

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

Факультет экономический
Кафедра финансов
Направление подготовки 38.03.01 – Экономика
Направленность (профиль) образовательной программы Финансы и кредит

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой
Самойлова Е.А. Самойлова
«01» 06 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Совершенствование управления дебиторской и кредиторской задолженностью на примере ООО «Берно»

Исполнитель
студент группы 671-3Б

Ю.А. Диких
(подпись, дата) Ю.А. Диких

Руководитель
доцент, к.т.н.

Н.В. Шелепова
(подпись, дата) Н.В. Шелепова

Нормоконтроль
ассистент

С.Ю. Колупаева
(подпись, дата) С.Ю. Колупаева

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 финансов

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой
_____ Е.А. Самойлова
«__» _____ 20__ г.

ЗАДАНИЕ

К выпускной квалификационной работе студента Диких Юлия Александровна.

1. Тема выпускной квалификационной работы: Совершенствование управления дебиторской и кредиторской задолженностью на примере ООО «Берно» (утверждена приказом от 19.03.2021 г. №575-уч)

2. Срок сдачи студентом законченной работы 01.06.2021г.

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: учредительные документы организации, бухгалтерская (финансовая) отчетность организации

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов):

- Теоретические аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностью;
- Анализ и оценка финансово-хозяйственной деятельностью предприятия ООО «Берно»;
- Совершенствование управления дебиторской и кредиторской задолженностью на ООО «Берно»

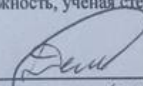
5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.) Смета доходов и расходов.

6. Консультанты по выпускной квалификационной работе (с указанием относящихся к ним разделов) нет

7. Дата выдачи задания 23.03.2021 г.

Руководитель выпускной квалификационной работы Шелепова Н.В. доцент, к.т.н.
(фамилия, имя, отчество, должность, ученая степень, ученое звание)

Задание принял к исполнению (дата): 23.03.2021 г.


(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 70 с., 23 таблицы, 13 рисунков, 50 источников, 2 приложения.

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, ДЕБИТОР, КРЕДИТОР, ПОКУПАТЕЛЬ, ПОСТАВЩИК, КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

Основной целью исследования является изучение причин увеличения дебиторской и кредиторской задолженности на ООО «Берно» и совершенствование управления ими.

Исследовательская работа написана на примере ООО «Берно».

Предметом исследования является управление дебиторской и кредиторской задолженности.

Период исследования – 2018 – 2020 гг.

В первой главе работы рассмотрены основные понятия дебиторской и кредиторской задолженности, классификация, раскрыты теоретические аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Во второй главе приведена организационно-экономическая характеристика ООО "Берно", проведен анализ основных экономических показателей и дебиторской и кредиторской задолженности.

В третьей главе приведены предложения по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью и рассчитана их эффективность.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностью	8
1.1 Сущность и основные понятия дебиторской и кредиторской задолженности	8
1.2 Методы анализа дебиторской и кредиторской задолженности	16
1.3 Методы управления дебиторской и кредиторской задолженности	21
2 Анализ и оценка финансово-хозяйственной деятельностью предприятия ООО «Берно»	27
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Берно»	27
2.2 Анализ финансового состояния ООО «Берно»	32
2.3 Анализ состава, динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Берно»	40
3 Совершенствование управления дебиторской и кредиторской задолженностью на ООО «Берно»	49
3.1 Проблемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью на примере ООО «Берно» и направления их решения	49
3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий	53
Заключение	63
Библиографический список	66
Приложение А Бухгалтерская (финансовая) отчетность	71
Приложение Б Справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований	81

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Все хозяйствующие субъекты, действующие в условиях рыночных отношений, независимо от формы собственности, подчиненности, производственной направленности и других признаков, в процессе формирования производственных и финансовых ресурсов, осуществления процессов производства, сбыта и снабжения находятся в расчетных отношениях с большим числом учредителей, инвесторов, с внешними предприятиями и организациями, поставляющим им товары, выполняющими работы и услуги, с бюджетными ведомствами, внебюджетными организациями, банками, с персоналом, а также с отдельными физическими лицами.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью, возникающей в современных рыночных отношениях, расчетные отношения которые не регулируются государственными органами, имеет большое значение для решения задач обеспечения эффективной структуры активов предприятия, повышения скорости кругооборота денежных средств, создания финансовой устойчивости предпринимательской деятельности, защиты предпринимательской собственности, снижения непроизводительных расходов и потерь в предпринимательской деятельности, улучшения ее платежеспособности, а также воспроизводства реализованной прибыли, являющейся главной целью предпринимательской деятельности.

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

Несмотря на эффективные меры, предпринимаемые государственными органами для малого и среднего бизнеса в последние годы, а также практические усилия хозяйствующих субъектов, темпы роста дебиторской задолженности (а также кредиторской задолженности) по сравнению с ВВП сохраняются.

Сейчас в действующих предприятиях и организациях в связи с коронавирусом в 2021 году происходит рост кредиторской и дебиторской задолженности по расчетам с банками и организациями, так как во время в 2020 году был введен режим самоизоляции, что снизило продажи у предприятий, а некоторые были вынуждены закрыться на это время, что снизило прибыль предприятия. Увеличение дебиторской и кредиторской задолженности, образование просроченной задолженности объясняются существующими недостатками в управлении этими долгами.

Из сказанного понятно, что тема посвящена одной из наиболее актуальных проблем управления в современных условиях.

Цель исследования. Основной целью исследования является изучение причин увеличения дебиторской и кредиторской задолженности на ООО «Берно» и совершенствование управления ими.

Задачи:

- проанализировать управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия;
- выявить методы управления дебиторской и кредиторской задолженности компании;
- провести анализ финансового состояния ООО «Берно»
- рассмотреть состав, динамику и структуру дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Берно»;
- выявить проблемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью на ООО «Берно»
- предложить мероприятия по повышению управления дебиторской и кредиторской задолженностью на ООО «Берно».

Предмет и объект исследования.

Исследовательская работа написана на примере ООО «Берно».

Предметом исследования является объем дебиторской и кредиторской задолженности.

Период исследования: 2018-2020 гг.

Информация для написания работы является бухгалтерская и отчетная информация о движении дебиторской и кредиторской задолженности, а также о том, что объем просроченной дебиторской и кредиторской задолженности постоянно увеличивается, а объемы задолженности увеличиваются по мере масштабирования производства и продаж.

Теоретическую и методологическую основу исследования составляют законодательные акты и нормативные документы, касающиеся регулирования расчетных отношений и задолженности по ним, а также ценные научные труды ученых-экономистов из России и зарубежных стран.

В исследовательской работе проводится сравнение, оценка, абсолютное, относительное и др. методы были использованы.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

1.1 Сущность и основные понятия дебиторской задолженности

Основной задачей обеспечения стабильного графика и финансовой устойчивости предприятия и экономики государства является создание системы расчетов для заемщиков и предприятий-кредиторов.

Экономический смысл дебиторской задолженности заключается в том, что она представляет собой чистое отвлечение финансовых ресурсов предприятия в оборот, обращение денежных средств и деятельность третьих лиц.¹

Дебиторская задолженность - это сумма обязательств других организаций перед компанией. Чаще всего такие отношения возникают в тех случаях, когда компания производит продукцию на продажу и с поставщиком оговаривается взаиморасчет. Эта сделка отражается в балансе во второй части актива.²

Дебиторская задолженность - это сумма, которая должна быть получена компанией на дату, установленную в будущем для продажи товаров клиентам в кредит. Она отражает деньги, которые клиенты должны компании. Он отображается на стороне активов баланса под заголовком Текущие активы. Требования и дебиторы переводных векселей образуют требования по счету.

Долги предприятий и организаций по реализованным товарам, услугам, оказанным другим юридическим или физическим лицам, а также по авансовым платежам называется дебиторской задолженностью.

Юридические и физические лица, имеющие задолженность перед этими предприятиями и организациями, обязаны выплатить ее в определенный срок. В зависимости от срока дебиторской задолженности, она подразделяется на текущую и долгосрочную дебиторскую задолженность.³

¹ Шульга Н.П. Финансы предприятий. – М.: Норма, 2017. С.89.

² Учаева, Л.В. Особенности управления кредиторской задолженностью на предприятиях агропромышленного комплекса // Вестник Тверского государственного университета. 2017. № 4. С. 158–165

³ Голов, С.Ф. Финансовый учет: Учебник. — М.: Либра, 2018. С.394

Дебиторская задолженность-это дебиторская задолженность покупателей и покупателей.⁴

По условиям исполнения обязательств дебиторская задолженность делится на краткосрочную и долгосрочную.⁵

В торговле дебиторская задолженность является частью активов компании. Это означает, например, открытые счета-фактуры клиентов. С другой стороны, обязательства - это требования, которые должна удовлетворять сама компания. Их также можно назвать обязательством или долгом. Выпуск облигаций также является обязательством.

Для большинства компаний торговая дебиторская задолженность, возникающая в результате обычных деловых операций, является наиболее важной с экономической точки зрения.

В случае договоров купли-продажи товаров, а также договоров об оказании услуг нет предварительного требования, а скорее это незавершенная сделка.

Дебиторская задолженность отражается в активах баланса как часть оборотных активов в статье Дебиторская задолженность и прочие активы между запасами и ликвидными средствами. Эта позиция соответствует их близости к ликвидности, потому что они обычно могут быть конвертированы в денежные средства быстрее, чем предметы в запасах, но они не представляют собой ликвидные активы.⁶

Каждая компания продает товары в кредит другим компаниям, чтобы улучшить отношения с клиентами, занять выгодную позицию на рынке и увеличить продажи. Хотя не все должники оказываются хорошими, некоторые должники не выполняют своих обязательств, что приводит к безнадежным долгам.⁷

⁴ Глов С.Ф. Экономический анализ : учеб. пособие. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. С.106

⁵ Перекрестова, Л.В. Финансы и кредит: Практикум. - М.: Academia, 2018. С.33.

