

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1 Теоретические аспекты сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии	7
1.1 Сущность и состав дебиторской и кредиторской задолженности предприятия	7
1.2 Методические подходы к анализу сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности	18
1.3 Характеристика инструментов управления в целях сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности	25
2 Исследование сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Агроном-сад»	34
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия	34
2.2 Анализ состава, динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности организации	40
2.3 Анализ эффективности и сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Агроном-сад»	45
3 Разработка мер по обеспечению сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Агроном-сад»	57
3.1 Направления совершенствования управления дебиторской и кредиторской задолженностью ООО «Агроном-сад» в целях их сбалансированности	57
3.2 ABC-анализ как инструмент контроля дебиторской и кредиторской задолженности	64
Заключение	73
Список использованных источников	76
Приложения	82



## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что от контроля и эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженности зависит финансовое положение предприятия.

Так, кредиторская задолженность выступает своего рода источником финансирования дебиторской задолженности, поэтому значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской приводит к несбалансированности данных показателей, нарушает оптимальные правила финансирования оборотных активов, дестабилизирует финансовое состояние предприятия, влияет на финансовую устойчивость.

Поэтому неотъемлемым фактором обеспечения сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности является эффективное управление данными категориями.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является общество с ограниченной ответственностью «Агроном-сад» (ООО «Агроном-сад»), которое специализируется на выращивании плодов (яблок) и является одним из лидеров российского рынка.

Предметом исследования в бакалаврской работе выступает комплекс теоретических и методических положений, связанных с анализом дебиторской и кредиторской задолженности организации.

Целью выпускной квалификационной работы является исследование теоретических и организационно-методических положений анализа дебиторской и кредиторской задолженности, которые обеспечивают решение важных задач, имеющих существенное значение для управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. В связи с этим неотъемлемым фактором повышения экономической эффективности деятельности предприятия является эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью.

Для достижения поставленной в выпускной квалификационной работе цели были решены следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности предприятия;
- провести исследование сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Агроном-Сад»;
- разработать меры по обеспечению сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Агроном-Сад».

В первой главе раскрывается понятие и сущность дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, рассматриваются методические подходы к анализу дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, а также дается характеристика инструментов управления в целях сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности.

Вторая глава работы посвящена исследованию сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Агроном-Сад», в частности дается организационно-экономическая характеристика предприятия, проводится анализ состава, динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности организации, а также анализ эффективности и сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Агроном-Сад».

В третьей главе разработаны мероприятия по совершенствованию системы дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «ТБК», а также рассчитан экономический эффект от предлагаемых мероприятий.

Практическая значимость работы заключается в том, что предложенные мероприятия в практической части работы могут быть использованы в ООО «Агроном-Сад» для достижения сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности.

Теоретической и методической основой исследования послужили труды таких авторов как Ершова С.А., Кирченко Т.В., Чечевицына Л.Н. и др.

В работе использованы данные бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «Агроном-Сад».

Указанные задачи решались с использованием традиционных методов и приемов исследования: элементов метода структурно-динамического анализа (горизонтальный и вертикальный анализ), традиционных логических способов (сравнение, способ аналитических группировок), приемов факторного анализа (цепные подстановки, абсолютные разницы), коэффициентного анализа.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех разделов основной части и заключения.

# **1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

## **1.1 Сущность и состав дебиторской и кредиторской задолженности предприятия**

Долги, возникающие в результате деятельности организаций, принято называть кредиторской или дебиторской задолженностью в зависимости от того, кто является должником.

Дебиторская задолженность — это сумма задолженности в пользу предприятия, представленную финансовыми обязательствами юридических и физических лиц по расчетам за товары и услуги [12, 328 с.]. Дебиторская задолженность — последний этап оборота затрат в деньги. Компания покупала материалы и товары, производила продукцию, выполняла работы или оказывала услуги. Все это требовало денег, и вот теперь, когда конечный результат труда передан покупателю, осталось только получить деньги с него.

Кредиторская задолженность - это сумма долгов одного предприятия другим юридическим или физическим лицам. Она возникает вследствие несовпадения времени оплаты товара или услуги с моментом перехода права собственности на них либо незаконченных расчетов по взаимным обязательствам, в том числе с дочерними и зависимыми обществами, персоналом предприятия, с бюджетом и внебюджетными фондами, по полученным авансам, предварительной оплате и т.п. В отличие от дебиторской задолженности предприятие в этом случае использует в своем обороте не принадлежащие ему средства, не оплаченные им суммы долговых обязательств, отчего имеет определенные экономические преимущества.

Рост дебиторской задолженности может привести к финансовому краху хозяйствующего субъекта [4].

Согласно статье 128 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК РФ): «К объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); нематериальные блага» [3].

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

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

- для организации-должника – это возможность использования дополнительных, причем, бесплатных, оборотных средств;
- для организации-кредитора – это расширение рынка сбыта товаров, работ, услуг [23 с.132].

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

Дебиторскую задолженность можно рассматривать в трех смыслах: во-первых, как средство погашения кредиторской задолженности, во-вторых, как часть продукции, проданной покупателям, но еще не оплаченной и, в-третьих, как один из элементов оборотных активов, финансируемых за счет собственных либо заемных средств [18, с. 2].

Основной проблемой в учете дебиторской задолженности уже долгое время является отслеживание сомнительных и безнадежных долгов покупателей. Предотвратить переход части дебиторской задолженности в данные категории возможно при внедрении обязательного контроля

платежеспособности и кредитоспособности контрагентов. Выполнение данной операции может быть успешно проведено с учетом публичного характера необходимых для такого анализа бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, а также наличия сетевых информационно-аналитических ресурсов, позволяющих выгрузить отчетность организации и провести предварительный краткий анализ, достаточный для получения выводов о потенциальной надежности контрагента.

Виды дебиторской задолженности:

1 В зависимости от характера образования задолженности различают неоправданную и нормальную дебиторскую задолженность.

Нормальная задолженность - это задолженность, связанная с нормальным ходом выполнения компанией своей производственной задачи, а также с 6 действующими формами расчетов (задолженность по предъявленным претензиям, задолженность подотчетных лиц, отгруженные товары, по которым не наступил срок оплаты) [21, с. 1268].

Неоправданная задолженность - это задолженность, которая возникла в результате нарушения расчетной и финансовой дисциплины, ослабления контроля компании над отпуском материальных ценностей.

1. В зависимости от срока различают краткосрочную и долгосрочную дебиторскую задолженность [16, с. 79-83].

Текущая дебиторская задолженность у предприятия возникает в процессе нормального операционного цикла и подлежит погашению, по истечению 12 месяцев от даты по составлению бухгалтерского баланса. Эта разновидность дебиторской задолженности предприятия отражается в составе оборотных средств организации.

Долгосрочная дебиторская задолженность, наоборот, не возникает в процессе нормального операционного цикла и будет погашена больше, чем через двенадцать месяцев с даты подведения бухгалтерского баланса.

Задолженность за оказанные услуги или проданные товары, которые не оплачены в установленный срок, представляет из себя просроченную



дебиторскую задолженность. Просроченная дебиторская задолженность также подразделяется на неистребованную и истребованную.

Истребованная задолженность – это по которой предприятие-кредитор, своевременно, а также в полном объеме выполнил все требующиеся на то меры по ее взысканию [13, с. 125].

Неистребованная - это задолженность, по которой компания-кредитор не предприняло никаких документально подтвержденных мер по взысканию задолженности с дебитора

2. По обеспечению гарантией погашения дебиторская задолженность делится на:

- обеспеченную;
- необеспеченную.

4.. Классификация дебиторской задолженности по возможности взыскания, делит задолженность на следующие группы: – надежную; – сомнительную; – безнадежную [10, с. 369].

Надежная дебиторская задолженность - это задолженность в пределах срока, установленного договором, а также имеющая обеспечение в виде залога, неустойки, поручительства или независимой гарантии.

Сомнительная - это любая задолженность пред налогоплательщиками, не оплаченная в срок или, которая с высокой вероятностью не будет погашена в срок, установленный договором и не имеющая залога, поручительства или независимой гарантии [2, с. 21].

Безнадежная дебиторская задолженность - это долги, по которым истек срок исковой давности (общий срок - 3 года с момента наступления), в соответствии с НК РФ следует списывать внереализационные расходы, что уменьшает, в конечном счете, налогооблагаемую прибыль. Списывать безнадежную задолженность необходимо сразу по истечению срока исковой давности. [4]

Далее рассмотрим понятие кредиторской задолженности. Кредиторская задолженность - это задолженность компании другим организациям,

индивидуальным предпринимателям, а также физическим лицам, в том числе собственным работникам, образовавшаяся при расчетах за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги, при расчетах с бюджетом, а также при расчетах по заработной плате

Кредиторская задолженность - это сумма долгов организации другим юридическим и физическим лицам [20, с. 25]

Как правовая категория, кредиторская задолженность организации - особая часть ее имущества, являющаяся предметом обязательственных отношений между организацией и ее кредиторами. Организация владеет и пользуется кредиторской задолженностью, но она обязана вернуть или выплатить данную часть имущества кредиторам, которые имеют право требования на нее.

Возникновение кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками у покупателей и заказчиков возникает после акцепта счетов по поставленной в их адрес продукции (работ, услуг). В сумму счета включается налог на добавленную стоимость. Сумма отражается в пределах акцепта. В подтверждение своих намерений по своевременному расчету с кредиторами покупатели и заказчики могут перечислять авансы в счет предстоящих обязательств по поставкам материально-производственных запасов или под выполнение работ [24].

В состав кредиторского долга относят задолженность организации:

- поставщикам и подрядчикам за товары, работы или услуги, срок которых еще не наступил;
- поставщикам и подрядчикам за товары, работы и услуги, которые в срок не оплатили;
- по полученным авансам;
- по расчетам оплаты труда сотрудникам, включая депонированную зарплату;
- по страховым выплатам;
- по расчетам с бюджетом (налоги);

-по внутриведомственным расчетам и другим текущим обязательствам.

Состав показателей, в котором должна быть представлена дебиторская и кредиторская задолженность в бухгалтерской отчетности, представлен в таблице 1.1.

Таблица 1.1— Состав видов дебиторской и кредиторской задолженности

Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
Покупатели и заказчики	Поставщики и подрядчики
Векселя к получению	Векселя к уплате
Задолженность дочерних и зависимых обществ	Задолженность перед дочерними и зависимыми обществами
Задолженность (учредителей) по уставный капитал участников (вкладам) в	Задолженность перед персоналом организации
Авансы выданные	Задолженность перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами
Прочие дебиторы	Задолженность участникам (учредителями) по выплатам доходов
	Авансы полученные
	Прочие кредиторы

В соответствии с пунктом 1 статьи 266 Налогового кодекса Российской Федерации (далее НК РФ): «сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией». По истечении срока исковой давности сомнительная дебиторская задолженность переходит в категорию безнадежной задолженности (не реальной к взысканию) [4].

Согласно пункту 2 статьи 266 НК РФ: «безнадежными долгами (долгами, нереальными ко взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации» [4].

Величина дебиторской задолженности определяется многими разнонаправленными факторами. Условно эти факторы можно разделить на внешние и внутренние. [12].

К внешним :

- состояние экономики в стране — спад производства, безусловно, увеличивает размеры дебиторской задолженности;

- общее состояние расчетов в стране — кризис неплатежей однозначно приводит к росту дебиторской задолженности;

- эффективность денежно-кредитной политики ЦБ РФ, поскольку ограничение эмиссии вызывает так называемый «денежный голод», что в конечном итоге затрудняет расчеты между предприятиями;

- уровень инфляции в стране, так при высокой инфляции многие предприятия не спешат погасить свои долги, руководствуясь принципом, чем позже срок уплаты долга, тем меньше его сумма;

- вид продукции — если это сезонная продукция, то риск роста дебиторской задолженности объективно обусловлен;

- емкость рынка и степень его насыщенности, так в случае малой емкости рынка и максимальной его насыщенности данным видом продукции естественным образом возникают трудности с ее реализацией, и как следствие ростом дебиторских задолженностей.

Внутренние факторы :

- взвешенная кредитная политика предприятия означает экономически оправданное установление сроков и условий предоставления кредитов, объективное определение критериев кредитоспособности и платежеспособности клиентов, умелое сочетание предоставления скидок при досрочной уплате ими счетов, учет других рисков, которые имеют практическое влияние на рост дебиторской задолженности предприятия. Таким образом, неправильное установление сроков и условий кредитования (предоставления кредитов), непредоставление скидок при досрочной уплате

клиентами (покупателями, потребителями) счетов, неучет других рисков могут привести к резкому росту дебиторской задолженности;

- наличие системы контроля за дебиторской задолженностью;
  - профессиональные и деловые качества менеджмента компании, занимающегося управлением дебиторской задолженностью предприятия;
- другие.

Внешние факторы не зависят от организации деятельности предприятия и ограничить их влияние менее возможно или в отдельных случаях практически невозможно.

Внутренние факторы целиком и полностью зависят от профессионализма финансового менеджмента компании, от владения им искусством управления дебиторской задолженностью[12].

Количественная величина дебиторской задолженности определяется двумя факторами :

1. Объемом реализации работ и услуг в кредит — общую выручку от реализации товаров и услуг следует разделить на две части:

- от продажи за наличные и оплаченные в срок по договорам товары и услуги;
- от продажи в кредит, включая и неоплаченные товары (работы и услуги).

Это деление можно произвести по фактическим данным за предыдущие периоды времени.

2. Средним промежутком времени между реализацией товаров (работ и услуг) и фактическим получением выручки[12].

Классификация дебиторской задолженности по возможности взыскания делится на надежную, сомнительную и безнадежную, представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2 — Классификация дебиторской задолженности

надежная	сомнительная	безнадежная
Задолженность в пределах срока, установленного договором, а кроме того, обладающая обеспечением в виде залога, неустойки, поручительства или независимой гарантии.	Любая задолженность перед налогоплательщиками, не погашенная в срок.	Долго, по которым истек срок исковой давности, в соответствии с НК РФ необходимо списывать во внереализационные расходы, что сокращает налогооблагаемую прибыль.

Классифицировать кредиторскую задолженность можно по таким же пунктам, как и дебиторскую [26].:

по содержанию обязательств:

- задолженность связанные с приобретением МПЗ, работ, услуг;
- задолженность не связанные с приобретением МПЗ, работ, услуг;

по продолжительности: краткосрочную и долгосрочную;

по возможности исполнения обязательств:

- просроченная;
- не востребованная;
- задолженность срок исковой давности, по которому не истек;

В зависимости от срока различают краткосрочную и долгосрочную дебиторскую задолженность. Долгосрочной дебиторской задолженностью признается задолженность, которая не возникает в ходе нормального операционного цикла и будет погашена после 12 месяцев с даты баланса. Краткосрочная дебиторская задолженность — это задолженность, срок погашения которой не превышает 12 месяцев на отчетную дату.

В соответствии с Налоговым кодексом, кредиторская задолженность списывается в состав внереализационных доходов в связи с истечением срока исковой давности или по другим основания (кроме сумм задолженностей перед бюджетом и внебюджетным фондам, списанными или уменьшенными в соответствии с законодательством) [23, с. 128].

Для наглядного представления представим классификацию дебиторской задолженности в виде схемы на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 — Классификация дебиторской задолженности

По предоставлении гарантий погашения дебиторская задолженность подразделяется на: обеспеченная; необеспеченная. По степени обеспечения могут выступать: неустойка, поручительство, залог и др.

