

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра экономической безопасности и экспертизы
Специальность 38.05.01 - Экономическая безопасность
Специализация: Экономико-правовое обеспечение экономической
безопасности

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

 Е.С. Рычкова
«26» 06 2021 г.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА


на тему: - Совершенствование политики коммерческого кредитования
клиентов как фактор повышения уровня экономической безопасности
предприятия лесозаготовительной отрасли (на примере ООО «Белвуд»).

Исполнитель
студент группы 678-ос

23.06.2021 


Е. А. Куклин

Руководитель
доцент, к.э.н.

24.06.2021 

Е. С. Новопашина

Нормоконтроль

26.06.2021 

Л. И. Рубаха

Рецензент

26.06.2021 

В.А. Якимова

Благовещенск 2021

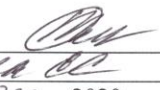
Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический

Кафедра экономической безопасности и экспертизы

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой


« 05 » 04 2020

З А Д А Н И Е

К выпускной дипломной работе (проекту) студента Куклина Егора Романовича

1. Тема выпускной дипломной работы Совершенствование политики коммерческого кредитования клиентов как фактор повышения уровня экономической безопасности предприятия лесозаготовительной отрасли (на примере ООО «Белвуд»)

(утверждено приказом от 05.04.2021 №658-уч)

2. Срок сдачи студентом законченной работы (проекта) 23.06.2021

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе

Нормативные документы, учебные материалы

электронные ресурсы, научные статьи, материалы преддипломной практики.

4. Содержание выпускной дипломной работы (проекта) (перечень подлежащих разработке вопросов

1. Теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью

компании с целью обеспечения экономической безопасности предприятия

2. Анализ дебиторской задолженности и оценка ее влияния на уровень

экономической безопасности предприятия ООО «Белвуд»

3. Совершенствование политики коммерческого кредитования покупателей

ООО «Белвуд»

5. Перечень материалов приложения (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем,

программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.) Дипломная работа содержит 76 с., 27 таблиц, 8 рисунков, 50 источников, 1 приложение.

6. Консультанты по выпускной дипломной работе (проекту) (с указанием относящихся к ним разделов)

7. Дата выдачи задания 05.04.2021

Руководитель дипломной работы Новопашина Елена Сергеевна, доцент, канд. техн. наук
Фамилия, Имя, Отчество, ученая степень, ученое звание

Задание принял к исполнению (дата) 05.04.2021

 (подпись студента)

РЕФЕРАТ

Дипломная работа содержит 76 с., 27 таблиц, 8 рисунков, 50 источников, 1 приложение.

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, ДЕБИТОРЫ, ПОКУПАТЕЛИ И ЗАКАЗЧИКИ, ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

Цель дипломной работы - совершенствование политики коммерческого кредитования клиентов как фактор повышения уровня экономической безопасности предприятия лесозаготовительной отрасли (на примере ООО «Белвуд»).

Объект исследования – предприятие лесозаготовительной отрасли на примере ООО «Белвуд».

Предмет исследования – кредитование клиентов как фактор повышения уровня экономической безопасности предприятия.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью компании с целью обеспечения экономической безопасности предприятия	8
1.1 Влияние дебиторской задолженности на уровень экономической безопасности предприятия	8
1.2 Цели, задачи и источники информационного обеспечения управления дебиторской задолженностью компании	12
1.3 Методы управления дебиторской задолженностью компании	18
2 Анализ дебиторской задолженности и оценка ее влияния на уровень экономической безопасности предприятия ООО «Белвуд»	29
2.1 Организационно – экономическая характеристика компании ООО «Белвуд»	29
2.2 Оценка уровня экономической безопасности предприятия»	32
2.3 Оценка дебиторской задолженности компании ООО «Белвуд»	46
3 Совершенствование политики коммерческого кредитования покупателей ООО «Белвуд»	53
3.1 Мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью компании ООО «Белвуд»	53
3.2 Прогноз влияния разработанных мероприятий на уровень экономической безопасности предприятия	62
3.3 Расчет эффективности предложенных мероприятий на ООО «Белвуд»	65
Заключение	68
Библиографический список	71
Приложение А Бухгалтерская (финансовая) отчетность	76

ВВЕДЕНИЕ

Опыт западных стран, прошедших длительный путь развития по пути рыночной экономики, а также национальных предприятий, функционирующих в переходный период к рыночной экономике, показывает, что по мере расширения товарно-денежных отношений между хозяйствующими субъектами, между этими субъектами и бюджетными и банковскими учреждениями, между хозяйствующими субъектами и финансовыми рынками, особенно его важнейшим видом, денежными рынками (национальными и международными рынками капитала, также по мере расширения и усложнения масштабов взаимодействия возрастает потребность в своевременном и точном учете дебиторской и кредиторской задолженности, возникающей в расчетных отношениях, в дальнейшем усилении экономической безопасности предприятия.

Дебиторская задолженность оказывает влияние на платежеспособность, финансовую устойчивость, скорость оборачиваемости денежных средств, расходы и т.д.

Все эти составляющие влияют на экономическую безопасность предприятия.

Контроль за движением дебиторской и кредиторской задолженности является одной из основных задач управления экономической безопасностью предприятия.

Рост дебиторской задолженности, в свою очередь, может привести к увеличению задолженности по взаимным расчетам и банковским кредитам, а также к более быстрому увеличению просроченной задолженности предприятий и организаций, действующих в стране, по банковским кредитам и взаиморасчетам, снижающим экономическую безопасность предприятия.

В условиях рыночной экономики каждое предприятие, действующее по существующим законам, несет полную ответственность за выполнение своих платежных обязательств, то есть за своевременное погашение задолженности.

Но, несмотря на это, сокращение дебиторской задолженности, особенно просроченной задолженности, возникающей у всех хозяйствующих субъектов, действующих на территории страны, является одной из проблем, обеспечивающих экономическую безопасность предприятия.

Увеличение дебиторской задолженности, образование просроченной задолженности и ее более быстрое увеличение объясняются существующими недостатками в управлении этими долгами. Отсюда появляется и актуальность дипломной работы на тему «Совершенствование политики коммерческого кредитования клиентов как фактор повышения уровня экономической безопасности предприятия лесозаготовительной отрасли (на примере ООО «Белвуд»)».

Цель дипломной работы - совершенствование политики коммерческого кредитования клиентов как фактор повышения уровня экономической безопасности предприятия лесозаготовительной отрасли на примере ООО «Белвуд».

Вместе с тем по теме дипломной работы необходимо решить такие задачи, как:

- изучить влияние дебиторской задолженности на уровень экономической безопасности предприятия;
- рассмотреть методы управления дебиторской задолженностью компании;
- составить организационно – экономическую характеристику компании ООО «Белвуд»;
- выполнить анализ и произвести оценку уровня экономической безопасности предприятия;
- выполнить анализ и провести оценку дебиторской задолженности компании ООО «Белвуд»;
- разработать комплекс мероприятий по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью компании ООО «Белвуд»;

- составить прогноз влияния разработанных мероприятий на уровень экономической безопасности предприятия.

Объект исследования – предприятие лесозаготовительной отрасли на примере ООО «Белвуд». Предмет исследования – кредитование клиентов как фактор повышения уровня экономической безопасности предприятия.

Методологической основой исследований послужили теоретические и эмпирические знания, знания круга авторов, работающих по исследуемой проблеме, общие методологии: математическая и статистическая, а также частная экономическая методология.

В данном исследовании были использованы такие теоретические и эмпирические методы экономических исследований как метод структуризации и систематизации информации и данных, методы абстрагирования и обобщения, описания, формализации и интерпретации, системный анализ, сравнение, экономическое наблюдение, юридический метод, метод построения аналитических таблиц, методы экономической статистики, методы ситуационного анализа и прогнозирования.

Информационной базой исследований послужили интернет ресурсы: официальные сайты Федеральной службы государственной статистики (Росстат) (<https://rosstat.gov.ru/>), справочная правовая система КонсультантПлюс (<http://www.consultant.ru/>), информационно-правовой портал ГАРАНТ. РУ (<http://www.garant.ru/>), а также данные бухгалтерской отчетности предприятия за 2018 – 2020 г.г.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОМПАНИИ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Влияние дебиторской задолженности на уровень экономической безопасности предприятия

Экономическая безопасность предприятий предполагает наличие таких юридических норм, производственных и организационных отношений, при которых обеспечивается стабильность функционирования предприятия, финансово-коммерческий успех, прогрессивное научно-техническое и социальное развитие.

Экономическая безопасность предприятия зависит от многих факторов и определяется состоянием, при котором максимально исключены причины, вызывающие нестабильность функционирования предприятия и удерживающих его развитие.

Основным элементом безопасности предприятия является его эффективное, прибыльное функционирование, что обеспечивается многими факторами. Работа предприятия может быть формализована в виде тех или иных моделей и исследована разными методами.¹

На уровне предприятия может быть использован весь набор математических методов анализа экономических объектов. В то же время и здесь следует иметь в виду, что оценка экономической безопасности требует привлечения не формализуемых способов анализа и, соответственно, затрудняет получение количественных оценок безопасности.

Экономическая безопасность предприятия имеет набор индикаторов, которые характеризуют различные аспекты его работы. Таким образом, объем производства показывает потенциал предприятия, рентабельность - его экономичность, сохранность тех или иных ресурсов - обеспеченность сохранностью и устойчивостью. Дебиторская задолженность является важным

¹ Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учебник / И. А. Бланк. - М.: Финансы, 2017. - 398 с.

финансовым показателем здоровья предприятия и угрозой экономической безопасности предприятия.

Каждое предприятие, безусловно, стремится к достижению стабильного финансового положения. А для промышленного сектора характерна его плотность, поэтому возникает временная потребность в дополнительных ресурсах. Заполнение этого пробела обычно делается с помощью заемного капитала. Это очень важный вопрос в работе по управлению дебиторской задолженностью и бухгалтерии для правильного управления.

Краткосрочный долг-это неоспоримый атрибут предпринимательской деятельности. Часто покупателям приходится продавать в кредит ликвидные деньги и возникают проблемы с наличием товара. Кроме того, кредит обычно является своего рода бонусом, который позволяет привлекать покупателей.

В первую очередь необходимо определить такие понятия, как дебиторская и кредиторская задолженность. Эти понятия прямо противоположны с экономической точки зрения.²

Дебиторская задолженность — это сумма, которую компания должна своим контрагентам-покупателям, поставщикам, властям и т. Иногда бывает, что задолженность контрагента перед материальными активами уже погашена, но еще не доставлена, несмотря на основное назначение долга - единицы по-прежнему показывают свою стоимость в бухгалтерском балансе.

Кредиторская задолженность - это сумма задолженности самого предприятия или других субъектов предпринимательской деятельности перед правительством или другими организациями. Таким образом, дебиторская и кредиторская задолженность, с одной стороны, противоречивы, а с другой-являются тесно связанными понятиями.

В целом, наличие долга является нормальным и благоприятным явлением в определенных пределах, если долги превышают этот предел, существует высокая вероятность угрозы экономической безопасности предприятия. В случае превышения допустимых пороговых показателей дебиторской

² Варналий С. С. Экономическая безопасность. - М.: Знание, 2018. С.296.

задолженности могут возникнуть проблемы ликвидности, а в случае работы кредиторской - жизнеспособности предприятия.³

Исходя из вышеизложенного, важной оценкой экономической безопасности предприятия является управление дебиторской и кредиторской задолженностью. Этот процесс является обязанностью руководителей высшего звена в финансовой сфере. Его элементами являются:

- учет дебиторской и кредиторской задолженности,
- прогноз соотношения долга на будущее,
- установление ограничений на сумму долга,
- при необходимости - принять меры для корректировки параметров, которые не могут удовлетворить требования руководства.

Учет дебиторская задолженности ведется по определенным статьям баланса.

С учетом срочных мер по урегулированию задолженности они могут быть различными: для клиентов - судебное разбирательство, привлечение коллекторских организаций, дополнительные взыскания по долгам, в случае обязательств кредитора часто основной мерой управления является привлечение дополнительных средств для покрытия долга или переговоров о пересмотре сроков погашения.

К сожалению, это упущение сроков дебиторской задолженностью - приводит к излишней халатности руководителей компаний.

Поступления от дебиторской задолженности являются одним из основных источников денежных средств производителя лесозаготовительной продукции. Если покупатели не выполняют свои обязательства вовремя, у компании будет дефицит денежных средств, потребность компании в оборотных активах для финансирования текущей деятельности возрастет, а ее финансовое состояние ухудшится – следовательно снизится экономическая безопасность предприятия. Это, в свою очередь, приводит к необходимости

³ Механизмы управления экономической безопасностью [Лысенко Ю. Г., С. Г. Мищенко, Г. А. Руденский, А. А. Спиридонов]. - Донецк .: ДонНУ, 2018. - 178с.

изменить отношения между предприятиями и покупателями, разработать соответствующую политику возврата кредитов и долгов.

Кроме того, контроль любого хозяйствующего субъекта сосредоточен не только на дебиторской, но и на кредиторской задолженности.

Поэтому одной из основных задач контроля за движением долга является снижение уровня дебиторской задолженности до такой степени, чтобы она не превышала уровень кредиторской.⁴

Тем не менее, компания должна поддерживать управляемый уровень, который предоставляет бесплатные кредиты своим клиентам, а также испытывать дефицит собственных денег, часто достаточным значением считается такой показатель, как учет оборота дебиторской задолженности. Его анализ показывает, что компания злоупотребляет предоставлением коммерческих кредитов, а также насколько эффективна ее кредитная политика.⁵

Следовательно, понятно, что дебиторская задолженность часто должна быть дисконтирована.

Если компания не хочет потерять функцию удовлетворения клиентов, которые платят за товары или услуги в то же время, можно ввести минимальную сумму покупки, которая ниже минимальной суммы, предоставленной в кредит. Кроме того, если компания уменьшит общее количество заемщиков, также создаст дополнительный стимул для клиентов покупать оптом.

Сокращение дебиторской задолженности также происходит за счет сокращения максимального срока кредитования товаров. Часто клиенты платят в последний день, поэтому нет смысла указывать срок оплаты от 1 до 6 месяцев. Два месяца намного лучше. Компании нужно внимательно следить за каждым должником и работать с каждым в отдельности-тогда она сможет поддерживать состояние счета дебиторской задолженности на оптимальном уровне для повышения экономической безопасности предприятия.

⁴ Евдокимова Н. М. Экономическая диагностика. - М.: Финансы, 2018. С.15.

⁵ Варналий С. С. Экономическая безопасность. - М.: Знание, 2018. С.296.

1.2 Цели, задачи и источники информационного обеспечения управления дебиторской задолженностью компании

Дебиторская задолженность - это сумма задолженности перед предприятием (организацией, учреждением) юридическими или юридическими лицами (дебиторами) в результате экономических отношений с ними.

Дебиторская задолженность предприятий и организаций за товары, проданные другими юридическими или физическими лицами, оказанные им услуги, а также предоплата, называются дебиторской задолженностью (дебиторская задолженность). К дебиторской задолженности относятся юридические и физические лица, имеющие задолженность перед данными предприятиями и организациями. В зависимости от срока погашения дебиторская задолженность делится на текущую дебиторскую задолженность и долгосрочную дебиторскую задолженность. Эти долги учитываются в разделе «Дебиторская задолженность».⁶

Главная цель анализа дебиторской задолженности - разработка на его основании политики кредитования покупателей, направленной на увеличение прибыли организации, ускорение расчетов и снижение риска неплатежей.