⁶ Партин Г.А. Управленческий учет: учеб. пособие. – М.: Знание, 2016. С. 210.

⁷ Голов, С.Ф. Финансовый учет: Учебник. М.: Либра, 2017. С.394

По этой причине компания всегда создает резерв на покрытие потерь по безнадежным долгам. Резерв известен как резерв по сомнительным долгам.

В ходе обычной хозяйственной деятельности предприятия часто возникает необходимость предоставить наличные или безналичные активы (товары или услуги) другим предприятиям, которые в этих случаях выступают в качестве должников (дебиторов). В результате этих отношений на предприятиях возникает особый вид финансовых активов - дебиторская задолженность (рисунок 1).



Рисунок 1 – Классификация дебиторской задолженности

Краткосрочная дебиторская задолженность - это ликвидные активы со сроком погашения до одного года, что классифицирует их как оборотные активы. Основную долю краткосрочной дебиторской задолженности предприятия составляет дебиторская задолженность от продаж от покупателей, когда оплата не происходит немедленно. Кроме того, может быть дебиторская задолженность поставщиков по авансам; страховщиками в связи с возмещением убытков; проценты к получению; от соучастия; по жалобам; из бюджета; от арендаторов; подотчетными лицами; судебные тяжбы других должников.

Дебиторская задолженность делится на три группы: счета, подлежащие получению, векселя, полученные и другие. Если сомнительная дебиторская задолженность может быть потенциально оценена, ее необходимо отразить на счете. По принципу сравнения следует признать сомнительные издержки дебиторской задолженности. Указывается расход от предполагаемой дебиторской и операционной деятельности-расходы по сомнительной задолженности.

Поскольку дебиторская задолженность отражает потерю средств из обращения, хозяйствующие субъекты в первую очередь анализируют их оборачиваемость.

Как правило, оборачиваемость дебиторской задолженности равна от 30 до 90 дней, если она превышает этот срок, то считается просроченной.

По мнению А.В. Смирнова, подлежащие получению счета, называемые дебиторской задолженностью, отражают суммы задолженности клиента за реализованные товары и оказанные услуги в течение основной производственной деятельности компании. Они отражаются счетами-фактурами, в некоторых случаях письменными долговыми обязательствами. К счетам, подлежащим списанию, относятся суммы, полученные в течение года в течение следующего балльного дня или операционного цикла компании. Чаще всего сроком погашения задолженности считается период от 30 до 60 дней. Различают краткосрочные и долгосрочные виды дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность подтверждается счет-фактурой. Дебиторская задолженность-обязательная сумма покупателей за реализованные товары и услуги в результате основной деятельности. Такая задолженность возникает по разным причинам. Как правило, носит нерегулярный характер и в основном связана с причинением ущерба предприятию или начислением различных вознаграждений.

Учет дебиторской задолженности ведется по счету 1230 «краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков». В нем отражаются активы со сроком до одного года и операции по расчетам с покупателями и заказчиками за оказанные услуги и прочая краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков.

Если объем данной дебиторской задолженности значителен, то ее распределяют по видам и учитывают на лицевых счетах.

Первоначальное признание дебиторской задолженности происходит, когда предприятие приобретает право на получение будущих экономических выгод, которые достаточно вероятны и могут быть надежно оценены.

При поставке товаров или оказании услуг оба критерия признания дебиторской задолженности соблюдаются на момент признания выручки от продаж.

При предоставлении денежных средств в форме коммерческого кредита, аванса подотчетному лицу или третьей стороне дебиторская задолженность будет признана, если у организации есть согласованное право на получение сумм обратно при определенных условиях.

Первоначальная оценка дебиторской задолженности осуществляется по стоимости приобретения, которая включает справедливую стоимость того, что уплачено, и затраты по сделке. Для краткосрочной дебиторской задолженности обычно оценивается стоимость счета-фактуры.

Организация текущего учета дебиторской задолженности является элементом учетной политики предприятия. На основе разработанного индивидуального плана счетов могут быть предусмотрены соответствующие

расчетные синтетические счета в соответствии с характером дебиторской задолженности и странами, с которыми возникают такие отношения. Аналитическая отчетность может быть организована по каждому из них по направлениям, определяемым предприятием, и в соответствии с конкретной потребностью в детализации информации⁸.

Дебиторская задолженность предприятия в связи с его инвестициями в другие предприятия, обычно дивиденды, должна отражаться на отдельном счете - Дебиторская задолженность от участия. При возникновении такой дебиторской задолженности начисляется финансовый доход. При получении соответствующих сумм или при их капитализации дебиторская задолженность погашается. Аналитическая отчетность организована компаниями, в которые она инвестируется.

Дебиторская задолженность владельцев предприятия могла возникнуть в связи с их подписанными, но неоплаченными долями в капитале при его первоначальном формировании. При предоставлении денежных или неденежных активов дебиторская задолженность по ним погашается. Аналитическая отчетность по каждому партнеру ведется в отделе дебиторской задолженности по подписанным долевым вкладам⁹.

Очень важно управлять суммой кредиторской задолженности для обеспечения эффективного функционирования предприятия.

Кредиторская задолженность - под этим термином понимаются все виды долгов рассматриваемой компании перед другими юридическими или сотрудничающими физическими лицами, индивидуальными предпринимателями и другими сопутствующими услугами.

Долги организации перед поставщиками сырья или готовой продукции, которые впоследствии будут включены в основной производственный процесс представлены на рисунке 2.

⁸ Гавриков М. Особенности управления дебиторской задолженностью в российских компаниях // Управление корпоративными финансами. 2016. № 3. С. 8.

⁹ Аникина Е. С. Теоретические аспекты дебиторской задолженности, её сущность и классификация // Молодой ученый. 2019. № 2 (240). С. 195.

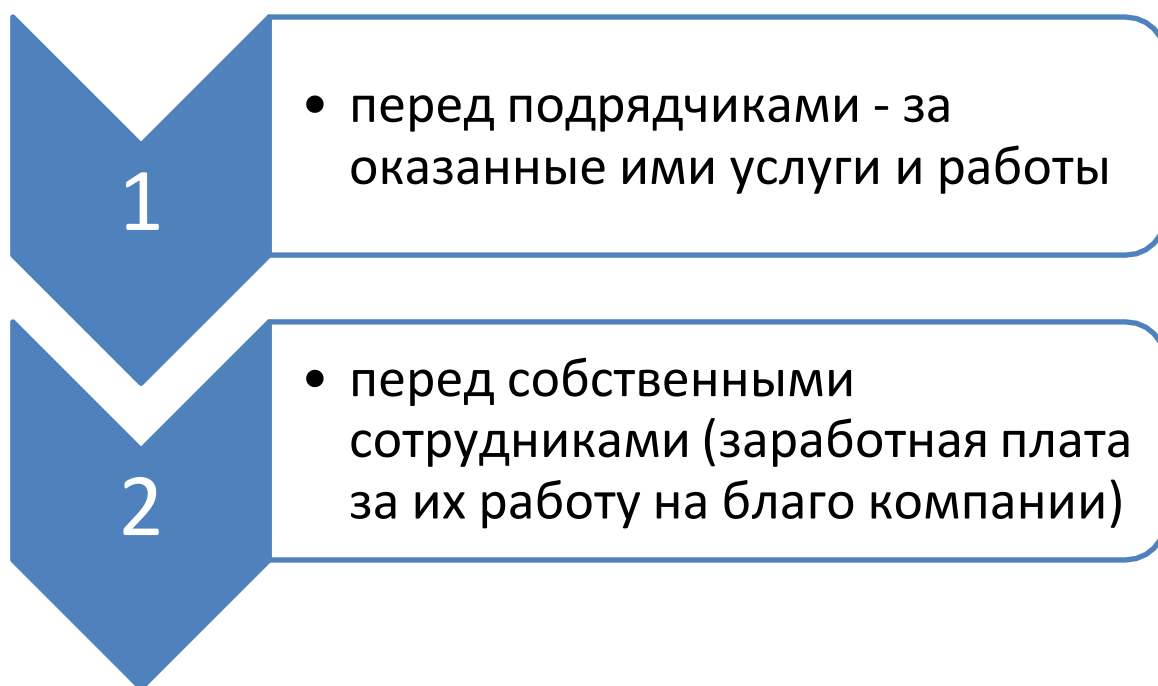


Рисунок 2 - Долги организации перед поставщиками сырья или готовой продукции, которые впоследствии будут включены в основной производственный процесс

Кроме того, эта статья бухгалтерского учета включает различные внебюджетные и бюджетные платежи.

Кредиторская задолженность — это в первую очередь это долги кредиторов (организаций, предприятий, учреждений) перед заемщиками (покупателями и продавцами, служащими и бюджетниками), то есть приобретенные активы как источник их финансирования. С точки зрения бухгалтерского учета образование задолженности представляет собой совокупность условий:

- долг формируется на основании договора или закона;
- сумма долга определяется количественно;
- образование задолженности приводит к снижению экономического эффекта¹⁰.

¹⁰ Акимова Е.А. Экономическая сущность и виды кредиторской задолженности организации // [Фундаментальные научные исследования: теоретические и практические аспекты](#) : Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции. 2017 . С. 378.

По этому критерию кредиторскую задолженность перед поставщиками и подрядчиками классифицируют следующим образом (рисунок 3).

