа или же, наоборот, необходимости работы по предоплате [32].

При осуществлении контроля за образованием и состоянием дебиторской задолженности основная задача финансового менеджера на данном этапе – отслеживание текущего состояния задолженности. Одним из эффективных инструментов такого контроля служит реестр старения дебиторской задолженности, который отображает ранжированный по срокам оплаты список с информацией о плательщике (должнике) и сумме его задолженности. Обычно ранжирование осуществляется по следующим категориям: срок оплаты не наступил, просрочка от 1 до 30 дней, от 31 до 90 дней, от 91 до 180 дней, от 181 до 360 дней. Полученные результаты помогают определить, какая задолженность может быть отнесена к нормальной (т. е. срок погашения еще не наступил или просрочка платежа составляет менее 30 дней), а какую необходимо отнести к категории сомнительной или безнадежной [32].

На этапе контроля за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности необходимо определить баланс между данными категориями. Как было отмечено ранее, в экономическом анализе идеальным для стабильного осуществления деятельности предприятия считается соотношение 1:1. Причем сравнивать необходимо не только абсолютные величины, но и периоды оборота дебиторской и кредиторской задолженности. Для исключения случаев возможного появления кассовых разрывов полученные величины должны быть сопоставимы [17].

При прогнозировании поступления платежей от дебиторов, в основном, производится расчет коэффициента инкассации, который определяется как отношение дебиторской задолженности на конец периода к объему реализации в кредит в этом периоде. Коэффициент инкассации, таким образом, отражает долю погашенной дебиторской задолженности в конкретном периоде и позволяет спрогнозировать остатки непогашенной задолженности на конец анализируемого периода [17].

На самом деле, столкновение с недобросовестными должниками является актуальной проблемой для большинства организаций, особенно в период нестабильного экономического и политического положения в стране. Для снижения

рисков неуплаты задолженности и обеспечения гарантии платежа необходимо предусмотреть в договоре применение штрафных санкции за просрочку платежей. Однако важно установить оптимальный размер неустойки, т. к. в случае завышения суммы штрафа покупатель может отказаться от подписания договора. Поэтому наиболее рациональным решением будет установление прогрессивной шкалы штрафных санкций. Например, при просрочке платежа от 1 до 10 дней сумма неустойки составит 0,1 % от всей суммы долга, при увеличении срока неуплаты до 20 дней – увеличение суммы неустойки до 0,5 % и т. д. [17].

Помимо применения штрафных санкций в отношении должника Л. Ярухина в своих работах также предлагает ряд рекомендаций по взысканию долгов:

1) составление письма с доказательствами существования долга. На этом этапе важно подготовить все документы, подтверждающие отгрузку, акты выполненных работ (оказанных услуг), подписанные обеими сторонами сделки и т. д.;

2) ежедневный обзвон или встреча с представителем предприятия-должника;

3) составление гарантийного письма, в котором закреплено обязательство должника в установленный срок произвести соответствующую оплату;

4) остановка поставок (в случае, если нарушаются обозначенные в гарантийном письме сроки оплаты);

5) составление досудебной претензии, которая будет являться сигналом для должника о намерении кредитора передать дело в судебные инстанции. На этом этапе дается последний срок для погашения задолженности;

6) подготовка судебного иска и передача дела в судебные инстанции. Данный этап является крайней ситуацией, когда отношения с покупателем-должником прекращаются [17].

В случае возникновения безнадежной дебиторской задолженности необходимым условием для обеспечения стабильной работы организации является создание резерва по сомнительным долгам. Размер создаваемого резерва должен быть достаточным для покрытия всей просроченной задолженности в целях компенсации негативных последствий невыполнения должниками условий договора [27].

Еще один распространенный инструмент по предотвращению возникновения просроченной задолженности – предоставление скидок при досрочном погашении задолженности. Данный метод направлен на стимулирование покупателей (заказчиков) на досрочное погашение обязательств и, как результат, оптимизацию дебиторской задолженности [22].

Помимо этого, чтобы обезопасить себя, снизить риски собственной неплатежеспособности, обеспечить стабильность цикла оборотных средств и т. д., финансовым менеджерам приходится искать способы рефинансирования дебиторской задолженности. Сегодня особую популярность среди таких занимает факторинг. Этот инструмент предполагает восстановление оборотного капитала путем передачи права требования задолженности с покупателя специальному агентству (фактору). По своей сути факторинг является некой разновидностью торгового кредитования с некоторыми особенностями. Суть факторинговых операций заключается в том, что факторинговая компания выплачивает организации-кредитору определенный процент от всей стоимости продукции, работ или услуг (от 50% до 95 %) и, таким образом, приобретает право требования возврата долга от дебитора. После исполнения дебитором своих обязательств, фактор перечисляет оставшуюся сумму организации-кредитору, удерживая при этом комиссию. Данная процедура способствует сокращению длительности финансового и операционного циклов [45].

Таким образом, по своей сути система управления дебиторской задолженностью представляет собой два направления работы: разработку кредитной политики организации, отражающей свод принципов и правил по предоставлению кредитов и отсрочек платежей контрагентам, разработку мер, направленных на предотвращение возникновения сомнительных и безнадежных задолженностей.

Чтобы повысить эффективность системы управления дебиторской задолженностью необходимо обратить внимание на такие составляющие как:

1) налаженная система учета и сбора информации. Это может быть единая IT-платформа, в которой на основании данных бухгалтерских программ, отчетов, созданных в Excel, или других источников будет приведена структурированная информацию о каждом контрагенте: суммы отгрузок, сроки оплаты, сумма задолженности на начало и на конец периода, ожидаемый срок платежа, время и сумма просрочки платежа и другие необходимые сведения. Налаженная система учета и сбора информации обеспечит своевременную поставку и обработку информации в полном объеме [17; 31];

2) нормативное закрепление норм и правил. Основной проблемой большинства предприятий является отсутствие документов, регламентирующих порядок предоставления товарных кредитов и контроль за ними. В связи с этим важно разработать стандарты (правила), содержащие единый для группы алгоритм оценки надежности и кредитоспособности контрагентов, а также перечень критериев по поводу предоставления товарных кредитов или отсрочек платежа.

В первую очередь, необходимо разработать стандарты оценки покупателей (заказчиков), которые будут включать анализ показателей платежеспособности и финансовой устойчивости контрагента, изучение истории платежей по поводу наличия или отсутствия просроченных платежей и т. д. Полученные результаты позволят составить ранжированный список контрагентов по рейтингу их кредитоспособности.

Также особое внимание стоит уделить разработке стандартов предоставления кредита, которые будут закреплять условия предоставления кредита, порядок взыскания долгов, определения допустимых лимитов и сроков кредитования и т. п. [17].

Данные шаги помогут повысить эффективность в процессе принятия решения о предоставлении товарного кредита или отсрочки платежа контрагентам;

3) четкое разграничение зон ответственности. Отсутствие четкого разделения задач между исполнителями чаще всего приводит к путанице в процессе работы с дебиторской задолженностью. Основными составляющими организованной ра-

боты на данном этапе также являются назначение ответственных лиц, распределение основных задач и функций между исполнителями, налаженный процесс их взаимодействия, четкий регламент, электронный документооборот и прямой доступ к необходимой информации [17].

Стоит также отметить, что основное правило в работе с дебиторами – действовать разумно и рационально, т. к. излишнее ужесточение компанией своей кредитной политики может привести к оттоку покупателей и, соответственно, к увеличению остатков продукции на складе. С другой же стороны, излишняя мягкость в отношении недобросовестных должников приводит к сокращению оборотного капитала организации и необходимости привлечения заемных средств для финансирования ее деятельности. Поэтому финансовый менеджер постоянно должен контролировать затраты, связанные с предоставлением отсрочки платежа и сопоставлять их с выгодами от предоставления отсрочки платежа, займа или кредита [15].

Если говорить о кредиторской задолженности, то методам управления данным объектом в современной литературе уделяется значительно меньше внимания. Однако не стоит пренебрегать важностью работы с данным источником заемного капитала, так как:

- в первую очередь, кредиторская задолженность служит источником формирования оборотного капитала;
- во-вторых, при нарушении сроков погашения задолженности от кредитора могут последовать штрафные санкции, что является дополнительными издержками для предприятия (должника);
- в-третьих, от величины кредиторской задолженности зависят основные показатели финансового состояния предприятия, характеризующие его платежеспособность и ликвидность [17].

Исходя из этого, основными рекомендациями по работе с кредиторской задолженностью и управлению ею являются следующие:

- 1) работа с договором для выбора оптимальной схемы погашения долга;

2) определение рациональной структуры кредиторской задолженности для стабильного и своевременного обеспечения предприятия МПЗ;

3) анализ дебиторской и кредиторской задолженности и сопоставление их величин между собой (о важности этого этапа говорилось ранее);

4) контроль за сроками погашения задолженности с целью недопущения просрочек платежей и получения штрафных санкций [22].

Говоря о сроках, стоит отметить, что довольно распространенным инструментом для своевременного исполнения обязательств является план-график платежей (или платежный календарь), в котором отражается информация о каждом кредиторе, сумме и сроках осуществления платежей по каждому долгу. Такой график помогает определить порядок исполнения требований кредиторов, но и выстроить список этих обязательств в порядке приоритета их исполнения [17].

Таким образом, можно сделать вывод, что грамотное и эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью является залогом обеспеченности предприятия оборотным капиталом, необходимым для его нормального функционирования, а также уменьшает вероятность приостановки или прекращения его деятельности.

Выводы по разделу один

В первом разделе работы были рассмотрены методические подходы к формированию дебиторской и кредиторской задолженности предприятия и к их анализу.

Дебиторская задолженность представляет собой часть оборотных средств предприятия, причитающихся ему от контрагентов, заемщиков, подотчетных лиц и т. д., являющихся должниками (дебиторами), в результате осуществления финансовых взаимоотношений с ними: реализация товаров (работ, услуг), выплату поставщикам МПЗ аванса, расчеты с учредителями организации по вкладам в его уставный капитал, выдача заемных средств дочерним и зависимым обществам, излишнее перечисление сумм налогов, страховых взносов и т. д.

В свою очередь, под кредиторской задолженностью понимается «особая часть имущества организации, являющаяся предметом обязательственных правоотношений между организацией и ее кредиторами». Ее возникновение может быть также связано с фактом заключения торговых сделок или в результате неторговых операций по расчетам с бюджетом и внебюджетными фондами, с сотрудниками по оплате труда, начислению отпускных и иных пособий, подотчетным суммам и т. д.

Нормативно-правовая база по регулированию дебиторской и кредиторской задолженности в Российской Федерации включает в себя такие источники как Налоговый кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ (в двух частях), ФЗ № 402 от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете», регламентирующие порядок составления договоров, общие правила по учету обязательств и др., приказы Минфина РФ, регламентирующие правила отражения расчетных операций на счетах бухучета и способы их отражения в учетной политике, правила проведения инвентаризации расчетов с дебиторами и кредиторами, формы предоставления информации о дебиторской и кредиторской задолженности и др., а также стандарты самого хозяйствующего субъекта: Учетная политика, включая рабочий План счетов бухгалтерского учета, график документооборота, формы первичных документов и т. д.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности, являясь одним из важных инструментов анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, показывают полную картину о финансовом положении организации, позволяет своевременно реагировать на возможные риски и корректировать выявленные отклонения. Также полученные в ходе анализа данные могут быть использованы для рассмотрения дальнейших перспектив развития бизнеса, пересмотра его кредитной политики в части установления допустимых сроков отсрочки платежа для покупателей и заказчиков, что оказывает непосредственное влияние на определение или изменение объемов производства.

Стоит отметить, что анализ дебиторской и кредиторской задолженности является составной частью при осуществлении управления дебиторской и кредитор-

ской задолженностью. Также к методам управления дебиторской и кредиторской задолженностью относятся тщательная работа с договором, анализ дебиторов (в целях оценки из надежности и кредитоспособности), контроль за долей, структурой и состоянием дебиторской и кредиторской задолженности и их соотношение между собой, прогнозирование поступления платежей от дебиторов и отслеживание сроков выплаты долгов кредиторам и др.

Из этого следует, что грамотное и эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью способствует своевременному обеспечению предприятия оборотным капиталом, который необходим для поддержания его стабильной работы, а также уменьшает вероятность приостановки или прекращения его деятельности.

2 АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО «ВЕКТОР»

2.1 Экономико-организационная характеристика ООО «Вектор»

Общество с ограниченной ответственностью «Вектор» было зарегистрировано в качестве юридического лица 1 сентября 2007 г. Основными видами деятельности предприятия, обеспечивающими формирование выручки и себестоимости продаж, являются производство, передача и распределение тепло- и электроэнергии. Помимо этого предприятие осуществляет монтаж, ремонт и техническое обслуживание приборов контроля и регулирования технологических процессов, монтаж инженерного оборудования зданий и сооружений, производство отделочных работ, деятельность по обеспечению работоспособности котельных, подготовку строительного участка, управление недвижимым имуществом, консультирование по вопросам коммерческой деятельности и др.

В таблице 2.1 представлена карточка предприятия.

Таблица 2.1 – Карточка ООО «Вектор»

Полное наименование	Общество с ограниченной ответственностью «Вектор»
Сокращенное наименование	ООО «Вектор»
Организационно-правовая форма	Общество с ограниченной ответственностью
Юридический адрес	454112, Челябинская область, Челябинск г. Победы проспект, дом № 274, корп. Б
Почтовый адрес	454112, Челябинская область, Челябинск г. Победы проспект, дом № 274
Сведения о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц	Свидетельство о государственной регистрации юридического лица серия 74 № 004619074, выдано Инспекцией Федеральной налоговой службы по Ленинскому району г. Челябинска 01.09.2007
Свидетельство о постановке на налоговый учет, орган выдавший свидетельство	Свидетельство о постановке на учет Российской организации в налоговом органе по месту ее нахождения серия 74 № 006140393, выдано ИФНС по Курчатовскому району г. Челябинска 23.12.2013 г.
ОГРН	1077449009697
ИНН / КПП	7449070470/744801001
Применяемая система налогообложения	Общая система налогообложения

Основной целью деятельности предприятия является удовлетворение общественных потребностей юридических и физических лиц в работах, товарах и услугах и получение прибыли. Предметом деятельности Общества является управление, обслуживание, эксплуатация и ремонт недвижимого имущества в многоквартирных домах.