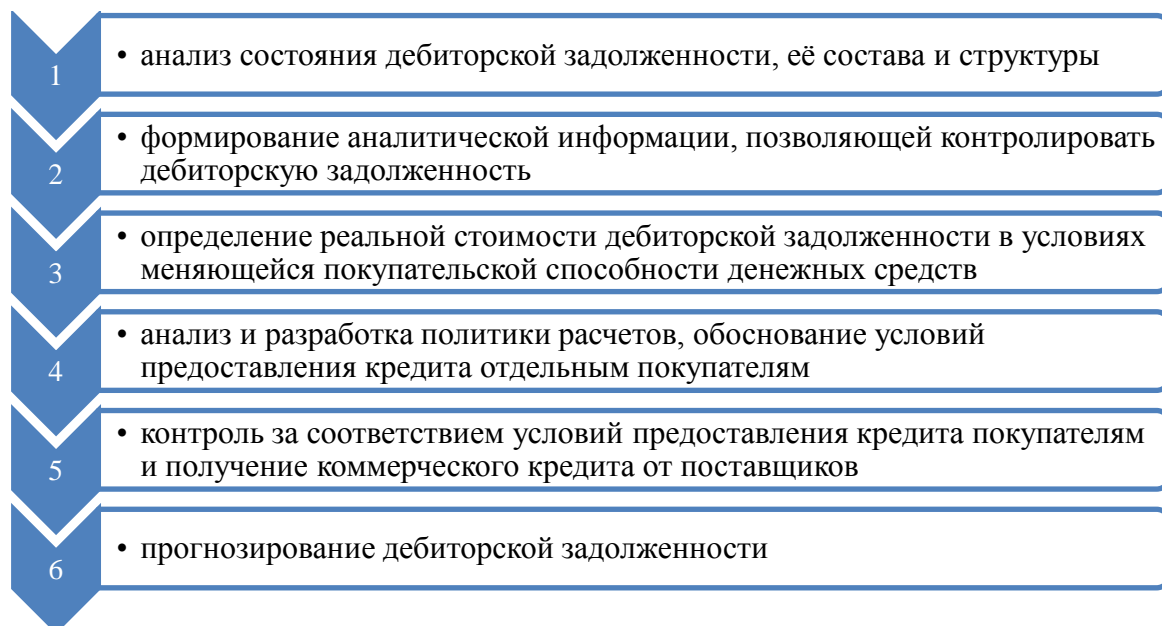


Рисунок 1 – Задачи дебиторской задолженности

⁶ Кузенко Т. Б. Планирование экономической безопасности предприятия в условиях рыночной экономики. - М., 2016. С.129.

Основные различия между дебиторской и кредиторской задолженностью описаны ниже:

Торговая дебиторская задолженность показывает ожидаемые будущие денежные средства для продажи в кредит. Дебиторская задолженность - это денежные средства, которые должны быть выплачены кредиторам в короткие сроки за продажу товаров и услуг.

Торговая дебиторская задолженность отражается в составе краткосрочных оборотных активов, а торговая кредиторская задолженность отражается в составе краткосрочных обязательств в балансе.

Торговая дебиторская задолженность представляет собой сумму, принадлежащую компании, в то время как торговая кредиторская задолженность представляет собой сумму, которую должна компания.

Счета к получению отражают сумму, которая должна быть получена в будущем, но Счета к оплате отражают задолженность, подлежащую выплате в более поздний момент времени.

Торговая дебиторская задолженность увеличивает денежную позицию, но обратное верно для торговой кредиторской задолженности.

Дебиторская задолженность - это результат продажи ссуды. В отличие от торговой кредиторской задолженности, которая возникает в результате покупки ссуды.

Двумя основными составляющими требований являются требования и должники. С другой стороны, обязательства и кредиторы являются существенными элементами обязательств.

Традиционно всем вопросам дебиторской задолженности уделяется мало внимания. Все это требует особого внимания к организации расчетов с дебиторами.

Состояние расчетов с дебиторами считается достаточно значимым показателем деятельности предприятий и организаций. При этом большое значение имеют финансово-экономические направления экономических связей и структура долга.

Основной задачей службы экономической безопасности является подготовка информации, необходимой для принятия управленческих решений. Каждое принятое решение может не только не учитывать характер расчетов с дебиторами, но и создавать условия для неправильной его ориентации.

Однако, учитывая небольшие задержки в погашении дебиторской задолженности, нетрудно понять, насколько важна эта работа для снижения прибыли или снижения стоимости или неправильного оформления определенных реквизитов в документах обеспечения для повышения экономической безопасности предприятия.

В целом, состояние расчетов с дебиторской задолженностью (в данном случае речь не идет о снижении значимости других активов предприятия) всегда должно быть в центре внимания бухгалтерии.⁷

Под дебиторской задолженностью следует понимать задолженность покупателей, заказчиков и участников экономических отношений, имеющих обязательства перед организацией на определенном этапе.

Напротив, кредиторская задолженность состоит из обязательств юридического лица перед другими организациями, которые временно финансируются в рамках договорных отношений или производственной деятельности. Принадлежность кредиторской задолженности, обязательства организации подтверждают ее способность выступать в качестве источника средств. Что касается дебиторской задолженности, то она в полной мере относится к активам организации.

Различные виды дебиторской задолженности и обязательств также должны учитываться по-разному. С одной стороны, это связано с регулирующей функцией налогового законодательства; с другой стороны, это должно облегчить компаниям ведение своих балансовых отчетов.

Основным инструментом для правильного отображения дебиторской задолженности в балансе является отчет о финансовых результатах.

⁷ Кузенко Т. Б. Планирование экономической безопасности предприятия в условиях рыночной экономики. - М., 2016. С.129.

Дебиторская задолженность также отражается непосредственно в балансе в соответствии с пунктом II и вместе с приложением к балансу отражает реальную ситуацию в компании.

В балансе дебиторская задолженность снова делится на разные категории, потому что баланс предназначен для представления компании и не имеет функции с точки зрения корпоративного учета. Все категории бухгалтерского учета сведены здесь только в одну категорию, первую, и больше не играют роли в самом балансе. Это связано с обычным разделением бухгалтерской и годовой отчетности.⁸

На рисунке 2 приведена схема типизации дебиторской задолженности по различным признакам.



Рисунок 2 – Виды дебиторской задолженности

Контроль включает дебиторскую задолженность и дифференциацию дебиторской задолженности по срокам погашения. Наиболее распространенная

⁸ Варналий С. Экономическая безопасность / С. Варналий. – М.: Знания. - 2019. С. 4.

классификация предусматривает следующие серии (дни): 0-30; 31-60; 61-90; 91-120; более 120.

По сути, каждая "дебиторская задолженность" подразделяется на следующие виды: нормальная (период между поступлением (оказанием услуг) и выплатой по мере поступления; срочная (сумма не получена в установленный договором срок) и безнадежная (если нет возможности вернуть денежные средства). И чтобы этого не произошло во втором и третьем случаях, нужно придерживаться следующих советов.

Дебиторская задолженность, полученная в течение одного года после окончания отчетного периода, классифицируется как «оборотные активы». Это включает (рисунок 3)

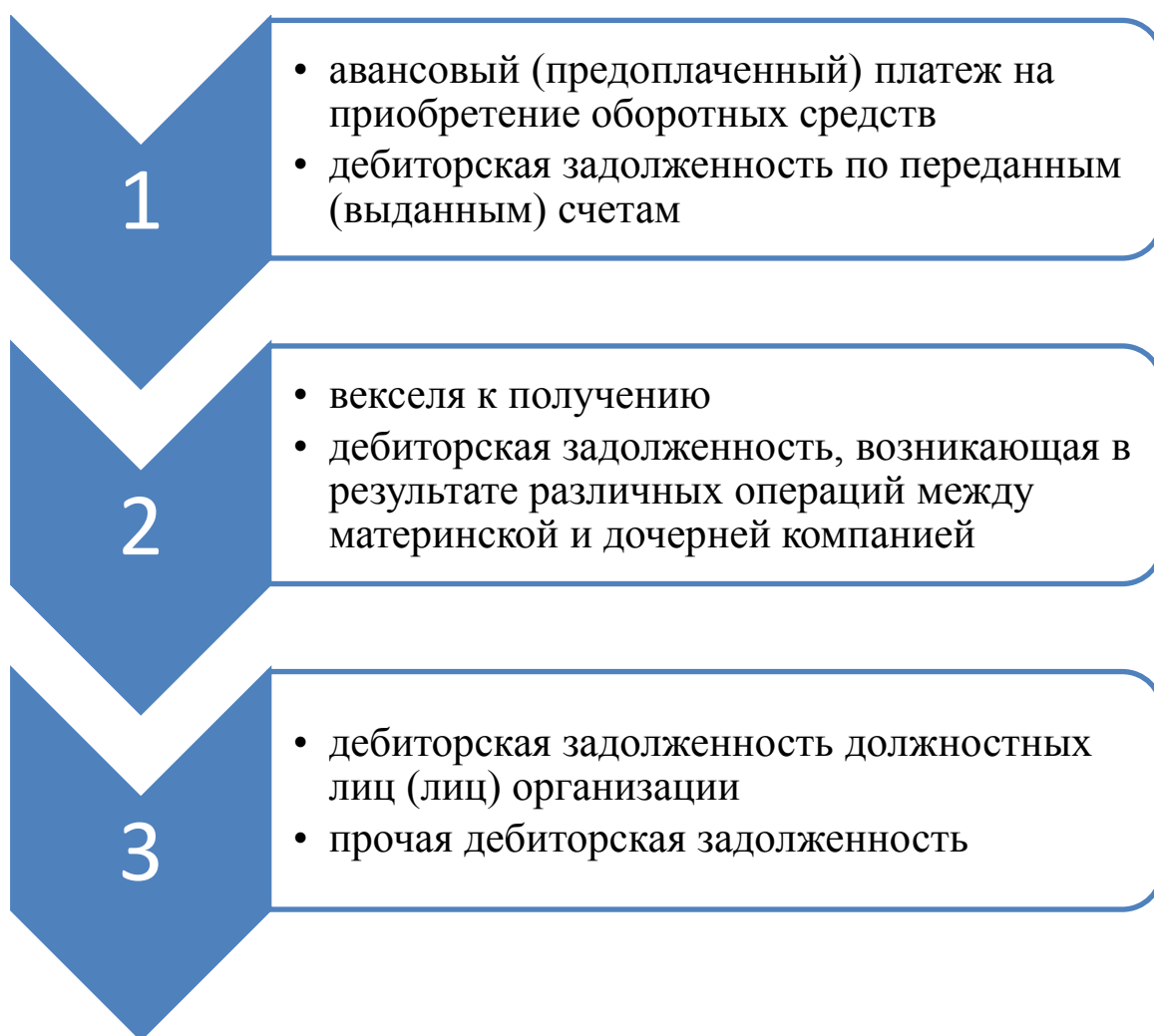


Рисунок 3 – Классификация дебиторской задолженности, полученной в течение одного года после окончания отчетного периода

Управление дебиторской задолженностью требует от предприятий разработки своей кредитной политики, поэтому, на наш взгляд, для того чтобы разработать кредитную политику, соответствующую выбранной стратегии развития компании, необходимо (рисунок 4).



Рисунок 4 - Кредитная политика

В традиционной практике период обращения дебиторской задолженности определяется как их отношение к величине однодневной продажи. Но такое определение суммы дебиторской задолженности не учитывает особенности условия коммерческого кредитования предприятия. В настоящее время обязательным условием продаж продукции является предоставление скидки с цены реализации продукции покупателю.

По нашему мнению, при определении среднего времени обращения дебиторской задолженности следует учесть долю реализации продукции с предоставлением покупателю скидки. Тогда продолжительность обращения дебиторской задолженности в днях представляет собой произведение доли продаж со скидкой и установленного времени оплаты счетов со скидкой, а также доли продаж без применения скидки и максимального срока погашения выставленных счетов для оплаты. Среднее количество дней на реализацию с использованием предоставленной скидки и без нее используется для определения величины дебиторской задолженности. Она должна быть исчислена как произведение суммы однодневных продаж на среднее количество дней дебиторской задолженности. На наш взгляд, определение величины дебиторской задолженности с учетом реализации продукции со скидкой позволяет установить эффективность кредитной политики.

1.3 Методы управления дебиторской задолженностью компании

На практике во взаимоотношениях между предпринимателями может возникнуть дилемма: у компании есть дебиторская задолженность, в которой должник является стратегическим деловым партнером, с которым «разрыв отношений» крайне невыгоден с экономической и кредитной точки зрения. При определенных обстоятельствах, учитывая размер долга, проще отказаться от его взыскания, но как правильно оформить такую процедуру?⁹

Многие организации, занимающиеся предпринимательской деятельностью, имеют долги. С точки зрения эффективности бизнеса компания уделяет большое внимание наличию дебиторов, их количеству, общей сумме долга и мерам по ее взысканию.

Прежде всего, лучше не допустить возникновения долга, чем надолго и насильно «закрепить» долг или списать долг. Это может быть сделано на стадии оформления договора с контрагентом или точного размера обязательств сторон и мер по обеспечению обязательств (меры по обеспечению договорных

⁹ Ортынский В.Л. Экономическая безопасность предприятий, организаций и учреждений: учеб. пособие / [В.Л. Ортынский, И.С. Керницкий и др.]. – М.: Правовое единство. – 2016. – 544 с. .

обязательств могут быть предусмотрены отдельным соглашением сторон. к договору). Эти условия предоставляют дополнительную гарантию ликвидации в случае возникновения задолженности.

Если задолженность все же возникает, ситуацию нельзя оставлять на волю случая - необходимо принять определенные меры по ее погашению.

Этапы работы с долгом условно можно охарактеризовать следующим образом.

Первое. Мониторинг финансово-экономического состояния предприятия и проведение инвентаризации финансовых активов / обязательств. Прежде всего, он определяет наличие долга, его размер, основу и сроки.

Второй. Выбор подхода к консолидации долга. Закон предусматривает выбор кредитора для принятия досудебных мер по своему усмотрению и обращения непосредственно в суд с заявлением о вынесении постановления суда или требованием о взыскании долга.

В третьих. Конкретные действия, направленные на погашение долга, осуществляемые в соответствии с выбранной стратегией взыскания долга (подача требования к должнику, подготовка документов для подачи иска, выдача исполнительного листа для исполнения и т. д.).

Постоянный мониторинг дебиторской задолженности должен гарантировать своевременное погашение долгов без задержек и штрафов.

Дебиторская задолженность приводит к уменьшению денежных средств на предприятии, что, в свою очередь, приводит к нарушению непрерывности производства.

Поэтому важно установить постоянный контроль за дебиторской задолженностью.¹⁰

Штрафы или обязательства по неоплаченной дебиторской задолженности важны при управлении дебиторами.

Причины возникновения дебиторской и кредиторской задолженности:

¹⁰

Козаченко Г. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: монография / г. В. Козаченко, В.П. Пономарев, О. М. Ляшенко. – К.: Либра. - 2016. С. 280.

- наличие цепочек между предприятиями, подчиненными одной системе (например, поставка закупаемой государством продукции государству, что в свою очередь обеспечивает государство необходимыми материальными ресурсами для хозяйствующего субъекта);

- возникновение финансовой нестабильности на предприятиях;

- низкая сфера влияния на дебиторскую и кредиторскую задолженность (например, низкие штрафы по кредитам можно объяснить их искусственным ростом);

- возникновение экономической нестабильности;

- авансовые платежи.

На размер дебиторской задолженности влияет ее доля в оборотных активах. У компании часто есть хоть какая-то дебиторская задолженность. Это может быть так, но с учетом того, что компании сейчас пытаются более эффективно использовать свободные средства, дебиторская задолженность представляет собой неиспользуемые средства, которые в этом случае использовать нельзя.