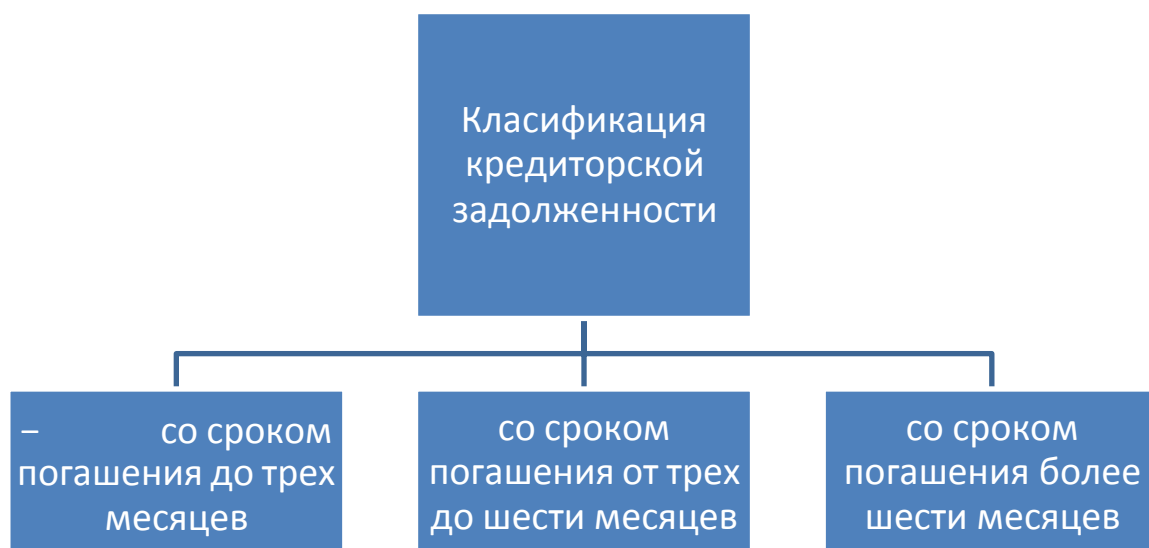


Рисунок 3 - Классификация кредиторской задолженности¹¹

Долги последней группы достаточно разнообразны, и как правило, они составляют большую часть от общего объема обязательств.

Обязательства делятся на краткосрочные и долгосрочные (рисунок 4)¹²

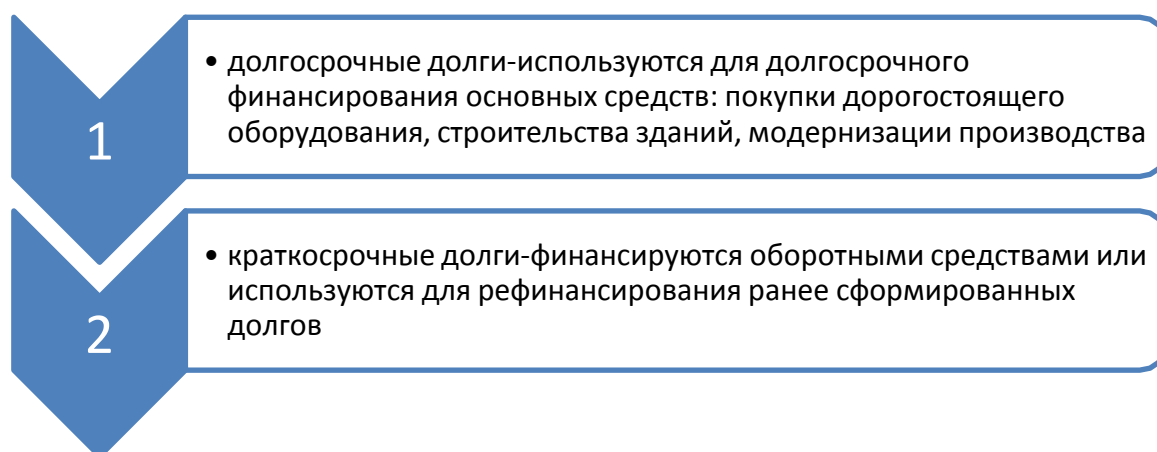


Рисунок 4 – Виды обязательств

¹¹ Галицкая Ю.Н. Роль анализа дебиторской и кредиторской задолженности в оценке финансового состояния организации // WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS: сборник статей VIII международной научно-практической конференции: в 2 частях. Пенза, 2017. С. 44.

¹² Зарецкая В. Г. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом фактора времени // Международный бухгалтерский учет. 2017. № 29. С. 44–53.

1.2 Методы анализа дебиторской и кредиторской задолженности

В мировой практике называется оборачиваемостью (RT), коэффициентом оборачиваемости дебиторской задолженности. Определите ключевые показатели эффективности и риски.

Финансовый анализ дебиторской задолженности касается прогнозирования, планирования, учета и контроля определенных видов экономической деятельности. После получения экономической информации от функциональных подразделений (ответственных лиц) объекта исследования и использования методов и приемов финансового анализа цель состоит в том, чтобы объективно оценить финансовую деятельность и состояние объекта исследования, чтобы оценить предыдущие решения и предпринять дальнейшие шаги. -просмотр управленческих решений.¹³

Методы анализа дебиторской и кредиторской задолженности- важная характеристика хозяйственной деятельности компании. Правильно сбалансированное управление дебиторской и кредиторской задолженности компании - результат успешной работы. Поэтому очень важно часто анализировать дебиторскую и кредиторскую задолженности компании качественно и системно. Их анализ обеспечивает лучшее понимание происходящих явлений и процессов и, что наиболее важно, помогает менеджерам принимать рациональные управленческие решения.

Через счета можно увидеть, оборачиваемость дебиторской задолженности, скорость погашения долга, а также расчет времени, которое проходит до полного возврата денег за покупку товаров или оказанных услуг. Цена оборота необходима для определения эффективности взаимоотношений с клиентами и расчета суммы платежей, произведенных ими за период времени (год, месяц).

Оборот напрямую связан с оплатой компании, а также с использованием технических возможностей предприятия. А полное представление о состоянии

¹³ Богомолов, А. М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент системы внутреннего контроля в организации // Современный бухучет. 2016. № 5. С. 46–51

компаниям следует проводить путем расчета оборачиваемости основных средств (рисунок 5).

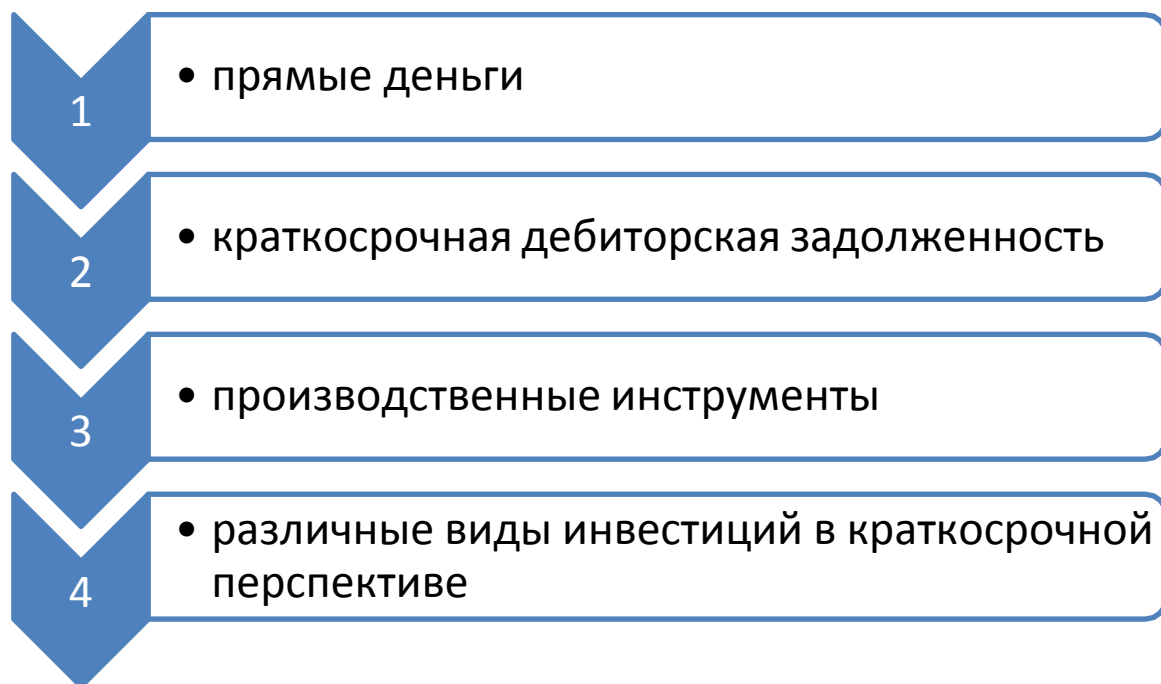


Рисунок 5 – Виды оборотных средств

К оборотным средствам относятся:

- прямые деньги;
- краткосрочная дебиторская задолженность;
- производственные инструменты;
- различные виды инвестиций в краткосрочной перспективе.

Определение этого показателя поможет вам в любой момент узнать об эффективности использования средств компании. Он рассчитывается путем деления суммы денежных средств на сумму основных средств. Долг возникает, когда предоставляются ценные товары или услуги, а за них не выплачиваются деньги.

Расчет необходимой ставки дебиторской задолженности. Этот показатель определяет среднюю стоимость долга за год. Это очень простой расчет: нужно разделить сумму долга на начало отчетного периода, число будет на конец года.

Дебиторская задолженность определяется как актив, отражающий будущий платеж (рисунок 6).¹⁴

Оборачиваемость дебиторской задолженности	=	$\frac{\text{Реализация}}{\text{Дебиторская задолженность}}$
Оборачиваемость запасов	=	$\frac{\text{Себестоимость}}{\text{Запасы}}$
Оборачиваемость кредиторской задолженности	=	$\frac{\text{Себестоимость}}{\text{Кредиторская задолженность}}$
Период оборота дебиторской задолженности	=	$\frac{360}{\text{Оборачиваемость дебиторской задолженности}}$
Период оборота запасов (Срок реализации)	=	$\frac{360}{\text{Оборачиваемость запасов}}$
Период оборота кредиторской задолженности	=	$\frac{360}{\text{Оборачиваемость кредиторской задолженности}}$

Рисунок 6 - Методы анализа дебиторской и кредиторской задолженности

Обобщая специфику кредиторской задолженности, ее можно определить как часть активов заемщика на балансе в бухгалтерском учете, возникающую в связи с различными правовыми причинами формирования корпоративного долга и задолженности на балансе. Кредиторская задолженность включает три

¹⁴ Учаева, Л.В. Особенности управления кредиторской задолженностью на предприятиях агропромышленного комплекса // Вестник Тверского государственного университета. 2017. № 4. С. 158–165

группы обязательств, которые возникают в зависимости от правовой природы и правовых норм (рисунок 7).¹⁵



Рисунок 7 - Структура кредиторской задолженности

Краткосрочное обязательство, которое должно быть выполнено в будущем в результате покупки товаров или услуг или понесенных расходов, называется торговой кредиторской задолженностью. Это включает торговую

¹⁵ Учаева, Л.В. Особенности управления кредиторской задолженностью на предприятиях агропромышленного комплекса // Вестник Тверского государственного университета. 2017. № 4. С. 158–165

кредиторскую задолженность, т.е. счета-фактуры и кредиторов, а также такие расходы, как расходы на рекламу, затраты на электроэнергию или расходы на поставки и т. д. Это деньги, которые компания должна поставщикам и кредиторам. Торговая кредиторская задолженность отражается в пассиве баланса в составе краткосрочных обязательств.