Кредиторская задолженность классифицируется в зависимости от содержания обязательств, от продолжительности и возможности исполнения обязательств. Виды кредиторской задолженности представлены на рисунке 1.2.

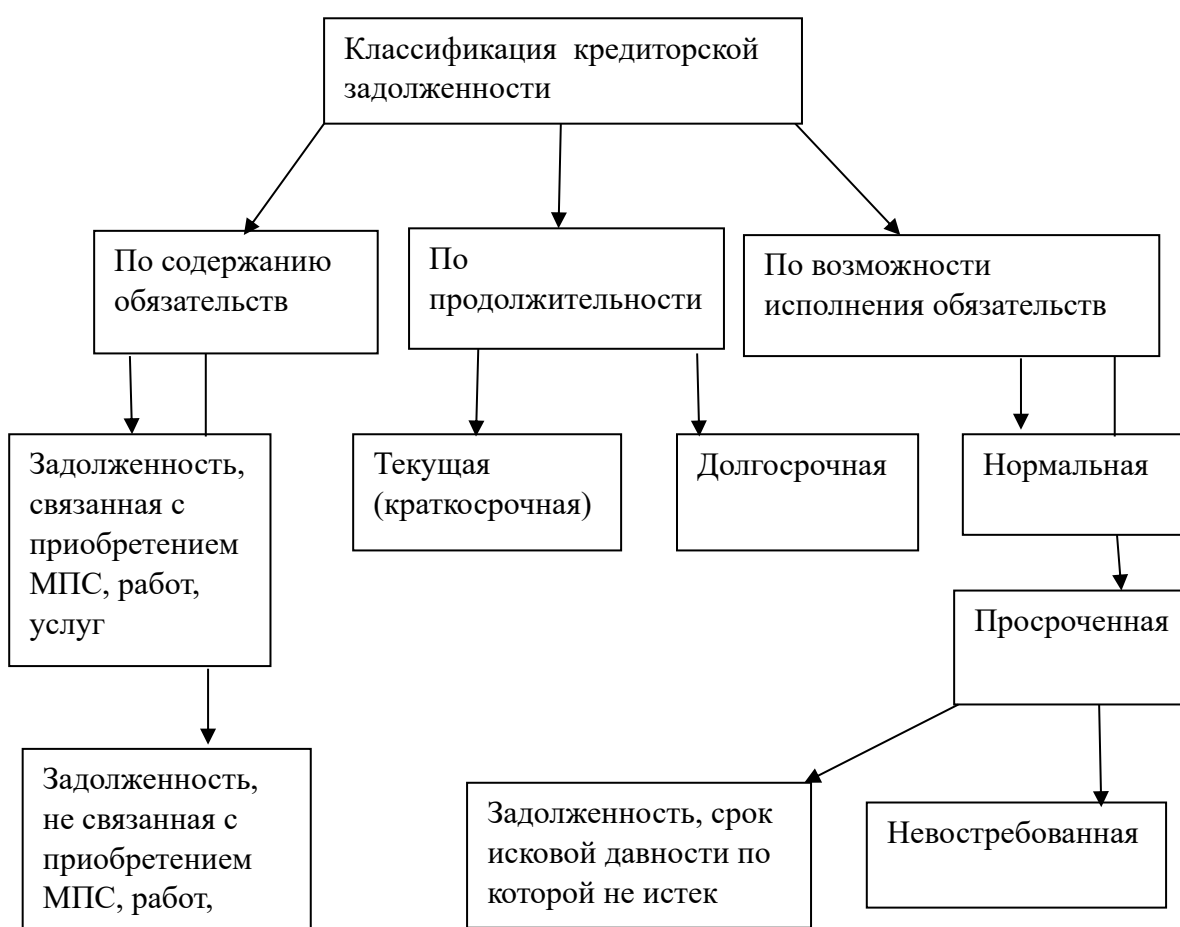


Рисунок 1.2 — Виды кредиторской задолженности

Кредиторская задолженность занимает большой удельный вес в составе источников средств организации, поэтому нужно систематически анализировать долги, изучать состав и структуру кредиторской задолженности, сроки возникновения и причины отклонения срока по погашению долга.



Дебиторская и кредиторская задолженность оказывает существенное воздействие на финансовое состояние, использование денежных средств в обороте, величину прибыли, фактически полученной в отчетном периоде [36]. Возможна ситуация, когда предприятие получает потенциально высокие финансовые результаты от реализации товаров, работ, услуг, но многое потеряет из-за роста дебиторской и кредиторской задолженности. В связи с этим, необходимо контролировать расчеты с кредиторами, своевременно возвращать им долги, в противном случае, компания рискует потерять доверие своих поставщиков, кредиторов, будет иметь штрафные санкции по расчетам с контрагентами. Следовательно, необходимо следить за состоянием, структурой и эффективностью использования дебиторской и кредиторской задолженностей.

## **1.2 Методические подходы к анализу сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности**

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности помогает понять, устойчиво ли финансовое состояние компании и какие факторы негативно на него влияют. Детальный анализ задолженности позволит определить слабые места, устранение которых поможет компании нарастить прибыльность и устойчивость [32, с. 41]

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности требует тщательнейшего подхода, поэтому финансисты для его проведения разрабатывают стратегический план. Этот план является универсальным и помогает всесторонне изучить влияние текущего состояния долгов компании и ее контрагентов на ее финансовую стабильность.

При проведении анализа дебиторской и кредиторской задолженности определяются следующие показатели:

– динамика

- изменение величины долга за определенный период.
- состав задолженности в разрезе должников/кредиторов.
- сроки возникновения долгов [30, с. 3-5].

По мнению, Г. В. Савицкой в ходе анализа состояния расчетов необходимо уделить пристальное внимание динамике, составу, причинам и давности формирования задолженности. При этом опираются на данные второго раздела бухгалтерского баланса для анализа дебиторской задолженности, и пятого раздела бухгалтерского баланса для анализа кредиторской задолженности, также необходимо использовать первичную бухгалтерскую документацию [33].

И.А. Бланк считает, что первый этап анализа состоит в оценке уровня дебиторской задолженности, то есть определении коэффициента отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность, и уровня кредиторской задолженности, то есть определении коэффициента отвлечения краткосрочных обязательств в кредиторскую задолженность [12].

При анализе дебиторская задолженность разделяется на нормальную и просроченную, с разбивкой по периодам (например, периоды до 30 дней, от 30 до 60 дней, свыше 60 дней) [11].

Просроченной является задолженность, по которой завершился срок обращения в суд для ее истребования. Такая дебиторская задолженность списывается компанией как убыток.

Анализ кредиторской задолженности предприятия требуется также начинать с выявления неоправданной задолженности.

Обычно неоправданные долги появляются, если компания своевременно не получает от поставщиков расчетные документы либо если не были переданы в срок платежные документы в банк для проведения платежей.

Важно посчитать и размер невостребованной кредиторами в срок задолженности. Если по таким долгам прошли сроки исковой давности, то их сумма целиком ложится на прибыль компании, которая подлежит налогообложению.

Грамотное управление средствами в обороте позволяет эффективно привлекать кредитные источники для финансирования текущей деятельности. Для оценки кредитоспособности предприятия банки пользуются общеизвестными показателями оценки финансово-хозяйственной деятельности. На основе ранжирования этих показателей предприятию присваивается определенный рейтинг, от которого зависят условия кредитования, в том числе кредитная ставка, объем обеспечения и срок кредитования. Оборотные активы также могут быть обеспечением по кредитным обязательствам.

На основе открытых данных – финансовой отчетности можно произвести открытый анализ дебиторской и кредиторской задолженности. А нужно это чтобы еще до начала партнерских отношений представлять, кто перед вами: вовремя платящий клиент или любитель пожить за чужой счет. В данной работе приводим этапы анализа, делимся формулами

Этапы анализа предлагаем такие:

- изучение структуры дебиторской и кредиторской задолженности;
- сравнение остатков дебиторской и кредиторской задолженности;
- промеж собой;
- оценка динамики;
- расчет оборачиваемости.

Сначала разберем каждый шаг в теории. Потом реализуем на практике.

Этап 1. Анализ структуры дебиторской и кредиторской задолженности.

Самый простой способ узнать об особенностях системы расчетов у контрагента – определить удельные веса (доля) дебиторской и кредиторской задолженности, в валюте баланса по простым формулам:

$$\text{Удз} = \text{ДЗ} / \text{А} = \text{Строка1230ББ} / \text{Строка1600ББ}, \quad (1,1)$$

где Удз-удельный вес дебиторской задолженности

ДЗ-дебиторская задолженность/

А-актив= Строка1230ББ/Строка1600ББ

$$U_{кз} = \frac{КЗ}{П} = \frac{\text{Строка 1520ББ}}{\text{Строка 1700ББ}}, \quad (1.2)$$

где  $U_{кз}$ -удельный вес кредиторской задолженности

КЗ-кредиторская задолженность

П-Пассив

ББ – бухгалтерский баланс.

Показатель отражает пропорцию соотношения ДЗ и ОА. Чем выше доля ДЗ в оборотных активах, тем выше ликвидность оборотных активов, но в то же время выше риск неоплаты реализованной продукции [15].

Норматива для значений нет. Зато есть обычная логика, которая подсказывает: слишком большие величины – это плохо:

-когда существенная часть актива складывается из долгов дебиторов, то велик риск не получить имущество вовремя (деньги от покупателя по отсроченным долгам или ресурсы от поставщика по выданным авансам);

-если велика доля кредиторской задолженности в пассиве, то повышается вероятность попасть в долговой коллапс. За ним может последовать банкротство.

Этап 2 Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

В процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятие осуществляет приобретение сырья, материалов, других запасов, а также с реализацией продукции и оказанием работ, услуг. Если расчеты за продукцию, оказанные услуги производятся на условиях последующей оплаты, в этом случае можно говорить о получении предприятием кредита от своих поставщиков и подрядчиков. В то же время само предприятие выступает кредитором своих покупателей и заказчиков, а также поставщиков в части выданных им авансов под предстоящую поставку продукции. В этих условиях необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности [37. с 312].

Выражается это в одной формуле. Вот такой:

$$K_c = \frac{ДЗ}{КЗ} \approx 1,1, \quad (1.3)$$

где Кс- коэффициент соотношения кредиторской задолженности и дебиторской задолженности

ДЗ-дебиторская задолженность

КЗ- кредиторской задолженности

В случае получения коэффициента менее единицы, свидетельствующего о том, что на предприятии на конкретную дату сумма кредиторской задолженности больше, чем сумма дебиторской задолженности, создает угрозу финансовому положению предприятия за счет вероятности невозможности погашения своих обязательств ввиду отсутствия средств

Оптимальное значение варьируется от 0,9 до 1,0, а значит кредиторская задолженность должна превышать дебиторскую не более чем на 10% [17 с 139].

Предприятия, работающие по такой схеме, умело пользуются ресурсами контрагентов. Получают от них материальные ценности, работы и услуги и при этом выторговывают отсрочку платежа большую, нежели предоставляют своим покупателям. Обычно это характеристика эффективной системы расчетов потенциального партнера. Правда, эффективной, прежде всего, для него самого.

Этап 3 Анализ динамики дебиторской и кредиторской задолженности.

Для анализа динамики дебиторской и кредиторской задолженности необходимо рассчитать относительные и абсолютные показатели [17 с 137].

На данном этапе предлагаем рассчитать темпы роста для дебиторской и кредиторской задолженности, а затем сравнить их:

- друг с другом;
- с относительным изменением валюты баланса;
- с темпом роста выручки для дебиторской задолженности;
- с темпом роста денежных расходов для кредиторской задолженности

Следующим этапом является анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

Оборачиваемость оценивается двумя видами показателей:

-количеством оборотов за анализируемый период. В данной работе будем ориентироваться на год;

-продолжительностью оборота в днях.

Их формулы связаны между собой. Расчет одного значения поможет легко получить на его основе другое. Рассмотрим по отдельности для дебиторской и кредиторской задолженности

Рассмотрим порядок расчета показателей оборачиваемости дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости показывает, сколько раз в рассматриваемом периоде дебиторская задолженность трансформируются в денежные средства и обратно.

На главном этапе анализ состоит в оценке уровня дебиторской задолженности, то есть определении коэффициента отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность, и уровня кредиторской задолженности, то есть определении коэффициента отвлечения краткосрочных обязательств в кредиторскую задолженность.

В ходе анализа состояния расчетов необходимо уделить пристальное внимание динамике, составу, причинам и давности формирования задолженности. При этом опираются на данные второго раздела бухгалтерского баланса для анализа дебиторской задолженности, и пятого раздела бухгалтерского баланса для анализа кредиторской задолженности, также необходимо использовать первичную бухгалтерскую документацию.

Таким образом, для оценки эффективности использования дебиторской и кредиторской задолженности применимы следующие показатели:

- коэффициенты оборачиваемости, показывающие число оборотов, совершённых дебиторской и кредиторской задолженностью за отчётный период;

- продолжительность оборота в днях

- это время, в течение которого дебиторская и кредиторская задолженность погашаются. Коэффициент оборачиваемости дебиторской

задолженности показывает, сколько раз оборачивается дебиторская задолженность в течение отчётного периода.

Рассмотрим показатели для анализа эффективности использования дебиторской и кредиторской задолженности в таблице 1.3

Таблица 1.3 — Показатели, характеризующие эффективность использования дебиторской и кредиторской задолженности

Показатель	Формула	Экономическое содержание
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Кдз)	Выручка / Величина дебиторской задолженности	Характеризует количество оборотов дебиторской задолженности за отчётный период
Продолжительность оборота дебиторской задолженности	360 дней / Кдз	Характеризует однодневную скорость погашения дебиторской задолженности
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Ккз)	Выручка / Величина кредиторской задолженности	Характеризует количество оборотов кредиторской задолженности за отчётный период
Продолжительность оборота кредиторской задолженности	360 дней / Ккз	Характеризует однодневную скорость погашения кредиторской задолженности

где ББ – бухгалтерский баланс.

н. п. – начало периода;

к. п. – конец периода

Значение рассчитанного коэффициента оборачиваемости дает лишь общую информацию о состоянии деловой активности предприятия и не представляет ценности для управления без анализа его динамики, сопоставления с нормативными показателями [34, с. 114-116].

Для оптимизации дебиторской задолженности:

-можно задействовать систему скидок для покупателей, что будет стимулировать более активно рассчитывать по своим обязательствам. Но такое решение больше все подходит для компаний, которые на протяжении длительного периода находятся в деловых отношениях;

- в ситуации с длительными неплательщиками можно применять факторинг, который позволит вернуть деньги в оборот;

- необходимо создавать резерв по сомнительным долгам, срок которых превысил 90 дней, это позволит обеспечить компании подушку безопасности и менее болезненно списывать задолженность.

Для оптимизации кредиторской задолженности:

-оптимизации закупок — более точное нормирование средств для повышения эффективности затрат и снижения остатков на складе, что замораживает деньги из оборота;

-реструктуризация задолженности для увеличения срока платежа, снижения процентной ставки или погашения задолженности за счет активов. Использование данных инструментов позволит снизить долю дебиторской и кредиторской задолженности, что в конечном счете увеличит поступления в бюджеты субъектов и позволит снизить общий долг.

Данные, полученные при анализе дебиторской и кредиторской задолженности, затем используются при составлении финансового плана (а также бизнес-планов) компании на следующий год или иной период. Также эти данные важны при утверждении кредитной политики компании, которая выражается в установлении приемлемых сроков отсрочки покупателям, что прямо влияет на изменение объемов продаж [29, с. 172].