Предприятие не относится к субъектам малого предпринимательства по следующим критериям:

- среднесписочная численность за 2018 год – 162 чел.;
- выручка за 2018 год – 1 053 428 тыс. руб.;
- доля в уставном капитале, принадлежащая организациям, не являющимся субъектами малого или среднего предпринимательства – более 49 %.

Дочерние и зависимые общества отсутствуют, но организация имеет 9 структурных подразделений, расположенных в разных городах Челябинской области.

Органами управления организации являются:

- общее собрание участников Общества, являющееся высшим органом управления Общества;
- единоличный исполнительный орган – директор.

К компетенциям Общего собрания участников Общества относится определение основных и приоритетных направлений деятельности Общества, изменение Устава Общества, образование исполнительных органов и досрочное прекращение их полномочий, избрание и досрочное прекращение Ревизионной комиссии (Ревизора), утверждение годовых отчетов и годовых бухгалтерских балансов, принятие решения о распределении чистой прибыли, утверждение документов, регулирующих внутреннюю деятельность, принятие решения о размещении Обществом облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг, назначение аудиторской проверки, принятие решений об одобрении сделок, а также принятие решений о реорганизации или ликвидации Общества, о совершении Обществом сделок по приобретению акций других коммерческих организаций, по приобретению недвижимого имущества, транспортных средств, по выдаче или получению займов,

кредитов, поручительств, залогов, о согласовании штатного расписания, назначения и увольнения заместителей Директора, главного бухгалтера, руководителей подразделений, филиалов и представительств и др.

Директор Общества без доверенности действует от имени Общества, представляет его интересы и совершает сделки. Также к компетенциям Директора относятся выдача доверенности на право представительства от имени Общества и издание приказов о назначении на должности работников Общества, об их переводе и увольнении, применение мер поощрения и наложение дисциплинарных взысканий.

Органом контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Общества является Ревизионная комиссия (Ревизор) Общества, которая избирается общим собранием участников сроком на 3 года. Ревизионная комиссия во время проверки имеет доступ ко всей документации, касающейся деятельности Общества, вправе требовать от органов управления и работников Общества устных и письменных пояснений. По результатам проверки Комиссия составляет заключение по годовым отчетам и бухгалтерским балансам (без которого Общее собрание участников не вправе его утвердить).

Согласно учетной политике (приложение В) ответственность за организацию бухгалтерского учета на предприятии несет руководитель организации, бухгалтерский учет осуществляется бухгалтерской службой как структурным подразделением, возглавляемым главным бухгалтером.

Ведение бухгалтерского учета осуществляется с использованием программного обеспечения «1С: Предприятие 8.3» с изменениями, согласованными с главным бухгалтером предприятия. Предприятие создает регистры на машинных носителях по формам, предусмотренным программой и формами утвержденными предприятием. Каждый факт хозяйственной деятельности Общества подлежит оформлению типовыми первичными документами, утвержденными законодательно.

Учет имущества, обязательств и хозяйственных операций ведется способом двойной записи в соответствии с рабочим планом счетов, субсчетов бухгалтерского учета.

По результатам деятельности каждого года предприятие формирует бухгалтерскую финансовую отчетность и предоставляет ее в налоговую службу, в кредитные учреждения.

Для того, чтобы дать экономическую характеристику исследуемому объекту, в выпускной квалификационной работе были проанализированы некоторые аспекты его деятельности, например, был проведен анализ финансового положения ООО «Вектор», в частности анализ аналитического баланса (приложение Д).

Исходные данные для анализа представлены в приложении А, однако его проведение следует начинать с корректировки баланса [12]:

1) статью «Долгосрочная дебиторская задолженность» необходимо перенести из раздела «Оборотные активы» в раздел «Внеоборотные активы» с учетом резерва по сомнительным долгам;

2) статью «Расходы будущих периодов», срок списания которых превышает ближайшие 12 месяцев, необходимо перенести из раздела ОА в раздел ВОА;

3) статью «Доходы будущих периодов» необходимо перенести из раздела «Краткосрочные обязательства» в раздел «Капитал и резервы»;

4) величина собственного капитала (СК) определяется как чистые активы (ЧА) организации.

Таким образом, исходя из полученных в таблице П.Д.1 результатов, можно сделать следующие аналитические выводы.

На начало предыдущего года стоимость внеоборотных активов (ВОА) составляла 2 474 186 тыс. руб. За предыдущий год показатель существенно увеличился на 1 128 218 тыс. руб. или на 145,60 %. На начало отчетного года стоимость ВОА составляла 3 602 404 тыс. руб. За отчетный год произошло несущественное уменьшение данного показателя на 101 003 тыс. руб. или на 2,80 %. В результате,

стоимость ВОА на конец отчетного года составила 3 501 401 тыс. руб. За 2 года показатель существенно увеличился на 41,52 %.

На начало отчетного года доля ВОА в валюте баланса составляла 90,48 %. За год показатель существенно уменьшился на 29,90 % и составил на конец года 60,58 %. Таким образом, на начало и на конец отчетного года ВОА были существенной и наиболее значимой частью активов ООО «Вектор».

Согласно анализу внеоборотных активов, представленному в приложении Е, снижение стоимости ВОА в отчетном году могло произойти за счет снижения стоимости основных средств (на 99 748 тыс. руб. или на 2,88 %), что объясняется начислением амортизации, и снижения стоимости прочих ВОА (на 1 244 тыс. руб. или на 12,05 %). Однако основную долю в структуре ВОА занимают основные средства – 96,11 %. Данный факт обуславливает обеспеченность предприятия необходимыми для производства оборудованием, зданиями, сооружениями и другими активами.

Стоимость оборотных активов (ОА) на начало предыдущего года составляла 295 481 тыс. руб. За предыдущий год показатель существенно увеличился на 83,558 тыс. руб., что составляет 28,28 % от их стоимости на начало предыдущего года. На начало отчетного года стоимость ОА составляла 379 039 тыс. руб. За отчетный год произошло существенное увеличение данного показателя на 1 889 312 тыс. руб. или на 501,09 %. В результате, стоимость ОА на конец отчетного года составила 2 278 351 тыс. руб. За 2 года показатель существенно увеличился на 671,07 %.

Оборотные активы предприятия согласно анализу оборотных активов (приложение Ж) формируются в основном за счет дебиторской задолженности и краткосрочных финансовых вложений (запасы и НДС по приобретенным ценностям составляют незначительную величину в составе ОА). Причем доля КФВ в структуре ОА за отчетный год существенно увеличилась с 10,16 % до 65,74 %, а доля ДЗ снизилась с 59,90 % до 23,81 %. Одной из причин столь резкого изменения структуры ОА могло послужить заключение между ООО «Вектор» и его заемщиками

Соглашений о замене долговых обязательств на вексельные обязательства (новация в вексельное обязательство) на общую сумму 1 338 560 тыс. руб. В связи с этим обязательства по займам (относимые к финансовым вложениям), и проценты по таким займам (учитываемые как дебиторская задолженность) были списаны, а полученные во исполнение обязательств векселя приняты к учету в составе финансовых вложений.

Величина собственного капитала (СК) на начало предыдущего года имела по балансу отрицательное значение (-491 845 тыс. руб.), т. е. капитал предприятия в основном состоял из заемных источников. Однако за предыдущий год стоимость СК увеличилась на 747 101 тыс. руб. и составила на начало отчетного года 255 256 тыс. руб. За отчетный год показатель также существенно увеличился на 1 138 265 тыс. руб. или на 445,93 % и составил на конец года 1 393 521 тыс. руб. Доля СК в валюте баланса на начало отчетного года составляла 6,41 %, на конец года – 24,11 %. Таким образом, наблюдается тенденция к улучшению положения компании.

Согласно анализу структуры и динамики собственного капитала (приложение И), такой рост стоимости СК может быть обусловлен формированием в отчетном году добавочного капитала в размере 2 095 681 тыс. руб. Добавочный капитал был сформирован за счет вкладов Участников Общества в имущество предприятия переводными векселями непропорционально размерам долей участников в уставном капитале Общества, без изменения размера и номинальной стоимости их долей в целях повышения инвестиционной привлекательности активов предприятия, повышения его кредитоспособности, увеличения рынка сбыта.

На фоне этого, негативным моментом является наличие в структуре баланса статьи «Непокрытый убыток», что свидетельствует о низкой деловой активности предприятия.

Таким образом, на начало и на конец отчетного года СК был существенной, но не самой значимой частью пассивов предприятия. Однако существенное увеличе-

ние стоимости СК за отчетный год объясняется более низкими темпами прироста ЗК по сравнению с темпами прироста СК.

Стоимость заемного капитала (ЗК) на начало предыдущего года составляла 3 261 513 тыс. руб. За предыдущий год показатель существенно увеличился на 464 673 тыс. руб. или на 14,25 %. На начало отчетного года стоимость заемного капитала составляла 3 726 186 тыс. руб., за отчетный год существенно увеличилась на 660 045 тыс. руб. или на 17,71 % и составила на конец отчетного года 4 386 231 тыс. руб. За 2 года стоимость ЗК существенно увеличилась на 34,48 %.

Результаты анализа структуры и динамики заемного капитала, представленные в таблице П.И.2, свидетельствуют о том, основную долю в структуре ЗК на начало и на конец предыдущего года занимали долгосрочные обязательства (примерно 73 %), в частности долгосрочные займы (примерно 71 %). Однако в отчетном году объем долгосрочного финансирования сократился на 19,38 %, в результате чего удельный вес ДО в составе ЗК составил на конец отчетного года 50,20 %.

Краткосрочные обязательства (КО) являлись на начало и конец предыдущего года менее значимой частью ЗК предприятия. Их доля в структуре ЗК составляла в среднем 26 %. За отчетный год объем краткосрочных обязательств существенно увеличился на 119,52 % (за счет существенного увеличения КЗ на 164,04 %), в связи с чем удельный вес КО в структуре ЗК к концу отчетного года составил 49,80 %. Такая тенденция изменения структуры заемного может свидетельствовать о наличии у предприятия финансовых затруднений, т. к. расширение или модернизация производства, вероятнее всего, не производились.

Также стоит отметить, что существенное увеличение удельного веса КЗ в пассивах предприятия свидетельствует о снижении источников формирования ОА, и, как следствие, о снижении его текущей ликвидности. Поэтому статья «Кредиторская задолженность» требует более детального изучения, что еще раз подчеркивает актуальность выбранной автором темы выпускной квалификационной работы.

Таким образом, на начало и на конец отчетного года ЗК был существенной и наиболее значимой частью пассивов предприятия.

Валюта баланса (ВБ) на начало отчетного года составляла 3 981 442 тыс. руб. За отчетный год произошло существенное увеличение данного показателя на 1 798 310 тыс. руб. или на 45,17 %. В результате, на конец отчетного года валюта баланса составила 5 779 752 тыс. руб. За два года произошло существенное увеличение показателя на 108,68 %.

Далее проведем оценку выполнения условий «хорошего» баланса на конец отчетного года:

- 1) ВБ имеет положительную динамику роста – признак выполняется;
- 2) темп прироста оборотных активов (501,09 %) значительно выше, чем темп прироста внеоборотных активов (-2,80 %) – признак выполняется;
- 3) собственный капитал предприятия (1 393 521 тыс. руб.) в 3 раза меньше заемного (4 386 231 тыс. руб.), однако темп прироста СК (445,93 %) выше темпа прироста ЗК (17,71 %) – признак не выполняется;
- 4) темп прироста дебиторской задолженности составляет 138,88 %, что значительно ниже, темпа прироста кредиторской задолженности (164,04 %) – признак не выполняется;
- 5) доля собственных оборотных средств (СОС), определяемых как разница ОА и КО, в оборотных активах:

$$\frac{СОС_к}{ОА_к} \cdot 100\% = \frac{ОА_к - КО_к}{ОА_к} \cdot 100\% = \frac{2\,278\,351 - 2\,184\,406}{2\,278\,351} \cdot 100\% = 4,12\% .$$

То есть доля СОС в оборотных активах менее 10 % – признак не выполняется;

- 6) в бухгалтерском балансе имеется статья «Непокрытый убыток» на сумму 585 011 тыс. руб.– признак не выполняется.

Таким образом, баланс предприятия нельзя считать «хорошим», т. к. из 6 признаков не выполняются 4.

Далее проведем оценку финансового результата организации за отчетный период.

Согласно проведенному анализу, представленному в приложении К, выручка за отчетный период увеличилась в большей степени (прирост – 2,08 %), чем себестоимость продаж (снижение на 5,41 %). В результате, валовая прибыль за отчетный год существенно увеличилась на 67 520 тыс. руб. или на 37,32 %, т. е. темп ее прироста выше, чем темп прироста выручки. Несмотря на существенный рост управленческих расходов (на 56,02 %), увеличение выручки и уменьшение себестоимости продаж обеспечили рост прибыли от продаж: в отчетном году показатель увеличился на 44 942 тыс. руб. или на 31,96 % относительно предыдущего года и составил на конец года 185 582 тыс. руб.

Стоит сказать, что на увеличение объема продаж в отчетном году оказали влияние, в том числе, и внешние факторы. Как отмечают эксперты, на рост объема годового потребления электроэнергии повлияли, во-первых, климатические изменения, во-вторых, увеличения электропотребления промышленными предприятиями [46].