Управление дебиторской задолженностью должно быть включено в общую политику управления оборотными активами предприятия. Кроме того, управление дебиторской задолженностью должно быть тесно связано с маркетинговой политикой компании.¹¹

- задолженность на счетах;

- задолженность покупателей и заказчиков;

- полученные векселя;

- задолженность филиалов и филиалов;

- выданные авансы;

- прочая дебиторская задолженность.

При управлении дебиторской задолженностью нужно:

- установить четкие границы и нормы дебиторской задолженности;

¹¹ Комарницкий И.Ф. Экономическая теория / Комарницкий И. Ф., Бойда С.В., Банар В.Ф. – М.: Экономист. – 2016. – 137 с.

- разработка четких схем потребительских кредитов, коммерческих кредитов (разработка графиков платежей);
- формирование оптимальной формы расчетов с покупателями, предоплата, максимальное использование аккредитивов (аккредитив - открытие специального счета в коммерческом банке на сумму, равную стоимости контракта, для гарантии оплаты);
- классификация дебиторской задолженности по срокам погашения;
- диверсификация дебиторской задолженности (предполагает широкомасштабное сотрудничество со многими организациями, не позволяя формировать дебиторскую задолженность только от нескольких клиентов);
- регулярный мониторинг влияния дебиторской задолженности на финансовую устойчивость предприятия, контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности и др .;
- установление мер воздействия на дебиторскую задолженность, то есть установление (применение) вычетов в случае досрочной оплаты товаров, поставленных по контракту, и, наоборот, установление (применение) штрафных санкций за просроченную дебиторскую задолженность;
- определить программы по увеличению производства продукции с низкой вероятностью дебиторской задолженности и, наоборот, по снижению производства продукции с высокой вероятностью дебиторской задолженности; применение факторинговых операций (продажа дебиторской задолженности коммерческим банкам за небольшую сумму).

Просроченная дебиторская задолженность, которая не была погашена покупателем в течение периода платежа в соответствии с положениями договора, проверяется, чтобы определить вероятность получения платежа в ближайшее время.¹²

Если определено, что вероятность этого мала, необходимо произвести корректировку значения до реалистичного значения. То же самое

¹² Кдейнер Г. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия безопасности / Г. Кдейнер, В. Тамбовцев, Г. Качалов. – М: Экономика. -2018. С.90.

должно быть сделано в отношении всех требований к должникам, срок погашения которых еще не истек и которые заведомо неплатежеспособны, задерживаются или отказывают в выплате, например, из-за открытия производства по делу о несостоятельности или по другим причинам.

Тщательная и точная оценка всех требований служит защите кредиторов, потому что только тогда можно точно оценить, насколько высока на самом деле финансовая устойчивость компании.

В частности, кредитные организации используют расчеты покрытия, в которых активы и капитал компании сравниваются в соответствии с их сроками погашения, чтобы определить, какая сумма предоставления дебитору является оптимальной для компании, чтобы ее, вероятно, можно было погасить без проблем.

Большой интерес вызывает то, что дебиторская задолженность представлена в балансе по реалистичной стоимости.

И последнее, но не менее важное: соответствующая оценка дебиторской задолженности предотвращает чрезмерные распределения, которыми компания не может управлять в финансовом отношении и которые, таким образом, ставят под угрозу ее экономическую безопасность.

Каждая компания, независимо от ее размера или отрасли, к которой она принадлежит, зависит от того факта, что счета-фактуры, которые она выставляет клиентам за поставки и услуги, фактически оплачиваются полностью и в течение согласованного в контракте срока оплаты. В противном случае существует риск возникновения финансовых затруднений, которые могут быстро поставить под угрозу экономической безопасности предприятия. По этой причине мониторинг вовремя оформленных претензий к дебитору имеет первостепенное значение.¹³

Управление дебиторской задолженностью начинается с выбора клиентов, с которыми компания вступает в деловые отношения, потому что в

¹³ Ситак И. Л. Механизм обеспечения экономической устойчивости предприятий / И. Л. Ситак // Экономические науки. - 2016. - № 9. - С. 295-301.

идеале компания предоставляет услуги или поставляет товары, за которые не нужно платить немедленно, исключительно деловым партнерам, их партнерам.

В отделе дебиторской задолженности вся дебиторская задолженность записывается и управляется до тех пор, пока она не будет выровнена или проведена.

Все претензии отображаются в соответствии с их возрастной структурой и сроками в списках, которые необходимо создавать регулярно о сроках образования задолженности.

О просроченной дебиторской задолженности будет напоминать сразу или по истечении определенного льготного периода.. Если клиент не ответит, будут выпущены дополнительные напоминания. Если претензия не может быть урегулирована таким образом, ответственный менеджер обычно передает дело юрисконсульту компании или коллекторской компании, чтобы неурегулированный иск можно было взыскать в судебном порядке.

Имеет смысл остановить доставку на ранней стадии напоминания, чтобы не создавать дополнительных неопределенных претензий. Также страхование дебиторской задолженности может быть хорошим способом защиты бизнеса от неплатежей. Особенно в международном бизнесе эта форма защиты широко распространена.¹⁴

Передача дебиторской задолженности направлена на исполнение обязательств, вытекающих из взаимоотношений сторон по сделке. Один из участников продажи товаров и услуг считает, что они оплачены вовремя. Если транзакция будет оплачена заранее, сложностей больше не возникнет. Проблемы возникают, если покупатель не платит в указанный срок, что приводит к сумме дебиторской задолженности с продавца. Тогда продавец не может взыскать задолженность с покупателя без акцепта, так как основной формой взаиморасчетов является акцепт, то есть по соглашению покупателя.

¹⁴ Ермошенко М. М. Финансовая составляющая экономической безопасности: государство и предприятие: монография. / М. М. Ермошенко, К. С. Горячева. – М.: Национальная академия управления. – 2016. – 232 с.

В зависимости от размера дебиторской задолженности у компании будет изоляция денежных средств из обращения, замедление движения денежных средств и длительность погашения дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность - это шаг вперед в притоке денежных средств (платежей) по сравнению с запасами. Однако этот последний шаг, который кажется «коротким шагом», часто не происходит. Через 90 дней после фактической дебиторской задолженности продавец становится подозрительным и начинает предпринимать определенные действия, но они не всегда заканчиваются успешно.

Одним из действий по подтверждению подлинности долга и наличия должника является составление акта сверки на отчетную дату, но это действие не гарантирует возврата денежных средств.

В связи с увеличением количества случаев неисполнения обязательств законами РФ предусмотрена форма договора отказа от обязательства - уступка. Самая распространенная форма - продажа дебиторской задолженности по факторингу.

Факторинговые компании - это финансовые компании или банки, которые покупают дебиторскую задолженность предприятия под определенный процент, а затем напрямую взыскивают долги покупателей товаров (работ, услуг).¹⁵

То есть факторинг - это система финансирования, при которой продавец возмещает краткосрочные сроки товарных операций, чтобы получить основную часть платежа, гарантию немедленного погашения долга, чтобы снизить стоимость обслуживания счетов.

Конечно, факторинговые компании взимают проценты по кредитам и комиссии за свои услуги. В этом случае дебиторская задолженность может быть продана с правом регресса или без него.

¹⁵ Смолякова А. Н. Теоретическое и методическое обеспечение оценки экономической устойчивости предприятия: Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.04 / Смолякова А. Н.; Харьков. нац. экон. ун-т им. Семена Кузнеця. - Харьков, 2016. - 20 с.

Регресс - это право лица передать право взыскания дебиторской задолженности на получение платежей от лица, предоставляющего право взыскания дебиторской задолженности в следующих случаях (право факторинговой компании):

- должники не возвращают долг вовремя;
- если вы платите досрочно;
- вносит корректировки в связи с неблагоприятным характером переданной дебиторской задолженности.

Согласие заемщика не требуется для перехода прав кредитора к другому лицу, если иное не предусмотрено законом и договором. На обратные требования не распространяются положения о переходе прав кредитора к другому лицу.

При продаже дебиторской задолженности без права регресса покупатель принимает на себя риск накопления денежных средств и принимает на себя любые убытки по ссуде. В этом случае выставление счетов является окончательной продажей дебиторской задолженности как по форме, так и по содержанию.

В некоторых случаях поставщик может получить вексель на отгруженные покупателю товары. Полученный вексель представляет собой письменное обязательство выплатить определенную сумму в течение определенного периода .

Вексель - это письменное долговое обязательство его держателя, которое удостоверяет право должника требовать платежа по истечении срока. Вексель, как объект купли-продажи, а также инструмент краткосрочного вложения капитала, служит особым видом обеспечения.

Вексель - это письменное долговое обязательство, оформленное в строгой форме. Вексель дает право его держателю потребовать выплаты суммы, указанной в векселе, после истечения срока действия обязательства или досрочно. Эмитент векселя - это эмитент векселя, то есть юридическое или

физическое лицо, которое обязуется произвести платеж по векселю. Получателем счета является плательщик.

Вексель - это документ, который обязывает эмитента векселя выплатить фиксированную сумму держателю векселя в установленный срок, то есть, говоря простым языком, вексель обязывает плательщика произвести денежный платеж получателю. Вексель - это письменное обязательство должника (должника). В простом векселе должны быть указаны время его выдачи, сумма долгового обязательства, дата и место платежа, имя кредитора, подлежащего выплате, и подписано должником, то есть эмитентом векселя.

Переводной вексель - это письменное распоряжение кредитора (трансгендера) о выплате определенной суммы третьему юридическому лицу или физическому лицу (плательщику) заемщику (плательщику). То есть он отличается от обычного простого векселя тем, что в переводном векселе держатель простого векселя может выдать плательщику письменное распоряжение о выплате суммы, указанной в векселе, стороннему эмитенту.

Переводные векселя также можно разделить на процентные и беспроцентные.

Сумма процентов, уплаченных по номинальной стоимости процентных векселей, указывается отдельно.

В беспроцентных векселях сумма процентов отдельно не указывается, но она учитывается в общей сумме векселя.

В последние годы факторинговым компаниям предоставлено право истребовать дебиторскую задолженность.

На наш взгляд, в настоящее время для повышения эффективности управления дебиторской задолженности, помимо разработанной кредитной политики, необходимо:

- компьютеризировать систему учета взыскания дебиторской задолженности, т.е. использовать единую компьютерную базу данных по всем предприятиям;

- выставлять счета дебиторам раньше установленного срока, что может стимулировать покупателей производить более раннюю оплату;
- обеспечить постоянную связь с покупателем и делать напоминание дебитору на следующий день после истечения установленного срока платежа, такая практика позволит определить причины неплатежа;
- классифицировать счета дебиторской задолженности по размеру и срокам возникновения, что позволит сосредоточить внимание сотрудников отдела продаж предприятия на крупных заказах. На наш взгляд, применение современных методов контроля и приростного анализа позволит существенно улучшить управление дебиторской задолженностью предприятия

Таким образом, одна из обязанностей службы экономической безопасности по управлению дебиторской задолженностью - определение степени риска неплатежеспособности покупателей, расчет оценочной стоимости резерва по сомнительным долгам, а также рекомендации по фактическим или потенциальным неплатежеспособным покупателям. В зависимости от размера количества дебиторской задолженности, уровень бухгалтерских документов и дебиторской задолженности можно анализировать в целом и выборочно.¹⁶

Дебиторская задолженность - элемент оборотных средств, уменьшающий экономическую безопасность предприятия. Поэтому финансовые менеджеры принимают решение не только уменьшить дебиторскую задолженность, но и сбалансировать ее кредиторскую задолженность. При анализе взаимосвязи между дебиторской и кредиторской задолженностью необходимо проанализировать условия коммерческого кредита, предоставляемого фирмой поставщикам товаров.

Чтобы максимизировать денежный поток для предприятия, необходимо разработать широкий спектр моделей договоров с гибкими формами оплаты и

¹⁶ Галька Л. Г. Обеспечение и поддержка экономической устойчивости промышленного предприятия. М.: Норма, 2016. - 20 с.

гибким ценообразованием. Возможны разные варианты: предоплата или частичная предоплата и банковская гарантия.

Грамотное управление дебиторской задолженностью предприятия повысит экономическую безопасность предприятия.

2 АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ОЦЕНКА ЕЕ ВЛИЯНИЯ НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «БЕЛВУД»

2.1 Организационно – экономическая характеристика компании ООО «Белвуд»

Общество с ограниченной ответственностью «Белвуд» зарегистрировано 5 ноября 2003 года, ему присвоены ИНН 2804010387 и ОГРН 1032800153660.

Юридический адрес 675000, область Амурская, г. Белогорск, пер. Строительный, д. 1.

Общество имеет круглую печать с полным фирменным наименованием на русском языке, вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, может иметь товарный знак и другие средства индивидуализации, имеет право открывать в установленном порядке банковские счета на территории России и других стран.

Основным видом деятельности общества является торговля оптовая древесным сырьем и необработанными лесоматериалами.

Уставный капитал Общества составляет 10000 руб. и принадлежит Сюрюкину Андрею Алексеевичу.

Возглавляет деятельность ООО «Белвуд» генеральный директор.

В его обязанности входит:

- обеспечивать выполнение решений Общего собрания акционеров и Совета директоров;
- распоряжается имуществом общества в пределах, установленных уставом и действующим законодательством;
- определяет организационную структуру общества, утверждает правила, процедуры и внутренние документы Общества, за исключением документов, утверждаемых Общим собранием акционеров и Советом директоров;
- утверждает штатное расписание общества;
- принимает на работу сотрудников, в том числе назначает и увольняет своих заместителей, главного бухгалтера;

- поощряет работников Общества, а также налагает на них взыскания;
- открывает в банках расчетный, валютный и другие счета Общества, заключает договоры и совершает иные сделки;
- утверждает договорные цены на продукцию и тарифы на услуги;
- организует бухгалтерский учет и отчетность;
- решает другие вопросы текущей деятельности общества.

В соответствии с задачами исследования был выполнен анализ основных экономических показателей ООО «Белвуд» за три года. Для этого составлена таблица 1 по данным отчета о финансовых результатах и бухгалтерского баланса (Приложение А).

Таблица 1 – Основные экономические показатели ООО «Белвуд» за 2018 – 2020 гг.

Показатель	Значение показателя			Абсолютное изменение показателя		Темп роста, процент	
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2019 к 2018	2020 к 2019	2019 к 2018	2020 к 2019
Выручка, тыс. руб.	206968	175221	170740	-31747	-4481	84,66	97,44
Выручка на 1 работника, тыс. руб./чел	8624	8761	8986	137	225	101,59	102,57
Себестоимость продаж, тыс. руб.	93869	124642	101031	30773	-23611	132,78	81,06
Прибыль от продаж, тыс. руб.	46015	6385	7651	-39630	1266	13,88	119,83
Чистая прибыль, тыс. руб.	37494	4740	7395	-32754	2655	12,64	156,01
Численность работников, чел.	24	20	19	-4	-1	83,33	95,00
Средняя величина активов, тыс. руб.	107268	64804	67750	-42464	2946	60,41	104,55
Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	85287	38696	48661	-46591	9965	45,37	125,75
Средняя величина ОС, тыс. руб.	21981	26108,5	19089,5	4128	-7019	118,78	73,12
Рентабельность продаж, %	22,23	3,64	4,48	-18,59	0,84	16,39	122,97

На основании данных, приведенных в таблице 2, основных экономических показателей деятельности ООО «Белвуд» за 2018 – 2020 гг., можно сделать следующий вывод, что предприятие находится в удовлетворительном состоянии.

Подтверждением данного факта является увеличение чистой прибыли на за последний рассматриваемый год. Однако, снижение выручки из года в год является негативной тенденцией. Так в 2019 году по сравнению с 2018 годом объем продаж сократился на 31747 тыс. руб. или 15,34 % и составил 175221 тыс. руб. В 2020 году по сравнению с 2019 годом выручка сократилась еще на 4481 тыс. руб. и фактически составила 170740 тыс. руб. Сокращение выручки обусловлено снижением спроса на продукцию компании из-за появления новых конкурентов.