### **1.3 Характеристика инструментов управления в целях сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности**

Дебиторская и кредиторская задолженность предприятия выступает одним из ключевых факторов финансовой устойчивости и платежеспособности любого хозяйствующего субъекта. Формирование и



становление эффективной системы управления данными экономическими категориями становится для руководителей бизнес-структур основополагающей задачей для успешного долгосрочного развития предприятий.

Задержки в оплате товаров и услуг одним клиентом зачастую наносят значительный ущерб поставщикам, которые при этом должны выполнять свои обязательства перед другими заказчиками. В этих случаях на помощь приходит факторинг дебиторской задолженности.

Факторинг дебиторской задолженности — финансовая операция переуступки права требования долга с заказчика. Фирма заключает договор с фактором (представителем кредитной компании). В соответствии с условиями документа получает от него требующуюся сумму, запрашиваемую в качестве гонорара за услуги поставки с третьего лица. Одновременно с этим фактор берет на себя все обязательства по истребованию полной суммы с клиента фирмы, еще не оплатившего сотрудничество, и все связанные с ними риски [35].

Финансовым агентом выступает кредитная компания или коммерческая организация, у которой есть разрешение на ведение деятельности, связанной с факторингом.

Выполнение пунктов договора осуществляется в соответствии со следующими этапами:

- 1 Представитель фирмы, желающей получить деньги за товары или услуги в срок, предоставляет агенту счета-фактуры, накладные или другие документы, подтверждающие выполнение обязательств со стороны поставщика при условии отсрочки платежа заказчика

- 2 Изучив их, фактор предоставляет клиенту около 85 % от общей суммы, указанной в договоре.

- 3 Фирма извещает заказчика о переуступке права требования долга финансовой организации. Получает его подпись на соответствующем приложении к договору поставки.

4 После этого заказчик работает с посредником, вовремя перечисляя требуемые суммы уже на счет факторинговой организации.

5 Заключая соглашение с агентом, отталкивайтесь от возможностей и нужд своей фирмы. Так, есть два варианта договоров, условия которых значительно различаются:

Договор факторинга может быть продлен на неопределенный срок до полного погашения дебиторской задолженности. Возможно и его расторжение по соглашению сторон [35].

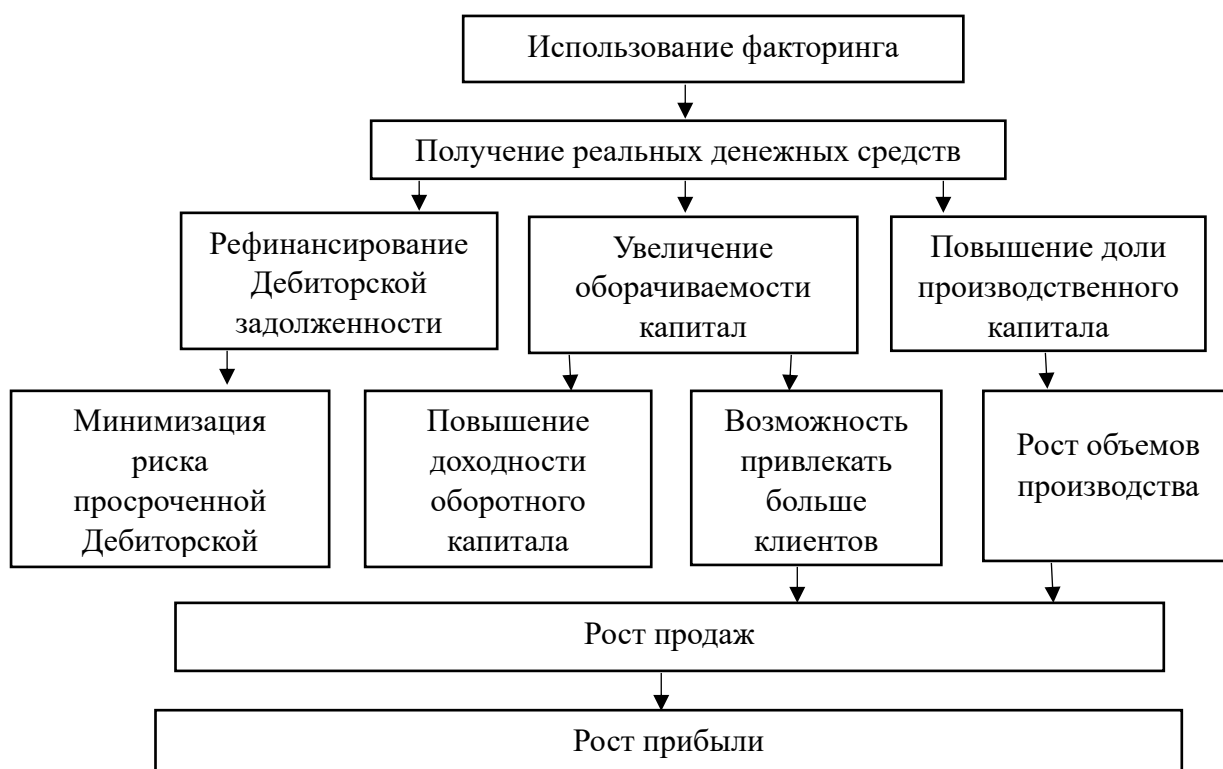


Рисунок 1.3 — Эффективность применение факторинга как инструмента управления дебиторской задолженностью

Отдельно стоит рассмотреть преимущество факторинга перед банковским кредитованием. С точки зрения финансовых институтов, данный инструмент менее рисковый, нежели традиционное кредитование. Структура факторинговой сделки повышает возвратность предоставляемого финансирования в отличие от кредитования под различные виды активов. С позиции предприятия, имеющего на балансе дебиторскую задолженность, преимущество факторинга заключается в том, что он позволяет получать финансирование без залога и при менее жестких требованиях. Кроме того,

краткосрочные риски (факторинг) намного лучше поддаются прогнозированию, нежели долгосрочные (кредитование). Это позволяет предприятиям оптимизировать планирование финансовых потоков.

Факторинг дебиторской задолженности позволяет решить множество бизнес-проблем. При обращении в финансовую организацию фирма-поставщик получает возможность:

- предлагать заказчикам большой выбор товаров и услуг, а также удобную форму оплаты в зависимости от объемов закупки;

- упростить сотрудничество с иностранными партнерами;

- значительно сократить финансовые и временные затраты благодаря своевременному получению оплаты от фактора;

- пустить полученные деньги в оборот и ускорить производство продукции, тем самым быстрее повышая доход [35].

Таким образом, всего за небольшой процент комиссии компания может значительно продвинуться на рынке и получить больше довольных клиентов, сохранив отношения с теми, которые не имеют возможности оплачивать товары и услуги вовремя, но при этом являются основными покупателями. Кроме того, с таким подходом можно привлечь новых заказчиков, повысив прибыльность предприятия.

Систему управления дебиторской и кредиторской задолженностью можно разделить на два крупных блока:

- 1) кредитная политика, позволяющая максимально эффективно использовать задолженность как инструмент увеличения продаж;

- 2) комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности [25].

Формирование кредитной политики начинается с определения максимально допустимого размера дебиторской задолженности для компании и для каждого контрагента

Важным аспектом управления дебиторской задолженности является формирование кредитной политики организации в сфере долгов. Кредитная

политика включает в себя различные мероприятия, направленные на управление дебиторской задолженностью и определение оптимальных условий предоставления кредита. Кредитная политика характеризуется двумя основными процессами:

- выбрать оптимальный уровень и рациональную структуру оборотных активов, учитывая специфику деятельности предприятия;
- определить величину и структуру источников финансирования оборотных активов.

Основными целями в ходе проведения эффективной кредитной политики являются:

- увеличить объем реализации продукции (оказания услуг) в краткосрочной и долгосрочной перспективе;
- достичь определенной оборачиваемости дебиторской задолженности;
- ограничить рост дебиторской задолженности и снизить вероятность ее превращения в безнадежную.

По отношению к дебиторам предприятие-дебитор должно:

- выбрать, в какой форме осуществлять реализацию продукции;
- выбрать тип реализуемой кредитной политики [25].

Как важнейший элемент оборотных активов предприятия дебиторская задолженность оказывает серьезное влияние на различные финансовые показатели предприятия: оборачиваемость и рентабельность, ликвидность и платежеспособность, финансовую и рыночную устойчивость, продолжительность операционного и финансового цикла. В силу этого определение характера кредитной политики, степень ее агрессивности – многофакторная проблема, не имеющая однозначного решения.

Реализация продукции может происходить в виде товарного (коммерческого кредита) или потребительского. Необходимо отметить, что выбор формы реализации продукции напрямую зависит от типа кредитной политики предприятия [25].

Тип кредитной политики определяет какие подходы будут осуществляться, учитывая соотношение уровня доходности и степень риска при проведении той или иной политики. В настоящее время различают следующие типы кредитной политики, которые могут быть использованы на предприятиях:

- консервативный;
- умеренный; – агрессивный

Консервативный тип кредитной политики характеризуется минимизацией кредитного риска. Минимизация рассматривается, как главная цель существования кредитной деятельности предприятия. При осуществлении данного типа политики кредитования предприятие не ставит перед собой задачу повышения прибыли за счет увеличения объема выпуска изготавливаемой продукции, а наоборот предприятие осознано сокращает круг дебиторов. Оно выделяет дебиторов, входящий в группу повешенного риска, и не сотрудничает с ними. Так же предприятие минимизирует срок предоставления кредита и его размер, повышает стоимость кредита, использует строгие процедуры инкассации.

Умеренный тип ориентирован на средний уровень кредитного риска при условиях продажи продукции предприятия с отсрочкой платежа.

Агрессивный тип. Под агрессивной политикой понимается, отнюдь не жесткая политика в отношении дебиторов. Наоборот, предприятие-кредитор расширяет группы потенциальных дебиторов, работая даже с рисковыми группами. Приоритетную целью, которую ставит перед собой данное предприятия – это увеличение прибыли за счет реализации продукции на условиях кредитования. Предприятие-кредитор, увеличивает период предоставления кредита, снижает стоимость кредита и предоставляет возможность дебиторам пролонгировать кредит.

В процессе формирования кредитной политики следует учитывать факторы, которые будут составлять ее основу:

– состояние экономики на современном этапе, которые помогут определить финансовые возможности покупателей и уровень их платежеспособности;

– сложившуюся конъюнктуру рынка товаров и услуг, а также уровень спроса на реализуемую продукцию и предоставляемых услуг;

– отношение руководителей компании к определению допустимой степени риска в ходе проведения хозяйственно-экономической деятельности [25].

При определении типа кредитной политики предприятию стоит учитывать, что выбор консервативного типа кредитования негативно влияет на рост объема производства, на коммерческие связи. Агрессивный тип вызовет высокое отвлечение финансовых средств, снижает платежеспособность, на процедуры инкассации задолженности расходуется значительные ресурсы, что в итоге, может значительно повлиять на рентабельность оборотных активов и финансирующего их капитала [25].

При проведении кредитной политики внутри компании должны быть регламентированы следующие элементы:

– дифференцирование условий кредитной политики для разных групп клиентов: провести ранжирование покупателей и заказчиков по выбранному признаку и определить разные условия для каждой отдельной категории;

– распределение внутри компании зоны ответственности по работе и взаимодействию с должниками;

– процедуру взыскания долгов внутренними силами;

– определение ситуации, при которой будет подаваться иск в суд на должника. Закрепление данных положений помогает четко определить порядок действий, чтобы обеспечить предоставление тех или иных условий для кредитора, а также определяет дальнейшие действия по управлению дебиторской задолженностью.

Необходимо строго распределить ответственность за управление дебиторской задолженностью между коммерческой, финансовой и

юридической службами. Нередко за продажи и взыскание задолженности отвечают разные подразделения, имеющие противоречивые задачи. К примеру, менеджер по продажам (коммерческий отдел) мотивирован продать как можно больше, а менеджер по работе с дебиторами (финансовая служба) – получить денежные средства и минимизировать уровень задолженности [25].

Кредитная политика обычно принимается на один год, чтобы по истечению ее срока сделать выводы о достижении поставленных целей, т.е. оценить эффективность используемых инструментов. Также в дальнейшем пересмотреть ее формирование с учетом факторов, которые влияют на выбор новой цели и условия проводимой политики.

В условиях нестабильной экономики имеет широкое распространение практика предоплаты за продукцию или оказание услуг и в данном случае целесообразно проводить анализ величины дебиторской задолженности и контроль периода оборачиваемости средств в этих расчетах.

В процессе проведения анализа определяется степень возврата задолженности и рассчитывается коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и период оборачиваемости в днях, который отражает длительность одного оборота (рассмотренных в предыдущем пункте).

Опираясь на значения, данных показателей, можно провести сравнительный анализ до и после внедрения кредитной политики, который покажет экономическую эффективность и целесообразность применения новых инструментов.

В заключение отметим, что дебиторская задолженность безусловно является сложным объектом управления, требующим квалифицированного решения не только финансовых, но и юридических, маркетинговых проблем, реализация которых может способствовать повышению благосостояния собственников бизнеса. Для достижения этого необходимо регламентировать кредитный процесс, максимально формализовать действия персонала по определению условий кредитования каждого конкретного дебитора, наделить

менеджмент персональной ответственностью за обеспечение качества портфеля дебиторской задолженности.

Применяя предложенные подходы к формированию кредитной политики, следует помнить, что проблема кредитования покупателей является частью более широкой задачи - выбора стратегической позиции фирмы на рынке, то есть определения приоритетов деятельности компании. Именно от стратегии зависят характер работы компании с дебиторами, кредитная политика и подходы к оценке инвестиций в дебиторскую задолженность



## 2. ИССЛЕДОВАНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ООО «АГРОНОМ-САД»

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

В качестве объекта исследования в выпускной квалификационной работе рассмотрено предприятие ООО «Агроном-Сад», которое специализируется на производстве и реализации товарного яблока.

Сведения о регистрации ООО «Агроном-Сад» и его реквизиты приведены в таблице 2.1

Таблица 2.1— Краткая информация о предприятии ООО «Агроном-Сад»

Полное наименование предприятия	Общество с ограниченной ответственностью «Агроном- сад»
Сокращенное наименование предприятия	ООО «Агроном-сад»
Юридический адрес	399621, Липецкая область, Лебедянский район, Поселок свх. Агроном, ул. Советская, д. 2
Сведения о государственной регистрации:	Зарегистрировано в ФНС 5 апреля 2010 года, Управление Федеральной налоговой службы по Липецкой области, регистрационный номер
Размер уставного капитала:	10 777 529 руб.
Основной вид деятельности:	01.24 Выращивание семечковых и косточковых культур
ОГРН	1104811000238
ИНН	4811012438
КПП	481101001
Руководство	Директор предприятия Размахнин Кирилл Александрович

Компания ООО «Агроном-сад» занимается производством и реализацией товарного яблока. Площадь хозяйства, расположенного в Липецкой области, составляет 5400 га. Общая площадь садов около – около 2000 га, из них более 1000 га занимают сады интенсивного типа.

У «Агроном-сад» богатая история. Вот уже более 90 лет в этой компании выращивают яблоки.

В 1929 году был организован совхоз «Агроном» в период закладки крупнейших зерновых, животноводческих и плодовых хозяйств.

Совхоз «Агроном» был специализированным хозяйством по производству плодов и ягод для снабжения населения Москвы и промышленных центров европейской части страны. В совхозе имелся завод по переработки плодов и ягод.