Несмотря на это, за отчетный и предыдущий год произошло существенное увеличение суммы расходов от прочих видов деятельности, что значительно выше суммы полученных от прочих видов деятельности доходов. В результате, финансовый результат прочих видов деятельности представлен убытком. В отчетном году этот показатель существенно увеличился на 130 896 тыс. руб. или на 99 % по сравнению с предыдущим годом и составил на конец периода 263 112 тыс. руб.

Негативное влияние на финансовый результат отчетного периода также оказало уменьшение отложенного налогового актива (ОНА) на 12 088 тыс. руб. или на 100,09 %, несмотря на существенное уменьшение суммы отложенного налогового обязательства – на 12 941 тыс. руб. или на 86,35 %.

Таким образом, размер чистой прибыли предприятия в предыдущем году составлял 5 514 тыс. руб., за год существенно уменьшился на 85 693 тыс. руб. или

на 1 554,10 %. В результате, на конец отчетного года образовался убыток, размер которого составил 80 179 тыс. руб.

Рентабельность продаж на начало отчетного года составляла 13,63 %, за год существенно увеличилась на 29,36 % и составила на конец года 17,62 %, то есть в 1 руб. выручки содержалось 17,62 коп. прибыли от продаж.

Показатель рентабельности общих доходов показывает, что на начало отчетного года в 1 руб. общих доходов содержалось 0,65 коп. прибыли до налогообложения. Однако на конец отчетного года имеется убыток, следовательно, показатель принимает отрицательное значение.

Рентабельность реализованной продукции показывает, что на начало отчетного года каждый рубль полной себестоимости отдавал 15,78 коп. прибыли от продаж, на конец года – 21,38 коп. Темп прироста составил 35,52 %. Это свидетельствует о том, что прибыль от обычных видов деятельности увеличилась.

Динамика показателя рентабельности совокупных расходов, отражающий величину прибыли до налогообложения, приходящейся на каждый рубль общих расходов, имеет нисходящий тренд и на конец отчетного года принимает отрицательное значение в связи с отсутствием прибыли до налогообложения, следовательно, нельзя говорить об окупаемости общих издержек.

Рентабельность активов на начало отчетного года составляла 0,25 %, то есть с каждого рубля среднегодовой стоимости организация получала 0,25 коп. прибыли до налогообложения. За отчетный год эффективность использования активов существенно снизилась, в результате на конец периода значение показателя убыточности активов достигло 1,59 %.

Показатель рентабельности собственного капитала имеет отрицательную динамику роста значений, что свидетельствует о существенности снижении эффективности использования СК как в прошлом, так и в отчетном году.

Таким образом, на основе проведенного анализа финансовых результатов ООО «Вектор» можно сделать вывод, что за отчетный период финансовое положение предприятия значительно ухудшилось. Несмотря на положительную дина-

мику роста прибыли от обычных видов деятельности, финансовый результат прочих видов деятельности представлен убытком с отрицательной динамикой роста значений. В результате, по итогам деятельности предприятия получен убыток, эффективность использования активов и собственного капитала существенно снизилась.

2.2 Анализ величины, динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Вектор»

В исследуемой организации операции, связанные с возникновением, движением и погашением дебиторской и кредиторской задолженности отражаются в бухгалтерских регистрах, формируемых на основании следующих первичных документов:

- 1) договор, как основной документ, регламентирующий отношения между исследуемой организацией и ее контрагентами;
- 2) счет-фактура, служащая основанием для принятия предъявленных продавцом сумм НДС к вычету в соответствии с гл. 21 НК РФ;
- 3) акт выполненных работ (оказанных услуг), в частности, акт приема-передачи электрической (тепловой) энергии;
- 4) документы по учету рабочего времени и расчетов по оплате труда: расчетно-платежная ведомость (форма Т-49), платежная ведомость (форма Т-53) – по формам в соответствии с Постановлением Госкомстата РФ от 05.01.2004 № 1. Данные документы отражают задолженность организации по выплате заработной платы персоналу;
- 5) авансовый отчет (АО-1), отражающий задолженность работников по выданным им подотчетным суммам, а также задолженность организации перед подотчетными лицами.

На основании представленных выше документов осуществляются записи в учетных регистрах. Аналитический учет дебиторской и кредиторской задолженности ведется по каждому договору с контрагентами.

При написании выпускной квалификационной работы были рассмотрены разделы 5 и 8 пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах (приложение Б), изучены учетные регистры по счетам учета расчетов с дебиторами и кредиторами (приложение Г). Информация о наличии и движении дебиторской задолженности предприятия отражается на следующих счетах бухгалтерского учета:

- сч. 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» (с/сч 60.02 «Расчеты по авансам выданным») – организацией выдан аванс в счет поставки товаров, работ, услуг;

- сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (с/сч. 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками») – предоставление услуг в счет последующей оплаты от покупателей и заказчиков;

- сч. 71 «Расчеты с подотчетными лицами» – задолженность работников организации по выданным им подотчетным суммам для осуществления хозяйственных нужд;

- сч. 75 «Расчеты с учредителями» (с/сч. 75..01 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал») – задолженность учредителей по вкладам в уставный (складочный) капитал;

- сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – расчеты по претензиям в пользу организации, задолженность по лизинговым платежам перед организацией и др.

Согласно учетной политике предприятия, если существует вероятность на уровне более 50 %, что задолженность не будет погашена в установленный срок, то на конец отчетного года в отношении такой задолженности формируют резерв.

Просроченную дебиторскую задолженность с истекшим сроком исковой давности, переведенную с разряд безнадежной, списывают на финансовые результаты на основании проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа руководителя предприятия.. Одновременно указанную задолженность отражают на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных контрагентов», причем числится такая задолженность в течение 5 лет с момента списания для наблюдения за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного положения должника. Нереальная для взыскания задолженность не учитывается на забалансовом счете, если доказано, что такие обязательства никогда не будут исполнены.

В свою очередь, учет кредиторской задолженности осуществляется с использованием таких счетов, как:

– сч. 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» (с/сч. 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками») – задолженность по полученным товарам (работам, услугам);

– сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (с/сч. 62.02 «Расчеты по авансам полученным») – получен аванс от покупателей (заказчиков) в счет поставки товаров, предоставления услуг, выполнения работ;

– сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» – предназначенные к уплате суммы налогов;

– сч. 75 «Расчеты с учредителями» (с/сч. 75.02 «Расчеты по выплате доходов») – задолженность по выплате доходов участникам общества;

– сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – задолженность по аренде земельных участков, по штрафам, пеням, неустойкам и пр.

В приложении Л представлен анализ величины динамики и структуры дебиторской задолженности предприятия. На основании полученных расчетов можно сделать следующие выводы.

На начало предыдущего года сумма дебиторской задолженности составляла 226 517 тыс. руб. За предыдущий год показатель увеличился на 16 129 тыс. руб.

или на 7,12 % и составил на начало отчетного года 242 646 тыс. руб. За отчетный год также произошло существенное увеличение суммы ДЗ на 315 771 тыс. руб. или на 130,14 %. В результате на конец отчетного года показатель составил 558 417 тыс. руб. За 2 года показатель существенно увеличился на 146,52 %. Динамика изменения дебиторской задолженности за отчетный период представлена на рисунке 2.1.

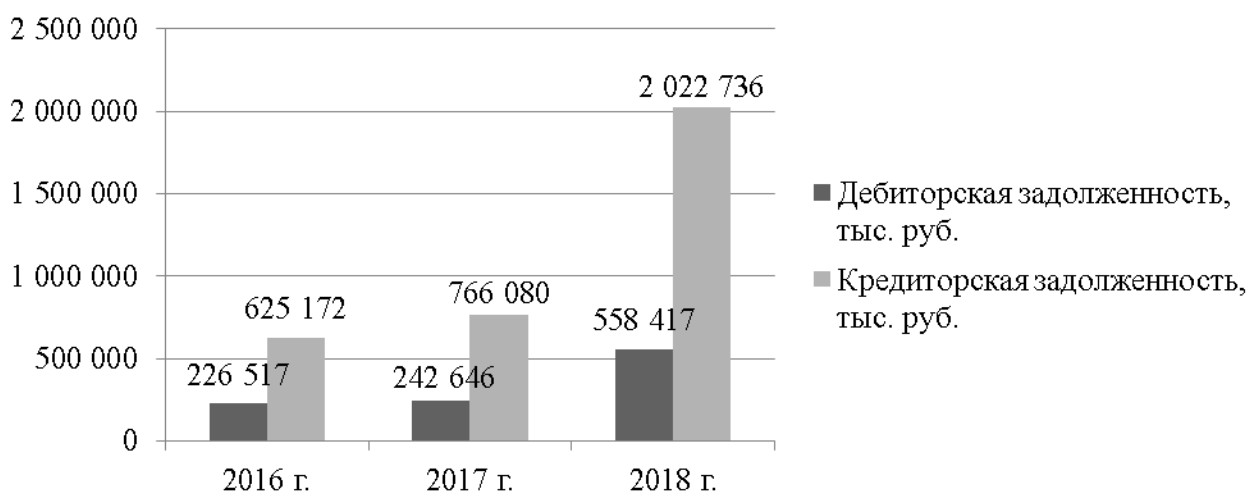


Рисунок 2.1 – Динамика изменения величины дебиторской и кредиторской задолженности за 2016–2018 гг.

Рост ДЗ в отчетном году вряд ли может быть вызван увеличением объема продаж, т. к. темп прироста задолженности покупателей и заказчиков значительно превышает темп прироста выручки. Проблема, вероятно, связана со спецификой деятельности компании, т. к. абоненты получают и оплачивают свои счета после фактического получения услуги. Пока абоненты не осуществили оплату, неоплаченные счета-фактуры считаются дебиторской задолженностью. При этом ввиду ухудшения финансового положения организации, скорее всего, для сохранения объема продаж, пришлось пойти на изменение своей кредитной политики в части предоставления клиентам отсрочек платежей за оказанные услуги.

Однако положительным моментом можно считать отсутствие в составе активов предприятия долгосрочной дебиторской задолженности, т. к. это означает, что

предприятие может рассчитывать на пополнение своего оборотного капитала в течение 1 года.

Анализ структуры и динамики ДЗ, представленный в таблице П.Л.2, показал, что наибольшую долю в структуре ДЗ занимают расчеты с покупателями и заказчиками: на начало отчетного года удельный вес составлял 85,28 %, на конец отчетного года – 51,58 % (рисунок 2.2). Общая сумма задолженности покупателей и заказчиков на начало отчетного года составляла 206 931 тыс. руб. За отчетный год показатель существенно увеличился на 81 095 тыс. руб. или на 39,19 % и составил на конец отчетного года 288 026 тыс. руб. Это еще раз подтверждает, что средства за оказанные услуги поступают в организацию несвоевременно.

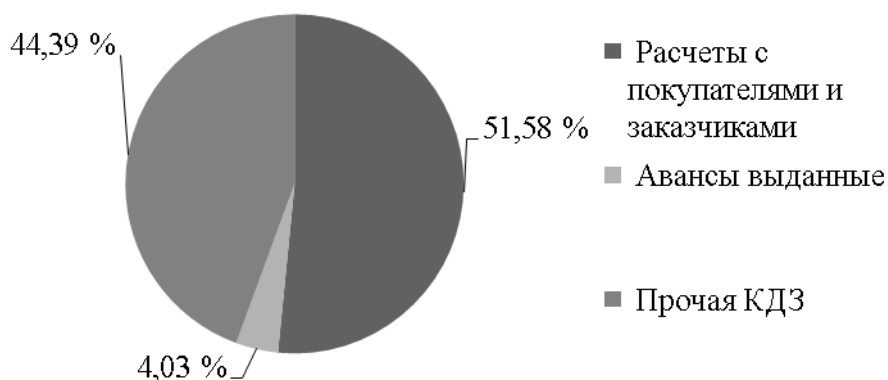


Рисунок 2.2 – Структура дебиторской задолженности на 2018 г.

На фоне снижения доли задолженности абонентов и клиентов организации в общей структуре ДЗ наблюдается существенное увеличение доли прочей КДЗ. На начало отчетного года удельный вес показателя составлял 3,57 %, на конец года – 44,39 %. Общая сумма прочей КДЗ на начало отчетного года составляла 8 660 тыс. руб. За год показатель существенно увеличился на 239 208 тыс. руб. или на 2 762,22 % и составил на конец отчетного года 247 868 тыс. руб. Такая ситуация может быть связана с несвоевременным исполнением своих обязательств работниками предприятия по возврату выданных им ранее подотчетным сумм, с просрочкой лизинговых платежей, с неисполнением контрагентами договорных условий и с прочими операциями.

Наименьший удельный вес в структуре КДЗ занимают выданные авансы – 4,03 % (что на 7,12 % ниже показателя на начало отчетного года). Общая сумма выданных авансов на начало отчетного года составляла 27 054 тыс. руб., за год существенно уменьшилась на 4 531 тыс. руб. или на 16,75 % и составила на конец года 22 523 тыс. руб.

Также на предприятии имеется просроченная дебиторская задолженность, в отношении которой созданы резервы. На начало предыдущего года имелась просроченная дебиторская задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками на сумму 11 646 тыс. руб. За предыдущий год размер долга существенно увеличился на 3 951 тыс. руб. или на 33,93 %, и на начало отчетного года показатель достиг 15 597 тыс. руб. За отчетный год размер долга покупателей и заказчиков несущественно уменьшился на 724 тыс. руб. или на 4,64 % и составил на конец года 14 873 тыс. руб.

Помимо этого в отчетном году образовалась просроченная ДЗ от поставщиков по выданным авансам в размере 1 171 тыс. руб. В результате, общая сумма просроченной ДЗ на конец отчетного года составила 16 044 тыс. руб., что является отрицательным фактом, так как характеризует низкую активность руководства по работе с дебиторами.