Для компаний естественно покупать товары в кредит. Они являются одним из наиболее важных источников финансирования для компании и очень часто используются в ходе обычной деятельности. Долг компании - своевременно платить кредиторам, поскольку медленная выплата долга будет препятствовать выполнению всего цикла поставки, что, в свою очередь, нарушит цикл оборотного капитала компании. Это также негативно сказывается на репутации компании.

Следует различать "обязательства "и" заемный капитал", которые близки по значению, но не идентичны или взаимозаменяемы.¹⁶

Таким образом, двумя основными составляющими оборотного капитала компании являются текущие активы и текущие обязательства. Активы, которые могут быть мгновенно конвертированы в денежные средства, считаются оборотными активами, тогда как текущие обязательства - это долги, которые подлежат оплате в течение короткого периода времени. Претензия представляет собой кредитный счет, который соответствует деньгам, которые должны быть получены компанией в обмен на товары или услуги, предоставленные клиентам.

Торговая кредиторская задолженность, с другой стороны, представляет собой счета краткосрочных обязательств, которые указывают суммы, которые компания должна выплатить поставщикам, и показаны как обязательства в балансе компании. Многие студенты-бухгалтеры запутались в этих двух терминах, но между дебиторской и кредиторской задолженностью есть небольшая разница

¹⁶ Учаева, Л.В. Особенности управления кредиторской задолженностью на предприятиях агропромышленного комплекса // Вестник Тверского государственного университета. 2017. № 4. С. 158–165

1.3 Методы управления дебиторской и кредиторской задолженности компании

Любая компания должна уметь управлять дебиторской и кредиторской задолженностью. Его эффективное использование может увеличить прибыль организации.

На размер долга влияют следующие факторы (рисунок 8).

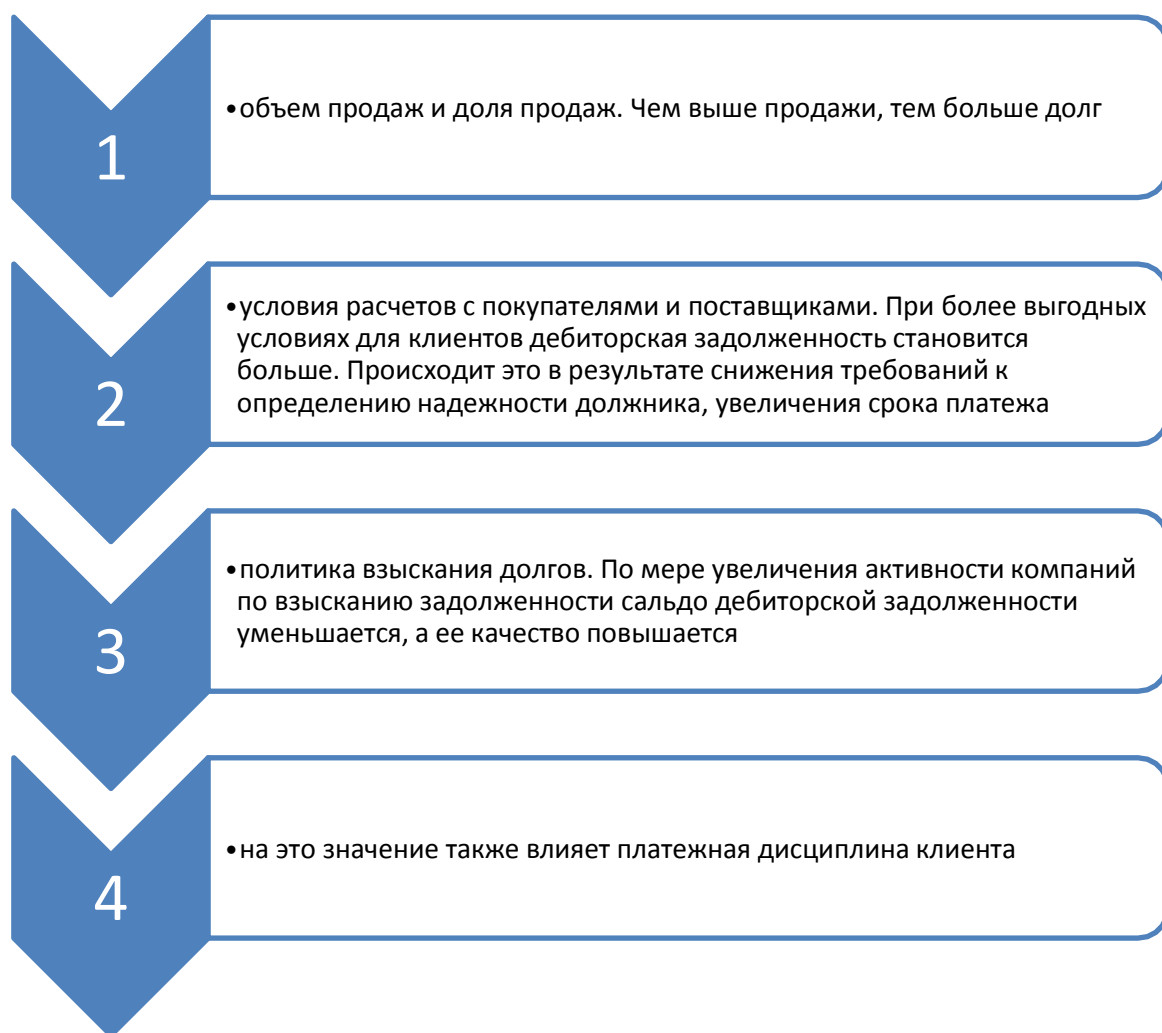


Рисунок 8 – Факторы влияющие на дебиторскую и кредиторскую задолженность

Самый эффективный механизм максимизации денежного потока и снижения долгового риска - это организация может применить систему штрафов и скидок. Расчет штрафов за нарушение срока оплаты должен быть оговорен в договоре. Скидки могут быть предоставлены в зависимости от

условий оплаты товара. Например, при 100 % предоплате может применяться скидка 4 %, при доставке – 1 %, при отсрочке платежа скидка не предоставляется.

Обязательной частью управления становится мотивация сотрудников к сокращению дебиторской задолженности. Например, менеджеру по продажам начисляются бонусы не только за выполнение плана продаж продукта, но и за выполнение обязательств клиентов, получивших товар с отсрочкой платежа.

Аналогичным образом, многие компании предпочитают продавать большую часть или всю свою дебиторскую задолженность специализированной финансовой организации посредством факторинга.

Это позволяет компании полностью сосредоточиться на своей основной деятельности, поскольку ей не нужно заниматься взысканием дебиторской задолженности. Кроме того, факторинг предлагает преимущество ликвидности, поскольку таким образом можно быстрее получить эквивалентную стоимость дебиторской задолженности.

Однако, взамен, из суммы требования должен быть произведен вычеты, которые будут удержаны факторинговой компанией в качестве комиссии. В любом случае руководство должно регулярно информировать себя обо всех непогашенных долгах, а также о бесперебойном функционировании управления дебиторской задолженностью¹⁷.

Управление обязательствами является важным аспектом финансового здоровья компании. В экономической литературе, как правило, большое внимание уделяется управлению дебиторской задолженностью, и вопросы об управлении дебиторской задолженностью встречаются реже, чем в экономической литературе. Однако влияние этих обязательств на финансовое положение компании довольно велико.

Рассмотрим основные условия для создания системы управления

¹⁷ Емелин, В. Н. Управление кредиторской задолженностью организации // Молодой ученый. 2017. № 8. С. 467.

кредиторской задолженностью (рисунок 9).