Выручка на одного работника ежегодно растет на 137 тыс. руб. и на 225 тыс. руб., что является положительным моментом в деятельности организации. Рост выручки на одного работника обусловлен сокращением среднегодового количества работников.

В отличие от выручки себестоимость продаж не имеет однозначной тенденции и в 2019 году наблюдается ее рост на 30773 тыс. руб., который произошел по причине роста цен поставщиков. В 2020 году происходит снижение себестоимости на 23611 тыс. руб., что вызвано сокращением объема реализуемой продукции, а как следствие, снижение ее стоимости.

Прибыль от продаж и чистая прибыль сокращаются в 2019 году на 39630 тыс. руб. и на 32754 тыс. руб. соответственно. Сокращение данных показателей обусловлено тем, что происходит снижение выручки с ростом себестоимости.

В 2020 году чистая прибыль и прибыль от продаж увеличиваются, причиной явилось опережающее снижение себестоимости над выручкой.

Численность персонала ежегодно снижается. Сокращение численности персонала происходит из-за снижения объема продаж, а как следствие сокращение штата менеджеров.

Средняя величина активов на 2020 год увеличивается на 2946. Причиной

явился рост оборотных активов.

Средняя величина оборотных активов также на конец отчетного периода увеличивается за счет увеличения денежных средств на счете и в кассе предприятия. Средняя величина основных средств в 2019 году увеличилась на 4128 тыс. руб. и сократилась в 2020 году на 7019 тыс. руб. Сокращение происходит из-за продажи части основных средств.

Положительная динамика показателя рентабельности продаж наблюдается только в 2020 году (он увеличивается на 0,84 %). ↘ Обусловлен такой рост превышением темпа снижения себестоимости продаж по сравнению с темпом снижения выручки.

2.2 Оценка уровня экономической безопасности предприятия

Так, на формирование дебиторской задолженности оказывают следующие специалисты, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Функционально-ролевая модель специалистов по дебиторской задолженности ООО «Белвуд»

№	Функции отделов	Генеральный директор	Отдел продаж	Бухгалтерия	Финансовый отдел	Юридический
1	Заключение договоров с покупателями		+			+
2	Анализ экономических показателей деятельности			+	+	
3	Ведение документооборота по образованию дебиторской задолженности			+		
4	Обеспечение контроля за своевременной оплатой дебиторской задолженности			+		
5	Организация бухучета хозяйственно-бухгалтерской деятельности по дебиторской задолженности			+		

Наблюдаем, что за формирование дебиторской задолженности ООО

«Белвуд» отвечает бухгалтер, юрист только контролирует заключение договоров по поставке товара дебитору.

Далее в работе был выполнен экспресс-анализ финансового положения ООО «Белвуд» за 2018 – 2020 г.г.

Основные показатели работы ООО «Белвуд» представлены в таблице 3.

Таблица 3 –Динамика и структура имущества и источников его формирования ООО «Белвуд» за 2018 – 2020 гг.

Показатели	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Абсолютное изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2019 к 2018	2020 к 201	2019 к 2018	2020 к 2019
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.Активы компании – всего	63758	100,00	65850	100,00	69650	100,00	2092	3800	103,28	105,8
- Внеоборотные активы	29831	46,79	22386	34,00	15793	22,67	-7445	-6593	75,04	70,5
- нематериальные активы	29	0,05	34	0,05	34	0,05	5	0	117,24	100,0
- основные средства	29802	46,74	22352	33,94	15568	22,35	-7450	-6784	75,00	69,6
- отложенные налоговые активы	0	0,00	0	0,00	191	0,27	0	191	-	-
- Оборотные активы, в т.ч.:	33927	53,21	43464	66,00	53857	77,33	9537	10393	128,11	123,9
- запасы	11910	18,68	13930	21,15	17829	25,60	2020	3899	116,96	128,0
- НДС	1585	2,49	156	0,24	833	1,20	-1429	677	9,84	534,0
-дебиторская задолженность	15115	23,71	14293	21,71	11441	16,43	-822	-2852	94,56	80,0
- денежные средства	5256	8,24	4462	6,78	13121	18,84	-794	8659	84,89	294,1
- прочие оборотные активы	61	0,10	10623	16,13	10633	15,27	10562	10	17414,75	100,1
2. Пассивы компании, всего	63758	100,00	65850	100,00	69650	100,00	2092	3800	103,28	105,8
- Капитал и резервы	35924	56,34	37894	57,55	45289	65,02	1970	7395	105,48	119,5
- Долгосрочные обязательства, в т.ч.	7429	11,65	4697	7,13	1015	1,46	-2732	-3682	63,23	21,6

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
- прочие обязательства	7429	11,65	4697	7,13	1015	1,46	-2732	-3682	63,23	21,6
- Краткосрочные обязательства, в т.ч.	20405	32,00	23259	35,32	23346	33,52	2854	87	113,99	100,4
- кредиторская задолженность	20405	32,00	23259	35,32	23346	33,52	2854	87	113,99	100,4

Анализируя данные, приведенные в таблице 3, можно сделать вывод о том, что динамика активов и источников их формирования в целом положительная на протяжении всего исследуемого периода.

В 2019 году активы выросли на 2092 тыс. руб., а в 2020 на 3800 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 3,28 % и 5,8 % в 2019 и 2020 гг. соответственно.

Внеоборотные активы представлены основными средствами, нематериальными активами и отложенными налоговыми активами. Их величина ежегодно сокращается на 7445 тыс. руб. в 2019 году и 6593 тыс. руб. в 2020 году. Сокращение внеоборотных активов происходит по причине выбытия основных средств.

Оборотные активы на протяжении анализируемого периода увеличились на 9537 тыс. руб. в 2019 году и на 10393 тыс. руб. в 2020 году. В составе актива ежегодное увеличение происходит по запасам на 2020 тыс. руб. и 3899 тыс. руб. в 2019 и 2020 гг. соответственно и по прочим оборотным активам на 10562 тыс. руб. в 2019 году и на 10 тыс. руб. в 2020 году. В 2019 году по остальным статьям наблюдается сокращение, наибольшее снижение произошло по налогу на добавленную стоимость по приобретенным ценностям – 1429 тыс. руб. в 2020 году помимо данных статей рост наблюдается по денежным средствам на 8659 тыс. руб., что является благоприятным фактором.

Капитал и резервы организации ежегодно увеличиваются на 1970 тыс. руб. в 2019 году и на 7395 тыс. руб. в 2020 году. Их рост происходит за счет увеличения нераспределенной прибыли.

Долгосрочные обязательства ежегодно сокращаются на 2732 тыс. руб. и на 3682 тыс. руб. в 2019 и 2020 гг. соответственно. Данное сокращение обусловлено снижением прочих долгосрочных обязательств.

Краткосрочные обязательства, наоборот, в 2015 году снижаются на 9074 тыс. руб., а в 2016 году увеличились на 26535 тыс. руб.

Краткосрочные обязательства в ежегодно увеличиваются на 2854 тыс. руб. и на 87 тыс. руб., что обусловлено ростом кредиторской задолженности из-за задержки оплат поставщикам.

Структура актива представлена на рисунке 6.

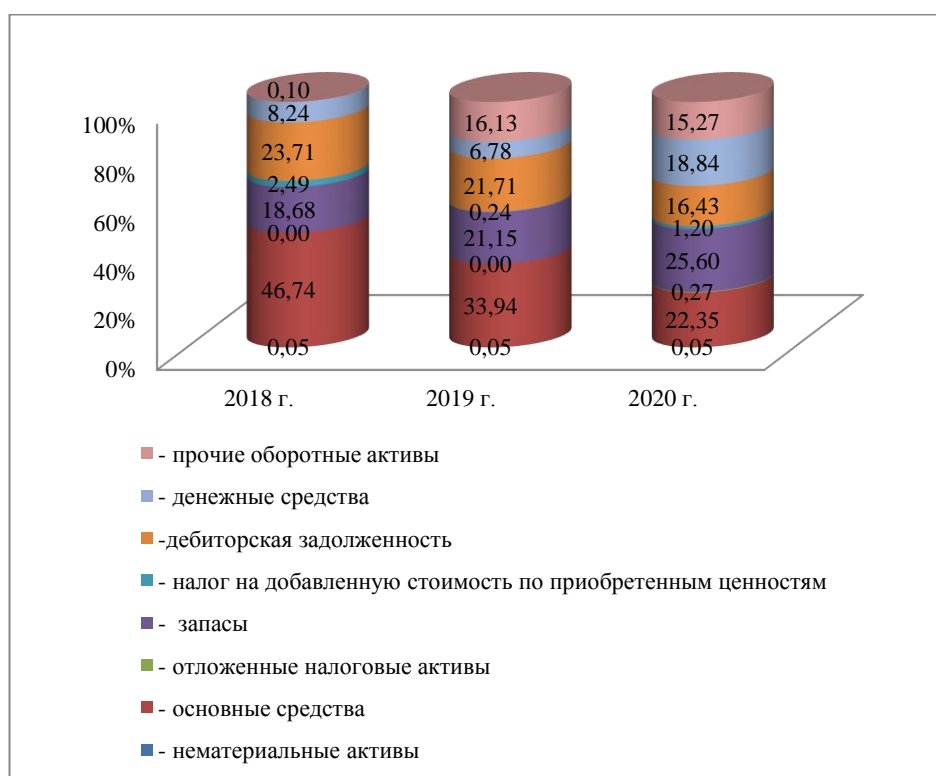


Рисунок 6 – Структура актива ООО «Белвуд»

В структуре активов на протяжении всего периода преобладают оборотные активы. Их доля в 2018 году составляет 53,21 %, в 2019 – 66 %, а в 2020 году 77,33 %.

В составе оборотных активов 2018 и 2019 гг. преобладает дебиторская задолженность – 23,71 % и 21,71 % в 2018, 2019 соответственно. В 2020 году наибольшую долю в структуре занимают запасы – 25,6 %.

Структура пассива представлена на рисунке 7.

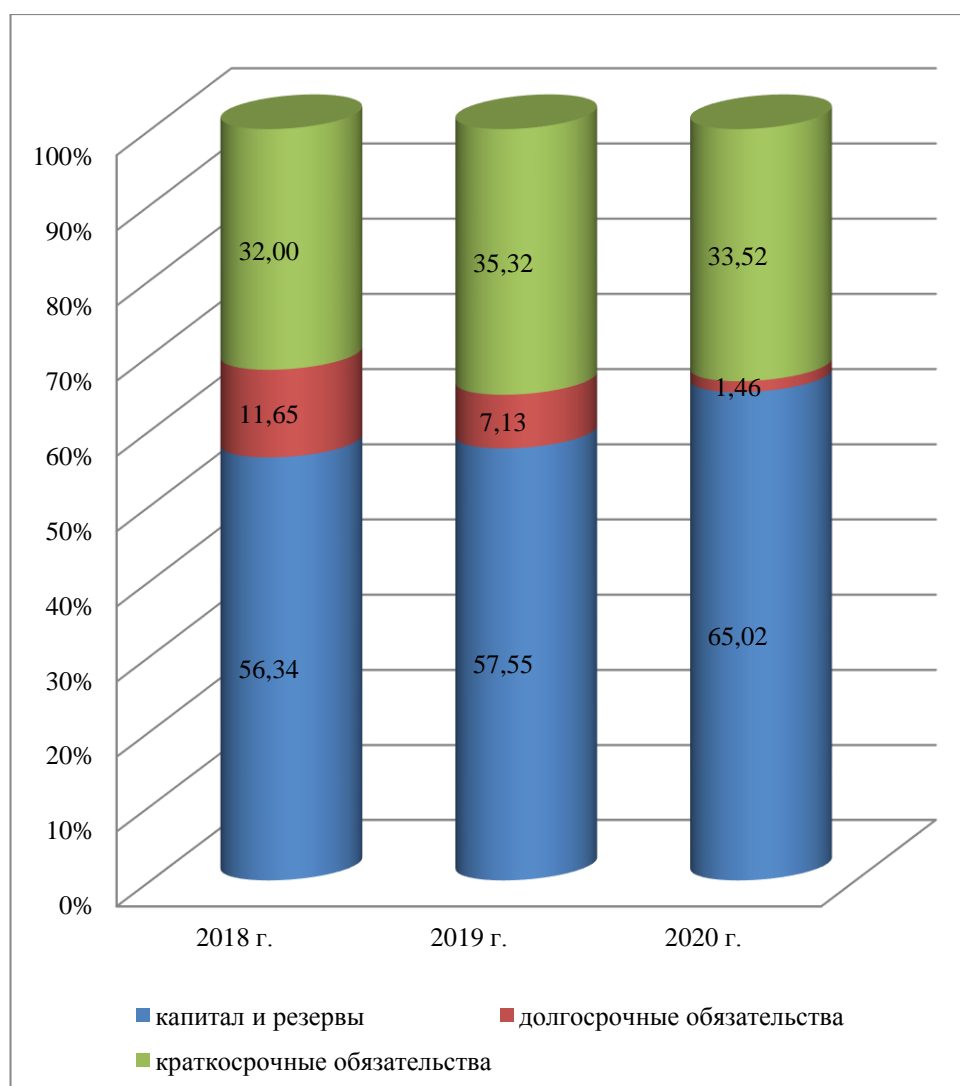


Рисунок 7 – Структура пассива ООО «Белвуд»

В структуре пассивов преобладает капитал и резервы, удельный вес которого составил 56,34 %, 57,55 % и 65,02 % в 2018, 2019 и 2020 гг. соответственно. При этом, положительным моментом является их ежегодный рост.

Самый маленький удельный вес занимают долгосрочные обязательства, которые снижаются к 2020 году до 1,46 %.

Далее в работе был выполнен анализ финансовой устойчивости объекта исследования. В таблице 4 приведены исходные данные для финансового анализа предприятия.

Таблица 4 –Показатели финансовой устойчивости ООО «Белвуд» за 2018 – 2020 гг.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абсолютное изменение		Рекомендуемые значения
				2019 от 2018	2020 от 2019	
1. Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,56	0,58	0,65	0,02	0,07	$\geq 0,4-0,6$
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент капитализации)	0,77	0,74	0,54	-0,03	-0,20	$\leq 1,5$
3. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,18	0,36	0,55	0,18	0,19	нижняя граница — $0,1 \geq 0,5$
4. Коэффициент финансовой устойчивости	0,68	0,65	0,66	-0,03	0,01	$\geq 0,6$

Коэффициент автономии характеризует величину собственного капитала организации в общей сумме активов. На протяжении всего периода данный показатель находится в пределах нормативного значения, при этом положительным моментом является его рост на 0,02 пункта в 2019 году и на 0,07 в 2020 году.

Экономический смысл коэффициента соотношения заемных и собственных средств состоит в определении того, сколько заемных финансовых ресурсов приходится на единицу источников собственных средств. Значение коэффициента (0,77 в 2018 г., 0,74 в 2019 г., 0,54 в 2020 г.) указывает на превышение собственных средств по сравнению с заемными, и при этом величина показателя свидетельствует о неустойчивом финансовом положении и существовании признаков неплатежеспособности.

Рост коэффициента обеспеченности собственными средствами с 0,18 до 0,55 говорит об улучшении финансового положения компании и вызвано ростом объема собственных оборотных средств.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников, то есть долю тех источников

финансирования, которые организация использует в своей деятельности больше года. Снижение данного показателя с 0,68 до 0,66 свидетельствует о небольшом росте зависимости ООО «Белвуд» от внешних источников финансирования.