Доля просроченной ДЗ в общей стоимости ДЗ на начало предыдущего года составляла 5,14 %, к началу отчетного года несущественно увеличилась до 6,43 %, на конец отчетного периода существенно снизилась до 2,87 %. Данный факт можно соотнести с увеличением суммы резерва по сомнительным долгам и изменением балансовой стоимости ДЗ. Тем не менее, необходимо предпринять меры для недопущения дальнейшего роста просроченной ДЗ.

При проведении анализа динамики и структуры кредиторской задолженности, представленного в приложении М, было выяснено, что на начало предыдущего года сумма кредиторской задолженности составляла 625 173 тыс. руб., за предыдущий год показатель увеличился на 22,54 % до 766 080 тыс. руб. За отчетный год также произошло существенное увеличение суммы КЗ на 1 256 656 тыс. руб. или

на 164,04 %, и на конец отчетного года показатель составил 2 022 736 тыс. руб. За 2 года показатель существенно увеличился на 223,55 %. Доля КЗ в валюте баланса за предыдущий год несущественно снизилась с 22,57 % до 19,24 %. Однако за отчетный год наблюдается существенное увеличение доли КЗ в валюте баланса до 35 %.

Результаты анализа структуры и динамики КЗ показывают, что наибольшую долю в составе кредиторской задолженности занимает прочая КЗ. Удельный вес указанной задолженности на конец периода составил 74,95 %, что на 74,52 % выше показателя на начало отчетного года (рисунок 2.3). Общая сумма прочей кредиторской задолженности также демонстрирует рост с 3 282 тыс. руб. на начало отчетного года до 1 515 954 тыс. руб. на конец года, т. е. на 46 089,95 %.

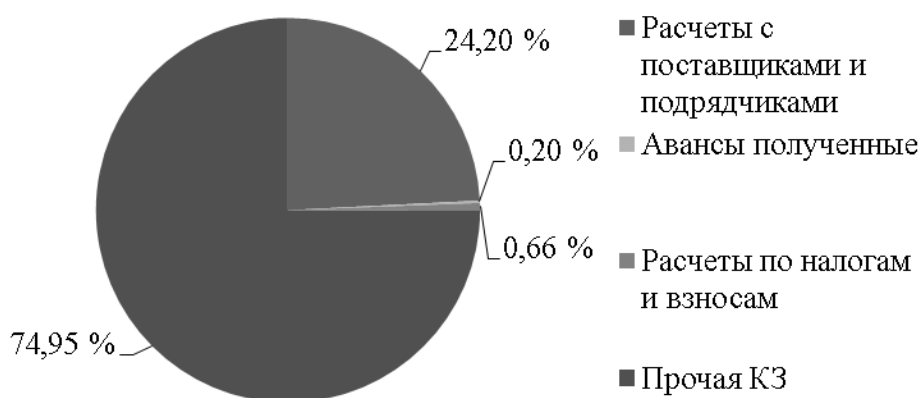


Рисунок 2.3 – Структура кредиторской задолженности на 2018 г.

Удельный вес задолженности перед поставщиками и подрядчиками за отчетный год снизился с 50,70 % до 24,20 %. Однако по абсолютной величине данная статья кредиторской задолженности имеет положительную динамику роста: увеличение показателя с 388 413 тыс. руб. до 489 540 тыс. руб. т. е. на 26,04 %. Такая тенденция может быть связана с увеличением стоимости запасов, а точнее, с увеличением количества закупок сырья и материалов для обеспечения основного вида деятельности. Тем не менее, требуется тщательно отслеживать сроки исполнения обязательств во избежание просрочек платежей.

На третьем месте среди составляющих КЗ находится задолженность по налогам и сборам. Удельный вес задолженности перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами на начало отчетного года составлял 0,39 % и несущественно увеличился к концу года до 0,66 %. В абсолютной величине сумма долга существенно увеличилась с 3 009 тыс. руб. до 13 281 тыс. руб., т. е. на 341,38 %. В связи с этим повышается риск неплатежеспособности или несвоевременной оплаты долга по налогам и сборам.

Наименьший удельный вес в структуре КЗ на конец отчетного года занимают полученные авансы – 0,20 % (что на 48,28 % ниже доли на начало отчетного года). По абсолютной величине также наблюдается тенденция к снижению: на начало отчетного года показатель составлял 371 376 тыс. руб., за год существенно уменьшился на 367 415 тыс. руб. или на 98,93 % и составил 3 961 тыс. руб. на конец года. Данный факт можно характеризовать как положительный, т. к. означает, что организация начала отвечать по своим обязательствам перед покупателями и заказчиками более своевременно.

Помимо этого позитивным моментом можно также считать отсутствие просроченной кредиторской задолженности на период с 2016 г. по 2018 г., что демонстрирует стремление организации своевременно отвечать по своим обязательствам перед кредиторами или поставщиками.

Таким образом, динамика и состав ДЗ свидетельствуют о том, что величина ДЗ к концу 2018 года существенно выросла на 146,52 % по сравнению с 2016 годом, просроченной ДЗ – на 37,76 %. Такая тенденция может быть связана с тем фактом, что предприятие работает по постоплате, однако наличие просроченной ДЗ создает финансовые затруднения, т. к. часть потенциальных доходов «замораживается» в долгосрочных расчетах.

В свою очередь величина КЗ также имеет тенденцию к увеличению. Сумма КЗ к концу 2018 года существенно увеличилась на 223,55 % по сравнению с 2016 годом, в первую очередь, за счет значительного увеличения задолженности по прочим операциям, а также за счет увеличения задолженности по расчетам с постав-

щиками и подрядчиками. Это может свидетельствовать о том, что предприятие столкнулось с проблемой нехватки денежных средств в хозяйственном обороте.

2.3 Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Вектор»

В процессе выполнения анализа дебиторской и кредиторской задолженности также очень важно изучить и оценить показатели оборачиваемости, чтобы определить, насколько эффективно организация собирает долги от своих контрагентов и сколько раз организация сама погасила все обязательства перед кредиторами в течение отчетного периода.

Расчет коэффициента оборачиваемости и периода оборота ДЗ представлен в таблице П.Л.5 приложения Л, коэффициента оборачиваемости и период оборота КЗ – в таблице П.М.4 приложения М.

Согласно полученным результатам, на начало отчетного года коэффициент оборачиваемости ДЗ составил 4,40. За отчетный год показатель существенно уменьшился на 40,21 % и составил на конец года 2,63.

В соответствии со снижением оборачиваемости увеличился срок погашения дебиторской задолженности. В предыдущем году погашение ДЗ происходило в среднем за 83 дня, в отчетном году – в среднем за 139 дней. Причем ситуация ухудшилась в большей степени по расчетам с покупателями и заказчиками: период оборота задолженности в предыдущем году составил 56 дней, в отчетном году – 86 дней. Возможно такая ситуация связана с ухудшением платежной дисциплины абонентов и клиентов организации.

В части расчетов с прочими дебиторами также наблюдается увеличение данного показателя: период оборота ДЗ в предыдущем году составил 23 дня, в отчетном году – 45 дней. Это может свидетельствовать либо о снижении эффективности работы предприятия по взысканию долгов либо опять же о ведении более

«мягкой» политики работы с дебиторами касаето предоставления длительных отсрочек платежей для завоевания большего объема рынка.

Тем не менее, руководству организации требуется пересмотреть условия работы с должниками. В целях недопущения дальнейшего роста просроченной ДЗ стоит проанализировать ее текущее состояние в организации, сроки ее возникновения. Дополнительно необходимо провести проверку дебиторов для установления факта наличия или отсутствия контрагентов, находящихся в стадии ликвидации или банкротства.

Далее рассмотрим показатели оборачиваемости кредиторской задолженности.

Согласно полученным расчетам (таблица П.М.4), на начало отчетного года коэффициент оборачиваемости КЗ составлял 1,48. За год показатель существенно уменьшился на 49,07 % и составил на конец отчетного периода 0,76, что свидетельствует о снижении скорости оплаты задолженностей и об ухудшении платежной дисциплины организации.

Средний срок погашения кредиторской задолженности в предыдущем году составлял 247 дней. За год показатель существенно увеличился почти в 2 раза, т. е. к концу отчетного периода предприятие способно было выполнить свои обязательства в среднем за 483 дня. Следовательно, предприятие активно финансирует свою текущую деятельность путем отсрочки оплаты по счетам, а также достижения договоренностей со своими контрагентами по предоставлению рассрочек платежей. Однако вместе с этим возникает проблема увеличения финансовых трудностей, увеличивается риск получения штрафов и неустоек.

На рисунке 2.4 представлена динамика изменения коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности предприятия за анализируемый период.

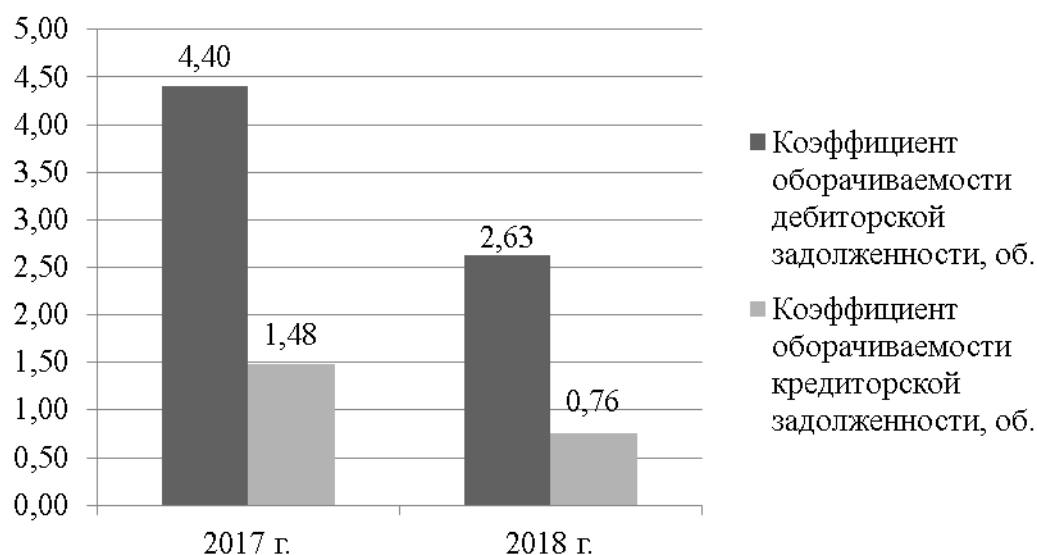


Рисунок 2.4 – Динамика изменения коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Вектор»

Таким образом, на начало и конец отчетного года оборачиваемость дебиторской задолженности в 3 раза превышала оборачиваемость кредиторской задолженности. В связи с этим особое внимание также стоит уделить политике управления кредиторской задолженностью, т. к. сложившаяся ситуация может привести к ложному увеличению платежеспособности и ликвидности предприятия.

2.4 Анализ влияния показателей дебиторской и кредиторской задолженности на платежеспособность и финансовую устойчивость ООО «Вектор»

Состояние дебиторской и кредиторской задолженности оказывает значительное влияние на устойчивость финансового положения предприятия. Так, например, несоблюдение условий договора в части сроков осуществления оплаты, несвоевременное предъявление претензий по возникающим долгам приводят к существенному увеличению неоправданной ДЗ и, как следствие, ухудшению финансового положения организации.

Как было выяснено ранее, оборачиваемость ДЗ предприятия во всех периодах значительно превышает оборачиваемость КЗ. Чтобы оценить их соотношение, рассчитаем по формуле (1.6) коэффициент покрытия задолженности:

$$K_{ПЗ(2017)} = \frac{ДЗ_{2017}}{КЗ_{2017}} = \frac{242\,646}{766\,080} = 0,32;$$

$$K_{ПЗ(2018)} = \frac{ДЗ_{2018}}{КЗ_{2018}} = \frac{558\,417}{2\,022\,736} = 0,28.$$

Результаты расчетов показывают, что в предыдущем году на 1 руб. совокупной кредиторской задолженности приходилось 32 коп. дебиторской задолженности, в отчетном году – 28 коп. Такая ситуация свидетельствует о том, что появляется угроза финансовой устойчивости предприятия в связи с привлечением большого объема заемных средств. В случае предъявления кредиторами требований об оплате долга, организация не сможет погасить текущие обязательства за счет поступлений средств от дебиторов.

В соответствии с этим далее необходимо оценить уровень платежеспособности предприятия. Чтобы определить возможность организации своевременно погашать свои текущие платежные обязательства за счет имеющихся оборотных активов, рассчитаем по формуле (1.5) коэффициент текущей ликвидности ($K_{ТЛ}$):

$$K_{ТЛ(2017)} = \frac{ОА_{2017}}{КО_{2017}} = \frac{379\,039}{995\,095} = 0,38;$$

$$K_{ТЛ(2018)} = \frac{ОА_{2018}}{КО_{2018}} = \frac{2\,278\,351}{2\,184\,406} = 1,04.$$

Полученные результаты свидетельствуют о том, на начало отчетного года $K_{ТЛ}$ составил 0,38. За год показатель существенно увеличился в результате увеличения наиболее ликвидных активов предприятия – краткосрочных финансовых вложе-

ний, что указывает на незначительный рост уровня платежеспособности организации. На конец отчетного года $K_{ТЛ}$ составил 1,04, но не достиг границы интервала рекомендуемых значений от 1,5 до 2,5. Следовательно, предприятие не имеет возможности обеспечить резервный запас для возмещения убытков в полном объеме, однако способно погасить свои текущие обязательства хотя бы с нарушением сроков погашения.

Факторный анализ, представленный в приложении Н, показывает, что наибольшее влияние на изменение коэффициента текущей ликвидности оказало увеличение оборотных активов (изменение на 1,91), чем увеличение краткосрочных обязательств (снижение на 1,25), причем положительное влияние в большей мере оказывает увеличение краткосрочных финансовых вложений (изменение на 1,47). Не столь значительное влияние оказало также увеличение дебиторской задолженности (изменение на 0,47).