Основной массив сада заложили в 1929—1932 годах (1600 га). Совхоз сотрудничал с ВНИИЕ им. Мичурина.

С 1991 года по 2010 год совхоз переживал не лучшие времена. Животноводство и завод по переработки плодов и ягод в настоящее время прекращены.

В 2010 г была зарегистрирована компания ООО «Агроном-сад». Уже через 10 лет, в 2020 г., компания стала первым в России производителем сертифицированного органического яблока.

В 2013 году компания преобразовалось в динамично-развивающееся современное предприятие с общей площадью земель – 5,4 тыс. га, включая около 2 тыс. га садов, из которых около 800 га – это высокоинтенсивные современные сады.

Спрос населения на качественные сорта яблок в России составляет около 7,3 млн тонн. Ежегодно садоводы занимаются выращиванием сортов высшей пробы, но импортируемая продукция, сравнима с показателями российского производителя.

Компания ООО «Агроном-сад» за последние годы увеличила ассортимент производства сортов яблок и вошла в ТОП-10 производителей в России.

Можно выделить следующие сорта, которые выращивает ООО «Агроном-сад»:

1. Традиционные:
  - Богатырь
  - Жигулёвское
  - Антоновка
2. Международные:

-Грени Смит

-Хани Крисп

-Ред Чиф

-Лигол

-Лобо

Дополнительно организация ООО «Агроном-сад» заявила 21 вид деятельности, в том числе:

-01.11 Выращивание зерновых (кроме риса), зернобобовых культур и семян масличных культур;

-01.13 Выращивание овощей, бахчевых, корнеплодных и клубнеплодных культур, грибов и трюфелей;

-01.2 Выращивание многолетних культур;

-01.30 Выращивание рассады;

-10.32 Производство соковой продукции из фруктов и овощей;

-10.39 Прочие виды переработки и консервирования фруктов и овощей;

-46.2 Торговля оптовая сельскохозяйственным сырьем и живыми животными;

-46.3 Торговля оптовая пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями;

-46.4 Торговля оптовая непродовольственными потребительскими товарами;

-46.49 Торговля оптовая прочими бытовыми товарами;

-68.20 Аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом.

Организационная структура предприятия отражена на рисунке 2.1.

Руководство организаций осуществляется директором по принципу единоначалия. Ведущее место в аппарате занимает в аппарате предприятия занимает финансовый директор.

Приведенная схема построения аппарата управления по существу является линейной структурой.

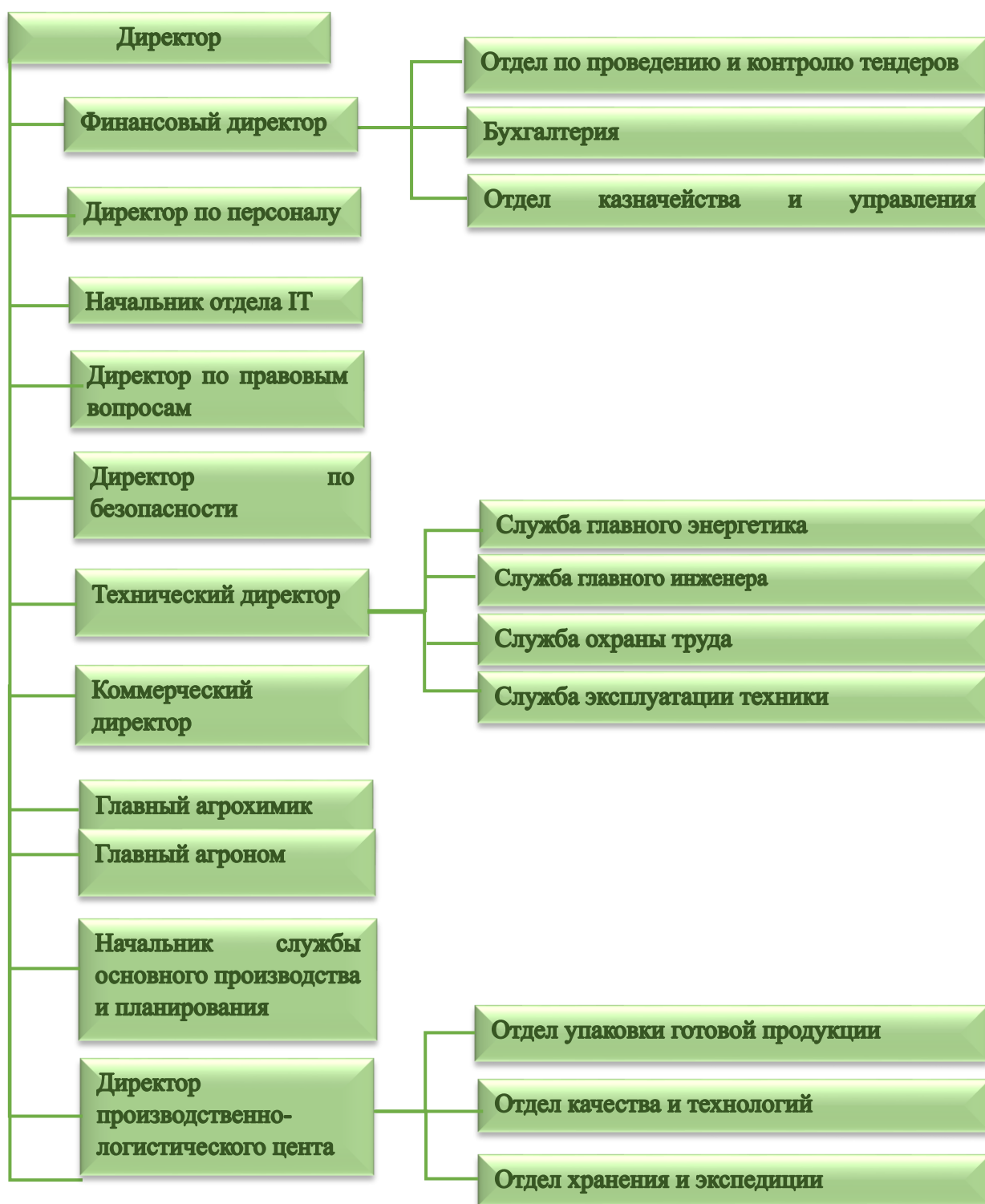


Рисунок 2.1 — Организационная структура ООО «Агроном-сад»

Важная особенность линейной организационной структуры управления в том, что при ней любой работник (подчиненный) имеет над собой одного и только одного непосредственного начальника (менеджера, руководителя, управляющего). В результате, распоряжения и отчеты о выполнении передаются между работником и менеджером по одному каналу.

Таким образом, каждый руководитель осуществляет весь спектр управленческих функций в отношении подчиненного ему звена: анализирует ситуацию, принимает необходимые решения, планирует и организует работу, контролирует ход ее выполнения и вносит необходимые коррективы.

Основные принципы линейной организационной структуры: централизация власти; единоначалие.

Уставный капитал ООО «Агроном-сад» составляет 10,8 млн руб. Это значительно больше минимального уставного капитала, установленного законодательством для обществ с ограниченной ответственностью (10 тыс. руб.).

До 30.05.2018 уставный капитал составлял 7,5 млн руб.

Данные, отражающие основные экономические показатели деятельности предприятия ООО «Агроном-сад» за последние три года, представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 — Анализ основных показателей деятельности ООО «Агроном-сад»

Наименования показателя	Значение			Отклонение +/-		Темп изменения, %	
	2020 г	2021 г	2022 г	2021 г. от 2020 г.	2022 г. от 2021 г.	2021 г. от 2020 г.	2022 г. от 2021 г.
Выручка	718955	1109535	1329356	390580	219821	154,3	83,5
Себестоимость	617926	987876	1027709	369950	39833	159,9	96,1
Валовая прибыль	101029	121659	301647	20630	179988	120,4	40,3
Прибыль от продаж	58071	148532	137702	90461	-10830	255,8	107,9
Чистая прибыль	1678	132945	34911	131267	-98034	7922,8	380,8
Стоимость основных средств	5360017	6600238	8168195	1240221	1567957	123,1	80,8
Среднесписочная численность работников чел	428	443	466	15	23	103,5	95,1
Рентабельность продаж %	8,08	13,39	10,36	5,31	-3,03	165,7	129,2
Фондоотдача %	17,4	18,6	18	1,2	-0,6	106,9	103,3
Фондоёмкость %	575	539	555	-36	16	93,7	97,1
Производительность труда тыс.руб/чел	1679,8	2504,6	2852,7	824,8	348,1	149,1	87,8

Согласно представленным данным, в целом за исследуемый период наблюдается тенденция увеличения основных финансовых показателей предприятия, наибольший рост произошел в 2021 году.

А именно в этом году выручка предприятия увеличилась на 1109535 тыс. руб., что на 54,3% больше, чем годом ранее. Также в 2021 году увеличение выручки повлекло за собой изменение показателей себестоимости на 369950 тыс. руб., Чистая прибыль в 2021 году была выше, чем в 2020 году на 131267 тыс. руб. и составляла 132945 тыс. руб. Однако в 2022 году произошло уменьшение некоторых экономических показателей. В частности, в 2022 году чистая прибыль предприятия имела тенденцию к снижению, а именно данный показатель уменьшился на 98034 тыс. руб. относительно 2021 года и на конец исследуемого периода был равен 34911 тыс. руб.

## 2.2 Анализ состава, динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности организации

Основой для исследования служит бухгалтерская (финансовая) отчетность, статистическая отчетность, а также регистры бухгалтерского учета за 2020, 2021 и 2022 год. (Приложение А).

Анализ дебиторской задолженности ООО «Агроном-сад» целесообразно начать с оценки доли данной задолженности таблица 2.3. С их помощью можно значительно продвинуться в понимании характера расчетов внутри исследуемой компании.

Таблица 2.3 — Расчет доли дебиторской задолженности в составе оборотных активов

	2020год	2021год	2022 год	Абсолютное изменение, +/-		Темп изменения, %	
				2021 год	2022год	2021 г./ 2020 г	2022 г/ 2021 г.
Оборотные активы, всего, в том числе	221559 7	329529 5	316419 5	1079698	-131100	148,73	96,02

Дебиторская задолженность	59147	286033	278068	226886	-7965	483,60	97,22
Доля дебиторской задолженност и в оборотных актива	2,67	8,68	8,79	6,01	0,1	-	-

Согласно данным табл. 2.3 можно увидеть, что за 2020-2022 гг. наблюдается динамика увеличения стоимости оборотных активов, причем в 2021 г. произошел наибольший рост стоимости оборотных активов предприятия, а именно на 48,73%. Стоимость оборотных средств на конец 2021 года составила 3295295 тыс. руб., а 2022 году составило 3164195 тыс. руб. Объём дебиторской задолженности в 2021 г. по сравнению с 2020 г. выросла на 226886 тыс. руб., а в 2022 г. по сравнению с 2021 г. уменьшилась на 7965 тыс. руб.

Исходя из таблицы 2.3, можно сделать вывод, что предприятие может рассчитывать на пополнение своих оборотных активов в течение 12 месяцев.

Прирост дебиторской задолженности и прирост стоимости оборотных средств предприятия за 2020-2022 гг., наглядно видно на графике рисунок 2.2

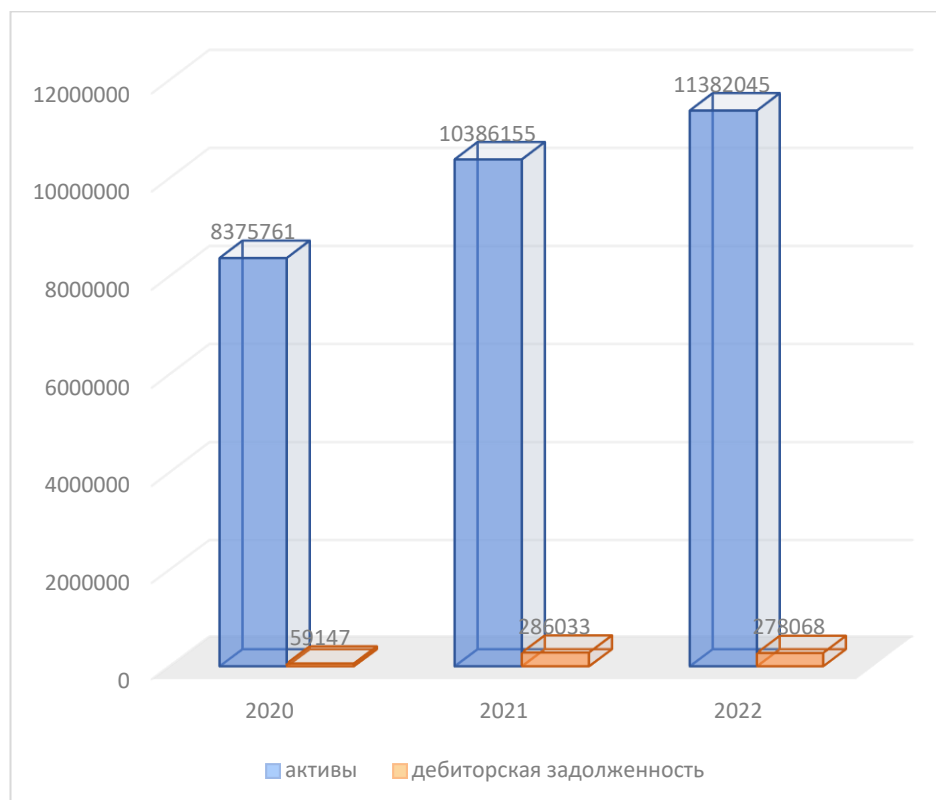


Рисунок 2.2 — Дебиторская задолженность в структуре оборотных активов

Таблица 2.4 — Расчет доли кредиторской задолженности в составе пассивов

	Единица измерения	2020г од	2021г од	2022 год	Абсолютное изменение, +/-		Темп изменения, %	
					2021 год	2022г од	2021г од	2022 год
Пассивы, всего, в том числе	тыс. руб.	83757 61	10386 155	11382 045	2010395	99589 0	124	110
Кредиторская задолженность	тыс. руб.	44482 9	33808 9	53561 6	-106740	19752 7	76	158
Доля кредиторской задолженности в оборотных активах	%	5,31	3,26	4,71	-2,05	1,45	-	-

Исходя из данных, которые представлены выше в таблице 2.4 величина пассивов увеличилась в 2021 г. на 24 %, а в 2022 г. увеличение составило на 10 %. Кредиторская задолженность предприятия в 2021 г. по сравнению с 2020 г. уменьшилась на 106740 тыс. руб., а в 2022 г по сравнению с 2021 г. возросла на 197527 тыс. руб и составляла 535616 тыс. руб Прирост дебиторской задолженности и прирост стоимости оборотных средств предприятия за 2020-2022 гг., наглядно видно на графике рисунок 2.3..