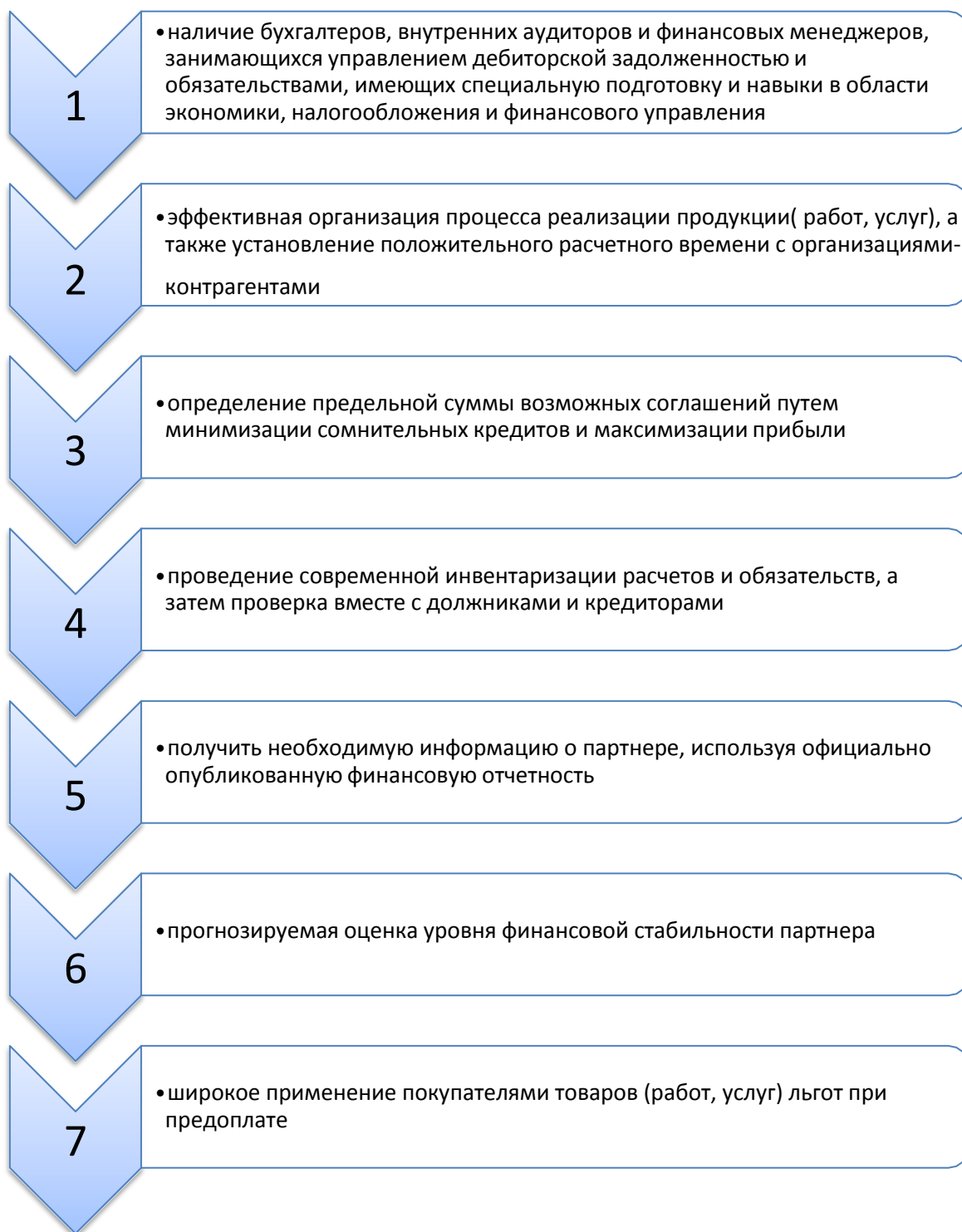


Рисунок 9 - Условия для создания системы управления кредиторской задолженностью¹⁸

Срок погашения кредита, установленный на дату, - это средний срок

¹⁸ Емелин, В. Н. Управление кредиторской задолженностью организации // Молодой ученый. 2017. № 8. С. 467.

погашения поставщика, который представляет собой разбивку количества дней в году.

Чтобы правильно понять управление обязательствами, следует выделить положительные и отрицательные изменения в деятельности компании, связанные с обязательствами.

Изменения пассивности баланса, связанные с обязательствами, будут как положительными, так и отрицательными.

Оптимизация-это поиск новых решений, в которых обязательства и изменения могут положительно повлиять на компанию.

Минимизация-механизм управления обязательствами, предусматривающий возможное сокращение обязательств, а иногда и полную ликвидацию.

В результате проверки системы управления проводкой поставщиков теперь были обнаружены некоторые недостатки.¹⁹

Так для управления дебиторской задолженностью нужно создавать резервы по подозрительной задолженности формируются на основании данных описи дебиторской задолженности на конец года. Резервы по подозрительной задолженности организация создает путем расчетов с другими предприятиями и организациями, а также отдельными физическими лицами.

Существует два метода оценки подозрительных требований:

1. метод процента от чистой продажи к кредиту;
2. Метод учета дебиторской задолженности по срокам оплаты.

В первом методе определяется средний процент соотношения между чистой продажей в кредит и убытками от подозрительных требований, а затем этот процент применяется к фактической чистой продаже за отчетный период для определения величины подозрительных требований. Второй способ основан на чистой дебиторской задолженности. Он позволяет определить необходимый остаток по счету 1280 «оценочные резервы на убытки от

¹⁹ Николаева, Т. П. Финансы и кредит : учебно-методический комплекс. – М. : Изд. Центр ЕАОИ, 2016. С.58.

обесценения краткосрочной дебиторской задолженности» для расчета чистой дебиторской задолженности.

Метод расчета дебиторской задолженности по срокам погашения, используемый для оценки сомнительных долгов, основан на остатке чистой дебиторской задолженности в бухгалтерском балансе. При определении процента подозрительной задолженности по данному методу используются данные прошлых периодов.²⁰

Метод расчета дебиторской задолженности по срокам погашения в отличие от метода процентов, начисленных от чистого дохода от продажи в кредит, позволяет правильно составить сумму резерва на сомнительные займы, необходимую для погашения фактической себестоимости дебиторской задолженности. В последующем текущий остаток суммы резерва на подозрительные займы корректируется в соответствии с требуемым остатком. В этом случае сомнительный заем дебетуется на сумму выданной корректировки.

Для определения размера суммы необходимого резерва, созданного по сомнительным займам в целом, применяются:

- единая комбинированная ставка на основную дебиторскую задолженность;
- ставка, основанная отдельно на каждой сумме в соответствии со сроком счета, подлежащего получению.

Необходимо выделить направления по работе с кредиторской задолженностью предприятия:

- включение контрольной части в систему управления предприятием;
- вознаграждение работников за счет премий;
- специализация.

Короткая специализация компании позволяет ей занимать лидирующие позиции на рынке. В результате нестабильность современной рыночной

²⁰ Аминова, З. Ф. Финансовая стратегия предприятия: формирование, развитие, обеспечение устойчивости. – М.: Компания Спутник, 2016. С.103.

экономики остается таким сложным вопросом, как поддержание на предприятиях оптимального уровня платежеспособности, кредитоспособности, эффективное управление дебиторской задолженностью и пассивами.²¹

К сожалению, представление о том, что дебиторская задолженность и кредиторская задолженность являются нормальным явлением, приводит к чрезмерной халатности со стороны финансовых менеджеров компании.

В заключение, данная тема является необходимой при рыночной экономике. Предприятия и организации-заемщики заимствуют товары и услуги непосредственно, а не за наличные деньги. При этом каждое предприятие и организация открывает счет дебиторской задолженности. А важно, чтобы активы были правильно распознаны, взвешены, своевременно учтены, так как их полнота, правильность отражения на расчетных счетах влияют на результат деятельности организации. Путем проведения анализа состава активов, состава и структуры источников их накопления становится возможным дать оценку деятельности организации и определить такие важные показатели, как ликвидность ее баланса, рентабельность деятельности, деловая активность.

²¹ Лиференко, Г. Н. Финансовый анализ предприятия : учеб. пособие. – М. : Изд-во «Экзамен», 2016. С.220.

2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «БЕРНО»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Берно»

ООО «Берно» создано в 2015 году как организация, осуществляющая строительно-монтажные работы на объектах г. Благовещенска.

На сегодняшний день компания выполнила строительные работы на следующих объектах:

Общество с ограниченной ответственностью «Берно» учреждено в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Время образования предприятия: 24.05.2015 г.

ОГРН 1152801003410

ИНН 2801207314

КПП 280101001

Генеральный директор: Диких Михаил Павлович.

Полное фирменное наименование общества: Общество с ограниченной ответственностью «Берно».

Сокращённое наименование: ООО «Берно».

Место нахождения общества: Россия, Амурская область, г. Благовещенск, ул. Мухина, д. 150, офис 1.

Основной вид деятельности: торговля оптовая неспециализированная, также предприятие осуществляет строительные работы.

Помимо строительно-монтажных работ на предприятии сформирована собственная производственная база по производству металлопластиковых изделий (двери, окна, витражи). Также есть цеха по производству многослойных бетонных блоков.

Предприятие полностью укомплектовано оборудованием для строительно-монтажных работ.

Социальная политика компании связана с созданием рабочих мест,

своевременной уплатой налогов в государственный бюджет, благотворительными и спонсорскими мероприятиями.

Кроме того, ООО «Берно» оказывает регулярную помощь ветеранам войны, детским домам, малообеспеченным семьям, спортивным мероприятиям, общественным объединениям.

Стратегическая цель компании - увеличение объемов строительства недвижимости в Амурской области и других регионах; удовлетворение различных потребностей населения; внедрение новых технологий в сфере строительства и продажи жилья.

Основная цель компании - зарабатывать деньги.

ООО «Берно» вправе также осуществлять следующие виды деятельности: коммерческая, посредническая деятельность; оптовая торговля; строительные работы.

Компания может осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законодательством РФ.

Перечень работ компании может заниматься определенными видами деятельности, установленными законом, на основании лицензии.

Прибыль компании определяется на основании финансовой отчетности за год.

Доход компании состоит из компенсации затрат на оплату труда и доходов от предпринимательской деятельности. Результатом основного направления компании является получение выручки.

Прибыль компании после уплаты налогов, заработной платы и других платежей в бюджет является собственностью компании и направляется ей для дальнейшей работы и укрепления.

Часть чистой прибыли, остающаяся после распределения на развитие производства и общие интересы компании, распределяется между участниками по решению общего собрания участников. Прибыль компании после уплаты налогов, заработной платы и других платежей в бюджет является

собственностью компании и направляется ей для дальнейшей работы и укрепления.

Если общее собрание компании принимает решение о распределении дохода между участниками, каждый участник имеет право на получение доли распределенного дохода в соответствии со своей долей в уставном капитале компании. Оплачиваемая компания должна произвести оплату наличными в течение одного месяца с даты принятия решения общим собранием о распределении чистой прибыли.

Основной документ: Устав общества с ограниченной ответственностью «Берно», протокол собрания учредителей.

Участником общества является гражданин Российской Федерации Диких Михаил Викторович.

Уставной капитал общества составляет на 2021 год 10000 (десять тысяч) рублей, он состоит из номинальной стоимости долей его участников. Уставной капитал определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы его кредиторов.

От качества управления финансовой деятельностью, от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы предприятия в значительной степени зависит его финансовая устойчивость.