Дополнительно рассчитаем коэффициент восстановления платежеспособности ($K_{ВП}$) и коэффициент утраты платежеспособности ($K_{УП}$), чтобы оценить возможность предприятия восстановить утраченную платежеспособность в течение отчетного периода [12]:

$$K_{ВП} = \frac{K_{ТЛ(2018)} + \frac{6}{T} (K_{ТЛ(2018)} - K_{ТЛ(2017)})}{2} = \frac{1,04 + \frac{6}{12} (1,04 - 0,38)}{2} = 0,69;$$

$$K_{УП} = \frac{K_{ТЛ(2018)} + \frac{3}{T} (K_{ТЛ(2018)} - K_{ТЛ(2017)})}{2} = \frac{1,04 + \frac{3}{12} (1,04 - 0,38)}{2} = 0,60,$$

где T – продолжительность периода в месяцах.

Полученные значения коэффициентов меньше 1, следовательно, организация не способна восстановить платежеспособность в течение 6 месяцев после отчетной даты в случае ее утраты, причем существует угроза ее потери в течение следующих 3 месяцев после отчетной даты.

Таким образом, сумма кредиторской задолженности на начало и конец отчетного года в 3 раза превышала величину дебиторской задолженности. Это создает угрозу платежеспособности предприятия в связи с нехваткой денежных средств, поступающих от дебиторов, для покрытия кредиторской задолженности предприятия.

В целом стоит отметить, что, в отчетном году ситуация несколько улучшилась по сравнению с предыдущим годом за счет существенного роста величины оборотных активов, в частности, за счет роста краткосрочных финансовых вложений, вследствие чего к концу отчетного года организация была способна погасить все свои текущие обязательства за счет оборотных активов. Однако коэффициент финансовой устойчивости организации по-прежнему не соответствует нормативным значениям, в связи с чем имеется большой риск потери предприятием платежеспособности в первые месяцы работы после отчетной даты.

Выводы по разделу два

Во втором разделе работы была дана организационно-экономическая характеристика ООО «Вектор», а также проведен анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии.

При написании данной работы объектом исследования являлась финансово-хозяйственная деятельность ООО «Вектор», осуществляющим производство, передачу и распределение тепло- и электроэнергии.

На основании результатов проведенного анализа аналитического баланса было выяснено, что общая стоимость имущества предприятия за анализируемый период существенно увеличилась на 108,68 %, за отчетный год – на 1 798 310 тыс. руб. или на 45,17 %. Основную долю в активах баланса составляют внеоборотные активы, в частности, основные средства, т. е. предприятие является более фондоемким. Однако темп прироста ВОА значительно ниже темпа прироста ОА, следовательно, основная часть финансирования предприятия в отчетном году была

направлена на формирование наиболее мобильной части имущества. Причем в отчетном году произошло изменение структуры активов за счет существенного увеличения доли краткосрочных финансовых вложений и снижения доли дебиторской задолженности, что с одной стороны, является положительным фактом, означающим повышение мобильности имущества предприятия.

На начало анализируемого периода величина собственного капитала имела отрицательное значение, т. е. пассивы предприятия были сформированы в основном за счет заемного капитала. К концу анализируемого периода наблюдается улучшение положения в связи с формированием в отчетном году добавочного капитала. Однако заемный капитал на конец отчетного года по-прежнему занимал основную долю в составе пассивов баланса, что свидетельствует о финансовой неустойчивости предприятия и повышении степени его финансовых рисков.

Говоря о финансовых результатах, стоит отметить, что за отчетный период финансовое положение предприятия значительно ухудшилось. Несмотря на рост объема выручки на 2,08 % и снижение себестоимости продаж на 5,41 %, полученный в отчетном году убыток от прочих видов деятельности значительно превышает величину прибыли от продаж, в результате, по итогам деятельности предприятия получен убыток. Эффективность использования активов и собственного капитала также существенно снизилась.

В результате проведенного анализа состояния дебиторской и кредиторской задолженности было выявлено, что за анализируемый период величина ДЗ существенно выросла на 146,52 % (в т. ч. просроченной ДЗ – на 37,76 %), за отчетный год – на 130,14 % (в т. ч. просроченной – на 2,86 %). Основную долю в составе ДЗ занимают задолженность покупателей и заказчиков, а также задолженность прочих дебиторов. Негативным фактом можно считать наличие просроченной ДЗ. Хотя ее доля в общем объеме ДЗ не столь значительна (всего 2,87 %), это в некоторой степени создает препятствия для погашения предприятием собственных долгов.

Период оборота ДЗ имеет положительную динамику роста значений, что могло быть вызвано, в первую очередь, увеличением количества недобросовестных или неплатежеспособных абонентов. В целом же, такая тенденция увеличения суммы ДЗ может быть оправдана спецификой деятельности предприятия, т. к. оплата от потребителей осуществляется непосредственно после предоставления услуг.

Величина кредиторской задолженности за анализируемый период также существенно увеличилась на 223,55 %, за отчетный год – на 164,04 %. Наибольшую долю в структуре КЗ занимают прочая КЗ и задолженность перед поставщиками и подрядчиками. Средний срок погашения КЗ за отчетный год увеличился примерно в 2 раза и превысил на конец периода 365 дней, что, возможно, было связано с недостатком денежных средств для покрытия долгов перед кредиторами.

Несмотря на тот факт, что дебиторская задолженность оборачивается примерно в 3 раза быстрее кредиторской, предприятие не способно погасить текущую задолженность перед кредиторами за счет средств, поступающих от дебиторов, т. к. на 1 руб. кредиторской задолженности приходится в среднем 28 коп. дебиторской задолженности.

Стоит также отметить, что увеличение объемов кредиторской задолженности оказывает существенное влияние на уровень платежеспособности предприятия, однако за счет роста оборотных активов ситуация в отчетном году несколько улучшилась по сравнению с предыдущим годом, в результате чего компания была способна погасить все свои текущие обязательства за счет текущих активов. Негативным остается тот факт, что коэффициент финансовой устойчивости по-прежнему не соответствует нормативным значениям. В результате имеется большой риск того, что организация будет не способна восстановить платежеспособность в течение 6 месяцев после отчетной даты в случае ее утраты, причем возникает реальная угроза ее потери в течение следующих 3 месяцев после отчетной даты.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УМЕНЬШЕНИЮ ВЕЛИЧИНЫ И СРОКОВ ПОГАШЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО «ВЕКТОР»

3.1 Выявленные проблемы по результатам анализа дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Вектор»

При написании выпускной квалификационной работы были изучены официальные материалы энергетических компаний, публикуемые в СМИ, на основании которых был сделан вывод о том, что для предприятий данной отрасли характерно наличие больших объемов дебиторской и кредиторской задолженности в связи с особенностями деятельности таких предприятий, что, в свою очередь, оказывает негативное влияние на их рентабельность и инвестиционную привлекательность. Первый нюанс, связанный с особенностями данной отрасли, заключается в том, что электроэнергия является довольно специфическим товаром, который невозможно хранить, упаковать, складировать или аккумулировать. Основная проблема в данном процессе связана с осуществлением расчетов с конечными потребителями, т. к. абоненты получают и оплачивают свои счета после фактического получения услуги. Пока абоненты не осуществили оплату, неоплаченные счета-фактуры считаются дебиторской задолженностью.

Второй нюанс связан с высокой «зарегулированностью» отрасли, в т. ч. касаясь обязанности заключения договора электроснабжения с каждым клиентом (включая как физических лиц, так и организаций). В связи с этим усложняется процесс проведения изначальной проверки контрагентов, в частности, физических лиц, на их надежность и платежеспособность.

Третий нюанс – невозможность определения объема потребления электроэнергии заранее. В результате большинство финансовых менеджеров сталкиваются с проблемой прогнозирования будущих объемов продаж для составления плана закупок, финансовых планов, бюджета компании и пр. При отсутствии четких

планов возрастает риск необходимости привлечения дополнительных источников финансирования, вследствие чего растет и долговая нагрузка компаний.

Существенно усугубляет ситуацию наличие фиксированных тарифов для потребителей, т. к. в случае существенного увеличения цен на электроэнергию на оптовом рынке энергосбытовая компания вынуждена осуществлять поставку электроэнергии в убыток для себя [21].

Таким образом, несвоевременные платежи со стороны потребителей, высокая зависимость от внешних источников финансирования и, как результат, кассовые разрывы – основные проблемы, с которыми сталкивается каждая энергетическая компания. Усугубляется ситуация тем, что типовые механизмы по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности, эффективные для любых коммерческих организаций, могут быть просто не применимы по отношению к предприятиям энергетической отрасли. В результате финансовым менеджерам приходится постоянно искать новые механизмы по минимизации влияния представленных выше факторов и рассматривать различные комбинации инструментов по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности компании.

При написании данной работы в результате проведенного анализа состояния дебиторской и кредиторской задолженности исследуемой организации были выявлены следующие проблемы:

- 1) наличие большой величины дебиторской и кредиторской задолженности;
- 2) наличие в составе дебиторской задолженности просроченной задолженности, основную долю которой составляет задолженность потребителей;
- 3) наличие в валюте баланса большой доли кредиторской задолженности, что свидетельствует о высокой зависимости предприятия от внутренних источников финансирования;
- 4) наличие длительных периодов оборота дебиторской и кредиторской задолженности;

5) недостаточная величина коэффициента покрытия текущих обязательств, в связи с чем объема денежных средств, поступающих от дебиторов, недостаточно для погашения краткосрочной кредиторской задолженности;

б) наличие высоких рисков утраты платежеспособности в первые месяцы работы после отчетной даты;

7) с организационной точки зрения – отсутствие четкого разграничения зон ответственности при работе с дебиторской и кредиторской задолженностью, в т. ч. информации о том, за кем закреплены конкретные функции при работе с просроченными платежами, а также отсутствие оптимальной схемы взаимодействия подразделений организации.

Исходя из этого, стоит обратить внимание на важность и необходимость управления дебиторской и кредиторской задолженностью, т. к. отсутствие должного контроля за их состоянием и движением может привести к несвоевременному выявлению просроченной задолженности, некорректному формированию резерва и другим негативным последствиям. Так, например, при написании данного раздела выпускной квалификационной работы был проведен анализ регистров по счетам учета расчетов с дебиторами на факт правильности отнесения дебиторской задолженности к разряду сомнительной и создания в отношении такой задолженности резерва. В результате проведенного анализа было выявлено, что на сч. 60.02 числится дебиторская задолженность, которая длительное время находится без движения (более 180 дней), – задолженность ООО «Котел» на сумму 179 тыс. руб. Однако по данным Федеральной налоговой службы эта организация была исключена из ЕГРЮЛ в сентябре 2018 г. Исходя из этого, указанная дебиторская задолженность должна быть списана в резерв по сомнительным долгам или на финансовый результат организации в полном объеме (п. 77 Приказа Минфина РФ от 29.07.2008 № 34-н).

Помимо этого на сч. 62.01 числится задолженность по контрагенту МУП «Водоканал» в размере 489 тыс. руб., которое также по данным ФНС является недействующим с июля 2016 г. Стоит отметить, что в отношении указанной дебитор-

ской задолженности уже был сформирован резерв в размере 245 тыс. руб., что составляет 50 % от ее величины. Однако указанная задолженность является сомнительной с высоким уровнем, присутствуют риски нереальности ее взыскания. Следовательно, в отношении такой задолженности должен быть сформирован резерв в полном объеме (100 % от величины задолженности), т. е. необходимо провести операции по доформированию резерва.

Таким образом, приведенная ситуация повлияла на достоверность бухгалтерской отчетности: была завышена величина дебиторской задолженности и, соответственно, величина нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) в бухгалтерском балансе на общую сумму 424 тыс. руб., а также занижена величина прочих расходов и завышена величина чистого убытка в Отчете о финансовых результатах на эту же сумму. Исходя из этого, сумма резерва по сомнительным долгам составит 16 468 тыс. руб., что не превышает 10 % от объема выручки отчетного периода (согласно требованиям ст. 249 НК РФ).

Обобщая полученные выводы, стоит сказать, что все представленные выше факторы привели к серьезным проблемам поддержания платежеспособности предприятия.

3.2 Разработка рекомендаций по уменьшению величины и сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Вектор»

Как уже отмечалось ранее, необходимость управления дебиторской и кредиторской задолженностью заключается в том, чтобы поддерживать их оптимальные величины, не допускать роста сомнительной и безнадежной задолженности, достигать их рационального соотношения.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Вектор» при его правильном осуществлении может помочь экономистам проанализировать финансовое состояние предприятия, выявить проблемы состояния дебиторской и кредиторской задолженности, их возможные пути решения.

Первое, с чего стоит начинать работу по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью, – четко обозначить зоны ответственности каждого отдела. Исходя из этого пункта, необходимо назначить сотрудников, ответственных за ведение договорной работы, ответственных по отслеживанию информации о выполнении дебиторами своих обязательств по договору и об изменении их финансового состояния для возможного взыскания задолженности, ответственных за информирование контрагента о неисполнении договорных обязательств для принятия мер по исключению негативных последствий.

Автором ВКР был составлен примерный регламент управления дебиторской задолженностью (представленный в приложении П), который может быть использован в ООО «Вектор» для оптимизации работы в данном направлении. При этом представленная схема работы не предполагает введения дополнительных кадров и штатного расписания.

В соответствии с разработанным регламентом для исследуемой организации были разработаны следующие рекомендации по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью, которые можно разбить на несколько направлений.