Далее в работе был выполнен коэффициентный анализ ликвидности ООО «Белвуд» (таблица 5).

Таблица 5 –Показатели ликвидности ООО «Белвуд» за 2018 – 2020 гг.

Показатель	Значение показателя			Абсолютное изменение		Нормативное значение
	2018	2019	2020	2019 от 2018	2020 от 2019	
Общая ликвидность	0,76	0,80	1,20	0,04	0,41	1 и более
Коэффициент текущей ликвидности	1,66	1,87	2,31	0,21	0,44	2 и более
Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	1,00	0,81	1,05	-0,19	0,25	1 и более
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,26	0,19	0,56	-0,07	0,37	0,2 и более.

Анализ данных таблицы 5 показывает, что на конец отчетного периода происходит рост по всем показателям, что говорит об улучшении ликвидности компании.

Общая ликвидность на протяжении анализируемого периода увеличивается. В 2019 году она составила 0,8, что на 0,04 больше, чем в 2018, а в 2020 году она выросла еще на 0,41, стоит заметить, что данный показатель в 2018 и 2019 гг. меньше установленного нормативного значения. Это свидетельствует о том, что только в 2020 году предприятие могло погасить долгосрочные и краткосрочные обязательства за счет текущих активов.

В 2018 и 2019 гг. коэффициент текущей ликвидности был ниже установленного норматива, что говорит о недостаточной способности компании погасить текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Только в 2020 гг. данный показатель был выше нормы, что

свидетельствует о более эффективном использовании оборотных средств в части погашения обязательств.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, какая часть кредиторской задолженности может быть погашена за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности. Рост показателя в 2020 году на 0,25 свидетельствует о росте платежеспособности предприятия в части оплат кредиторской задолженности.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть кредиторской задолженности предприятие может погасить немедленно. Коэффициент абсолютной ликвидности достигает нормативного значения на протяжении 2018 и 2019 гг., что вызвано достаточной долей денежных средств в составе актива.

Показатель прибыли является конечным результатом финансового анализа деятельности компании. Анализ финансовых результатов организации - это исследование полученной ей прибыли или убытка как в абсолютной величине, так и коэффициентов относительно других финансовых показателей организации.

В таблице 6 приведены исходные данные для проведения анализа финансовых результатов предприятия.

Таблица 6 – Финансовые результаты деятельности ООО «Белвуд» за 2018 – 2020 гг.

Наименование показателя	Значение показателя			Абсолютное изменение		Темп роста, %	
	2018	2019	2020	2019 от 2018	2020 от 2019	2019 от 2018	2020 от 2019
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка	206968	175221	170740	-31747	-4481	84,66	97,44
Себестоимость продаж	93869	124642	101031	30773	-23611	132,78	81,06
Валовая прибыль (убыток)	113099	50579	69709	-62520	19130	44,72	137,82
Управленческие расходы	67084	44194	62058	-22890	17864	65,88	140,42
Прибыль (убыток)	46015	6385	7651	-39630	1266	13,88	119,83

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4	5	6	7	8
Прочие доходы	3083	953	8510	-2130	7557	30,91	892,97
Прочие расходы	2231	415	5021	-1816	4606	18,60	1209,88
Прибыль (убыток) до налогообложения	46867	6923	11140	-39944	4217	14,77	160,91
Налог на прибыль	9973	1385	2228	-8588	843	13,89	160,87
Чистая прибыль (убыток)	37494	4740	7395	-32754	2655	12,64	156,01

В части финансовых результатов ООО «Белвуд» не наблюдается однозначной тенденции. Так, из-за снижения количества покупателей ежегодно сокращается выручка на 31747 тыс. руб. и на 4481 тыс. руб. в 2019 и 2020 гг. соответственно, но себестоимость в 2019 году увеличивается на 30773 тыс. руб., на что предприятие не могло вовремя отреагировать и поднять свои цены. В 2020 году себестоимость также как и выручка сокращается.

Вследствие снижения выручки в 2019 году и роста себестоимости - валовая прибыль сократилась на 62520 тыс. руб., а в 2020 году она увеличивается, что является положительным моментом.

Управленческие расходы сократились в 2019 году на 22890 тыс. руб., но увеличились в 2020 году на 17864 тыс. руб. Рост данных расходов вызван увеличением расходов на заработную плату управленческого персонала.

Прочие доходы и расходы сокращаются в 2019 году и увеличиваются в 2020 году, при этом, превышение прочих доходов над прочими расходами является положительной тенденцией, что характеризует прибыльность дополнительной деятельности.

В 2019 году чистая прибыль сократилась на 32754 тыс. руб. и увеличилась в 2020 году на 2655 тыс. руб. При этом, стоит отметить, что предприятие ежегодно получает чистую прибыль. В формировании чистой прибыли положительно отразился как финансовый результат от основной деятельности, так и от дополнительной.

Один из показателей, характеризующий экономическую эффективность работы предприятия – это рентабельность. Рентабельность представляет собой

такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль. В работе был выполнен анализ показателей рентабельности ООО «Белвуд» за 2018 – 2020 гг., для чего была составлена таблица 7.

Таблица 7 – Показатели рентабельности ООО «Белвуд» за 2018 – 2020 гг.

Показатель рентабельности	2018	2019	2020	Абсолютное изменение	
				2019 от 2018	2020 от 2018
Чистая рентабельность продаж	18,12	2,71	4,33	-15,41	1,63
Рентабельность активов	34,95	7,31	10,92	-27,64	3,60
Рентабельность производственных фондов	213,44	26,55	58,76	-186,89	32,21

Анализируя данные, представленные в таблице 7, можно сделать вывод, что в 2020 году имеет место рост практически по всем показателям рентабельности.

Увеличение чистой рентабельности продаж на 1,63 % говорит о том, что организация на единицу стоимости капитала (всех видов ресурсов организации в денежном выражении, независимо от источников их финансирования) получает больше прибыли.

Снижение рентабельности активов в 2019 г. на 27,64 %, сигнализирует о том, что оборачиваемость активов падает. Для исправления ситуации необходимо пересмотреть политику организации в части использовании основных фондов и оборотных средств. Так как снижение наиболее ликвидной части активов приводит к замедлению оборота. В 2020 году наблюдается положительная тенденция – рентабельность активов увеличилась на 3,6 % вследствие роста чистой прибыли.

Снижение рентабельности производственных фондов в 2019 году на 186,89 % является отрицательным фактором, сигнализирующим о том, что основные фонды предприятия стали использоваться менее эффективно. В 2020 году по причине роста прибыли до налогообложения, рентабельность производственных фондов увеличивается на 32,21 %.

Комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и использования ресурсов является деловая активность хозяйствующего субъекта. В финансовом аспекте деловая активность проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств, анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов – показателей оборачиваемости. В работе был выполнен анализ показателей деловой активности компании, представленных в таблице 8.

Таблица 8 – Показатели деловой активности ООО «Белвуд» за 2018 – 2020 гг.

Показатель	Значение показателя			Абсолютное изменение	
	2018	2019	2020	2019 от 2018	2019 от 2018
1. Оборачиваемость активов организации, в оборотах ед. коэф.	1,93	2,70	2,52	0,77	-0,18
2. Оборачиваемость активов в днях	189	135	145	-54	10
3. Оборачиваемость собственного капитала ед. коэф.	12,05	4,75	4,11	-7,30	-0,64
4. Оборачиваемость собственного капитала ед. коэф.	30	77	89	47	12
5. Оборачиваемость заемного капитала ед. коэф.	2,30	6,28	6,53	3,98	0,25
6. Оборачиваемость собственного капитала ед. коэф.	159	58	56	-101	-2

Коэффициент оборачиваемости активов характеризует эффективность использования ресурсов, его повышение свидетельствует о более эффективном использовании средств. В 2020 году он падает, что свидетельствует о снижении эффективности использования активов.

Наряду с тем, что падает коэффициент оборачиваемости активов, растет их период оборачиваемости.

Оборачиваемость собственного капитала также сокращается на конец отчетного периода, что привело к увеличению продолжительности оборота на 12 дней. Рост продолжительности вызван увеличением собственного капитала.

Положительным моментом, который произошел по причине сокращения среднегодовой стоимости заемного капитала является рост коэффициента оборачиваемости, что привело к высвобождению заемного капитала на 101 и 2 дня в 2019 и 2020 гг. соответственно.

Состояние компании зависит от того, насколько успешно она способна реагировать на различные воздействия извне. В работе в рамках решения задач исследования был выполнен анализ сильных и слабых сторон объекта исследования. Удобной универсальной методикой является SWOT-анализ. В таблице 9 приведена матрица SWOT- анализа ООО «Белвуд».

Таблица 9 – Комплексная матрица SWOT- анализа.

	Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	<ul style="list-style-type: none"> – увеличение частоты и объема заказа товара постоянными покупателями; – лояльное отношение покупателей к компании; – переговоры с производителем о снижении закупочной цены ввиду более низкой цены конкурента 	<ul style="list-style-type: none"> – создание индивидуальных условий работы с клиентами; – разработка программы лояльности; – высокая дебиторская задолженность – устранение проблем с оформлением заказа клиента – контрагент сознательно не оплачивает долг, направляя средства на другие, более приоритетные цели
Угрозы	<ul style="list-style-type: none"> – ухудшение экономической ситуации в стране; – предложение аналога товарного продукта; – конкурент не может сделать цену ниже ввиду запрета демпинга от производителя; – проработка изменения графика работы с клиентом 	<ul style="list-style-type: none"> – оптимизация кадрового состава; – покупка товара первой необходимости, товара, оставшегося в спросе у потребителя в связи с производством ремонтных и строительных работ; – мониторинг потребительских предпочтений

Так, анализ сильных и слабых сторон позволил выявить, что конкуренты всегда могут сделать цены ниже, однако, они ограничены рамками договора с производителем. Демпинг запрещен. Сотрудники компании ООО «Белвуд» могут мониторить цены конкурентов и оповещать производителя о нарушении условий контракта. Последствием может быть как предупреждение, так и штраф и даже окончание сотрудничества. Ввиду снижения покупательской

способности на фоне ухудшения экономического положения нужна проработка изменения графика работы с клиентом, чтобы предложить ему альтернативный вариант работы в нестабильной экономической ситуации.

Для оценки основных тенденций, а также для выявления рисков и возможностей используют методику PEST-анализа. PEST-анализ является одним из главных маркетинговых инструментов, которые используются для изучения внешних факторов, влияющих на операции компании. Он эффективен для разработки долгосрочных стратегий и планов. В таблице 10 приведена матрица PEST-анализа ООО «Белвуд».

Таблица 10 - PEST-анализ ООО «Белвуд»

Факторы, оказывающие влияние на предприятие	Описание текущей ситуации	Тенденции
Политические	В связи с политической обстановкой, заказчики отдают предпочтение отечественным производителям. Также политика влияет на кадры, увеличивается отток ценных специалистов на заводы ВПК	Большим трендом является увеличение заказов со стороны местных заводов, так как крупные лесоперерабатывающие предприятия, производящие сложное оборудование, «загружены» надолго и заниматься простыми конструкциями, у них нет времени
Экономические	Вводятся льготы по налогам для малого бизнеса	Как и в политическом квадранте отметим сильное увеличение заказов со стороны местных заводов и по планам нашего правительства эта тенденция сохранится Рост кредитных ставок
Социальные	Потребители и особенно физические лица всегда подчёркивают, что их выбор обусловлен тем, что ООО «Белвуд» прямой поставщик от производителя, а не просто перекупщики Снижение платежеспособности клиента	Основной тенденцией, которая будет влиять на рынок ближайшие 10 лет является повышенная лояльность к отечественному производителю
Технологические	Появляются новые технологии по работе с древесиной	Увеличится количество перерабатываемой древесины под заказ покупателя

Так, из таблицы 10 видно, что у предприятия имеются неплохие возможности по удержанию своих позиций на рынке. Но существуют проблемы влияющие на образование дебиторской задолженности на ООО «Белвуд», такие как: снижение платёжеспособности клиентов из-за пандемии, рост кредитных ставок.

Так как одним из показателей образования дебиторской задолженности является текучесть кадров, из-за которой не происходит своевременное слежение за просроченной дебиторской задолженностью.

Показатели структуры персонала ООО «Белвуд» за последние три года приведены в таблице 11.

Таблица 11 – Показатели структуры персонала ООО «Белвуд»

Показатель	2018 г.	Доля от общей численности	2019 г.	Доля от общей численности	2020 г.	Доля от общей численности
Среднесписочная численность персонала	24	100,00	20	100,00	19	100,00
Рабочие	6	25,00	5	25,00	5	26,32
Специалисты	16	66,67	13	65,00	12	63,16
Руководители	2	8,33	2	10,00	2	10,53
Число выбывших	3		4		3	
Текучесть кадров, %	12,5		20		16	

Результаты анализа показывают, что состав работающих по категориям персонала в ООО «Белвуд» изменился незначительно.

Как видно по данным таблицы, численность персонала в отчетном году по сравнению с прошлым снизилась и составила 19 чел. в абсолютном выражении. Из таблицы видно, что удельный вес рабочих в общей численности работников предприятия увеличился на 1,32 % в 2020 г. по сравнению с 2019 г. Увеличилась и доля руководителей, при этом их количество не изменилось. Доля специалистов сократилась с 16 до 12 чел., вследствие чего сократилась их доля с 66,67 % до 63,16 %.

В целом, проведенный анализ показал, что кадровый состав предприятия практически не изменился, что является положительным моментом.

2.3 Оценка дебиторской задолженности компании ООО «Белвуд»

Анализ дебиторской задолженности показывает платежеспособность и финансовую устойчивость организации как один из методов управления долгом. Эти показатели тесно связаны с показателями ликвидности баланса.

В работе выполнен анализ состава и движения дебиторской задолженности предприятия за 2018 – 2020 годы. В таблице 12 приведены исходные данные для анализа.

Таблица 12 – Дебиторская задолженность ООО «Белвуд» за 2018 – 2020 годы

Показатель	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Абсолютное изменение	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	2019 от 2018	2020 от 2019
Дебиторская задолженность, всего	15115	100,00	14293	100,00	11441	100,00	-822	-2852
Краткосрочная	12963	85,76	12477	87,29	10393	90,84	-486	-2084
в т.ч. - покупатели и заказчики	6981	46,19	7015	49,08	6255	54,67	34	-760
- прочая	5982	39,58	5462	38,21	4138	36,17	-520	-1324
Долгосрочная	2152	14,24	1816	12,71	1048	9,16	-336	-768
в т.ч. - покупатели и заказчики	2152	14,24	1816	12,71	1048	9,16	-336	-768

Дебиторская задолженность на конец 2019 года сократилась на 822 тыс. руб., а на конец 2020 года снизилась на 2852 тыс. руб. Сокращение задолженности произошел как в краткосрочной, так и в долгосрочной части.

Удельный вес краткосрочной задолженности в 2018 г. составил 85,76 %, в 2019 г. – 87,29 %, в 2020 г. – 90,84 %, а долгосрочной – 14,24 % в 2018 году, 12,71 % в 2019 г., 9,16 % в 2020 году.

Динамика показателей, приведенных в таблице 12, свидетельствует о наличии положительных тенденций, так как происходит сокращение дебиторской задолженности.

В таблице 13 приведены результаты расчета доли дебиторской задолженности в активах организации.