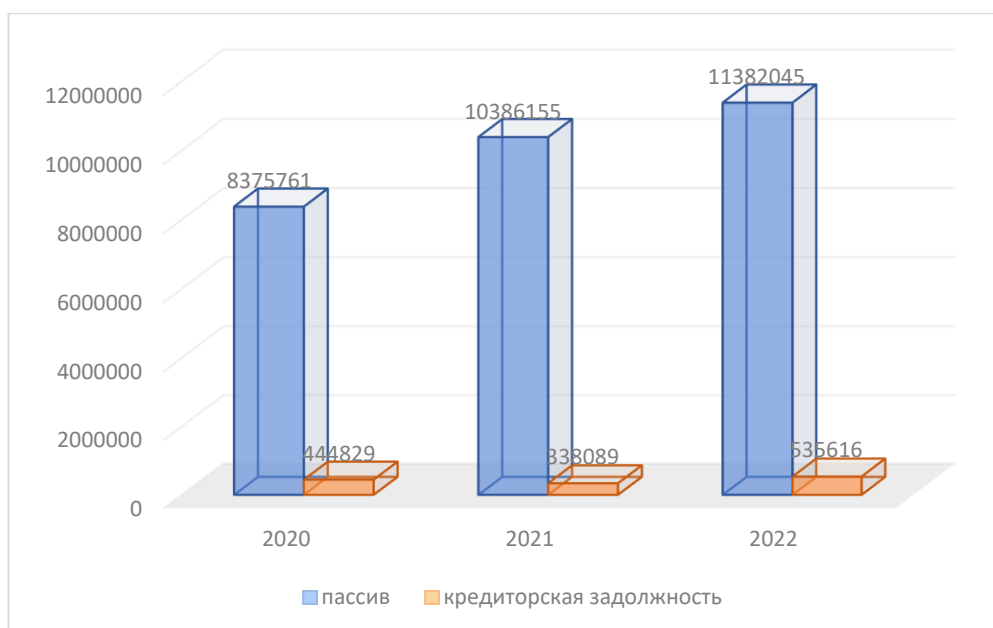


Рисунок 2.3 — Кредиторская задолженность в структуре пассивов

Далее рассмотрим структуру дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Агроном-сад» в целом.

Изучим состав дебиторской задолженности и отразим данные в таб.2.5

Таблица 2.5 — Состав дебиторской задолженности ООО «Агроном-Сад»

Показатель	Ед. изм	период			Отклонение +/-		Тем роста, %	
		2020г	2021г.	2022г.	за 2021г	за 2022г	за 2021г	за 2022г
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Дебиторская задолженность всего, в том числе:	тыс. руб	59147	286033	278068	226886	-7965	483,60	97,2

продолжение таблицы 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Расчеты по авансам выданным	тыс. руб	29573	136001	179873	106428	43872	459,9	459,9
Расчеты с покупателями и заказчиками	тыс. руб	11829	67206	38207	55377	-28999	568,1	568,1

Прочие расчеты с разными дебиторами и кредиторами	тыс. руб	17745	82826	59988	65081	- 22838	466,8	466,8
---	----------	-------	-------	-------	-------	---------	-------	-------

Согласно данным из таблицы 2.5 общая дебиторская задолженность ООО «Агроном-сад» увеличилась за 2020-2022 гг. и в конце 2022 г. составила 278068 тыс. руб. Также необходимо выделить то факт, что достаточно сильно произошло уменьшение задолженности перед заказчиками и покупателями за исследуемый период.

На рисунке 2.4 представлена структура дебиторской задолженности предприятия за 2020-2022 гг.

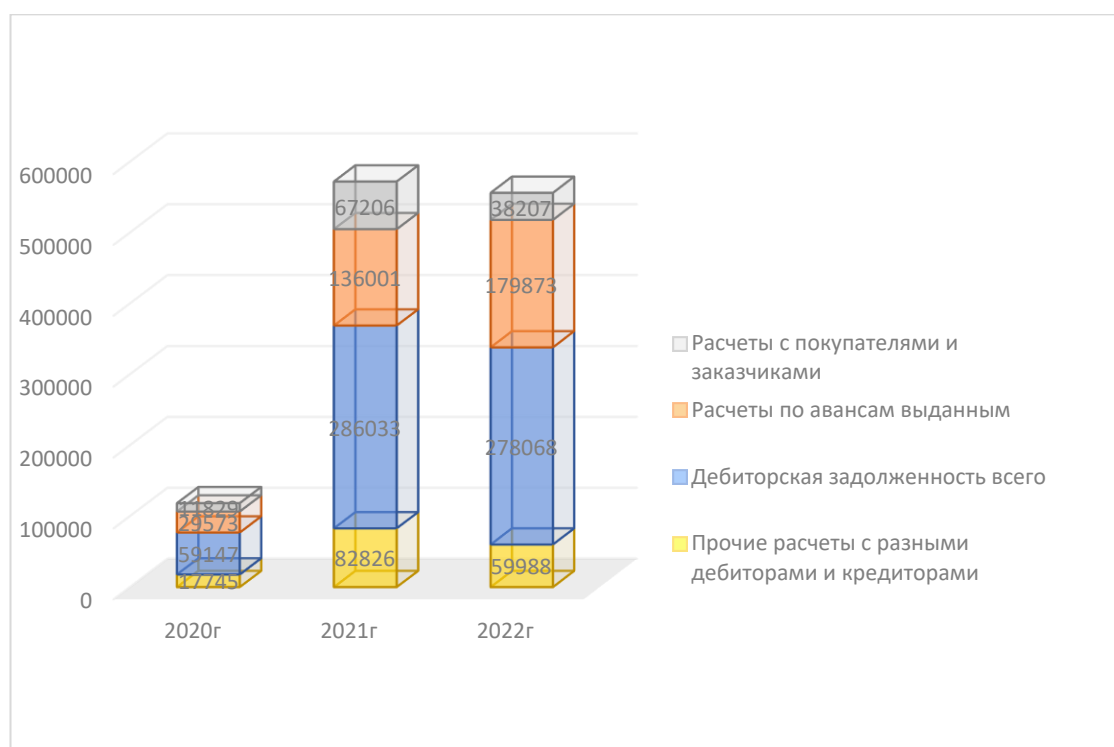


Рисунок 2.4 — Структура дебиторской задолженности ООО «Агроном-сад» 2020-2022гг

Далее рассмотрим структуру кредиторской задолженности. В таблице 2.6 представлен состав кредиторской задолженности ООО «Агроном-сад».

Таблица 2.6 — Состав кредиторской задолженности ООО «Агроном-сад» за 2020-2022 гг.

Показатель	Ед. изм	период	Отклонение +/-	Темп роста, %
------------	---------	--------	----------------	---------------

		2020г	2021г.	2022г.	за 2021г	за 2022г	за 2021г	за 2022г
Кредиторская задолженность всего, в том числе:	тыс. руб	444829	338089	535616	- 106740	197527	0,76	1,58
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	тыс. руб	346733	248850	446385	-97883	197535	71,77	179,4
Расчеты по авансам полученным	тыс. руб	30655	7680	9219	-22975	1539	25,05	120,0
Расчеты с бюджетом	тыс. руб	3096	3094	4384	-2	1290	99,94	141,7
Расчеты по социальному страхованию	тыс. руб	5531	6985	6563	1454	-422	126,3	93,96
Прочая кредиторская задолженность	тыс. руб	58814	71480	69065	12666	-2415	121,5	96,62

На рисунке 2.5 предоставлена графическая динамика состава кредиторской задолженности ООО «Агроном-сад» 2020-2022гг

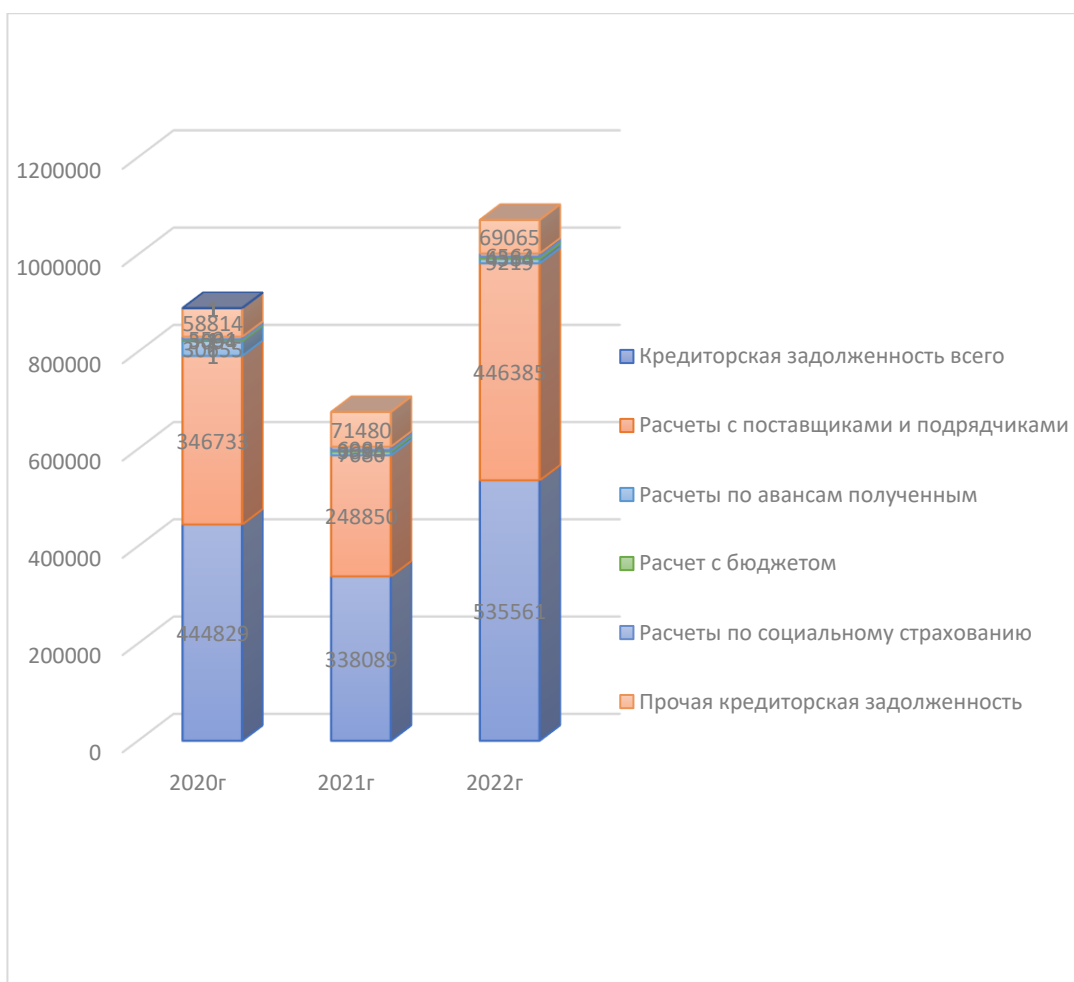


Рисунок 2.5— Состав кредиторской задолженности ООО «Агроном-сад» за 2020-2022 гг.

Судя по данным таблицы 2.6 кредиторская задолженность предприятия представляет собой задолженность поставщикам, авансы полученные, расчеты по налогам и сборам и прочую кредиторскую задолженность.

На протяжении 2020-2022 гг. происходит увеличение кредиторской задолженности предприятия, в том числе в 2022 г она увеличилась на 197527 тыс. руб. Прирост кредиторской задолженности в 2022 году вызван значительным увеличением задолженности перед подрядчиками и поставщиками и составляет 74,7% от общей кредиторской задолженности.

На рисунке 2.6 отражена дебиторская и кредиторская задолженность ООО «Агроном-сад» в динамике за 2020-2022 гг.

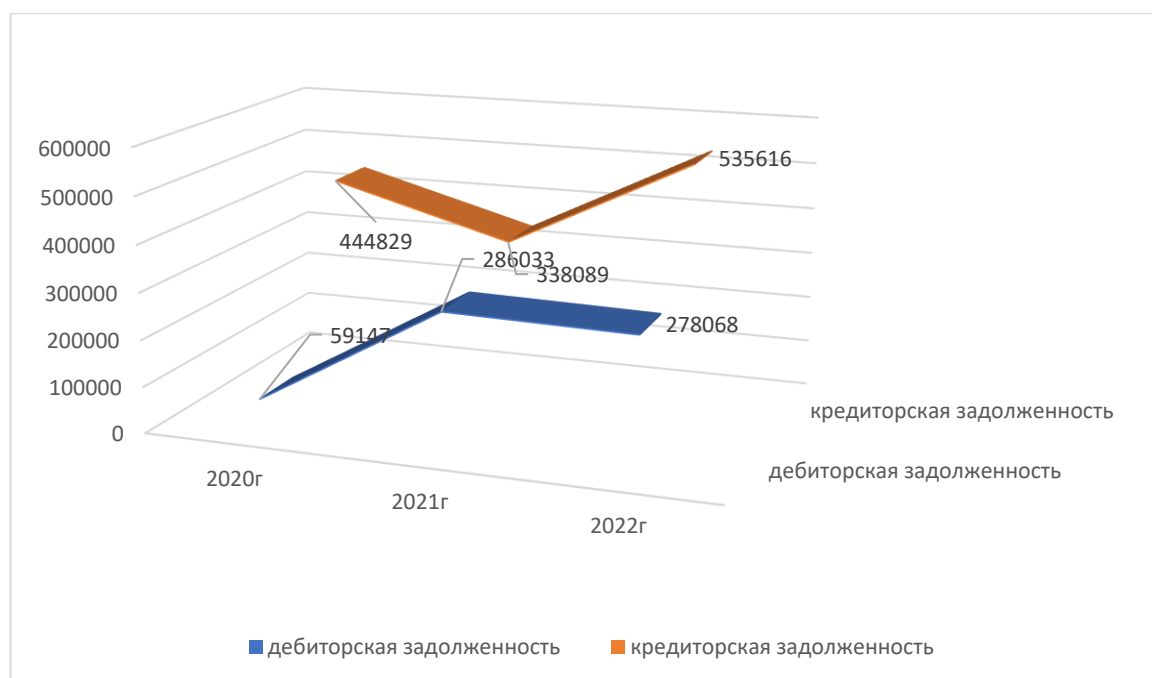


Рисунок 2.6 — Дебиторская и кредиторская задолженность  
ООО «Агроном-сад»

Как видно из рисунка 2.6 за 2020-2021г отмечается тенденция по уменьшению кредиторской задолженности и увеличение дебиторской задолженности организации, а за 2021-2022 гг. отмечается тенденция по увеличению как, кредиторской так и дебиторской задолженности организации, при этом за исследованный период кредиторская задолженность в абсолютном выражении выше, чем дебиторская задолженность.

### 2.3 Анализ эффективности и сбалансированности дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Агроном-сад»

Платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия определяются во многом скоростью оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, характеризующей эффективность работы компании. Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности позволяет:

- определить оптимальную годовую величину оборота средств в расчётах. Действенность расчётно-платёжной системы позволяет ускорить

процесс оборачиваемости денежных средств в расчетах, содействует притоку иных активов предприятия и исполнению обязательств перед кредиторами;

- уменьшить себестоимость товаров, продукции, работ и услуг, поскольку с ростом оборота снижается доля постоянных расходов, которую относят на себестоимость;

- найти способы ускорения оборота на разных стадиях процесса производства и продажи продукции, работ, услуг. Снижение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности может ускорить оборот денежных средств, запасов и обязательств предприятия.

Ключевой задачей анализа выступает определение скорости и периода оборота задолженности, а также поиск резервов её ускорения на различных этапах финансово-хозяйственной деятельности организации.

Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности характеризуется двумя традиционными показателями: оборачиваемость в днях и коэффициент оборачиваемости.

В свою очередь, кредиторская задолженность является составной частью краткосрочных обязательств, а её остатки по кредиторам отражают их право на имущество организации по приоритетности.

Это означает, что в кредиторы в любой момент времени могут потребовать у должника исполнения обязательств. В случае неудовлетворительной структуры актива баланса, которая проявляется в росте доли сомнительной дебиторской задолженности, может быть ситуация, при которой организация будет неспособна отвечать по своим долгам, что может спровоцировать банкротство.