Первое направление работы – проверка контрагентов. Данный этап предполагает проведение до момента реализации услуг предварительной работы с потенциальными контрагентами по оценке их благонадежности (анализ деловой репутации среди других экономических субъектов на рынке, отзывов об их работе на рынке товаров, работ и услуг) и текущую (ежеквартальную) проверку на отсутствие решения о ликвидации. Получить актуальную информацию, например, о государственной регистрации контрагента можно на сайте ФНС России, о наличии непогашенных задолженностей по исполнительным листам – на сайте Федеральной службы судебных приставов, информацию о действительности паспортных данных лица, подписывающего договор, – на сайте Главного Управления по вопросам миграции МВД России, о судебных делах – в картотеке арбитражных дел; проверка на банкротство может быть осуществлена на сайте Единого федерального реестра сведений о банкротстве и пр. Ответственный за контроль про-

верки контрагентов на этапе заключения договоров – отдел экономической безопасности.

Второе направление – анализ и оценка текущего состояния дебиторской и кредиторской задолженности. Этот этап предполагает регулярное (ежеквартальное) проведение специалистами финансового отдела анализа динамики, структуры и оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, что не производится в организации в настоящее время.

Третье направление работы – инвентаризация расчетов с дебиторами и кредиторами. Необходимо ежеквартально проводить инвентаризацию расчетов с дебиторами и кредиторами с целью документального подтверждения сумм задолженностей, числящихся на счетах бухгалтерского учета, установления сроков их возникновения и погашения. В настоящее время инвентаризация расчетов с дебиторами и кредиторами осуществляется раз в год перед составлением годовой бухгалтерской отчетности. Увеличение периодичности данной процедуры поможет быстрее обнаружить ошибки в собственном учете и выявить сомнительную и безнадежную дебиторскую и кредиторскую задолженность.

Порядок проведения инвентаризации отражен в Учетной политике предприятия (приложение В). Для ее проведения на основании приказа руководителя создается инвентаризационная комиссия в составе не менее 3 человек. В данном случае в обязательном порядке в состав комиссии должны быть включены руководитель предприятия, главный бухгалтер, экономист по финансовой работе (или руководитель финансового отдела), представитель отдела учета электроэнергии и прочие специалисты. Ответственность за проведение инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности несет главный бухгалтер.

Четвертое направление работы – отслеживание сроков исполнения обязательств. Стоит сказать, что в данной работе не раз упоминалось о важности отслеживания сроков исполнения обязательств, поскольку просрочки платежей могут привести не только к применению штрафных санкций, но и в некоторых случаях к утомительным дорогостоящим судебным искам, что, в конечном итоге,

оказывает серьезный удар по репутации компании. В связи с этим для удобства отслеживания состояния дебиторской задолженности рекомендуется составлять реестр старения дебиторской задолженности, который позволяет анализировать и контролировать структуру задолженности по клиентам и срокам погашения. Чтобы повысить эффективность работы с кредиторской задолженностью, а также оперативность реагирования на возможные угрозы следует классифицировать все долги организации по группам срочности и важности погашения, т. е. определить, какие долги должны быть погашены в первую очередь, а с какими можно повременить. Сделать это можно путем составления плана (календаря) погашения задолженности, который будет представлять собой график предстоящих платежей с разбивкой по срочности и важности выполнения выплат.

Чтобы не держать в голове все детали, рациональнее всего автоматизировать данный процесс. Самый простой и доступный вариант – это работа в MS Excel путем выгрузки данных о контрагентах и прочей необходимой информации из 1С. Однако при работе с сотнями контрагентов осуществлять данные операции достаточно трудоемко, поэтому рациональнее использовать специализированные программы. На сегодняшний день существует большое число различных CRM-систем для управления взаимоотношениями с дебиторами и кредиторами, которые аккумулируют всю необходимую информацию (дата заключения договора, суммы задолженности, сроки погашения и др.). Однако исследуемое предприятие уже работает с программным продуктом «1С: Предприятие 8.3», возможностей которого достаточно для выполнения указанных задач. Данный продукт позволяет формировать отчет «Задолженность покупателей по срокам долга» и отчет «Задолженность поставщикам по срокам долга» (данные функции представлены в разделе «Руководителю»), причем данные отчеты можно детализировать по договорам и по документам расчетов с контрагентами. Программа предоставляет возможность самостоятельной настройки интервалов для вывода отчета по срокам долга покупателей, счетов расчетов с контрагентами и прочие функции. Таким образом, формирование таких отчетов позволит повысить эффективность кон-

троля поступающих платежей, ведения статистики платежной дисциплины, а также позволит своевременно выявлять факты перехода просроченной задолженности из одной группы в другую [42].

Пятое направление работы с дебиторской и кредиторской задолженностью – информирование. Стоит сказать, что это один из наиболее гуманных и эффективных способов воздействия на потребителей и повышения собираемости платежей, однако в настоящее время данный этап не осуществляется на предприятии должным образом. Для организации указанного мероприятия на предприятии рекомендуется осуществлять рассылку дебиторам напоминаний о необходимости погашения задолженности по СМС, электронной почте, сообщениям в мессенджерах, а также осуществлять дублирование информации в «Личных кабинетах» абонентов на сайте общества. При подготовке таких уведомлений целесообразно использовать типовые формы писем (текстов), сроки отправки и содержание которых будет зависеть от категории клиента. Проведение данного мероприятия может входить в полномочия менеджера по продажам как ответственного лица по заключенной сделке.

В случае же злостного уклонения от уплаты, когда просрочка платежа дебитора превысит 90 дней, до момента составления досудебной претензии необходимо будет направить должнику предарбитражное уведомление (письмо с требованием погасить задолженность), а также подключить отдел экономической безопасности (при необходимости – юридический отдел) для проведения переговоров с должником по возврату задолженности.

Шестое направление работы – организация доступности оплаты квитанций и счетов за электроэнергию. На данный момент на сайте предприятия отсутствует функция оплаты квитанций онлайн, поэтому рекомендуется подключить сервис для организации онлайн-платежей через «Личные кабинеты» абонентов, который позволит мгновенно перечислить средства на расчетный счет организации. Одной из популярных платежных систем (позволяющей при этом соблюдать Закон от 22.05.2003 № 54-ФЗ о применении контрольно-кассовой техники) является «Ян-

декс.Касса». Подключение данного сервиса и обслуживание – бесплатно и без абонентской платы. Тариф (комиссия) зависит от источника платежа и оборота организации, но варьируется в пределах от 2,8 % до 5 %. Сервис поддерживает прием платежей с банковских карт (Visa, Mastercard, Maestro, Мир, JCB), электронных кошельков (WebMoney, Qiwi), баланса телефона (Билайн, Мегафон, МТС, Tele2), через Apple Pay и Google Pay, интернет-банки (Сбербанк Онлайн, Альфа-Клик, интернет-банк Тинькофф) и пр.

Форма для подачи заявки на подключение представлена на официальном сайте сервиса. При одобрении заявки с платежным сервисом заключается агентский договор, причем сделать это можно онлайн. Затем осуществляется интеграция платежного модуля с сайтом и настройка прав доступа к сервису. По статистике предприятий, которые стали принимать онлайн-оплату, (и как отмечают сами разработчики) такое решение позволяет повысить собираемость платежей в среднем на 10-15 %, а полученные средства могут быть направлены на погашение текущих обязательств предприятия [47].

Седьмое направление – ужесточение в договорах на оказание услуг штрафных санкций за просрочку платежей. В данном случае стоит предусмотреть вариант введения частичного ограничения, приостановления или полного прекращения подачи электроэнергии при длительных просрочках платежей. На основании такого решения менеджер по договорной работе должен будет включить в договор оказания услуг по передаче электрической энергии соответствующие пункты.

Однако при принятии такого решения необходимо исходить из требований законодательства (Постановление Правительства РФ № 354 «О предоставлении коммунальных услуг...», Постановление Правительства РФ № 442 «О функционировании розничных рынков электрической энергии, полном и (или) частичном ограничении режима потребления электрической энергии», Жилищный Кодекс РФ) и технических возможностей осуществления данного этапа, поскольку ограничение или прекращение подачи электроэнергии не может быть введено в отношении объектов, «ограничение режима потребления электрической энергии

которого может привести к экономическим, экологическим или социальным последствиям» (и которые финансируются за счет средств различных уровней государственного бюджета), а также в отношении жилищного фонда. Исходя из этого, данный метод применим в отношении Управления ЖКХ и абонентов-юридических лиц, которые оплачивают потребленную электроэнергию из собственных средств.

Также стоит отметить, что данное решение должно быть принято коммерческим директором совместно с представителями отдела учета электроэнергии и юридического отдела и осуществлено как крайняя мера воздействия на должников.

Кроме представленных выше направлений работы с дебиторами и кредиторами в качестве практических рекомендаций для уменьшения величины и сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности можно посоветовать организации использование современных форм рефинансирования задолженности, например: применение механизма взаимозачетов, перевода долга, реструктуризации кредиторской задолженности, передачи части дебиторской задолженности факторинговой компании.

Рассмотрим подробнее первый способ, предполагающий проведение взаимозачетов между организациями. В процессе реализации данного этапа составляется Акт сверки расчетов по всем договорам с общей суммой задолженности и заявление о взаимозачете, которое заказным письмом отправляется контрагенту. В случае согласия контрагента о проведении операций по взаимозачету на предприятии составляется Акт взаимозачета и проводятся необходимые корректировки с соответствующими проводками в бухгалтерской базе.

Как видно из представленной ниже таблицы 3.1, в организации имеется пять возможных контрагентов для проведения операций по взаимозачетам. Общая сумма их дебиторской задолженности составляет 91 540 тыс. руб., сумма кредиторской задолженности – 102 435 тыс. руб. При проведении операций по взаимозачету

зачетам предполагается уменьшение дебиторской и кредиторской задолженности на 48 688 тыс. руб.

Таблица 3.1 – Проведение взаимозачетов между договорами с контрагентами

Контрагент	Сумма до проведения взаимозачетов, тыс. руб.		Сумма после проведения взаимозачетов, тыс. руб.		Абсолютное изменение, тыс. руб.	
	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
ПАО «Уралсеть»	50 325	7 472	42 852	0	-7 472	-7 472
АО «Альфа»	16 554	48 129	0	31 574	-16 554	-16 554
АО «ИнКом»	6 497	7 039	0	542	-6 497	-6 497
ПАО «Газовик»	17 572	35 913	0	18 341	-35 913	-35 913
ООО «Урал-спорт»	592	3 882	0	3 290	-592	-592
Итого	91 540	102 435	42 852	53 747	-48 688	-48 688

Второй способ урегулирования текущей задолженности предприятия – проведение взаимозачета с переводом долга. При изучении регистров бухгалтерского учета были выявлены основные дебиторы и кредиторы ООО «Вектор» (таблица 3.2), с которыми организация могла бы заключить трехстороннее соглашение о переводе долга.

Таблица 3.2 – Проведение взаимозачетов с переводом долга

№	Контрагент (дебитор)	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Контрагент (кредитор)	Сумма кредиторской задолженности, тыс. руб.
1	ООО «Бета Плюс»	4 106	ПАО «Энерго Плюс»	3 666
2	ИП Кручин В.В.	2 673	ООО «Сигма»	2 622
3	ООО «Энергосети»	3 627	ООО «Вест»	2 261
4	ООО «ПрофСервис»	19 733	ООО «НТК»	15 447
5	ООО «ЖКХ-Центр»	10 114	ООО «НТК»	8 076
	Итого	40 253	Итого	32 072

В случае, если данные соглашения будут достигнуты и подписаны тремя сторонами, то в срок, установленный данным соглашением, дебиторы ООО «Вектор»

должны будут перечислить денежные средства по задолженности уже кредиторам предприятия. В таком случае возможно полное списание сумм дебиторской и кредиторской задолженности исследуемого предприятия перед указанными контрагентами и снижение дебиторской задолженности до 8 181 тыс. руб. Причем такая операция не влечет каких-либо дополнительных налоговых обязательств ни

Кроме того, можно порекомендовать предприятию использование таких способов реструктуризации кредиторской задолженности как рассрочка или отсрочка платежей для одного из ее участников., новация долга в вексельное обязательство, отступное и пр., которые позволят увеличить срок оплаты суммы основного долга и в то же время сохранить финансовую устойчивость. Рассмотрим вариант с отсрочкой, который может быть осуществлен при согласии кредитора на изменение сроков и порядка уплаты задолженности. У ООО «Вектор» заключен договор с ООО «Гамма», которому Общество должно в 2018 г. 331 057 тыс. руб. При достижении соглашения об отсрочке платежа по данному договору на год ООО «Вектор» должно будет погасить задолженность в размере 331 057 тыс. руб., а также внести плату за пользование коммерческим кредитом в размере годовой ставки рефинансирования на день подписания соглашения (7,75 %) – 14 063 тыс. руб. Высвобождение оборотных средств может быть направлено на погашение наиболее срочных обязательств или на финансирование текущей деятельности.

Четвертый способ уменьшения величины ДЗ и КЗ – заключение договора с факторинговой компанией (подробнее об этой операции говорилось в первом разделе работы). Данное мероприятие позволит не только сократить сумму ДЗ, но восполнить недостаток оборотных средств, которые могут пойти на погашение кредиторской задолженности.

В г. Челябинске данную услугу предоставляют такие банки как «Челябинвест-банк», «ВТБ 24», «Кольцо Урала», «Сбербанк» и др. Стандартный размер финансирования составляет от 70 % до 95 % от размера задолженности, оставшаяся сумма долга возвращается организации после ее погашения клиентами. Ставка дисконта аналогична ставке кредита в банке – от 11 % до 15 % годовых. Однако

в основном все зависит от условий банка (объем задолженности, средний срок ее погашения, объем оборота бизнеса и др.), в результате чего дисконт и размер комиссии за обслуживание устанавливаются для каждого хозяйствующего субъекта индивидуально.