Выручка от реализации определяется по мере оплаты (при безналичных расчетах по поступлению средств) на счета в учреждение банков, а при расчетах наличными деньгами по поступлению средств в кассу.

Генеральный директор назначается общим собранием Общества сроком на 5 лет.

Организационная структура ООО «Берно» будет представлена на рисунке 4.



Рисунок 10 – Организационная структура ООО «Берно»

Высшим органом управления является Общее собрание участников, которое состоит из учредителей или уполномоченных ими лиц. Представители могут быть постоянными либо уполномоченными на определенный срок.

К компетенции Общего собрания участников относится:

- участвовать в управлении Обществом;
- получать информацию о его деятельности, а также знакомиться с бухгалтерской документацией;
- принимать участие в распределении прибыли согласно своим долям в Уставном капитале ООО;
- продавать или отчуждать свою долю или ее часть участникам Общества или третьим лицам;
- выходить из состава участников ООО путем отчуждения своей доли Обществу;
- в случае ликвидации получить часть имущества Общества.

Основные экономические показатели деятельности организации ООО «Берно» за 3 года представлены в таблице 1.

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

Характеристики	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абсолютные изменения показателя		Темп роста, %	
				2019 г.- 2018 г.	2020 г.- 2019 г.	2019 г.- 2018 г.	2020 г.- 2019 г.
Выручка организации, тыс. руб.	16021	13201	23177	-2820	9976	82,40	175,57
Себестоимость организации, тыс. руб.	15621	12860	22484	-2761	9624	82,33	174,84
Прибыль от продаж, тыс. руб.	400	341	693	-59	352	85,25	203,23
Чистая прибыль, тыс. руб.	320	278	561	-42	283	86,88	201,80
Средняя величина активов, тыс. руб.	1801	2825	4128	1024	1303	156,86	146,12
Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	559	1714	2448	1155	734	306,62	142,82
Численность работников, чел.	11	11	17	0	6	100,00	154,55
Рентабельность активов, %.	17,77	9,84	13,59	-7,93	3,75	55,38	138,10
Рентабельность продаж, %	2,50	2,58	2,99	0,09	0,41	103,46	115,75
Выручка на одного работника, тыс. руб./чел.	1456,45	1200,09	1363,35	-256,36	163,26	82,40	113,60

Анализируя таблицу 1, можно сделать вывод о том, что организация является прибыльной и ежегодно наращивает эффективность своей деятельности.

Выручка в 2019 году снизилась с 16021 тыс. руб. до 13201 тыс. руб. Увеличение наблюдается только в 2020 году в размере 9976 тыс. руб. На рост выручки в 2020 году повлияло увеличение договоров на частное строительство.

Себестоимость имеет схожую с выручкой тенденцию – в 2019 году она снижается на 2761 тыс. руб., а в 2020 году увеличивается на 9624 тыс. руб.

Если сравнивать прибыль от продаж и чистую прибыль, то здесь наблюдается следующее. В 2019 году происходит снижение как прибыли от

продаж, так и чистой прибыли. Причиной явилось сокращение выручки. В 2020 году данные показатели увеличились, что обусловлено опережающим темпом роста выручки над себестоимостью.

Средняя величина активов предприятия ежегодно увеличивается. Их рост составил 1024 тыс. руб. в 2019 году и 1303 тыс. руб. в 2020 году. Рост обусловлен увеличением размера денежных средств и дебиторской задолженности.

Средняя величина дебиторской задолженности увеличилась на 1155 тыс. руб. в 2019 году и на 734 тыс. руб. в 2020 году, что обусловлено изменением условий договоров – увеличиваются авансы выданные поставщикам.

Численность работников изменяется только в 2020 году – она увеличивается на 6 чел., это связано с увеличением масштабов деятельности организации.

В связи с тем, что на 2019 год происходит снижение чистой прибыли и рост средней величины активов – рентабельность активов сокращается на 7,93 %, что говорит о снижении эффективности их использования. На 2020 год происходит увеличение показателя на 3,75 %, что является положительной тенденцией.

Рентабельность продаж имеет ежегодную тенденцию роста, что говорит о том, что ООО «Берно» генерирует все больше прибыли от продаж на 1 рубль выручки и положительно характеризует деятельность предприятия.

Выручка на одного работника на анализируемый период не имеет однозначной тенденции – в 2019 году она снизилась на 256,36 тыс. руб. из-за снижения общего объема выручки. На 2020 год, несмотря на рост численности, она увеличилась на 163,26 тыс. руб. из-за опережающего темпа роста выручки над темпом роста численности работников.

2.2 Анализ финансового состояния ООО «Берно»

Горизонтальный анализ баланса показывает процентное увеличение или уменьшение по сравнению с данными предыдущего года, а также видимые изменения в данных работы компании денежных средств и процентах.

Горизонтальный анализ активов ООО «Берно» представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса ООО «Берно» за 2018 – 2020 гг.

Характеристики	Характеристики показателя			Абсолютное изменение		Темп роста, %	
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	в 2019 г. от 2018 г.	в 2020 г. от 2019 г.	в 2019 г. от 2018 г.	в 2020 г. от 2019 г.
	тыс. руб.			тыс. руб.		%	
АКТИВ							
– запасы	52	32	44	-20	12	61,54	137,50
– дебиторская задолженность	1117	2310	2585	1193	275	206,80	111,90
– денежные средства и денежные эквиваленты	1604	534	2751	-1070	2217	33,29	515,17
ПАССИВ							
– собственный капитал	661	939	1500	278	561	142,06	159,74
– краткосрочные заемные средства	839	290	630	-549	340	34,56	217,24
– кредиторская задолженность	1273	1647	3250	374	1603	129,38	197,33
БАЛАНС	2773	2876	5380	103	2504	103,71	187,07

Актив бухгалтерского баланса представлен только оборотными активами. В 2019 году размер оборотных активов увеличился на 103 тыс. руб. (3,71 %).

В составе оборотных активов в 2019 году наблюдается по дебиторской задолженности на 1193 тыс. руб. По запасам происходит снижение на 20 тыс. руб. Также сократились денежные средства на 1070 тыс. руб.

В 2020 году оборотные активы увеличились на 2504 тыс. руб. За данный период происходит рост по всем показателям, а наибольший рост наблюдается по денежным средствам – 2217 тыс. руб. Увеличение данного показателя в динамике является положительной тенденцией и говорит о росте текущей платежеспособности ООО «Берно».

Также наблюдается ежегодный рост пассива компании. В 2019 году в составе пассива рост происходит по собственному капиталу на 278 тыс. руб. и по кредиторской задолженности на 374 тыс. руб. Заемные средства сократились

на 549 тыс. руб. в связи с их погашением.

В 2020 году рост происходит по всем показателям. Наибольший рост наблюдается по кредиторской задолженности – 1603 тыс. руб. Ее рост обусловлен изменением условий договор – покупатели оплачивают теперь предоплату за товар и работы в размере 50 % от суммы договора. Данные изменения негативно могут сказаться на деятельности организации, так как излишне полученные авансы могут подорвать платежеспособность компании.

Из вертикального анализа баланса можно увидеть, какой процент активов состоит из: основных средств, оборотных активов, капитала, пассивов. Из диаграммы видно, что при сравнении собственного и заемного капитала на долю собственного капитала приходится большая часть активов, что влияет на коэффициенты платежеспособности компании. Оборотные и внеоборотные активы занимают небольшую долю активов в балансе. Самая большая разница между финансовым годом и предыдущим финансовым годом заключается в том, что активы и пассивы увеличились более чем на 80 % за финансовый год.

Рассмотри структуру активов бухгалтерского баланса ООО «Берно» за 2018 – 2020 гг. (таблица 3).

Таблица 3 – Вертикальный анализ активов бухгалтерского баланса ООО «Берно» за 2018 – 2020 гг.

Характеристики	Характеристики показателя			Абсолютное изменение, %	
	2018	2019	2020	2019 г.	2020 г.
	удельный вес, %				
АКТИВ					
– запасы	1,88	1,11	0,82	-0,76	-0,29
– дебиторская задолженность	40,28	80,32	48,05	40,04	-32,27
– денежные средства и денежные эквиваленты	57,84	18,57	51,13	-39,28	32,57
ПАССИВ					
– собственный капитал	23,84	32,65	27,88	8,81	-4,77
– краткосрочные заемные средства	30,26	10,08	11,71	-20,17	1,63
– кредиторская задолженность	45,91	57,27	60,41	11,36	3,14
БАЛАНС	100,00	100,00	100,00	–	–

В составе актива наибольшую долю занимает дебиторская

задолженность, удельный вес которой в 2019 году достиг 80,32 %. Это является неблагоприятной тенденцией, так как свидетельствует о замораживании большей части активов в расчетах с дебиторами.

Наименьший удельный вес приходится на запасы, что обусловлено сменой специализации предприятия с торговли в строительство.

В составе пассива из года в год преобладает кредиторская задолженность – от 45,91 % в 2018 году до 60,41 % в 2020 году.

На втором месте по удельному весу находится собственный капитал, при этом его доля увеличивается с 23,84 % до 27,88 %.

Удельный вес краткосрочных заемных средств сокращается с 30,26 % до 11,71 % в связи с их погашением.

Представим в таблице 4 анализ финансовых результатов ООО «Берно» за 2018 – 2020 гг.

Таблица 4 – Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Берно» в 2018 – 2020 гг.

Характеристики	Сумма, тыс. руб.			Абсолютное изменение	
	2018	2019	2020	2019 к 2018	2020 к 2019
Выручка от продаж	16021	13201	23177	-2820	9976
Себестоимость	15621	12860	22484	-2761	9624
Валовая прибыль (убыток)	400	341	693	-59	352
Прибыль (убыток) от продаж	400	341	693	-59	352
Прочие доходы	0	16	8	16	-8
Прочие расходы	0	9	0	9	-9
Прибыль до налогообложения	400	348	701	-52	353
Текущий налог на прибыль	80	70	140	-10	70
Чистая прибыль	320	278	561	-42	283

Из представленной выше таблицы видно, что в анализируемом периоде ООО «Берно» получает положительный финансовый результат.