При анализе кредиторской и дебиторской задолженности важно рассчитать показатели оборачиваемости задолженности, а также сроки погашения данных задолженностей за исследуемый период

В таблице 2.7 рассчитаны оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Агроном-сад» за 2020-2022 гг.

Источником для расчета показателей оборачиваемости и периодов оборота дебиторской и кредиторской задолженности явились бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах ООО «Агроном-сад»(Приложение ).

Для расчета оборачиваемости дебиторской задолженности используем чистую дебиторскую задолженность за минусом аванса выданных под строительство объектов основных средств (Приложение).

Таблица 2.7 — Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Агроном-сад» за 2020-2022 г.

Показатели	2020	2021	2022	Абсолютное отклонение	
				2021-2020	2022-2021
Выручка, тыс. руб	718955	1109535	1329356	390580	219821
Дебиторская задолженность (краткосрочная), тыс. руб.	59147	286033	278068	226886	-7965
Кредиторская задолженность, тыс. руб	444829	338089	535616	-106740	197527
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об	12,16	3,88	4,78	-8,28	0,9
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, об.	1,62	2,83	3,05	1,21	0,22
Период оборота дебиторской задолженности, дн	30	94	76	64	-18
Период оборота кредиторской задолженности, дн.	225	129	120	-96	-9

Графически динамику коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей в ООО «Агроном-сад» за 2020-2022 гг. гг. представим на рисунке 2.7.

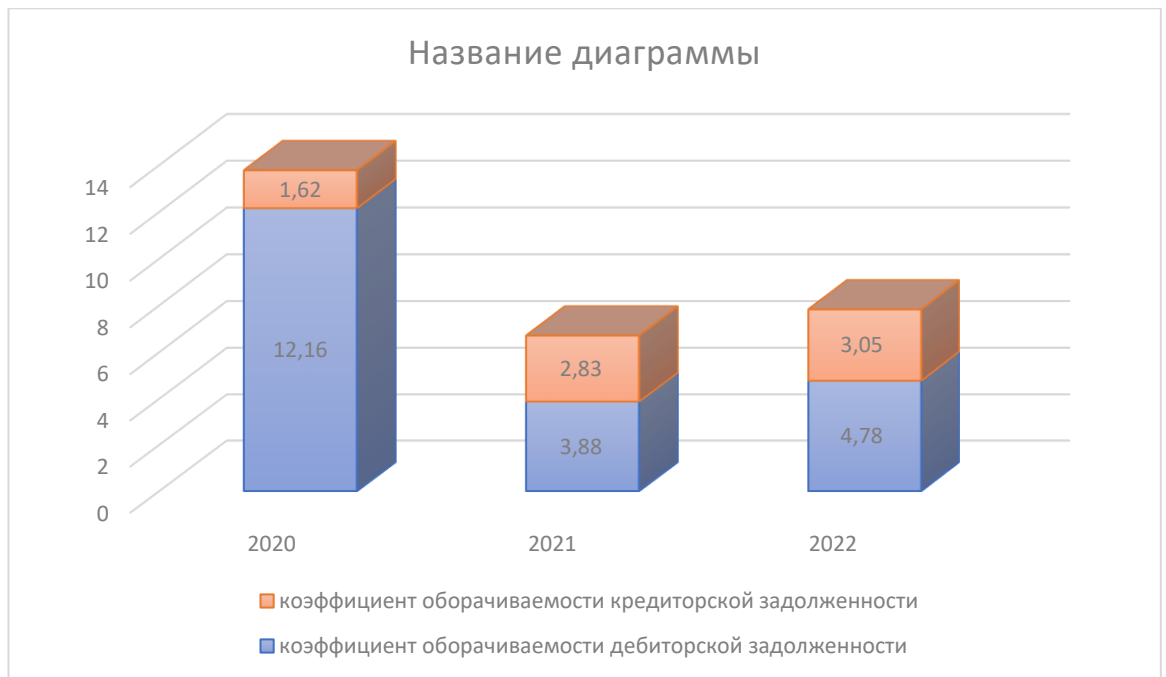


Рисунок 2.7 — Коэффициент оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Агроном-сад»

На рисунке 2.8 представлена динамика периода оборота дебиторской и кредиторской задолженностей в ООО «Агроном-сад» за 2020-2022 гг.

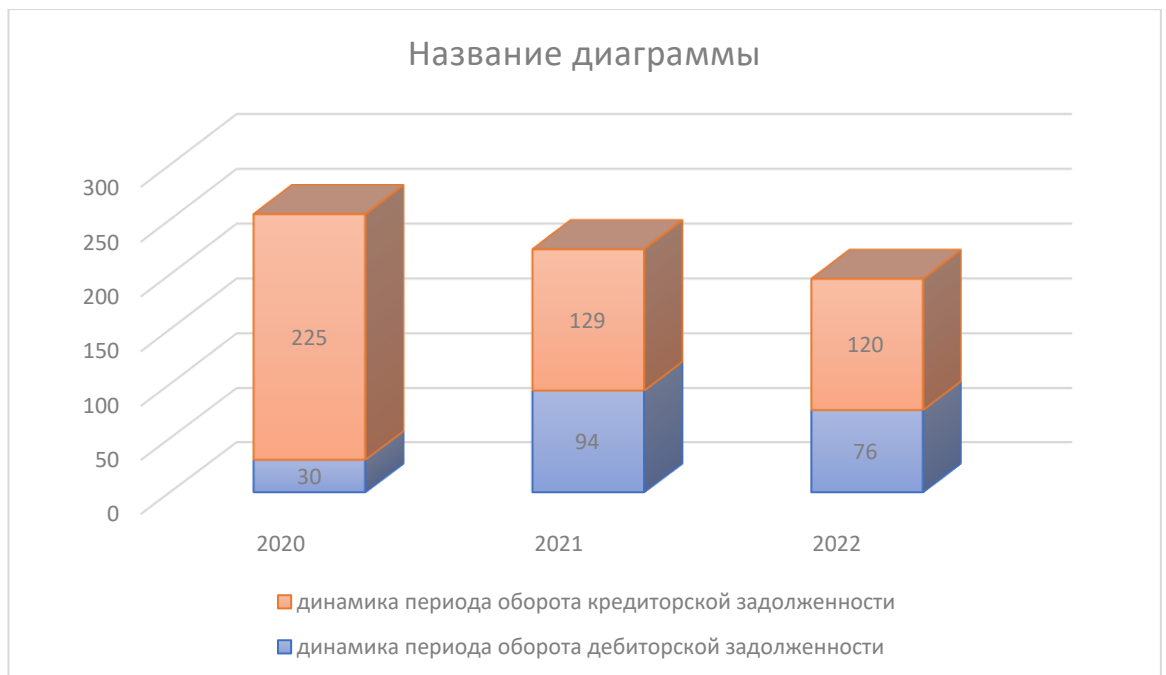


Рисунок 2.8 — Динамика периода оборота дебиторской и кредиторской задолженностей

По данным таблицы 2.7 видно, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в 2021 г. по сравнению с 2020 г. снизился на 8,28



оборота, это свидетельствует об увеличении объёма предоставляемого кредита. В 2022 г. по сравнению с 2021 г. данный коэффициент увеличился на 0,9 оборота. Период оборота дебиторской задолженности составляет в 2020 г. составляет 30 дн., в 2021 г. 94 дн., а в 2022 г. 76 дн. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2021 г. по сравнению с 2020г. Увеличился на 1,21 оборота, а период оборачиваемости сократился на 96 дн. В 2022 г. по сравнению с 2021 г. коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности вырос на 0,22 оборота, а период оборачиваемости уменьшился на 9 дн., что является положительной динамикой.

По результатам проведенного анализа видно, что руководство должно существенным образом пересмотреть политику организации в части выплаты кредиторской задолженности. В противном случае, сложившаяся ситуация может повлиять на платежеспособность предприятия и спровоцировать трудности с по уплате долгов.

Обычно деятельность каждой организации связана с покупкой материально-производственных запасов, приобретением различных услуг. В случаях, когда за приобретенные товары или услуги расчеты осуществляются на условиях последующей оплаты, то можно говорить о получении организацией кредита от своих поставщиков и подрядчиков.

Организация самостоятельно может выступать кредитором собственных покупателей и заказчиков, а для поставщиков в части выданных им авансов за предстоящую поставку продукции. В этой связи, от того, насколько сроки полученных кредитных средств соответствуют условиям функционирования и выбранной кредитной политики организации будет зависеть ее финансовое состояние.

С помощью сравнения периодов оборота дебиторской и кредиторской задолженности, анализа их динамики определяются тенденции по расчетам с дебиторами и кредиторами организации.

Неотъемлемым фактором повышения экономической эффективности деятельности предприятия является эффективное управление дебиторской и

кредиторской задолженности. Приведем пример расчета соотношения между различными видами задолженности на основе ООО «Агроном-сад» за 2020 – 2022 гг.

Данные для расчета представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 — Расчет соотношения различных видов задолженности ООО «Агроном-сад» за 2020 – 2022 гг.

Показатель	2020г	2021г	2022г	Изменения	
				2021г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.
Дебиторская задолженность тыс. р.	59147	286033	278068	226886	-7965
Кредиторская задолженность тыс. р.	444829	338089	535616	-106740	197527
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, р.	0,13	0,84	0,52	0,71	-0,32

Как видно из представленных данных в таблице 2.8, задолженность дебиторов в ООО «Агроном-сад» в 2020 году составляла 59147тыс. р., а обязательства перед кредиторами – 444829 тыс. р. Коэффициент, отражающий соотношение между этими видами задолженности в 2020 году, составляет:  $59147 / 444829 = 0,13$ . Полученный результат означает, что в 2020 году задолженность дебиторов не превышает обязательства перед кредиторами и на один рубль кредиторской задолженности приходится 0,13 рубля дебиторской задолженности .

В следующем, 2021 году соотношение между задолженностью дебиторов и обязательствами перед кредиторами составляет  $286033 / 338089 = 0,84$ , полученный результат свидетельствует о том, что в 2021 году задолженность дебиторов не превышает обязательства перед кредиторами и на один рубль кредиторской задолженности приходится 0,84 рубля дебиторской.

В 2022 году соотношение между задолженностью дебиторов и обязательствами перед кредиторами составляет  $278068/535616 = 0,52$ , что Полученный результат свидетельствует о том, что в 2022 году задолженность дебиторов также не превышает обязательства перед кредиторами и на один рубль кредиторской задолженности приходится 0,52 рубля дебиторской. По сравнению с 2021 годом результат значительно уменьшился на 0,32

Покажем, как изменяется коэффициент соотношений дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Агроном-сад» на графике рисунок 2.9:

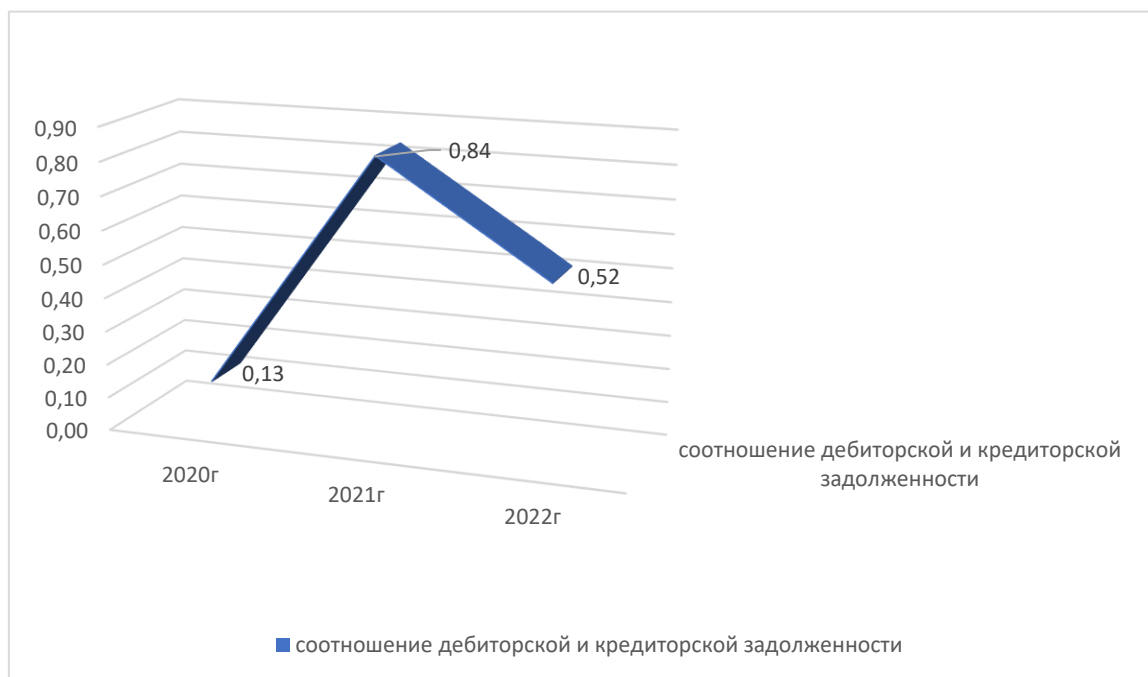


Рисунок 2.9 — График коэффициента соотношений дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Агроном-сад».

Так как коэффициент соотношений дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Агроном-сад» ниже единицы, следовательно необходимо отметить, что управленческому составу предприятия важно детально проработать систему по возврату кредиторской задолженности и усилить контроль по работе с поставщиками.

В наших условиях вопрос сопоставления дебиторской и кредиторской задолженности является весьма значимым. Большинство аналитиков полагают, когда кредиторская задолженность выше дебиторской, то организация эффективно потребляет средства.

Таким образом, изучив кредиторскую и дебиторскую задолженность ООО «Агроном-сад» было выяснено, что на протяжении всего периода за 2020-2022 гг. величина задолженности предприятия увеличивается, а оборачиваемость дебиторской задолженности остается нестабильной.

Таким образом, можно сделать вывод, что принимаемые в ООО «Агроном-сад» меры по работе с дебиторской и кредиторской задолженностями достаточно эффективны.

Таким образом, в работе предложены следующие направления повышения эффекта работы предприятия:

1. С целью недопущения роста дебиторской задолженности рекомендуется установить программный продукт позволяющий вовремя выявлять покупателей, не осуществивших платеж в течение 10 дней после поставки продукции, после чего производить обзвон таких покупателей с целью напоминания о задолженности.

2. С целью снижения кредиторской задолженности следует проводить нормирование кредиторской задолженности.

Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости входит в оценочную группу показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. На их основе формируется, корректируется или изменяется финансовая политика компании, если возникают проблемы финансового характера при достижении оперативных и стратегических целей.

Согласно общепризнанной методике, анализ проводится в определенной последовательности [33, с. 448]:

- расчет показателей ликвидности (платежеспособности);
- расчет показателей финансовой устойчивости;
- расчет показателей деловой активности; - оценка уровня кредитоспособности компании.

Проведем анализ относительных показателей финансовой устойчивости и определим тип финансовой устойчивости, в динамике исследуемого периода. Расчетные

значения для данного вида анализа, когда мы определяем излишек (или недостаток)

Проведем коэффициентный анализ финансовой устойчивости исследуемого объекта, другими словами, относительных показателей финансовой устойчивости таблица 2.9

Таблица 2.9 - Динамика относительных показателей финансовой устойчивости ООО «Агроном-сад», период: 2020-2022 гг.