Итак, предположим, что сумма уступаемого денежного требования составляет 3 000 тыс. руб., размер финансирования – 90 % от размера задолженности. Размер комиссионного вознаграждения в среднем держится на уровне 3 % от суммы выручки. Таким образом, если заключить договор с правом регрессии и принять в расчет среднюю ставку за использование аванса, то среднегодовой размер первичного платежа составит 2 700 тыс. руб. ($3\,000 \text{ тыс. руб.} \times 0,9$), расходы на выплаты по нему – 351 тыс. руб. ($2\,700 \text{ тыс. руб.} \times 0,13$), комиссия – 90 тыс. руб. ($3\,000 \text{ тыс. руб.} \times 0,03$). В результате проведенного мероприятия организация получит 2 559 тыс. руб., однако затраты при этом составят 441 тыс. руб.

Таким образом, предложенные мероприятия позволят существенно сократить размер дебиторской задолженности на 84 184 тыс. руб., кредиторской задолженности – на 414 376 тыс. руб. В соответствии с этим возможно ускорение оборачиваемости и сокращения периода погашения задолженности. Экономический эффект от представленных операций рассмотрен в следующей части раздела.

3.3 Оценка экономической эффективности рекомендаций по уменьшению величины и сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Вектор»

В предыдущей части раздела работы были рассмотрены возможные мероприятия для уменьшения объемов дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Вектор». В таблице 3.3 представлен список данных рекомендаций по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью и их влияние на изменение дебиторской и кредиторской задолженностей.

Таблица 3.3 – Мероприятия по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью

Мероприятие	Суть мероприятия	Ожидаемый эффект
Проверка контрагентов	Оценка благонадежности контрагента и проверка на отсутствие решения о ликвидации	Снижение риска работы с неблагонадежными контрагентами, а также исключение вероятности работы с фирмами-однодневками
Анализ и оценка текущего состояния дебиторской и кредиторской задолженности	Регулярное (ежеквартальное) проведение анализа динамики, структуры и оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности	Своевременное выявление факторов, вызывающих рост дебиторской и кредиторской задолженности; оперативное воздействие структурных подразделений по взысканию дебиторской задолженности
Инвентаризация расчетов с контрагентами	Ежеквартальное проведение инвентаризации расчетов с дебиторами и кредиторами	Выявление и документальное подтверждение сумм сомнительных и безнадежных задолженностей, выявление ошибок в собственном учете
Отслеживание сроков исполнения обязательств	Составление и ведение реестра старения дебиторской задолженности и плана (календаря) погашения кредиторской задолженности	Повышение эффективности контроля поступающих платежей, ведения статистики платежной дисциплины, а также своевременное выявление факта перехода просроченной задолженности из одной группы в другую
Информирование дебиторов о погашении задолженности	Осуществление рассылки дебиторам напоминаний о необходимости погашения задолженности по СМС, электронной почте, сообщениям в мессенджерах, дублирование информации в «Личных кабинетах» абонентов на сайте предприятия	Повышение собираемости платежей
Организация доступности оплаты квитанций и счетов за электроэнергию	Подключения на сайте предприятия сервиса для организации онлайн-платежей через «Личные кабинеты» абонентов	Повышение собираемости платежей, снижение задолженности дебиторов на 10-15 %
Ужесточение в договорах на оказание услуг штрафных санкций за просрочку платежей	Включение в договор оказания услуг по передаче электрической энергии пунктов о введении частичного ограничения, приостановления или полного прекращения подачи электроэнергии при длительных просрочках платежей	Улучшение инкассации дебиторской задолженности

Экономический эффект от внедрения практических рекомендаций по уменьшению величины и сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности представлен в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Расчет экономической эффективности мероприятий, направленных на снижение величины и сроков погашения ДЗ и КЗ

Мероприятия	Изменение суммы дебиторской задолженности, тыс. руб.	Изменение суммы кредиторской задолженности, тыс. руб.
Доформирование резерва по сомнительным долгам	-424	-
Взаимозачет	-48 688	-48 688
Взаимозачет с переводом долга	-32 072	-32 072
Отсрочка задолженности перед кредитором	0	-331 057
Факторинг	-3 000	-2 559
Итого	-84 184	-414 376

Как видно из представленной выше таблицы, в ходе проведения предложенных мероприятий исследуемой организации удастся уменьшить размер дебиторской задолженности на 84 194 тыс. руб., кредиторской – на 414 376 тыс. руб.

Расчет экономического эффекта при проведении оптимизации представлен в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий

Показатель	До оптимизации	После оптимизации	Изменение	
			абс. вел.	относит. вел., %
Выручка, тыс. руб.	1 053 428	1 053 428	0	0,00
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	542 373	458 189	-84 184	-15,52
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	2 022 736	1 608 360	-414 376	-20,49
Коэффициент оборачиваемости, об.:	-	-	-	-
- Коб ДЗ, об.	2,63	3,01	0,38	14,30
- Коб КЗ, об.	0,76	0,89	0,13	17,45
Период оборота:	-	-	-	-
- период оборота ДЗ, дни	139	121	-17	-12,51
- период оборота КЗ, дни	483	411	-72	-14,86

Исходя из представленных выше расчетов, после реализации предложенных мероприятий возможно увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности до 3,01 об., причем прирост составляет 14,30 %. Период погашения дебиторской задолженности, соответственно, снизится до 121 дня.

В свою очередь коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности после оптимизации увеличится на 17,45 % и составит 0,89. Период погашения кредиторской задолженности снизится до 411 дней.

Таким образом, рассчитанные показатели имеют положительную динамику роста значений, что свидетельствует об эффективности проведения предложенных мероприятий.

Выводы по разделу три

В третьем разделе работы были выявлены основные проблемы анализа дебиторской и кредиторской задолженности в исследуемом предприятии, а также приведены рекомендации по уменьшению величины и сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Вектор».

В соответствии с проведенным во втором разделе работы анализом состояния дебиторской и кредиторской задолженности в исследуемой организации были выявлены следующие проблемы: наличие большой величины дебиторской и кредиторской задолженности; наличие в составе дебиторской задолженности просроченной задолженности потребителей; высокий удельный вес кредиторской задолженности в валюте баланса; длительные периоды оборота дебиторской и кредиторской задолженности; имеющихся на предприятии оборотных активов недостаточно для покрытия текущих краткосрочных обязательств предприятия, высокие риски утраты платежеспособности в первые месяцы работы после отчетной даты; соотношение дебиторской и кредиторской задолженности не является оптимальным. Рост дебиторской и кредиторской задолженности свидетельствует о несвоевременности платежей и необходимости усиления дисциплины расчетов

как с покупателями, так и с поставщиками. Все эти факторы привели к проблемам с платежеспособностью и финансовой устойчивостью организации.

Также в ходе изучения внутренней и внешней документации предприятия было обнаружено, что в связи с отсутствием четкого плана работы по управлению дебиторской и кредиторской задолженности предприятие столкнулось с проблемой того, что контроль состояния данных категорий осуществляется недостаточно эффективно. Это, в свою очередь, привело к недоформированию резерва по сомнительным долгам в отчетном году.

Для устранения данных недостатков исследуемой организации были предложены следующие рекомендации по работе с дебиторской и кредиторской задолженностью: сформировать и утвердить регламент управления дебиторской задолженностью (автором ВКР был составлен примерный регламент управления дебиторской задолженностью, который представлен в приложении П), осуществлять предварительную оценку уровня благонадежности и текущую проверку на отсутствие решения о ликвидации контрагента, регулярно (ежеквартально) проводить анализ состояния задолженностей, инвентаризацию расчетов с дебиторами и кредиторами с целью документального подтверждения наличия дебиторской задолженности и обязательств, составлять реестр старения дебиторской задолженности и план погашения кредиторской задолженности для отслеживания сроков погашения обязательств, осуществлять рассылку дебиторам напоминаний о необходимости погашения задолженности по СМС, электронной почте, сообщениям в мессенджерах, предусмотреть возможность оплаты квитанций и прочих счетов с сайта организации, ужесточить в договорах на оказание услуг штрафные санкции за просрочку платежей (введение ограничений или прекращение подачи электроэнергии).

В качестве практических рекомендаций для уменьшения величины и сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Вектор» рекомендуется использовать механизм взаимозачетов, перевода долга, отсрочки (рассроч-

ки) платежей кредиторам, а также заключить договоры на передачу части дебиторской задолженности факторинговой компании.

В результате проведения предложенных мероприятий ООО «Вектор» удастся сократить дебиторскую задолженность на 84 184 тыс. руб., кредиторскую задолженность – 414 376 тыс. руб. В соответствии с этим возможно ускорение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности до 3,01 и 0,89 оборотов соответственно, и как следствие, сокращение периода погашения дебиторской задолженности до 121 дня, кредиторской задолженности – до 411 дней. Это также окажет положительный эффект на повышение уровня платежеспособности компании.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной выпускной квалификационной работе были изучены методические подходы к формированию и анализу дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, проведен анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности на примере ООО «Вектор», выявлены основные проблемы по результатам анализа и, в соответствии с этим, разработаны рекомендации по уменьшению величины и сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности в исследуемой организации.

Вопрос анализа и грамотного принятия решений в процессе управления дебиторской и кредиторской задолженностью всегда остается актуальным, поскольку величина дебиторской и кредиторской задолженностей может существенно повлиять на формирование конечных показателей экономической деятельности предприятия, которые, в свою очередь, позволяют наиболее объективно оценить его финансовое состояние, реальность погашения и обеспечения им обязательств. Однако для большинства российских компаний и предприятий не существует единого алгоритма по оптимизации данных категорий, вследствие чего для минимизации рисков менеджерам и руководству компании требуется рассматривать различные комбинации инструментов по созданию эффективной кредитной политики.

В первом разделе данной работы были рассмотрены теоретические аспекты учета и анализа дебиторской и кредиторской задолженности. В результате были получены следующие выводы. Дебиторская задолженность представляет собой это часть оборотных средств предприятия, причитающихся ему от контрагентов, заемщиков, подотчетных лиц и т. д. в результате осуществления финансовых взаимоотношений с ними. Под кредиторской задолженностью понимается «особая часть имущества организации, являющаяся предметом обязательственных правоотношений между организацией и ее кредиторами».

Нормативно-правовая база по регулированию дебиторской и кредиторской задолженности в Российской Федерации включает в себя такие источники как Налоговый кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ (в двух частях), ФЗ № 402 от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете», приказы Минфина РФ, а также стандарты самого хозяйствующего субъекта: Учетная политика, включая рабочий План счетов бухгалтерского учета, график документооборота, формы первичных документов и т. д.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности, являясь одним из важных инструментов анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, позволяет получить полную картину о финансовом положении организации, чтобы своевременно реагировать на возможные риски и корректировать выявленные отклонения. Также полученные в ходе анализа данные могут быть использованы для рассмотрения дальнейших перспектив развития бизнеса. Из этого следует, что грамотное и эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью способствует своевременному обеспечению предприятия оборотным капиталом, который необходим для поддержания его стабильной работы, а также уменьшает вероятность приостановки или прекращения его деятельности.

В практической части выпускной квалификационной работы объектом исследования являлась финансово-хозяйственная деятельность ООО «Вектор», осуществляющим производство, передачу и распределение тепло- и электроэнергии. Результаты проведенного анализа аналитического баланса показали, что общая стоимость имущества предприятия за анализируемый период существенно увеличилась на 108,68 %, за отчетный год – на 45,17 %. Основную долю в активах баланса составляют внеоборотные активы, в частности, основные средства, т. е. предприятие является более фондоемким. Однако темп прироста ВОА значительно ниже темпа прироста ОА, следовательно, основная часть финансирования предприятия в отчетном году была направлена на формирование наиболее мобильной части имущества. Причем в отчетном году произошло изменение структуры активов за счет существенного увеличения доли краткосрочных финансовых

вложений и снижения доли дебиторской задолженности, что с одной стороны, является положительным фактом, означающим повышение мобильности имущества предприятия.

На начало анализируемого периода пассивы предприятия были сформированы в основном за счет заемного капитала. К концу анализируемого периода наблюдается улучшение положения в связи с формированием в отчетном году добавочного капитала. Однако заемный капитал на конец отчетного года по-прежнему занимал основную долю в составе пассивов баланса, что свидетельствует о финансовой неустойчивости предприятия и повышении степени его финансовых рисков.

Говоря о финансовых результатах, стоит отметить, что за отчетный период финансовое положение предприятия значительно ухудшилось. Несмотря на рост объема выручки на 2,08 % и снижение себестоимости продаж на 5,41 %, полученный в отчетном году убыток от прочих видов деятельности значительно превышает величину прибыли от продаж, в результате, по итогам деятельности предприятия получен убыток. Эффективность использования активов и собственного капитала также существенно снизилась.

Проведенный анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности позволил сделать вывод о том, что ситуация несколько ухудшилась. Величина ДЗ за анализируемый период существенно выросла на 146,52 % (в т. ч. просроченной ДЗ – на 37,76 %), за отчетный год – на 130,14 % (в т. ч. просроченной – на 2,86 %). Основную долю в составе ДЗ занимают задолженность покупателей и заказчиков, а также задолженность прочих дебиторов. Негативным фактом можно считать наличие просроченной ДЗ. Хотя ее доля в общем объеме ДЗ не столь значительна (всего 2,87 %), однако это в некоторой степени создает препятствия для погашения предприятием собственных долгов.

Период оборота ДЗ имеет положительную динамику роста значений, что могло быть вызвано, в первую очередь, увеличением количества недобросовестных или неплатежеспособных абонентов. В целом же, такая тенденция увеличения

суммы ДЗ может быть оправдана спецификой деятельности предприятия, т. к. оплата от потребителей осуществляется непосредственно после предоставления услуг.

Величина кредиторской задолженности за анализируемый период также существенно увеличилась на 223,55 %, за отчетный год – на 164,04 %. Наибольшую долю в структуре КЗ занимают прочая КЗ и задолженность перед поставщиками и подрядчиками. Средний срок погашения КЗ за отчетный год увеличился примерно в 2 раза и превысил на конец периода 365 дней, что, возможно, было связано с недостатком денежных средств для покрытия долгов перед кредиторами.