Валовая прибыль была получена вследствие превышения выручки от продаж над себестоимостью, что свидетельствует об эффективной основной

деятельности за данный период времени.

Прибыль от продаж имеет одинаковое значение с валовой прибылью из-за отсутствия коммерческих и управленческих расходов.

Также стоит отметить, что в 2018 г. доходы от дополнительной деятельности предприятие не получало. А вот в 2019 и 2020 гг. ООО «Берно» ведет эффективную дополнительную деятельность, в результате чего, прибыль до налогообложения превышает прибыль от продаж.

В целом, деятельность исследуемого предприятия следует признать эффективной, так как ежегодно, конечный финансовый результат принимает положительное значение.

В таблице 5 представим анализ ликвидности баланса.

Таблица 5 – Анализ ликвидности баланса ООО «Берно» за 2018 – 2020 гг.

2018 год			2019 год			2020 год		
1604	>	1273	534	<	1647	2751	<	3250
1117	>	839	2310	>	290	2585	>	630
52	>	0	32	>	0	44	>	0
0	<	661	0	<	939	0	<	1500

В отчетном периоде наблюдается недостаток денежных средств в сумме 499 тыс. руб. для погашения наиболее срочных обязательств организации. Наиболее ликвидные активы покрывают только 84,65 % пассивов.

С точки зрения ликвидности, в соответствии с принципами оптимальной структуры активов, краткосрочная дебиторская задолженность должна быть достаточной для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочная задолженность по обязательствам по счету текущих операций с низким уровнем). Так, на протяжении всего периода у ООО «Берно» достаточно дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств, таким образом, данное соотношение выполняется.

При анализе наблюдается, что медленно реализуемые активы покрывают долгосрочные пассивы (в связи с отсутствием долгосрочных активов), сумма

остатка составляет 52 тыс. руб. в 2018 году, 32 тыс. руб. в 2019 году, 44 тыс. руб. в 2020 году.

У предприятия не имеется внеоборотных средств, поэтому постоянные пассивы составляют большую величину, чем трудно реализуемые активы, т.е. не выполняется минимальное условие финансовой устойчивости.

Проведем коэффициентный анализ ликвидности ООО «Берно» (см. табл. б).

Таблица 6 – Коэффициентный анализ ликвидности ООО «Берно» за 2018 – 2020 гг.

Характеристики показателя	Значение показателя			Абсолютное изменение		Нормативное значение
	2018	2019	2020	2019 от 2018	2020 от 2019	
1. Коэффициент текущей ликвидности	1,31	1,48	1,39	0,17	-0,10	не менее 2.
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	1,29	1,47	1,38	0,18	-0,09	1 и более.
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,76	0,28	0,71	-0,48	0,43	0,2 и более.
4. Общая ликвидность	1,29	0,95	1,14	-0,34	0,19	1 и более

Практически по всем показателям в течение анализируемого периода наблюдается неоднозначная динамика коэффициента ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности находится ниже нормативного значения (1,31; 1,48; 1,39 против нормативного значения 2), что говорит о том, что у предприятия имеется недостаток в средствах для расчета по текущим счетам.

При этом коэффициент быстрой ликвидности был выше допустимого (1,29, 1,47, 1,38 против нормативного значения 0,6-1), что показывает, что у ООО «Берно» достаточно активов, которые при желании можно перевести в денежные средства и погасить образованную кредиторскую задолженность.

Коэффициент абсолютной ликвидности достаточен для того, чтобы говорить о том, что компания полностью обеспечена своевременным

погашением минимальной суммы наиболее срочных обязательств за счет максимально ликвидных активов.

Общая ликвидность лишь ниже стандарта, установленного в 2019 году, что указывает на то, что исследуемая компания не в состоянии полностью погасить свои долги перед кредиторами.

В таблице 7 определим тип финансовой устойчивости.

Таблица 7 - Определение типа финансовой устойчивости ООО «Берно» за 2018 – 2020 гг.

Характеристики показателя	Значение показателя		
	2018	2019	2020
1. Внеоборотные активы	0	0	0
2. Собственный капитал	661	939	1500
3. Собственные оборотные средства (п. 2 – п. 1)	661	939	1500
4. Долгосрочные обязательства	0	0	0
5. Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств (п. 3 + п. 4)	661	939	1500
6. Краткосрочные обязательства	2112	1937	3880
7. Наличие общей величины источников (п. 5 + п. 6)	2773	2876	5380
8. Запасы	52	32	44
9. (+) или (-) собственных оборотных средств или запасов (п. 3 – п. 8)	609	907	1456
10. (+) или (-) собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств для формирования запасов (п. 5 – п. 8)	609	907	1456
11. (+) или (-) общей величины формирования запасов (п. 7 – п. 8)	2721	2844	5336
Тип финансовой устойчивости	Абсолютная ФУ		

Определенный тип финансовой устойчивости ООО «Берно» - абсолютная финансовая устойчивость. Это означает, что запасы и затраты предприятия меньше суммы собственных оборотных средств и кредитов банка под товарно-материальные ценности.

В таблице 8 представлен коэффициентный анализ финансовой устойчивости.

Таблица 8 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости
ООО «Берно» за 2018 – 2020 гг.

Характеристики показателя	2018	2019	2020	Абсолютное изменение	
				2019 от 2018	2020 от 2019
1	2	3	4	5	6
Коэффициент автономии	0,24	0,33	0,28	0,09	-0,05
Коэффициент финансового левериджа	3,20	2,06	2,59	-1,13	0,52
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,24	0,33	0,28	0,09	-0,05
Коэффициент покрытия инвестиций	0,24	0,33	0,28	0,09	-0,05
Коэффициент маневренности собственного капитала	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00
Коэффициент мобильности имущества	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00
Коэффициент мобильности оборотных средств	0,58	0,19	0,51	-0,39	0,33
Коэффициент обеспеченности запасов	12,71	29,34	34,09	16,63	4,75
Коэффициент краткосрочной задолженности	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00

Снижение коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость, свидетельствует об ухудшении финансового состояния организации.

Так, коэффициент автономии за весь финансовый период не достигает нормативного значения, при данном значении заемный капитал не может быть компенсирован собственностью предприятия. Подернем, что в 2020 году коэффициент автономии идет на снижение.

Коэффициент финансового левериджа растет в 2019 году. Это показывает, что финансовая зависимость компании ООО «Берно» от внешних инвесторов возрастает, и организация обычно финансирует свою деятельность за счет заемных ресурсов.

Значения коэффициента маневренности собственного капитала и обеспеченности запасов на протяжении всего периода положительное, это является положительной тенденцией и говорит что у предприятия достаточно собственных оборотных средств.

Проведенный анализ финансового состояния показал, что в целом

предприятие является прибыльным. В 2019 году происходит снижение чистой прибыли из-за сокращения объема продаж, но на 2020 год увеличивается. Определенный тип финансовой устойчивости – абсолютная финансовая устойчивость, что положительно характеризует финансовое состояние предприятия. также положительным моментом является достижения большинства показателей ликвидности установленного норматива.

2.3 Анализ состава, динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Берно»

Проведем расчёты динамики и структуры дебиторской задолженности ООО «Берно» за 2018 – 2020 гг.

Таблица 9 – Анализ динамики и структуры дебиторской задолженности ООО «Берно» за 2018 – 2020 гг.

Показатель	2018		2019		2020		Абсолютное изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2019 от 2018	2020 от 2019	2019 от 2018	2020 от 2019
Дебиторская задолженность, всего	1117	100,00	2310	100,00	2585	100,00	1193	275	206,80	111,90
Расчеты с покупателями	415	37,15	849	36,75	1016	39,30	434	167	204,58	119,67
Авансы выданные	591	52,91	1253	54,25	1235	47,78	662	-18	212,01	98,56
Прочая	111	9,94	208	9,00	334	12,92	97	126	187,39	160,58

На протяжении анализируемого периода дебиторская задолженность ежегодно увеличивается.

Дебиторская задолженность увеличилась на 1193 тыс. руб. в 2019 году и на 275 тыс. руб. в 2020. На что, в первую очередь, повлияли расчеты с покупателями и авансы выданные.

В 2019 году происходит рост по всем видам дебиторской задолженности. Наибольший рост происходит по авансам выданным (плюс 662 тыс. руб.) из-за изменения условий работы с большинством поставщиков. Также значительно

увеличивается дебиторская задолженность покупателей – 434 тыс. руб. Это вызвано неэффективной системой управления дебиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность покупателей в 2020 году увеличилась на 167 тыс. руб., а авансы выданные сократились на 18 тыс. руб. Прочая дебиторская задолженность увеличилась на 126 тыс. руб.

В составе дебиторской задолженности явное преобладание наблюдается по авансам выданным, однако, на 2020 год их доля снижается до 47,78 %, тем самым, на конец анализируемого периода увеличилась задолженность покупателей.

Далее проведем анализ динамики и структуры кредиторской задолженности ООО «Берно» за 2018 – 2020 гг. (таблица 10).

Таблица 10 – Анализ динамики и структуры кредиторской задолженности ООО «Берно» за 2018 – 2020 гг.

Показатель	2018		2019		2020		Абсолютное изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2019 от 2018	2020 от 2019	2019 от 2018	2020 от 2019
Кредиторская задолженность, всего	1273	100,00	1647	100,00	3250	100,00	374	1603	129,38	197,33
расчеты с поставщиками и подрядчиками	567	44,54	687	41,71	1162	35,75	120	475	121,16	169,14
расчеты с персоналом по оплате труда	46	3,61	51	3,10	84	2,58	5	33	110,87	164,71
зadolженность перед государственными внебюджетными фондами	13	1,02	21	1,28	11	0,34	8	-10	161,54	52,38
зadolженность по налогам	189	14,85	281	17,06	305	9,38	92	24	148,68	108,54
авансы полученные	458	35,98	607	36,85	1688	51,94	149	1081	132,53	278,09

Кредиторская задолженность имеет ежегодную тенденцию роста. В 2019 году рост составил 374 тыс. руб., а в 2020 году 1603 тыс. руб.