Таблица 13 – Доля дебиторской задолженности в активах ООО «Белвуд» за 2018 – 2020 годы

Показатель	2018	2019	2020	Абсолютное изменение	
				2019 к 2018	2020 к 2019
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	15115	14293	11441	-822	-2852
Актив всего, тыс. руб.	63758	65850	69650	2092	3800
Доля дебиторской задолженности, %	23,71	21,71	16,43	-2,00	-5,28

Доля дебиторской задолженности в активах ООО «Белвуд» в 2018 году составляет значительную величину – 23,71 %, в 20189 году она сокращается на 2 % и составила 21,71 %, а в 2020 году еще на 5,28 %. Данная тенденция снижения доли дебиторской задолженности является положительной, так как свидетельствует о том, что все меньшая доля активов извлекается из оборота и не участвует в финансово-хозяйственной деятельности организации.

Рассмотрим теперь состав дебиторской задолженности по видам платежей в таблице 14.

Таблица 14 – Показатели дебиторской задолженности ООО «Белвуд» за 2018 – 2020 годы

Показатели	2018 г. тыс. руб.	2019 г. тыс. руб.	2020 г. тыс. руб.	Абсолютные изменения, тыс. руб.		Темп роста, %	
				2019 к 2018	2020 к 2018	2019 к 2018	2020 к 2019
Дебиторская задолженность всего, в том числе:	15115	14293	11441	-822	-2852	94,56	80,05
Покупатели и заказчики	9133	8831	7303	-302	-1528	96,69	82,70
Авансы выданные	2016	1822	1511	-194	-311	90,38	82,93
Расчеты по налогам и взносам	986	114	516	-872	402	11,56	452,63
Прочие дебиторы	2980	3526	2111	546	-1415	118,32	59,87

На протяжении всего анализируемого периода дебиторская задолженность снижается. Сокращение дебиторской задолженности вызвано изменениями условий договоров - как для постоянных покупателей, так и для новых покупателей, отгрузка продукции происходит после предоплаты в размере 30 % от стоимости договора. Как мы видим, данные изменения положительно сказались на расчетах покупателей, и привело к сокращению дебиторской задолженности покупателей на 1528 тыс. руб. в 2020 году.

Графическая интерпретация динамики дебиторской задолженности представлена на рисунке 8.

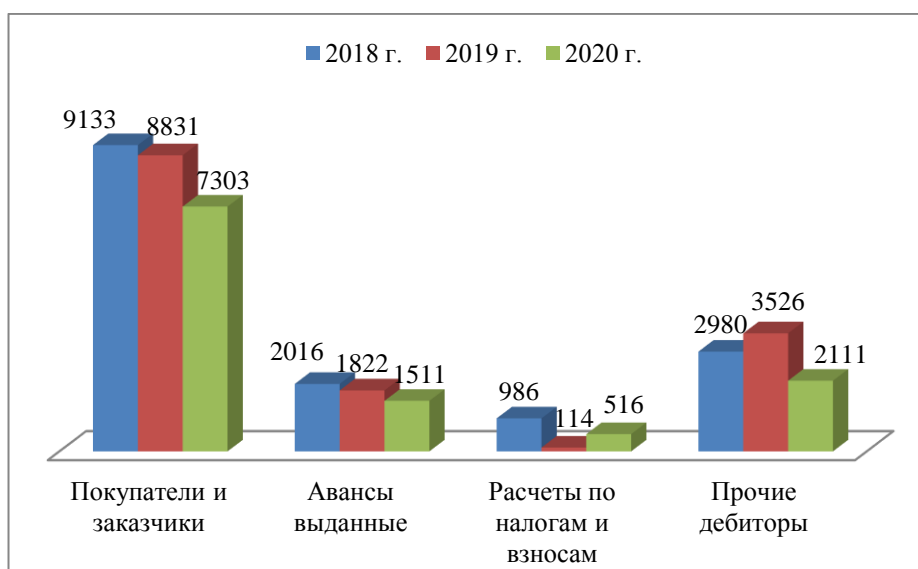


Рисунок 8 – Динамика дебиторской задолженности за 2018 – 2020 гг., тыс. руб.

Из представленного выше рисунка видно, что наибольшая сумма задолженности приходится на задолженность покупателей и заказчиков, при этом она из года в год сокращается. Также на протяжении анализируемого периода сокращаются авансы выданные и на конец 2020 года их размер составил 1511 тыс. руб. Задолженность в части налогов и сборов, а также перед прочими дебиторами не имеет однозначной тенденции.

Дебиторская задолженность - задолженность другого юридического или физического лица в результате экономических отношений с предприятием

(организацией, учреждением). Это означает, что оборотный капитал одного предприятия используется другой организацией или физическим лицом. Дебиторская задолженность появляется иногда из-за финансовых нарушений, долгов, связанных с деятельностью предприятия и т. д. Рост дебиторской задолженности ухудшает финансовое состояние предприятия. В связи с этим в расчетах используется порядок кредитных отношений. Необходимо следить за ростом дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность должна быть взыскана своевременно. Если срок взыскания просрочен и дебиторская задолженность списана, те, кто пропустил этот период, будут привлечены к ответственности. Прежде чем делать вывод о наличии проблем с погашением дебиторской задолженности у ООО «Белвуд», необходимо проверить, какие условия оплаты фирма обычно предлагает своим покупателям согласно кредитной политике. Средний срок погашения дебиторской задолженности составляет 63 дня при том, что выставлено условие оплаты «нетто 30 дней». Это означает, что качество дебиторской задолженности рассматриваемого общества низкое, так как значительная часть счетов просрочена.

В таблице 15 приведены данные, характеризующие старение счетов дебиторов предприятия.

Таблица 15 – Старение счетов дебиторов ООО «Белвуд» за 2020 год

Классификация дебиторов по срокам задолженности, дней	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Уд. вес в общей сумме задолженности.
0-30	816	11,17
30-60	1481	20,28
60-90	2058	28,18
90-120	441	6,04
120-150	915	12,53
150-180	410	5,61
180-360	134	1,83
360-720	1048	14,35

Из данных таблицы 15 видно, что 11,17 % задолженности являются текущими.

Сумма задолженностей сроком 30-60 дней вдвое выше, чем сумма более ранней задолженности сроком возникновения 0-30 дней.

Наибольшая доля приходится на задолженность со сроком 60-90 дней – 28,18 %. Это наталкивает на мысль, что ослаблено внимание к группе дебиторов, за счет задолженности которых сформировалась эта, значительно увеличившаяся за год, сумма долгов.

Таким образом, руководству предприятия необходимо обратить особое внимание на задолженность сроком возникновения 60-60 дней.

В таблице 16 представлены показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей.

Таблица 16 – Сопоставление оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Белвуд»

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абсолютное изменение	
				2019 к 2018	2020 к 2018
Оборачиваемость дебиторской задолженности, об.	3,38	11,92	13,27	8,54	1,35
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	108	31	28	-77	-3
Оборачиваемость кредиторской задолженности, об	2,40	8,03	7,33	5,63	-0,70
Оборачиваемость кредиторской задолженности, дни	152	45	50	-107	5

Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2019 году увеличилась на 8,54 и на 1,35 в 2020 году, что является благоприятной тенденцией. В связи с ростом оборачиваемости сокращается период оборота на 77 и 3 дня в 2019 и 2020 гг. соответственно.

Оборачиваемость кредиторской задолженности в 2019 году увеличивается на 5,63, а в 2020 снижается на 0,7. Снижение показателя является отрицательной тенденцией, что говорит о снижении платежной дисциплины организации.

В целом, оборачиваемость дебиторской задолженности выше оборачиваемости кредиторской задолженности, это говорит о том, что дебиторская задолженность оборачивается быстрее, тем самым, ООО «Белвуд» имеет возможность погашать кредиторскую задолженность за счет высвобождения дебиторской.

Результаты сопоставления темпов роста выручки и дебиторской задолженности приведены в таблице 17.

Таблица 17 – Сопоставление темпов роста выручки и дебиторской задолженности

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	15115	14293	11441
Темп роста дебиторской задолженности, %	-	94,56	80,05
Выручка, тыс. руб.	206968	175221	170740
Темп роста выручки, %	-	84,66	97,44

Из таблицы 15 видно, что темп роста выручки в 2019 году ниже темпов роста дебиторской задолженности, что говорит о слабой платежной дисциплине.

В 2020 году темп роста выручки, чем темп роста дебиторской задолженности, что является положительной тенденцией, которая вызвана ускоренным сбором задолженностей покупателей.

Далее в работе был выполнен анализ влияния дебиторской задолженности на экономическую безопасность ООО «Белвуд» (таблица 18).

Таблица 18 – Показатели влияния дебиторской задолженности на экономическую безопасность ООО «Белвуд»

Показатель	Пороговое значение	Значение показателя			Абсолютное изменение	
		2018	2019	2020	2019 к 2018	2020 к 2019
Темп роста рыбыли	Темп роста выручки	0,06	0,14	1,20	0,08	1,06
Темп роста выручки	Темп роста активов	0,76	0,85	0,97	0,09	0,13
Темп роста активов	1	0,42	1,03	1,06	0,61	0,02
Оборачиваемость дебиторской задолженности	12	3,38	11,92	13,27	8,54	1,35
Оборачиваемость кредиторской задолженности	12	2,40	8,03	7,33	5,63	-0,70
Интегральный показатель	-	7,02	21,96	23,83	14,94	1,87

Из представленной таблицы видно, что интегральный показатель ежегодно увеличивается. Его рост в 2019 году составил 14,94, а в 2020 году – 1,87. Рост интегрального показателя в 2019 и 2020 гг. в частности обусловлен ростом оборачиваемости дебиторской задолженности на 8,54 и на 1,35 соответственно. Данное увеличение свидетельствует о том, что оборачиваемость дебиторской задолженности положительно влияет на экономическую безопасность ООО «Белвуд».

Во второй главе выпускной работы была дана организационно-экономическая характеристика ООО «Белвуд», проведена оценка уровня экономической безопасности, а также дебиторской задолженности.

3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ООО «БЕЛВУД»

3.1 Мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью компании ООО «Белвуд»

С экономической точки зрения дебиторская задолженность является элементом оборотных средств как объектом бухгалтерского контроля. В эту задолженность входят суммы, причитающиеся предприятию от юридических и физических лиц. Дебиторская задолженность возникает в результате расчетов по разным причинам, в зависимости от характера отношений с контрагентами. Во многих компаниях основную часть общей дебиторской задолженности составляет дебиторская или кредиторская задолженность в соответствии с международной терминологией. Данная дебиторская задолженность объективно возникает из-за разницы во времени между моментом совершения товарной операции и датой погашения.

Современное развитие отечественной экономики тесно связано с обеспечением полной экономической независимости в выборе рынков сбыта товаров и услуг, деловых партнеров и будущих должников. Поэтому роль дебиторской задолженности как реального актива в сфере бизнеса очень важна, так как она влияет на экономическую безопасность предприятия. Большая доля этой задолженности в общих активах снижает финансовую устойчивость и ликвидность предприятия и увеличивает риск финансовых потерь. Грамотное и рациональное использование коммерческого кредита существенно способствует увеличению продаж, рыночной доли предприятия и улучшению финансовых результатов.

Проблемы в управлении дебиторской задолженностью ООО «Белвуд» обусловлены двумя факторами: внешними и внутренними.

Внешние факторы: это снижение продаж; замедление оборачиваемости платежей; нестабильность налоговой системы; снижение спроса на товары и услуги.

И внутренние факторы: неэффективный маркетинг или его отсутствие; неэффективная структура текущих затрат; неэффективное управление продажами.

Для решения проблем в управлении дебиторской задолженностью ООО «Белвуд», прежде всего, необходимо усовершенствовать систему управления предприятием, минимизировать затраты и нанять квалифицированных менеджеров, которые контролируют необходимость управления эффективным использованием финансовых средств.

Ресурсы. Чтобы повысить спрос на товары и услуги в этой компании, необходимо подготовить и разместить маркетинговую рекламу.

Пути улучшения управления дебиторской задолженностью ООО «Белвуд»:

- оптимизация механизмов управления дебиторской задолженностью;
- изучение особенностей учета дебиторской задолженности и условий раскрытия информации в финансовой отчетности;
- определение способов создания резерва сомнительных требований;
- обобщить подход к организации аудита дебиторской задолженности и обозначить этапы процесса;
- определить эффективные способы управления предприятием путем анализа его дебиторской задолженности;
- регулярно обновлять процесс управления предприятием на основе бухгалтерского учета, аудита, анализа оборотных средств с использованием новых современных механизмов.

Поэтому совершенствование экономического механизма формирования управления дебиторской задолженностью в рыночной экономике требует специального комплексного исследования.

Необходимо разобраться, как правильно организовать работу с задолженностью на предприятии.

Возникновение дебиторской задолженности в ООО «Белвуд» – это не отклонение, а скорее норма. Важно держать ее объем на приемлемом уровне.

Задача руководства ООО «Белвуд» – разобраться в причинах возникновения, разработать мероприятия по борьбе с дебиторской задолженностью и обеспечить контроль их выполнения.

Среди основных причин возникновения можно выделить следующие:

- контрагент сознательно не оплачивает долг, направляя средства на другие, более приоритетные цели;
- у покупателя нет денег, чтобы рассчитаться с вами;
- ООО «Белвуд» столкнулось с недобросовестным партнером;
- работники ООО «Белвуд» не предприняли соответствующие меры для своевременного возврата долга;
- контрагент сознательно уклоняется от расчетов, кредитуя за счет ООО «Белвуд» свой бизнес.

Таблица 19 – Предложения по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью компании ООО «Белвуд» с целью повышения экономической безопасности предприятия

Проблемы	Предложения
работники ООО «Белвуд» не предприняли соответствующие меры для своевременного возврата долга	внедрение новой кредитной политики, что позволит контролировать величину дебиторской задолженности
контрагент сознательно уклоняется от расчетов, кредитуя за счет ООО «Белвуд» свой бизнес	Внедрения системы штрафов
Высокая дебиторская задолженность	Взаимозачет

Многие компании провоцируют долги сознательно, особенно в условиях финансового кризиса. Ограниченность в финансовых ресурсах заставляет их затягивать с платежами.

Рост долгов перед вами рано или поздно скажется на эффективности

бизнеса. Поэтому важно разобраться в причинах возникновения дебиторской задолженности, разработать методы борьбы с нею и минимизации рисков ее возникновения в будущем.

В рамках проводимых исследований предложен алгоритм работы с дебиторской задолженностью для ООО «Белвуд», включающий следующие этапы:

- разработка политики работы с контрагентами (предоставления кредитов, отсрочки платежа), проверка и анализ контрагентов.

- разработка шаблонов договоров, проработка деталей, определения основных условий и т. д.

- осуществление контроля над своевременностью выполнения обязательств дебиторами.

- работа с дебиторами, нарушившими сроки оплаты, направленная на возврат долгов, снижение рисков их возникновения (увеличения).

- активные действия по взысканию задолженности в судебном порядке или продажа долга.

- списание безнадежной дебиторской задолженности.

Первым мероприятием по укреплению экономической безопасности предприятия является внедрение новой кредитной политики, что позволит контролировать величину дебиторской задолженности. Дебиторы будут заинтересованы в повышении своего рейтинга, поскольку в данном случае им будут предоставлены льготные условия оплаты и скидки.

Предлагается ранжирование дебиторов, которое позволяет контролировать сроки оплаты дебиторской задолженности и не допускать просроченной дебиторской задолженности.

Для формирования условий работы с контрагентами предлагается присваивать им кредитный рейтинг, порядок определения которого отражен в таблице 20.

Таблица 20 - Значение кредитных рейтингов покупателей ООО «Белвуд»

Платежная дисциплина		Объем поставок	
Просрочка оплаты, дней	Рейтинг	Сумма поставок за год, тыс. руб.	Рейтинг
Больше 90	E	Меньше 40	E
90-60	D	40-60	D
60-30	C	60-80	C
30-1	B	80-100	B
0	A	Свыше 100	A

В данном случае ООО «Белвуд» будет предлагать своим клиентам разные условия работы на основании двух показателей:

- объем закупки товаров;
- качество оплаты.