Также негативным моментом является то, что соотношение дебиторской и кредиторской задолженности в отчетном году не является оптимальным, т. к. на 1 руб. кредиторской задолженности приходится в среднем 28 коп. дебиторской задолженности, коэффициент финансовой устойчивости по-прежнему не соответствует нормативным значениям. В результате имеется большой риск того, что организация будет не способна восстановить платежеспособность в течение 6 месяцев после отчетной даты в случае ее утраты, причем возникает реальная угроза ее потери в течение следующих 3 месяцев после отчетной даты.

Помимо этого в ходе изучения внутренней и внешней документации предприятия было обнаружено, что на предприятии отсутствует четкий план управления дебиторской задолженности, в связи с чем предприятие столкнулось с проблемой того, что контроль состояния данных категорий осуществляется недостаточно эффективно. Это, в свою очередь, привело к недоформированию резерва по сомнительным долгам в отчетном году.

Таким образом, для устранения данных недостатков исследуемой организации были предложены следующие рекомендации по работе с дебиторской и кредиторской задолженностью: сформировать и утвердить регламент управления дебиторской задолженностью (автором ВКР был составлен примерный регламент управления дебиторской задолженностью, который представлен в приложении П), осуществлять предварительную оценку уровня благонадежности и текущую про-

верку на отсутствие решения о ликвидации контрагента, регулярно (ежеквартально) проводить анализ состояния задолженностей, инвентаризацию расчетов с дебиторами и кредиторами с целью документального подтверждения наличия дебиторской задолженности и обязательств, составлять реестр старения дебиторской задолженности и план погашения кредиторской задолженности для отслеживания сроков погашения обязательств, осуществлять рассылку дебиторам напоминаний о необходимости погашения задолженности по СМС, электронной почте, сообщениям в мессенджерах, предусмотреть возможность оплаты квитанций и прочих счетов с сайта организации, ужесточить в договорах на оказание услуг штрафные санкции за просрочку платежей (введение ограничений или прекращение подачи электроэнергии).

В качестве практических рекомендаций для уменьшения величины и сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Вектор» рекомендуется использовать механизм взаимозачетов, перевода долга, реструктуризации кредиторской задолженности (путем отсрочки или рассрочки платежей, новации долга в вексельное обязательство, отступного и пр.), а также заключить договоры на передачу части дебиторской задолженности факторинговой компании.

В результате проведения предложенных мероприятий ООО «Вектор» удастся сократить дебиторскую задолженность на 84 184 тыс. руб., кредиторскую задолженность – 414 376 тыс. руб. В соответствии с этим возможно ускорение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности до 3,01 и 0,89 оборотов соответственно, и как следствие, сокращение периода погашения дебиторской задолженности до 121 дня, кредиторской задолженности – до 411 дней.

Обобщая полученный результат, стоит отметить, что предложенные рекомендации принесут организации положительный экономический эффект, который проявится в снижении объема кредиторской задолженности предприятия за счет более качественной и организованной работы с дебиторской задолженностью. Исходя из этого, повысится не только уровень платежеспособности и финансовой устойчивости исследуемого предприятия, но и его рейтинг среди конкурентов,

что является важной характеристикой в системе хозяйственных взаимоотношений с кредиторами, поставщиками, покупателями и другими субъектами рынка.

Таким образом, при написании выпускной квалификационной работы были выявлены нарушения и проблемы анализа дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Вектор», даны рекомендации по устранению выявленных недостатков и повышению эффективности управления расчетами с дебиторами и кредиторами. Исходя из этого, цель выпускной квалификационной работы достигнута, поставленные задачи выполнены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 29.09.2019) [Электронный ресурс] // Информационно-правовое обеспечение «Гарант». – URL: <http://ivo.garant.ru/> (дата обращения: 20.01.2020).

2 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) [Электронный ресурс] // Информационно-правовое обеспечение «Гарант». – URL: <http://ivo.garant.ru/#/startpage:2> (дата обращения: 20.01.2020).

3 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019, с изм. от 03.07.2019) [Электронный ресурс] // ИПО «Гарант». – URL: <http://ivo.garant.ru/#/startpage:2> (дата обращения 20.01.2020).

4 Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете» // «Собрание законодательства РФ». – 12.12.2011. – № 50. – ст. 7344.

5 Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 № 49-н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» [Электронный ресурс] // Информационно-правовое обеспечение «Гарант». – URL: <http://ivo.garant.ru/> (дата обращения 23.01.2020).

6 Приказ Минфина РФ от 29.07.1999 № 34-н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ» [Электронный ресурс] // Информационно-правовое обеспечение «Гарант». – URL: <http://ivo.garant.ru/> (дата обращения 23.01.2020).

7 Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94-н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» [Электронный ресурс] // Информационно-правовое обеспечение «Гарант». – URL: <http://ivo.garant.ru/> (дата обращения 23.01.2020).

8 Приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)) [Электронный ресурс] // Информационно-правовое обеспечение «Гарант». – URL: <http://ivo.garant.ru/> (дата обращения 23.01.2020).

9 Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66-н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // Информационно-правовое обеспечение «Гарант». – URL: <http://ivo.garant.ru/> (дата обращения 23.01.2020).

10 Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / коллектив авторов; под общ. ред. В.И. Бариленко. – 4-е изд. перераб. – М.: КНОРУС, 2016. – 234 с.

11 Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента. В двух томах / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, Эльга, 2017. – 670 с.

12 Зайончик, Л.Л. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Л.Л. Зайончик. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – 148 с.

13 Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): учебник / Н.П. Кондраков. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 514 с.

14 Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2019. – 512 с.

15 Финансовый менеджмент: учебник / коллектив авторов; под общ. ред. Н.И. Берзона и Т.В. Тепловой. – М.: КНОРУС, 2014. – 654 с.

16 Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник [Электронный ресурс]/ А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 374 с. – URL: www.dx.doi.org/10.12737/21493.

17 Ярухина, Л. Финансы для нефинансистов / Л.Ярухина. – СПб.: Питер, 2017. – 272 с.: ил. – (Серия «Практика лучших бизнес-тренеров России»).

18 Акимова, Е.А. Экономическая сущность и виды кредиторской задолженности организации [Электронный ресурс] / Е.А. Акимова, Е.В. Губанова // Фундаментальные научные исследования: теоретические и практические аспекты: сборник материалов IV Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 377–379. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29774519> (дата обращения 19.01.2020).

19 Аникина, Е.С. Теоретические аспекты дебиторской задолженности, её сущность и классификация [Электронный ресурс] / Е.С. Аникина // Молодой ученый. – 2019. – № 2. – С. 193–196. – URL: <https://moluch.ru/archive/240/55414/> (дата обращения 22.01.2020).

20 Бердникова, Л.Ф. Сущность и структура дебиторской и кредиторской задолженностей [Электронный ресурс] / Л.Ф. Бердникова, В.В. Одарич // Молодой ученый. – 2016. – № 9.2. – С. 5–8. – URL: <https://moluch.ru/archive/113/29158/> (дата обращения 24.01.2020).

21 Бычихина, И.В. Причины и факторы неплатежей населения, влияющие на образование дебиторской задолженности в энергосбытовых компаниях [Электронный ресурс] / И.В. Бычихина, В.Г. Герасимов // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2015. – № 1 (53). – С. 274–279. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=23196562> (дата обращения 10.03.2020).

22 Дербичева, А.А. Анализ состояние дебиторской и кредиторской задолженности и направления их оптимизации [Электронный ресурс] / А.А. Дербичева, Е.Н. Новохацкая // Калужский экономический вестник. – 2017. – № 3. – С. 24–27. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=32289808> (дата обращения 25.01.2020).

23 Ибатуллина, Л.З. Нормативно-правовое регулирование учета дебиторской задолженности в Российской Федерации [Электронный ресурс] / Л.З. Ибатуллина, Э.Р. Салахутдинова // Научный журнал NovsInfo.ru. – 2016. – № 56-3. – URL: <https://novainfo.ru/article/9326> (дата обращения 23.01.2020).

24 Клычова, Г.С. Дебиторская задолженность: сущность и определение [Электронный ресурс] / Г.С. Клычова, З.З. Хаиндуллин // Бухгалтерский учет в бюд-

жетных и некоммерческих организациях. – 2016. – № 16 (400). – С. 40–45. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/debitorskaya-zadolzhennost-suschnost-i-opredelenie> (дата обращения 25.01.2020).

25 Коробкова, О.К. Экономическая сущность кредиторской задолженности [Электронный ресурс] / О.К. Коробкова, А.Ю. Хамзова, Я.А. Шевченко // Актуальные направления научных исследований: перспективы развития: сборник материалов III Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 231–234. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30404550> (дата обращения 18.01.2020).

26 Павлюк, И.С. Классификация дебиторской задолженности и ее усовершенствование для целей бухгалтерского учета [Электронный ресурс] / И.С. Павлюк, В.А. Грекова // Молодой ученый. – 2018. – № 21. – С. 286–290. – URL: <https://moluch.ru/archive/207/50648/> (дата обращения 25.01.2020).

27 Печникова, А.Г. Сущность, структура и экономико-хозяйственные аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностью [Электронный ресурс] / А.Г. Печникова, М.О. Булавина // Материалы докладов 49 международной научно-технической конференции преподавателей и студентов: в 2 томах. – 2016. – С. 185–187. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26641424> (дата обращения 20.01.2020).

28 Попов, В.В. Методика анализа оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности [Электронный ресурс] / В.В. Попов, Е.И. Колбасина // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры: материалы Всероссийской научно-методической конференции. – 2016. – С. 1536–1541. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25766191> (дата обращения 26.01.2020).

29 Руденко, Н.С. Дебиторская задолженность на предприятии: сущность и функции [Электронный ресурс] / Н.С. Руденко, А.В. Меньшенина // Актуальные вопросы экономики региона: анализ, диагностика и прогнозирование : материалы VI Международной студенческой научно-практической конференции. – 2016. – С. 457459. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26208465> (дата обращения 25.01.2020).

30 Чернова, С.А. Управление дебиторской задолженностью: современное состояние и опыт анализа [Электронный ресурс] / С.А. Чернова // Перспективы развития науки в современном мире : сборник статей по материалам XIII международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 40–47. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=37162129> (дата обращения 25.01.2020).

31 Щелканов, А.А. Управление дебиторской задолженностью: финансовые инструменты и риски [Электронный ресурс] / А.А. Щелканов // Стратегии развития предпринимательства в современных условиях : сборник научных трудов II международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 253–256. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=34984201> (дата обращения 25.01.2020).

32 Алексеев, В.М. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности // Академия подготовки главных специалистов. – URL: https://specialitet.ru/lek-cyi/fd/lek-cyu_modul_4_vopros_5.pdf (дата обращения 26.01.2020).

33 Анализ дебиторской и кредиторской задолженности. – URL: https://nalog-nalog.ru/analiz_hozyajstvennoj_deyatelnosti_ahd/analiz_debitorskoj_i_kreditorskoj_zadolzhennosti_nyuansy/ (дата обращения 26.01.2020).

34 Взаимозачет между двумя организациями: цель и условия проведения. – URL: <https://online-buhuchet.ru/vzaimozachet-mezhdu-dvumya-organizაციями/> (дата обращения 22.03.2020).

35 Задолженность: взыскание, дебиторская и кредиторская. – URL: <https://www.fd.ru/articles/159594-zadoljennost-vzyskanie-debitorskaya-i-kreditorskaya?token=18cb338c-bcaa-11a0-6b55-2d012bbb260c&ttl=7776000&ustp=W> (дата обращения 21.01.2020).

36 Информационно-правовой портал «Гарант». – URL: <https://www.garant.ru/> (дата обращения 23.01.2020).

37 Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности. – URL: <https://www.finalon.com/ru/slovar-economicheskikh-pokazatelej/291-oborachivaemost-kreditorskoj-zadolzhennosti> (дата обращения 27.01.2020).

38 Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности. – URL: https://nalog-nalog.ru/analiz_hozyajstvennoj_deyatelnosti_ahd/koefficient_sootnosheniya_debitorskoj_i_kreditorskoj_zadolzhennosti/ (дата обращения 27.01.2020).

39 Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций. – URL: https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/methods/guidelines_for_analysis.html (дата обращения 27.01.2020).

40 Нормативно-правовая база регулирования дебиторской и кредиторской задолженности. – URL: <http://www.macro-econom.ru/economics-4246-1.html> (дата обращения 23.01.2020).

41 Нормативное регулирование дебиторской и кредиторской задолженности. – URL: <http://etalonprawa.ru/normativnoe-regulirovanie-debitorskoj-i-kreditorskoj-zadolzhennosti/> (дата обращения 23.01.2020).

42 Портал ИТС для пользователей «1С: Предприятие» и партнеров «1С». – URL: <https://portal.1c.ru/> (дата обращения 24.03.2020).

43 Списание дебиторской и кредиторской задолженности. Особенности бухгалтерского и налогового учета. – URL: <https://www.klerk.ru/buh/articles/253654/> (дата обращения 24.01.2020).

44 Сущенко, А.А. Влияние оценки обязательств на финансовые результаты организации / А.А. Сущенко, А.А. Сущенко // II Всероссийская заочная электронная научная конференция «Проблемы учета, анализа, аудита и налогообложения». – URL: <http://econfr.ae.ru/pdf/2011/03/161.pdf> (дата обращения 26.01.2020).

45 «Сбербанк» – Факторинг. – URL: <https://www.sberbank.ru/ru/legal/credits/factoring> (дата обращения 28.01.2020).

46 Электроэнергетика Уральского федерального округа: состояние и перспективы. – URL: <https://marketelectro.ru/content/elektroenergetika-uralskogo-federalnogo-okruga-sostoyanie-i-perspektivy> (дата обращения 15.03.2020).

47 Яндекс.Касса: прием платежей на сайте. – URL: <https://kassa.yandex.ru/> (дата обращения 30.04.2020).