Наименование показателя	Значение показателя			Абсолютные изменения показателя	
	2020г	2021г	2022г	2021-2020гг	2022-2021гг
1	2	3	4	5	6
Коэффициент Автономии = СК / А Норма (отрасль) - 0,55 Оптимальное - 0,65-0,75	0,04	0,04	0,04	0	0
Коэффициент финансового левериджа = ЗК / СК Норма (отрасль) - 0,82 Оптимальное - 0,33 - 0,54	24,6	21,6	25,8	-3	4,2
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами=СОС / ОА Норматив - не менее 0,1	0,48	0,70	0,21	0,22	0,49
Индекс постоянного актива=ВА/СК	18,8	15,4	19,3	-3,4	3,9
Коэффициент покрытия инвестиций = СК + ДО / общая сумма капитала Норма (отрасль) - 0,8 и выше	22,1	20,5	20,9	-1,6	0,4
Коэффициент маневренности собственного капитала=СОС/СК Норматив - 0,1 и более	3,3	5,0	1,5	1,7	-3,5
Коэффициент мобильности имущества = ОА/стоимость всего имущества	0,3	0,3	0,3	0	0
Коэффициент мобильности оборотных средств=ДС+КФВ/ОА	0,6	0,6	0,6	0	0
Коэффициент обеспеченности запасов=СОС/З Норматив - не менее 0,5	1,3	2,1	0,6	0,8	-1,5

продолжение таблицы 2.9

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

Коэффициент краткосрочной задолженности= $\frac{КО}{\text{общая}}$ сумма обязательств	0,1	0,1	0,2	0	0,1
--	-----	-----	-----	---	-----

где А- активы всего

СОС-собственные оборотные средства

ВА-внеоборотные активы

СК-собственный капитал

ДО-долгосрочные обязательства

ДС-денежные средства

КФВ-краткосрочные финансовые вложения

ОА- оборотные активы

ЗК-заемный капитал

З-запасы

КО-краткосрочные обязательства

Согласно таблице 2.9 коэффициент автономии ниже значения, это говорит о том, что предприятие финансово зависимо от кредиторов.

Коэффициент финансового левериджа больше нормы значит стоит задуматься о сокращении кредитной нагрузки, чтобы сохранить финансовую стабильность.

Коэффициент обеспеченности собственными выше нормы то структура баланса признается удовлетворительной.

Коэффициент покрытия инвестиций больше единицы, это говорит о полном покрытии долгосрочных вложений в деятельность предприятия собственными средствами и заемными средствами с длительным сроком возврата.

Коэффициент маневренности собственного капитала выше нормы, это указывает на:

возможность свободно маневрировать своими финансовыми ресурсами;  
рост гибкости в распоряжении собственным капиталом.

Чем выше коэффициент маневренности, тем выше платежеспособность организации

Коэффициент обеспеченности запасов выше 0,5. Высокий показатель коэффициента обеспеченности запасов может послужить зеленым светом для привлечения инвестиционного капитала.

Коэффициент краткосрочной задолженности от 0,1 до 0,2, значит можно быть уверенными в устойчивости предприятия.

Целесообразно рассчитать относительные показатели ликвидности. Эта группа минимум из трех коэффициентов характеризует платежеспособность предприятия. Анализ относительной ликвидности баланса проводится на основе расчета коэффициентов, характеризующих платежеспособность организации.

Таблица 2.10 - Динамика коэффициентов, характеризующих платежеспособность ООО «Агроном-сад» за период 2020-2022 гг.

Наименование коэффициента	Крит. значение	Значение показателя			Отклонение показателя (%)	
		2020г	2021г	2022г	2021-2020гг	2022-2021гг
Коэффициент текущей ликвидности $K_{Лт} = OA / KO$	от 1 до 2	1,92	3,39	1,26	1,47	-2,13
Коэффициент быстрой ликвидности $K_{Лб} = (ДЗ + (ДС + КФВ)) / KO$	Не менее 1	1,13	2,24	0,84	1,11	-1,4
Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) $K_{Лабс} = (ДС + КФВ) / KO$	>0,2-0,3	1,08	1,94	0,73	0,86	-1,21

Исходя из данных таблицы 2.10 все коэффициент ликвидности находятся в норме.

Коэффициент текущей ликвидности от 1 до 2 и более, чем выше этот показатель, тем лучше. Это значит, что компания может оплачивать свои долги за счет оборотных активов, не продавая имущество — недвижимость и

оборудование. Чем выше показатель, тем выше платежеспособность компании.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности в 2020-2021гг не ниже единицы, а в 2022г., чуть ниже единицы. Анализ этого коэффициента ликвидности показывает, насколько быстро компания способна погасить краткосрочные обязательства оборотными активами.

Коэффициент абсолютной ликвидности выше 0,3 - этот коэффициент показывает какую часть краткосрочного долга компания сможет вернуть в самые короткие сроки.

Можно сделать вывод, что данное предприятие в целом платежеспособно



### **3 РАЗРАБОТКА МЕР ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ**

#### **3.1 Направления совершенствования управления дебиторской и кредиторской задолженностью ООО «Агроном-Сад»**

Как было выявлено в процессе анализа, в 2020-2022 гг. остаток краткосрочной дебиторской задолженности на конец года имеет тенденцию к увеличению. В 2022 г. общая сумма дебиторской задолженности ООО «Агроном-Сад» составляет 278 068 тыс. руб. Особенностью этого вида активов является большое число должников предприятия и относительно невысокий уровень задолженности каждого из них. Поэтому, основной задачей управления дебиторской задолженности в ООО «Агроном-Сад» является сокращение среднего остатка дебиторской задолженности в целом за 2020-2022 гг. Сокращение задолженности позволит увеличить денежную составляющую оборотных средств, ускорит их оборачиваемость. Для реализации этого мероприятия руководству можно предложить следующее.

Первоочередной задачей грамотного управления дебиторской задолженности в ООО «Агроном-Сад» является формирование информационной базы, сгруппировав дебиторов по уровню кредитоспособности. Эффектом от данного мероприятия должно стать полное исключение дебиторской задолженности безнадежной к взысканию.

Для ее разработки можно использовать:

- информацию по исполнению платежей;
- данные об участии организации в официальных мероприятиях, судебных разбирательствах, арбитраже, а также иные сведения, характеризующие контрагентов;

- общую информацию - структура фирмы, ее история, биографические данные руководителей, список банков, ведущих дела с компанией отзыв о компании, публикуемый в прессе.

Чтобы снизить дебиторскую задолженность при умеренной кредитной политике нужно полностью исключить ненадежных клиентов, платежеспособность которых находится на недопустимо низком уровне. Предполагается, что сбором информации, касающейся возможности изъять дебиторскую задолженность должен заниматься юрист-консультант, а также в некоторых случаях бухгалтер и ведущий специалист. К его функциям, которые он выполняет в настоящее время в ООО «Агроном-Сад», должно прибавиться ознакомление с деятельностью покупателя (учредительные документы, длительность и направление хозяйствования, его рейтинг на рынке).

Не менее важное значение имеет репутация предприятия и его руководства: компетентность, обязательность, порядочность, выполнение принятых обязательств перед бюджетом, кредитными учреждениями и партнерами. Эти данные можно получить на основе предоставленных документов самих плательщиков, а также соответствующих органов (налоговых инспекций, банка и т.д.). Следовательно, ответственность юрист-консультанта также существенно повысится, поэтому необходимо установить вознаграждения персонала по работе с дебиторской задолженностью в зависимости от эффективности мер по продажам и получению платежей. Повышением мотивации персонала по работе с дебиторской задолженностью должен заниматься отдел кадров, а также заместитель директора предприятия.

Компьютерные системы служат для учета реализации, поступления платежей и т. п. Кроме того, компьютерная система может информировать бухгалтера, юрист-консультанта и других ответственных лиц ООО «Агроном-Сад» о просроченной дебиторской задолженности, а также о наступлении сроков выплаты по обязательствам. Эти процессы будут происходить автоматически. При помощи компьютерной техники будет вестись сбор данных по каждому

дебитору- так называемая «платежная история», затем эти данные обобщаются и на их основе выносятся решения об установлении предельной величины кредита, которая может быть предоставлена дебитору; производится классификация дебиторов. Данные по каждому дебитору обобщаются и используются в системе контроля дебиторской задолженности.

В условиях инфляции и нарушения платежной дисциплины ООО «Агроном-Сад» вынуждено вести поиск новых путей для своевременного взыскания долгов со своих дебиторов. Одним из эффективных способов решения этой проблемы является факторинг.

Факторинг представляет собой продажу всей или части дебиторской задолженности факторинговой компании или банку.

Использование данного инструмента для уменьшения дебиторской задолженности имеет множество положительных сторон:

- дополнительные оборотные средства, полученные путем инвестирования в них средств выплачиваемых банком, приводят к росту объемов производства;

- при финансировании с использованием факторинга предприятие фактически не становится заемщиком (в отличие от случая с кредитом), в его балансе не возникает кредиторской задолженности. Таким образом, по мере необходимости ООО «Агроном-Сад» сможет претендовать на дополнительное финансирование (например, в форме кредитной линии или овердрафта);

- уступка банку дебиторской задолженностью в ряде случаев помогает снизить издержки на обеспечение учета продаж и административное управление;

- возможность получать средства по поставке сразу после отгрузки за счет банка, что позволяет предложить покупателю более льготные условия покупки (например, повысить лимит товарного кредита или увеличить отсрочку платежа), а также привлечь новых клиентов;

- оплата услуг банков по осуществлению факторинговых операций полностью включается в себестоимость;

- происходит ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия и в целом всех оборотных активов;

- как правило, финансирование с использованием факторинга не требует обеспечения.

Таким образом, реализация этих мер в ООО «Агроном-Сад» позволит сократить размер дебиторской и кредиторской задолженности, и в конечном счете, приведет к повышению эффективности деятельности завода в целом.

### **3.2 ABC-анализ покупателей и заказчиков как инструмент контроля дебиторской задолженности**

В основу классификации дебиторской задолженности можно положить распределение дебиторской задолженности в зависимости от целевых групп должников. При этом используются маркетинговые подходы, которые основываются на изучении поведения потребителей. Учет различных причин неплатежей и реальных возможностей граждан по оплате возникших долгов решается на основе учетных данных о платежах и задолженностях.

Одним из таких методов является метод ABC-анализа.

ABC-анализ (ABC-Analysis) – это способ классификации ресурсов компании по определенному параметру, чаще всего значимости. Классификации ресурсов организации, заключается в упорядочивании объектов оценки по определенным признакам или факторам. К примеру, если речь идет о дебиторской задолженности, расчет предполагает выстраивание долгов покупателей в порядке убывания значимости.

Одним из современных методов управления дебиторской задолженностью, является ABC-анализ для ранжирования дебиторов. Ранжирование заключается в упорядочении оцениваемых объектов в соответствии с определенным признаком, то есть в расположении критериев оценки в порядке убывания их значимости [21, с. 166].

ABC-анализ применяется при управлении дебиторской задолженностью, которая уже существует у предприятия. В основе ABC-

анализа лежит закон открытый итальянским экономистом Вильфрида Парето (в статистике хорошо известная «диаграмма Парето»): за большинство возможных результатов отвечает относительно небольшое число причин [21, с. 310].

Данный метод свою известность получил как «правило 20 на 80». Если говорить о дебиторской задолженности, то этот метод можно сформулировать следующим образом: 80% суммы дебиторской задолженности может числиться за 20% должников.

При классификации дебиторов за основу можно взять результаты правила Парето 80/20 по одному из следующих параметров (по выбору):

Объемы просроченных долгов.

Средние сроки просрочки продаж.

По отношению дебиторской задолженности его используют следующим образом: 80 % величины дебиторской задолженности создано за счет 20 % дебиторов. Чаще всего к параметрам классификации можно отнести:

- сумма долга;
- просроченность платежа.

При реализации данного метода дебиторы делятся на 3 группы.

А – наиболее крупные дебиторы (составляющие 20% дебиторов, на которых тщательного учета и контроля. Б – менее важные для предприятия дебиторы, которые оцениваются и проверяются не так часто Категория С – представляет широкую номенклатуру дебиторов с незначительной суммой долга.

Для каждой группы дебиторов формируются определенные правила

Управления. Например, для группы а, при оценке критерия – суммы долга, необходимы [21,с. 167]:

-регулярная оценка достоверности прогноза платежей; - возможное ведение ценовых скидок;

- ежедневный мониторинг баз данных (что позволяют современные компьютерные программы ведения учета).

ABC-анализ можно использовать вместе с кластерным анализом. Кластерный анализ более детально разделяет множество имеющихся объектов на кластеры [19, с. 1] и таким образом глубоко дифференцирует кредитную политику предприятия.

Таким образом, использование авс-анализа позволяет предприятию выделять (на основании статистических данных) группы дебиторов, характеризующихся различной значимостью для него. Каждая группа требует определенного подхода при взаимодействии. Такая группировка дебиторов помогает специалистам финансовых служб, поскольку они могут не искать индивидуальный подход к каждому дебитору, а взаимодействовать уже по определенному подходу управления с группой дебиторов.

Чтобы проанализировать, насколько эффективна политика предприятия в области управления дебиторской задолженностью, необходимо ввести систему показателей оценки эффективности:

1. Доля дебиторской задолженности оборотных активах предприятия, %:

$$Ддз = Дз / Аобх \cdot 100\% , \quad (3.1)$$

где Ддз- доля дебиторской задолженности;

Дз- дебиторская задолженность;

Аоб- оборотные активы предприятия

Показатель определяет часть дебиторской задолженности в структуре оборотных активов предприятия. Чем выше значение данного показателя, тем большая часть оборотных активов отвлечено из оборота.

2. Доля дебиторской задолженности в выручке предприятия, %:

$$Ддз = Дз / ВХ \cdot 100\% , \quad (3.2)$$

где Ддз- доля дебиторской задолженности;

Дз- дебиторская задолженность;

В-выручка от продаж

Рассчитывая долю дебиторской задолженности в выручке от продаж предприятия, можно узнать, какая часть выручки от продаж приходится на продукцию, купленную в кредит у предприятия.

### 3. Оборачиваемость дебиторской задолженности

Данный показатель определяет, сколько единиц выручки предприятия получено с 1 р. дебиторской задолженности.

### 4. Период погашения дебиторской задолженности

Данный показатель определяют длительность оборота дебиторской задолженности, чем он ниже, тем быстрее предприятие вернет свою задолженность и пустит ее в оборот. Данный показатель влияет на длительность финансового и операционного цикла предприятия.

Эти показатели у нас рассчитаны во 2-й главе

### 5. Доля дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, %:

$$\text{Ддз} = \text{ДЗ}_{\text{покупатели, заказчики}} / \text{ДЗ} \times 100\% , \quad (3.3)$$

где Ддз- доля дебиторской задолженности;

ДЗ- дебиторская задолженность;

ДЗ покупатели, заказчики - дебиторская задолженность покупателей, заказчики

Данный показатель определяет, какая часть дебиторской задолженности приходится на покупателей и заказчиков предприятия. Поскольку наибольший интерес, при управлении вызывает качество дебиторской задолженности, необходимо ввести показатели, определяющие наличие просроченной и сомнительной дебиторской задолженности. Наличие просроченной и сомнительной задолженности, создает угрозу неплатежеспособности, удлиняет оборачиваемость текущих активов и снижает их ликвидность.

6. Доля просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, %:

$$\text{Ддз} = \text{ДЗ}_{\text{прос}} / \text{ДЗ} \times 100\% , \quad (3.4)$$

где ДЗ прос-просроченная дебиторская задолженность

Показатель характеризует часть дебиторской задолженности, которая приходится на просроченную дебиторскую задолженность.