Выбор именно данных показателей связан с тем, что они определяют значимость работы с тем или иным контрагентом для ООО «Белвуд».

В соответствии с кредитными рейтингами предложено разделить клиентов предприятия на группы, которые отражены в таблице 21.

Таблица 21 - Индивидуальные условия работы для контрагентов ООО «Белвуд»

Рейтинг контрагента	Условия работы
C	Использование механизма залога при поставке товаров
B	Для данной категории контрагентов важным является использование системы штрафов и пеней за невыполнение условий договоров
A	Для данных предприятий целесообразным является предоставление отсрочки платежей

В отношении предприятий, которые не соблюдают свои договорные обязательства, предлагается использовать систему штрафов. Сумма штрафа будет определяться по следующей формуле: Образовавшаяся просрочка * количество дней просрочки.

Этапы применения штрафных санкций приведены в таблице 22.

Таблица 22 - Этапы применения штрафных санкций

Порядковый номер этапа	Содержание этапа	Исполнитель этапа
1	Оценка надежности и платежеспособности контрагента в процессе заключения договора	Помощник гл.бухгалтера
2	Присвоение кредитного рейтинга на основании полученных данных о надежности контрагента	Помощник гл.бухгалтера
3	Уточнение условий договора о размере штрафных санкций в зависимости от присвоенного контрагенту рейтинга	Юрист
4	Мониторинг на постоянной основе состояния расчетов с контрагентами на предмет нарушения условий договора по срокам платежа	Помощник гл.бухгалтера
5	Расчет размера штрафных санкций на просроченную сумму в случае выявления задержек платежа	Помощник гл.бухгалтера
6	Уведомление контрагента о размере начисленного штрафа	Юрист
7	Направление контрагенту претензии, производится комплекс мероприятий по урегулированию ситуации	Юрист

При этом, работа с долгами должна проводиться комплексно. На каждом из этапов используются свои методы, которые предприятие выбирает самостоятельно.

Система работы с дебиторской задолженностью разрабатывается каждой компанией самостоятельно, зависит от специфики бизнеса, масштабов убытков, наличия ресурсов и других факторов.

Работа с дебиторами должна проводиться на постоянной основе. Необходимо проводить анализ величины задолженности, ее структуры, оценивать платежеспособность клиента и выбирать оптимальные методы работы с должниками, которые принесут результат.

Звонить контрагенту необходимо не только тогда, когда он просрочил платеж. Хороший результат дает профилактика. Необходимо напоминать партнеру, что через несколько дней наступает дата, когда нужно рассчитаться за товары или услуги. Во многих случаях напоминание о близком сроке платежа работает. Если же платеж просрочен, телефонный звонок – это самый простой метод «давления» на должника. Важно правильно наладить процесс:

- организовать автоматический обзвон (СМС-рассылку);
- обучить персонал методам работы с должниками по телефону;
- обеспечить контроль эффективности звонков;
- привлекать к обзвону сотрудников колл-центров сторонних компаний в формате аутсорсинга.

Если должник не идет на контакт или уклоняется от расчетов, необходимо переходить к более действенным методам. Первый шаг – это рассылка писем. В ООО «Белвуд» рекомендуется наладить автоматическую рассылку писем параллельно с телефонными звонками. Вначале рассылаются письма с напоминанием о сроках платежа, в случае просрочки – с требованием оплатить долг. Для работы с должниками должен быть разработан шаблон письма-напоминания и письма-требования.

Письма с напоминанием о сроках платежа можно высылать на электронную почту. Строгие письма-требования рекомендуется отправлять с уведомлением о получении. Если дело дойдет до судебного разбирательства, они будут свидетельствовать о том, что вы пытались выйти на контакт с клиентом и разрешить вопрос.

Сознательные контрагенты, у которых возникли временные финансовые трудности, обычно идут на контакт и пытаются договориться об отсрочки платежа. Соглашаться на это или нет, зависит от конкретной ситуации. Переговоры – это один из этапов работы с дебиторской задолженностью и провести их нужно. Важно перед их проведением подготовиться – собрать данные о должнике и разработать стратегию ведения переговоров.

Ведение переговоров – целая наука. Часто их проведение является крайней мерой, когда сроки стали критичными и превысили 90 дней. Если речь идет о крупной сумме, целесообразно к ведению переговоров привлекать руководителей высшего звена, которые не только владеют техниками переговоров, но и уполномочены принимать соответствующие решения. Можно привлекать целую команду специалистов (например, юристов, финансовых аналитиков и т. д.).

Если в ходе переговоров достигнуты какие-либо договоренности, это обязательно должно быть зафиксировано и отражено в соответствующих документах.

В некоторых случаях выгоднее продать задолженность, чем тратить время и средства на ее возврат. Законом разрешена переуступка прав требования денежных средств или других активов третьему лицу. Продажа позволяет сразу получить деньги, пусть и меньшую сумму (за вычетом дисконта). Такой шаг целесообразен, если компания остро нуждается в деньгах или задолженность признана безнадежной.

Взыскание долга через суд – крайняя мера. Обычно на нее идут, если работа с дебитором не дала желаемого результата. Это касается долгов, просрочка по которым превысила 90 дней. Предварительно компания высылает письмо-претензию, в котором требует выполнять обязательства до указанного срока. В нем указываются требования к должнику, сумма претензии, доказательства, подтверждающие обстоятельства, реквизиты для уплаты долга.

Направление такой претензии является формой досудебного урегулирования спора. Если ООО «Белвуд» не получило ответ, можно готовить документы для передачи в суд. Подготовка искового заявления должна выполняться профессиональным юристом, чтобы исключить риск проиграть дело. В связи с тем, что в штате ООО «Белвуд» такового нет, рекомендуется привлекать адвокатов извне или обращаться в юридическую контору.

Управление рисками позволяет не допустить бесконтрольный рост задолженности, эффективно планировать деятельность и обеспечить финансовую стабильность. Управление дебиторской задолженностью подразумевает разработку мероприятий, направленных на недопущение возникновения задолженности и снижения ее объема.

В условиях современного бизнеса свою эффективность доказала система ответственности и мотивации сотрудников. Практика показала, что заинтересованность персонала в оперативном получении платежей позволяет существенно сократить объемы дебиторской задолженности.

Внедрение такой системы ООО «Белвуд» подразумевает:

- определение ответственных за проведение контроля дебиторской задолженности;
- разработку должностных инструкций для персонала;
- разработку показателей оценки для определения эффективности работы с дебиторской задолженностью;
- разработку и внедрение системы мотивации;
- разработку механизма предотвращения ошибок и мошенничества со стороны ответственных лиц.

Лучший метод борьбы с долгами в ООО «Белвуд» – профилактика их возникновения. Профилактические мероприятия должны проводиться непрерывно. Их цель – предотвращение финансовых рисков.

Для поддержания уровня дебиторской задолженности на приемлемом уровне необходимо:

- проверять репутацию партнеров;
- внедрить кредитный рейтинг контрагентов;
- документально оформлять договоренности;
- собирать контактные данные клиентов для эффективной коммуникации;
- регулярно проводить мониторинг платежей и контроль исполнения обязательств;
- заранее напоминать контрагентам о сроке оплаты.

Рост дебиторской задолженности и ухудшение ее качества приводит к снижению платежеспособности предприятия. Дефицит оборотных средств влечет за собой увеличение кредиторской задолженности, как следствие – снижение рентабельности, иногда ведет к сокращению объемов продаж и даже банкротству. Эффективная работа, направленная на уменьшение задолженности должна проводиться постоянно, включать в себя не только работу с должниками, но и профилактические мероприятия. Используя эти

инструменты комплексно ООО «Белвуд» сможет обеспечить финансовую стабильность и процветание бизнеса.

3.2 Прогноз влияния разработанных мероприятий на уровень экономической безопасности предприятия

Так, больше всего дебиторской задолженности приходится на покупателей древесного сырья и необработанных лесоматериалов – 7303 тыс.руб.

Рассмотрим применение системы штрафов наглядно. Сумма просроченной задолженности от 30 дней до 720 дней, суммы задолженности приведены в главе 2.

Рекомендуется, чтобы ООО «Белвуд» обратилось в суд с иском о взыскании долгов с покупателей, которые задержали погашение платежей. По подписанному предприятием договору поставки предусмотрено, что за каждый день просрочки взимается штраф в размере 0,1 % от суммы долга. На данный момент на предприятии нет практики по работе с просроченной задолженностью, поэтому мы предлагаем ее реализовать. Затраты на данное мероприятия не предусмотрены, так как в штатном расписании компании имеется должность юриста предусмотрена, и он будет заниматься документами для подачи иска в судебные органы.

Поведем расчет штрафных санкций, которые могут быть получены от покупателей при просрочке по уплате дебиторской задолженности.

Пеня (30дней просрочки) = $1481 \times 0,001 \times 30 = 44,43$ (тыс. руб.);

Пеня (60дней просрочки) = $2058 \times 0,001 \times 60 = 123,48$ (тыс. руб.);

Пеня (90дней просрочки) = $441 \times 0,001 \times 90 = 39,69$ (тыс. руб.).

Пеня (120 дней просрочки) = $915 \times 0,001 \times 120 = 109,8$ (тыс. руб.);

Пеня (150 дней просрочки) = $410 \times 0,001 \times 150 = 61,5$ (тыс. руб.);

Пеня (180 дней просрочки) = $134 \times 0,001 \times 180 = 24,12$ (тыс. руб.).

Пеня (360 дней просрочки) = $1048 \times 0,001 \times 360 = 377,28$ (тыс. руб.).

Кроме того, тем же договором поставки предусмотрена неустойка за нарушение договора в размере 5% от суммы, подлежащей уплате.

Рассчитаем сумму штрафов, которые можно взыскать с клиентов.

$$\text{Штраф} = 6487 \times 0,05 = 324,35 \text{ (тыс. руб.)}$$

Предположим, что некоторые заемщики ООО «Белвуд» могут подать заявление о банкротстве и тогда ООО «Белвуд» вернет компании только 60 % долга по решению суда, так как необходимо предположить, что на текущем счете нет капитала для погашения долга.

Расчет экономической эффективности взыскания дебиторской задолженности через суд представлена ниже (таблица 23).

Таблица 23 – Экономическая эффективность по взысканию дебиторской задолженности в судебном порядке

Показатели	Расчет	Сумма, тыс.руб.
ДЗ просроченная		6487
Пени за каждый день просрочки взимаются в размере 0,1% от суммы долга	Пеня (30дней просрочки) = $1481 \times 0,001 \times 30 = 44,43$ (тыс. руб.); Пеня (60дней просрочки) = $2058 \times 0,001 \times 60 = 123,48$ (тыс. руб.); Пеня (90дней просрочки) = $441 \times 0,001 \times 90 = 39,69$ (тыс. руб.); Пеня (120 дней просрочки) = $915 \times 0,001 \times 120 = 109,8$ (тыс. руб.); Пеня (150 дней просрочки) = $410 \times 0,001 \times 150 = 61,5$ (тыс. руб.); Пеня (180 дней просрочки) = $134 \times 0,001 \times 180 = 24,12$ (тыс. руб.); Пеня (360 дней просрочки) = $1048 \times 0,001 \times 360 = 377,28$ (тыс. руб.).	780,3
Штраф в размере 5 % от суммы долга	$6487 \times 0,05$	324,35
Возврат дебиторской задолженности по суду примерно 60 %		
Сумма ДЗ покупателей после суда	$6487 (6487 \times 0,6)$	2595
Сумма возвращенной ДЗ	$6487 \times 0,6$	3892
Пеня	$780,3 \times 0,6$	468,18
Штраф	$324,35 \times 0,6$	194,61
Общая сумма экономии средств	$6487 - (3892+468,18+194,61)$	1932

Таким образом, после подачи искового заявления в суд по взысканию дебиторской задолженности с должников экономический эффект составит 1932 тыс. руб. за счет снижения суммы дебиторской задолженности, так как при подаче в суд организация вернула 4554 тыс.руб.

С целью минимизации дебиторской задолженности в ООО «Белвуд» предлагаем проводить взаимозачет с частью компаний. На 1 января 2020 года в состав дебиторов входят такие компании, которые в сторону ООО «Белвуд» поставляют электроэнергию, осуществляют водоснабжение и прочие услуги. Представим данные компании и сумму их долга в таблице 24.

Таблица 24 – Состав дебиторов, по которым возможно провести взаимозачет ООО «Белвуд»

Дебитор	Сумма задолженности, тыс. руб.	Срок, дней
ПАО «ДЭК»	916,82	64
ООО «Водоканал Белогорск»	403,0	98
МУП «Тепловые сети г. Белогорска»	371,58	33
ООО «Кран Великан»	288,15	47
Итого	1979,55	-

Общая сумма задолженности данных компаний составляет 1979,55 тыс. руб. При этом, проведение взаимозачета будет являться актуальным для обеих сторон, так как компании-дебиторы в сторону ООО «Белвуд» оказывают услуги.

Так, ПАО «ДЭК» осуществляет поставку электроэнергии, ООО «Водоканал Белогорск» осуществляет услуги по водоснабжению и водоотведению, МУП «Тепловые сети г. Белогорска» снабжает теплоэнергией, а ООО «Кран Великан» оказывает транспортные услуги.

Плюсы такого взаимодействия очевидны:

– оплата по выставленным счетам, в том числе старым, если в определенный момент времени один из участников не имеет возможности

погасить долг;

- отсутствие необходимости выплаты банковской комиссии;
- сохранение средств в обороте;
- экономия времени и техническая простота взаимоотношений

юридического и финансового характера.

Оформление взаимозачета возможно в одностороннем и двустороннем порядке. В связи с тем, что компании имеют двусторонний интерес, предлагаем произвести двусторонний взаимозачет и оформить данную сделку на основании соглашения (п. 4 Указа №16 от 14.03.2014 ВАС РФ).

При оформлении взаимозачета, суммы уже имеющейся дебиторской задолженности будут списаны, а ООО «Белвуд» не только сократит размер дебиторской задолженности, но и оставит в обороте денежные средства, которые необходимо оплатить перечисленным выше компаниям-дебиторам за оказанные ими услуги.

В работе были определены прогнозные значения основных показателей, участвующих в формировании интегрального показателя при оценке влияния дебиторской задолженности на экономическую безопасность ООО «Белвуд» (таблица 25).

Таблица 25 – Прогнозные значения ожидаемого эффекта от взаимозачета

Показатель	2020	Прогнозное значение	Изменение
Прибыль	7651	7651	0
Выручка	170740	170740	0
Активы	69650	67670	-1980
Дебиторская задолженность	11441	9461	-1980
Кредиторская задолженность	23346	23346	0

Из таблицы мы видим, что из-за сокращения дебиторской задолженности снизится на 1,2 млн.руб., что повлияет на размер активов на 1980 тыс. руб.

3.3 Расчет эффективности предложенных мероприятий на ООО «Белвуд»

В предыдущем пункте было предложено произвести взаимозачет с

некоторыми компаниями-дебиторами и внедрение системы штрафов. В результате реализации комплекса данных мероприятий дебиторская задолженность сократится, что приведет к росту оборачиваемости.

Проведем расчет элементов интегрального показателя при оценке влияние дебиторской задолженности на экономическую безопасность.

Изменение элементов интегрального показателя ООО «Белвуд» представлено в таблице 26.

Таблица 26 – Изменение элементов интегрального показателя

Показатель	2019	Прогнозное значение	Темп роста, %
Прибыль	6385	7651	1,20
Выручка	175221	170740	0,97
Активы	65850	67670	1,03
Среднегодовой размер дебиторской задолженности	14704	11877	0,81
Среднегодовой размер кредиторской задолженности	21832	23302,5	1,07
Оборачиваемость дебиторской задолженности	11,92	14,38	1,21
Оборачиваемость кредиторской задолженности	8,03	7,33	0,91

Представим в таблице 27 влияние дебиторской задолженности на экономическую безопасность ООО «Белвуд» с учетом реализации комплекса мероприятий.