7. Доля сомнительной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, %:

$$Ддз = ДЗ \text{ сом} / ДЗ \times 100\%, \quad (3.5)$$

где ДЗ сом.- сомнительной дебиторская задолженность

Показатель характеризует часть дебиторской задолженности, которая приходится на сомнительную дебиторскую задолженность.

8. Доля просроченной дебиторской задолженности в выручке предприятия,

$$Ддз = ДЗ \text{ прос} / В \times 100\%, \quad (3.6)$$

где ДЗ прос.- просроченная дебиторская задолженность

В-выручка продаж

Показатель определяет долю просроченной дебиторской задолженности в выручке предприятия.

9. Доля сомнительной дебиторской задолженности в выручке предприятия, %

$$Ддз = ДЗ \text{ сом} / В \times 100\%, \quad (3.7)$$

где ДЗ сом.- сомнительной дебиторская задолженность

В-выручка продаж

Показатель определяет долю сомнительной дебиторской задолженности в выручке предприятия.

Последовательность проведения анализа: во-первых - рассчитать общую сумму задолженности всех клиентов списка; во-вторых - вычислить 80% от этой суммы; в-третьих - выделить путем суммирования задолженности по списку, начиная с его части, где самые большие задолженности, ту часть потребителей, которые задолжали 80% общей суммы. Их число значительно меньше количества должников. Выделенная группа граждан - первая и главная целевая аудитория, учитывая ее относительную немногочисленность и основную долю долга (80%). Работа с этой категорией должников должна



строиться на основе персонального подхода. Эти усилия оправданы суммами долгов, которые будут возвращены. Подобным же образом выделяются еще две группы: самой небольшой будет первая, самой многочисленной – третья.

Данный метод дает возможность сформировать целевые аудитории должников, к которым применяемые методы взыскания долга будут отличаться, что позволит выбирать наиболее эффективные именно для этой категории способы взыскания. Кроме того, к преимуществу можно отнести и выбор группы дебиторов, которые аккумулируют наибольшую сумму и которым необходимо уделить внимание в первую очередь. При применении метода ABC-анализа возникают и определенные трудности, особенно это касается коммунальных предприятий. Они заключаются в необходимости автоматизации и компьютеризации всех взаимоотношений с дебиторами. При этом в коммунальных предприятиях компьютеризованный учет платежей должен вестись не по домам или районам в общем, как это всегда делается, а по конечным потребителям. Результатом анализа являются списки должников, с которыми необходимо работать

Метод ABC-анализа применяется в основном при управлении дебиторской задолженностью, которая уже существует. Для предупреждения возникновения непредсказуемой задолженности можно использовать управление с установлением кредитных лимитов. Он представляет собой максимально допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для предприятия, так и по каждому контрагенту или устанавливается для каждого из коммерческих отделов компании, выделенных по отраслевому принципу пропорционально части выручки за предыдущий период в общем объеме продаж, по предприятию, и утверждается распоряжением генерального директора. По такой же схеме происходит распределение лимитов среди менеджеров, которые работают с покупателями. Каждый из менеджеров в свою очередь должен распределить полученный им кредитный лимит по клиентам. Как правило, для новых покупателей, которые работают с компанией не больше полугода, кредитный лимит устанавливается в размере,

что не превышает среднемесячный объем продаж. Для контрагентов, которые работают с компанией более шести месяцев, кредитный лимит устанавливается менеджером и в обязательном порядке утверждается руководством.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современных условиях организация не может функционировать без привлечения заемных средств. Поэтому проблема дебиторской и кредиторской задолженности близка всем хозяйствующим субъектам. Кредиторская задолженность в современных условиях способствует развитию организации. Используя кредиты, организация может быстрее и масштабнее реализовать свои цели, повысить эффективность финансовой деятельности.

В первой главе бакалаврской работы исследованы основные понятия, классификация дебиторской и кредиторской задолженности, а также раскрыты теоретические аспекты анализа дебиторской и кредиторской задолженности.

Дебиторская задолженность - это средства, временно отвлеченные из оборота предприятия, а кредиторская - это средства, временно привлеченные в оборот.

В настоящее время, проблема управления дебиторской и кредиторской задолженностью является одной из центральных проблем современного предприятия. Для ее решения необходим правильно организованный бухгалтерский учет и своевременный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей.

Во второй главе дана краткая характеристика ООО «Агроном-сад», проведен анализ дебиторской и кредиторской задолженностей.

По результатам анализа видно, что у предприятия отсутствует долгосрочная дебиторская задолженность, что является положительным моментом. Это значит, что предприятие может рассчитывать на пополнение своих оборотных активов в течение 12 месяцев. Объем краткосрочной дебиторской задолженности в 2021г. по сравнению с 2020 г. вырос на 226886 тыс. руб., а в 2022 г. по сравнению с 2021 г. сократился на 7965 тыс. руб.

Дебиторская задолженность ООО «Агроном-сад» состоит из задолженности покупателей и заказчиков.

Кредиторская задолженность в 2022 г. по сравнению с 2021 г. выросла на 197527 тыс. руб. в том числе за счет увеличения задолженности перед

поставщиками и подрядчиками на 316 тыс. руб. и задолженности перед бюджетными и внебюджетными фондами на 5 тыс. руб., а также роста задолженности перед персоналом организации на 18 тыс. руб.

Проведенный анализ показал, что руководство предприятия должно существенным образом рассмотреть политику по выплате кредиторской задолженности, иначе могут возникнуть существенные трудности с платежеспособностью и возможной вероятностью покрытия своих долгов

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в 2020г. равен 0,54, а в 2021 г. 0,45, а в 2022 г. 0,68. Рассчитанные коэффициенты не достигают рекомендованного норматива.

Таким образом, можно сделать вывод, что принимаемые в ООО «Агроном-сад» меры по работе с дебиторской и кредиторской задолженностями недостаточно эффективны.

В третьей главе проведен анализ дебиторской и кредиторской задолженности. На его основе выявлено, что проводимая работа по дебиторской и кредиторской задолженностям в ООО «Агроном-сад» не достаточно эффективна, поскольку из величина в бухгалтерском балансе существенна и в динамике растет. Расчет коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности показал, что он не достигает нормативного значения.

Таким образом, на базе полученных результатов анализа были предложены мероприятия по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженностей, включающие:

- лимитирование дебиторской и кредиторской задолженности и установление ответственных лиц за анализом и контролем дебиторской и кредиторской задолженности;
- заключение договора с факторинговой организацией;
- направление денежных средств, полученных с продажи неликвидных материально-производственных запасов на покрытие части кредиторской задолженности.

Предложенные мероприятия позволят сократить дебиторскую и кредиторскую задолженность на 689 тыс. руб. и 2717 тыс. руб. соответственно, ускорить их оборачиваемость и сократить период оборота. После реализации предложенных мероприятий коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности увеличится на 0,4, что подтверждает целесообразность их внедрения

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: // <http://www.consultant.ru/>
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: // <http://www.consultant.ru/>
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/>.
4. Алексеенко А.С. Аналитические процедуры в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации // Актуальные проблемы экономики и бухгалтерского учета. - 2019. - С. 369-374.
5. Волкова П.М. Совершенствование системы управления дебиторской задолженностью как один из факторов управления финансовыми активами/ П. М. Волкова// В сборнике: Наука. Образование. Инновации. Сборник научных трудов по материалам XXVI Международной научно-практической конференции. — Анапа— 2021. — С. 20-25.
6. Высокинский, Л.А. Практика реализации конструкции "факторинг" в отечественной правовой системе, предложение новых подходов по регулированию отношений факторинга/ Л. А. Высокинский, С. П. Мороз С.П., М. В. Телюкина// Вопросы устойчивого развития общества. — 2021. — № 9. — С. 135-139.— URL: [https://www.elibrary.ru/download/elibrary\\_46636935\\_52144601.pdf](https://www.elibrary.ru/download/elibrary_46636935_52144601.pdf) (дата обращения: 05.05.2023).
7. Галяутдинов Р.Р. Линейная организационная структура управления предприятием // Сайт преподавателя экономики. URL: <http://galyautdinov.ru/post/linejnaya-organizacionnaya-struktura> (дата обращения: 12.05.2023).
8. Глазунов М.И. Ликвидность и платежеспособность предприятия // Российское предпринимательство. – 2021. - № 6. - С. 79-83.

9. Григорьева Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз : учебник для бакалавриата и магистратуры / Т. И. Григорьева. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2019. - 486 с.

10. Гужавина Н. А. Характеристика ключевых подходов к управлению дебиторской и кредиторской задолженностью организации / Н. А. Гужавина, В. А. Кибенко // Молодой ученый. - 2017. - № 13 (147). - С. 268-270.

11. Дарелина, О.В. Управление дебиторской задолженностью как инструмент управления экономической безопасностью/ О. В. Дарелина, С. С. Катаева// В сборнике: Безопасность в современном мире. Материалы III Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. — Волгоград— 2021. — С. 86-90.— Текст : электронный // URL: [https://www.elibrary.ru/download/elibrary\\_48085472\\_80404183.pdf](https://www.elibrary.ru/download/elibrary_48085472_80404183.pdf) (дата обращения 15.05.2023).

12. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности : учебник / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. - 6-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дело и сервис, 2019. - С. 42.

13. Ендовицкий, Д. А. Корпоративный анализ : учебник для вузов / Д. А. Ендовицкий, Л. С. Коробейникова, И. В. Полухина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 206 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14993-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/518728> (дата обращения: 25.06.2023).

14. Коваленко, Е.В., Зорина С.И. К вопросу об управлении дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятиях // Экономика и социум. - 2019. — № 7. - С. 1268-1270.

15. Колб, Р.В. Финансовый менеджмент. - М.: Финпресс, 2021. - 494 с.

16. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2021. - 584 с.

17. Кравчук, Д. И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии / Д. И. Кравчук, В. И. Кравчук. — Текст :

непосредственный // Молодой ученый. — 2021. — № 2 (82). — С. 272-274. — URL: <https://moluch.ru/archive/82/15062/> (дата обращения: 10.06.2023).

18. Кулагина, Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Кулагина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 135 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07836-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514801> (дата обращения: 25.06.2023).

19. Кулякина Е.Л. Теоретические основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью/ Е. Л. Кулякина, Ж. В. Рыжкова// Вектор экономики. — 2019. — № 1 (31). — С. 9. — URL: [https://www.elibrary.ru/download/elibrary\\_36914137\\_99906289.pdf](https://www.elibrary.ru/download/elibrary_36914137_99906289.pdf) (дата обращения: 05.05.2023).

20. Лапшина, Т. С. Понятие и сущность дебиторской и кредиторской задолженности / Т. С. Лапшина, А. М. Кузнеченко. — Текст: электронный // Молодой ученый. — 2023. — № 2 (449). — С. 122-125. — URL: <https://moluch.ru/archive/449/98910/>.

21. Лихачева, О.Н. Финансовое планирование на предприятии. - М.: Проспект, 2020. – 263 с.

22. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для вузов / И. Я. Лукасевич. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 680 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16271-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530723> (дата обращения: 20.05.2023).

23. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Инфра-М, 2021. – 320 с

24. Лычковская, Е. А. Сбалансированность дебиторской и кредиторской задолженности организаций Российской Федерации как способ укрепления бюджетов субъектов / Е. А. Лычковская, И. В. Жилин, Г. Ф. Яричина. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 17



(255). — С. 152-155. — URL: <https://moluch.ru/archive/255/58551/> (дата обращения: 14.05.2023).

25. Малкова О.А. Управление дебиторской задолженностью (как создать эффективную систему учета, анализа и контроля долгов // Главная книга. — 2019. - №3. — С. 3-5.

26. Мальцев, А. С. Оптимизационные методы управления ликвидностью компании // Финансовый менеджмент. — 2019.

27. Пастухова, Д.Д. Актуальные методы анализа расчетов с поставщиками и покупателями/ Д. Д. Пастухова, В. С. Плотников// Актуальные вопросы современной экономики. — 2022. — № 10. — С. 835-842.

28. Путеводитель предпринимателя, 2019, № 15. - С. 166-169.

29. Радионов, Р.А. Анализ методов управления запасами и оборотными средствами // Экономический анализ: теория и практика. - 2021. — №8. - С. 41-49.

30. Разинькова, О.П. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как основной инструмент управления предприятием/ О. П. Разинькова, Е. В. Архиреева// THEORIA: педагогика, экономика, право. — 2021. — № 4 (5). — С. 147-151.— Текст : электронный // URL: [https://www.elibrary.ru/download/elibrary\\_47834974\\_10461099.pdf](https://www.elibrary.ru/download/elibrary_47834974_10461099.pdf) (дата обращения 15.05.2023).

31. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. — 7-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2021. — 608 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/13326. - ISBN 978-5-16-011214-5. - [Электронный ресурс]. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1213051> (дата обращения: 19.05.2023).

32. Селина К.А. Сбалансированность дебиторской и кредиторской задолженности предприятий/ К. А. Селина// NovaInfo.Ru. — 2022. — № 132. — С. 30-32. — Текст : электронный // URL: <https://novainfo.ru/article/19112> (дата обращения: 05.05.2023).

33. Соболева, Е.А. Финансово-экономический анализ деятельности фирмы. - М.: Финансы и статистика, 2019. - 538с.

34. Солдатова, Л.И. ABC - анализ как метод управления дебиторской задолженностью/ Л. И. Солдатова// Экономика и предпринимательство. — 2020. — № 7 (120). — С. 911-917.

35. Соловьева, А.П. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью/ А. П. Соловьева, А. В. Скрябина, Л. А. Эверстова, Ф. Н. Петрова// Вестник Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова. Серия: Экономика. Социология. Культурология. — 2021. — № 4 (24). — С. 7-13.— Текст : электронный // URL: [https://www.elibrary.ru/download/elibrary\\_47425387\\_97507150.pdf](https://www.elibrary.ru/download/elibrary_47425387_97507150.pdf) (дата обращения 15.05.2023).

36. Тимофеева, Ю.Г. Управление дебиторской задолженностью как часть управления рабочим капиталом предприятия/ Ю. Г. Тимофеева// В сборнике: Десятые Чарновские чтения. Сборник трудов X Всероссийской научной конференции по организации производства. — 2021. — С. 191-200. — Текст : электронный // URL: [https://www.elibrary.ru/download/elibrary\\_44728044\\_43120705.pdf](https://www.elibrary.ru/download/elibrary_44728044_43120705.pdf) (дата обращения 15.05.2023).

37. Толпегина, О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для вузов / О. А. Толпегина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 610 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14212-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/519940> (дата обращения: 25.05.2023).

38. Финансовый анализ : учебник и практикум для вузов / И. Ю. Евстафьева [и др.] ; под общей редакцией И. Ю. Евстафьевой, В. А. Черненко. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 337 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00627-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511414> (дата обращения: 25.05.2023).

39. Финансовый менеджмент : учебник для академического бакалавриата / Г. Б. Поляк [и др.] ; ответственный редактор Г. Б. Поляк. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 456 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-9916-4395-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/507804> (дата обращения: 15.05.2023).

40. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия : учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10521-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510563> (дата обращения: 25.06.2023).

41. Экономика предприятия : учебник для вузов / С. П. Кирильчук [и др.] ; под общей редакцией С. П. Кирильчук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 458 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15878-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510104> (дата обращения: 25.06.2023).

42. Яшина Н. И. Совершенствование методологических аспектов управления дебиторской задолженностью // Экономика и предпринимательство. - 2019. №9. — С. 636-641.