Таблица 27 – Показатели влияния дебиторской задолженности на экономическую безопасность ООО «Белвуд» с учетом реализации комплекса мероприятий

Показатель	2020	План	Абсолютное изменение
Темп роста прибыли	1,2	1,2	0
Темп роста выручки	0,97	0,97	0
Темп роста активов	1,06	1,03	-0,03
Оборачиваемость дебиторской задолженности	13,27	14,38	1,11
Оборачиваемость кредиторской задолженности	7,33	7,33	0
Интегральный показатель	23,83	24,91	1,08

В результате реализации комплекса мероприятий интегральный

показатель увеличится на 1,08, что подтверждает эффективность данного мероприятия для ООО «Белвуд».

В третьей главе работы были предложены мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской задолженности, а также рассчитана эффективность.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Дебиторская задолженность - обязательства покупателей или заказчиков перед хозяйствующим субъектом по оплате проданных товаров (работ, услуг).

Дебиторская задолженность - это обязательства покупателей или заказчиков по оплате товаров, проданных предприятию. Он делится на текущий и текущий. В бухгалтерском учете проводится различие между торговой и неторговой дебиторской задолженностью.

Торговая дебиторская задолженность - это сумма обязательств покупателей за товары и услуги, проданные в результате основной деятельности.

Неторговая дебиторская задолженность возникает в результате другой деятельности (например, авансы за услуги, дивиденды по депозитам для покрытия убытков % - и т. д.).

Дебиторская задолженность - важная часть денежных средств хозяйствующих субъектов. Кроме того, согласно действующей казахстанской структуре баланса любого предприятия он может быть в первом и втором разделах.

Грамотное управление дебиторской задолженностью компании основывается на финансовых решениях по следующим фундаментальным вопросам:

- расчет дебиторской задолженности за каждый отчетный день;
- диагностический анализ обстоятельств и причин возникновения неблагоприятных событий, связанных с ликвидацией дебиторской задолженности в фирме;
- разработка адекватной политики и внедрение современных методов управления дебиторской задолженностью в практику компании;
- контроль текущего состояния дебиторской задолженности.

Общество с ограниченной ответственностью «Белвуд» зарегистрировано 5 ноября 2003 года, ему присвоены ИНН 2804010387 и ОГРН 1032800153660.

Основным видом деятельности общества является торговля оптовая древесным сырьем и необработанными лесоматериалами.

Дебиторская задолженность на конец 2019 года сократилась на 822 тыс. руб., а на конец 2020 года снизилась на 2852 тыс. руб. Сокращение задолженности произошел как в краткосрочной, так и в долгосрочной части.

Удельный вес краткосрочной задолженности в 2018 г. составил 85,76 %, в 2019 г. – 87,29 %, в 2020 г. – 90,84 %, а долгосрочной – 14,24 % в 2018 году, 12,71 % в 2019 г., 9,16 % в 2020 году.

Доля дебиторской задолженности в активах ООО «Белвуд» в 2018 году составляет значительную величину – 23,71 %, в 20189 году она сокращается на 2 % и составила 21,71 %, а в 2020 году еще на 5,28 %. Данная тенденция снижения доли дебиторской задолженности является положительной, так как свидетельствует о том, что все меньшая доля активов извлекается из оборота и не участвует в финансово-хозяйственной деятельности организации.

На протяжении всего анализируемого периода дебиторская задолженность снижается. Сокращение дебиторской задолженности вызвано изменениями условий договоров - как для постоянных покупателей, так и для новых покупателей, отгрузка продукции происходит после предоплаты в размере 30 % от стоимости договора.

Оборачиваемость дебиторской задолженности выше оборачиваемости кредиторской задолженности, это говорит о том, что дебиторская задолженность оборачивается быстрее, тем самым, ООО «Белвуд» имеет возможность погашать кредиторскую задолженность за счет высвобождения дебиторской.

Темп роста выручки в 2019 году ниже темпов роста дебиторской задолженности, что говорит о слабой платежной дисциплине.

Интегральный показатель ежегодно увеличивается. Его рост в 2019 году составил 14,94, а в 2020 году – 1,87. Рост интегрального показателя в 2019 и 2020 гг. в частности обусловлен ростом оборачиваемости дебиторской задолженности на 8,54 и на 1,35 соответственно. Данное увеличение

свидетельствует о том, что оборачиваемость дебиторской задолженности положительно влияет на экономическую безопасность ООО «Белвуд».

С целью минимизации дебиторской задолженности в ООО «Белвуд» предлагаем проводить взаимозачет с частью компаний : ПАО «ДЭК», ООО «Водоканал Белогорск», МУП «Тепловые сети г. Белогорска», ООО «Кран Великан».

В результате предложенного мероприятия интегральный показатель увеличится на 1,08, что подтверждает эффективность данного мероприятия для ООО «Белвуд».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Арбатов, А.А. Экономическая безопасность России / В.К. Сенчагов, А.А. Арбатов, А.А. Ведев; под ред. В.К. Сенчагова. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2018. – 815 с.
- 2 Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учебник / И. А. Бланк. - М.: Финансы, 2017. - 398 с.
- 3 Бендиков, М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2016. - № 6. – С.32.
- 4 Баутов, А. Стандарты и оценка эффективности защиты информации / А. Баутов // Экономическая безопасность. – 2017. - № 7. – С.32.
- 5 Белов, Е.Б. Основы информационной безопасности. Е.Б. Белов, В.П. Лось, Р.В. Мещеряков, А.А. Шелупанов. - М.: Горячая линия - Телеком, 2016. – 544 с.
- 6 Варналий С. С. Экономическая безопасность: [учеб. пособие.] / С. С. Варналий. - М.: Знание, 2018. - 647 с.
- 7 Вершигора, Е.Е. Менеджмент: курс лекций / Е.Е. Вершигора. - М.: Инфа М, 2017. -233 с.
- 8 Галатенко, В.А. Стандарты информационной безопасности: курс лекций / В.А. Галатенко. - М.: Интернет-университет Информационных Технологий, 2016. - 264 с.
- 9 Глатенко, В.А. Стандарты информационной безопасности / В.А. Глатенко. – М.: Норма, 2017. – 489 с.
- 10 Гапоненко, Б.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / Гапоненко, В.Ф., Беспалько А.Л., Влаской А.С. - М: Издательство «Ось-89», 2016. – 98 с.
- 11 Гайдаенко, Т.А. Маркетинговое управление / Т.А. Гайдаенко. - М.: Издательство ЭКСМО, 2018. – 225 с.
- 12 Гусев, В.С. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов / В.С. Гусев. - СПб.: Очарованный странник, 2016. – 699 с.

- 13 Донец, Л.И. Экономическая безопасность предприятия / Л.И. Донец. - К.: Центр учебной литературы, 2016. – 189 с.
- 14 Дурович, А.П. Маркетинг в предпринимательской деятельности / А.П. Дурович. - Мн.: Миссаната, 2016. – 307 с.
- 15 Ерёмин, В.Н. Маркетинг: основы и маркетинг информации / В.Н. Еремин. – М.: КНОРУС, 2017. – 365 с.
- 16 Ефимов, А., Практические рекомендации по информационной безопасности предприятия / А. Ефимов // Экономическая безопасность. – 2016. - № 2. – С.3.
- 17 Козаченко, АВ Экономическая безопасность предприятия. Сущность и механизм обеспечения: монография / АВ Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Лещенко. - М. Издательство «Либра», 2018. – 280 с.
- 18 Кулешов, В.В. Экономика предприятия: теория и практика / В.В. Кулешов. – М.: «Магнолия плюс», 2017. - 208 с.
- 18 Купалова, И. Теория экономического анализа / Г. И. Купалова. - М.: Знание, 2019.- 345 с.
- 19 Карачурина, Р.Ф. Методология формирования стратегии повышения финансового потенциала экономических субъектов на российском рынке / Р.Ф. Карачурина, А.А. Вакушина // В мире научных открытий. – 2016. – № 8. – С. 236-251.
- 18 Касперович, С.А. Экономическая безопасность предприятия: сущность, цели и направления обеспечения / С.А. Касперович, Е.А. Дербинская // Труды БГТУ. – 2016. – № 7. – С. 278-282.
- 19 Ковалева, К.А. Системы информационной безопасности и их построение / К.А. Ковалева, Е.В. Попова // Сборник материалов международной научной конференции. -, 2017. - № 6. – С. 1853-1862.
- 20 Ковтун, Ю.А. Экономическая безопасность предприятия: внутренние и внешние угрозы / Ю.А. Ковтун, Р.М. Шевцов, Э.А. Винокуров, Д.Н. Рудов и др. // Проблемы экономики и юридической практики. – 2017. – № 5. – С. 197-200.

- 21 Козаченко, А.В. Экономическая безопасность предприятий: сущность и предпосылки формирования / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев // Теория и практика управления в трансформационный период. - 2017. – № 5. – С. 3-7.
- 22 Компанейцева, Г.А. Система экономической безопасности: уровни и механизмы оценки / Г.С. Компанейцева // Концепт. – 2016. – № 17. – С. 832-836.
- 23 Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д.Ковалев, Т. Сухорукова. // Экономика. - 2020. - № 10. - С. 48-51.
- 24 Козаченко Г. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: монография / Г. В. Козаченко, В.П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. - М.: Либра, 2017. - 280 с.
- 25 Лелюхин, С.Е. Экономическая безопасность в предпринимательской деятельности / С.Е. Лелюхин, А.М. Коротченков, У.В. Данилова. – М.: Проспект, 2016. – 336 с.
- 26 Лоханова, Н. Система управления состоянием экономической безопасности предприятия: проблемные вопросы, концепция развития / Н. Лоханова // Экономист. - 2016. - №2. - С 52 - 56.
- 27 Малёв, В.А. Взаимосвязь экономической безопасности и устойчивости предприятия / В.А. Малёв // Управление инвестициями и инновациями. – 2016. – №3. – С. 69–74.
- 28 Малев, В.А. Экономическая безопасность / В.А. Малев // Научно-практический журнал ЮургУ. – 2017. – № 5. – С. 45.
- 29 Мамателашвили, О.В. Оптимизация активов как способ экономии затрат предприятия / О.В. Мамателашвили // Инструменты современной научной деятельности сборник статей международной научно-практической конференции. – 2016. - № 6. – С. 81-83.
- 30 Манохина, Н.В. Экономическая безопасность / Н.В. Манохина, М.В. Попов, Н.П. Колядин, И.Э. Жадан. – М.: Инфра-М, 2016. – 320 с.
- 31 Манцуров, А.А. Построение иерархической структуры

составляющих экономической безопасности предприятия / А.А. Манцуров, А.В. Нусинова // Эффективная экономика. – 2016. – № 9. – С. 45-46.

32 Носов, А.М. Методы анализа и управления эколого-экономическими рисками / А.М. Носов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 351 с.

33 Назаров, М.Ю. Моделирование экономической безопасности: государство, регион, предприятие / М.Ю. Назаров. – М.: Инжэк, 2016. – 240 с.

34 Опарин, С.С. Обеспечения экономической безопасности предпринимательской деятельности в рыночных условиях / С.С. Опарин. – Одесса: ОЮИ ХНУВД, 2017. – 208 с.

35 Охорзин, М.Б. Риск-менеджмент / М.Б. Охорзин. – М.: Дашков и К, 2016. – 372 с.

36 Петрова, Е.Ю. Актуальность коэффициентного метода оценки финансовой устойчивости / Е. Ю. Петрова, Е.В. Филатова // Вестник НГИЭИ. – 2017. - № 1. - С. 65-68.

37 Прудюс, Е.В. О понятии и системе экономической безопасности / Е.В. Прудюс // Законодательство и экономика. – 2018. – № 1. – С. 34-39.

38 Погодина, В. В. Стратегический контроллинг в системе экономической безопасности / В. В. Погодина, А.Я. Захаров // Журнал правовых и экономических исследований. Государственный институт экономики, финансов, права и технологий. - 2017. - № 4. - С. 78-82.

39 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2016. – 704 с.

40 Савицкая, Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты. / Г.В. Савицкая. – М.: инфра-М, 2018. – 272 с.

41 Серебрякова, Н.А. Формирование системы обеспечения экономической безопасности предприятия / Н.А. Серебрякова // Вестник ВГУИТ. – 2016. – № 4. – С. 460-465.

42 Сенчагов, В.К. Экономическая безопасность России. / В.К. Сенчагов. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2017. – 816 с.

- 43 Ткаченко, Ю.А. Понятие экономической безопасности и ее значение в современных экономических условиях / Ю.А. Ткаченко, В.С. Ларин // Белгородский экономический вестник. – 2016. – № 2. – С. 56-61.
- 44 Уразгалиев, В.Ш. Экономическая безопасность / В.Ш. Уразгалиева. – М.: Юрайт, 2016. – 376 с.
- 45 Уразгалиев, В.Ш. Экономическая безопасность. – М.: Юрайт, 2016. – 376 с.
- 46 Фирсова, О.А. Экономическая безопасность предприятия / О.А. Фирмова. – М.: МОО Межрегиональная общественная организация Академия безопасности и выживания, 2017. – 224 с.
- 47 Шевелева, Л.А. Экспертное исследование финансового состояния экономического субъекта при расследовании преступлений в сфере экономической деятельности / Л.А. Шевелева // Экономическая безопасность России: вызовы XXI века. – 2016. - № 7. – С. 296-303.
- 48 Ярочкин, В.И. Система безопасности компании / В.И. Ярочкин. – М.: Ось-89, 2017. – 218 с.
- 49 Ягин, Е.В. Влияние экономических санкций на структуру и отраслевые трансформации экономики Чувашии / Е.В. Ягин, А.Ю. Дроздов // Дискуссия. – 2016. – № 5. – С. 44-48.
- 50 Якунин, В.А. Обнаружение мошенничества в финансовом учете/ В.А. Якунин // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2017. – № 5. – С. 149-152.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ООО «БЕЛВУД»

Бухгалтерский баланс

Наименование показателя	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Нематериальные активы	17	29	34	34
Основные средства	14114	29802	22352	15568
Отложенные налоговые активы	0	0	0	191
Итого по разделу I	14131	29831	22386	15793
Запасы	15657	11910	13930	17829
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	274	1585	156	833
Дебиторская задолженность	107405	15115	14293	11441
Денежные средства и денежные эквиваленты	2266	5256	4462	13121
Прочие оборотные активы	44	61	10623	10633
Итого по разделу II	136646	33927	43464	53857
БАЛАНС	150777	63758	65850	69650
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10	10
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-1580	35914	37884	45279
Итого по разделу III	-1570	35924	37894	45289
Прочие обязательства	0	7429	4697	1015
Итого по разделу IV	0	7429	4697	1015
Кредиторская задолженность	152347	20405	23259	23346
Итого по разделу V	152347	20405	23259	23346
БАЛАНС	150777	63758	65850	69650

Отчет о финансовых результатах

Наименование показателя	2018	2019	2020
Выручка	206968	175221	170740
Себестоимость продаж	93869	124642	101031
Валовая прибыль (убыток)	113099	50579	69709
Управленческие расходы	67084	44194	62058
Прибыль (убыток) от продаж	46015	6385	7651
Прочие доходы	3083	953	8510
Прочие расходы	2231	415	5021
Прибыль (убыток) до налогообложения	46867	6923	11140
Налог на прибыль	9973	1385	2228
Чистая прибыль (убыток)	37494	4740	7395