В составе кредиторской задолженности компании наибольший рост наблюдается по задолженности перед поставщиками и подрядчиками на 120 тыс. руб. в 2019 году и на 475 тыс. руб. в 2020 году и по авансам выданным на 149 тыс. руб. в 2019 году и на 1081 тыс. руб. в 2020 году.

Большой рост задолженности перед поставщиками и подрядчиками обусловлен тем, что предприятию становится все более затруднительно рассчитываться по долгам и приходится просить отсрочку.

Увеличение авансов полученных вызвано изменением условий договоров – включение пункта о предоплате.

Рост задолженности по налогам обусловлено увеличением имущества предприятия, соответственно и увеличением обязательств перед государством.

В составе кредиторской задолженности в 2018 и 2019 гг. наибольшая доля приходится на расчеты с поставщиками и подрядчиками, но на 2020 год удельный вес авансов полученных увеличился до 51,94 %.

Самый незначительный удельный вес составляет задолженность перед внебюджетными фондами и на 2020 год она снижается до 0,34 %, что является положительной тенденцией, так как организации будет меньше начислено пеней.

Сравним динамику дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Берно» за 2018 – 2020 гг.

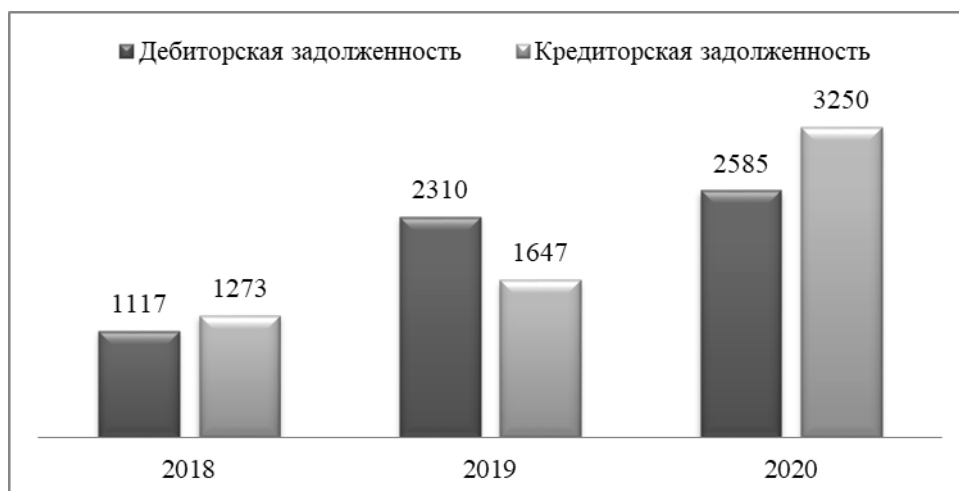


Рисунок 11 – Сравнение размера кредиторской и дебиторской задолженности ООО «Берно» за 2018 – 2020 гг.

Как видно из представленного выше рисунка, преобладание кредиторской задолженности наблюдается в 2018 и 2020 гг. что является отрицательным фактором в финансово-хозяйственной деятельности организации.

Представим в таблице 11 состав дебиторов – покупателей ООО «Берно» за 2018 – 2020 гг.

Таблица 11 – Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности покупателей ООО «Берно» за 2018 – 2020 гг.

Показатель	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Абсолютное изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2019 от 2018	2020 от 2019
Расчеты с покупателями и заказчиками, в т.ч.:	415	100,00	849	100,00	1016	100,00	434	167
АО «Белмор»	101	24,34	215	25,32	248	24,41	114	33
ООО «Вектор»	128	30,84	304	35,81	415	40,85	176	111
ООО «Глория»	54	13,01	111	13,07	154	15,16	57	43
ООО «СтройПлюс»	38	9,16	147	17,31	106	10,43	109	-41
ИП Алимский Е.А.	28	6,75	9	1,06	17	1,67	-19	8
Иные покупатели	66	15,90	63	7,42	76	7,48	-3	13

На основании состава, структуры и динамики дебиторской задолженности покупателей ООО «Берно» за 2018 – 2020 гг., пришли к выводу, что в составе расчетов с покупателями 5 контрагентов занимают более 90 % задолженности. На протяжении всего периода наибольшая задолженность числится от ООО «Вектор» - на 2020 год удельный вес задолженности этой компании вырос до 40,85 %. На втором месте по доле задолженности находится АО «Белмор», а самый маленький размер денежных средств должен ИП Алимский Е.А., при этом доля задолженности данного покупателя на конец периода снижается до 1,67 %.

Далее представим структуру динамики задолженности перед поставщиками (таблица 12).

Таблица 12 – Анализ состава, структуры и динамики кредиторской задолженности перед поставщиками ООО «Берно» за 2018 – 2020 гг.

Показатель	2018 г.		2019 г.		2020 г.		Абсолютное изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2018 от 2017	2019 от 2018
Расчеты с поставщиками и подрядчиками, в т.ч.:	567	100,00	687	100,00	1162	100,00	120	475
ООО «Кросс»	262	46,21	302	43,96	415	35,71	40	113
ООО «Декорстройпроект»	81	14,29	179	26,06	221	19,02	98	42
ООО «Магма»	17	3,00	94	13,68	193	16,61	77	99
Прочие поставщики	207	36,51	112	16,30	333	28,66	-95	221

В составе задолженности перед поставщиками, перед 3 контрагентами у ООО «Берно» задолженность имеет значительный вес от общей суммы задолженности. Из представленных контрагентов, наибольшая задолженность у ООО «Берно» перед ООО «Кросс» - 46,21 % в 2018 году, 43,96 % в 2019 году, 35,71 % в 2020 году.

Также значительный удельный вес задолженности приходится на ООО «Декорстройпроект». Задолженность перед данным поставщиком увеличивается с 81 тыс. руб. до 221 тыс. руб., а удельный вес увеличился с 14,29 % до 19,02 %.

Проведенный анализ дебиторской и кредиторской задолженности позволил выявить, что их размер увеличивается на 2020 год. При этом, в составе дебиторской задолженности преобладает задолженность по авансам выданным, а составе кредиторской задолженности расчеты с поставщиками и подрядчиками.

Рост авансов выданных и полученных вызвано изменением условий договоров и можно расценивать отрицательно. В связи с этим, мероприятия будут в частности направлены на работу с данными видами задолженностей.

Кредиторская и дебиторская задолженность могут отрицательно сказываться на экономической безопасности предприятия вследствие их большого размера. Высокий размер задолженности подрывает ликвидность

предприятия, а также приводят к увеличению длительности их оборачиваемости.

Структура дебиторской задолженности ООО «Берно» на 31.12.2019 г. представлена в таблице 13.

Таблица 13 – Структура дебиторской задолженности ООО «Берно» на 31.12.2019 г.

Классификация дебиторов по срокам образования задолженности	Сумма дебиторской задолженности, тыс.. руб.	Уд.вес, %
0-45	831	32,15
45-90	1012	39,15
90 и выше	742	28,70
Итого	2585	100

Так, видим, что на долю просроченной дебиторский задолженности приходится 28,7 %.

Структура кредиторской задолженности ООО «Берно» на 31.12.2019 г. показана в таблице 14.

Таблица 14 – Структура кредиторской задолженности ООО «Берно» на 31.12.2019 г.

Классификация кредиторов по срокам образования задолженности	Сумма кредиторской задолженности, тыс.. руб.	Уд.вес, %
0-45	673	20,71
45-90	783	24,09
90 и выше	1794	55,20
Итого	3250	100

На долю просроченной кредиторской задолженности приходится 55,2 %, что говорит о неэффективности погашения кредитов перед поставщиками предприятием.

Представим в таблице 15 расчет влияния кредиторской задолженности на коэффициент абсолютной ликвидности.

Таблица 15 – Данные для факторного анализа коэффициента абсолютной ликвидности

Характеристика	Значение			Абсолютное изменение	
	2018	2019	2020	2019 к 2018	2020 к 2019
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения ООО «Берно», тыс. руб.	1604	534	2751	-1070	2217
Кредиторская задолженность ООО «Берно», тыс.руб.	1273	1647	3250	374	1603
Расчет коэффициента абсолютной ликвидности	1,260	0,324	0,846	-0,936	0,522

Влияние 2019 год.

$$\text{Кал}_0 = 1604 : 1273 = 1,26$$

$$\text{КалДС} = 534 : 1273 = 0,419$$

$$\text{Влияние: } 0,419 - 1,26 = -0,841$$

$$\text{КалКЗ} = 1604 : 1647 = 0,324$$

$$\text{Влияние: } 0,324 - 0,419 = -0,095$$

$$\text{Общее влияние: } -0,841 + (-0,095) = -0,936$$

Из представленных расчетов можно сделать следующий вывод:

Рост размера кредиторской задолженности в 2019 году на 374 тыс. руб. привело к снижению коэффициента абсолютной ликвидности на 0,095.

Влияние 2020 год.

$$\text{Кал}_0 = 534 : 1647 = 0,324$$

$$\text{КалДС} = 2751 : 1647 = 1,67$$

$$\text{Влияние: } 1,67 - 0,324 = 1,346$$

$$\text{КалКЗ} = 2751 : 3250 = 0,846$$

$$\text{Влияние: } 0,846 - 1,67 = -0,824$$

$$\text{Общее влияние: } -0,824 + 1,346 = 0,522$$

Увеличение кредиторской задолженности в 2020 году на 1603 тыс. руб. привело к снижению коэффициента абсолютной ликвидности на 0,824.

Как мы ранее говорили, рост кредиторской и дебиторской задолженности также влияют на оборачиваемость. Так, рост периода оборачиваемости дебиторской задолженности может привести к росту операционного цикла.

Таблица 16 – Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на продолжительность операционного и финансового цикла

Характеристика	2018	2019	2020	Абсолютное изменение	
				2019 от 2018	2020 от 2019
Выручка, тыс. руб.	16021	13201	23177	-2820	9976
Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	559	1714	2448	1155	734
Средняя величина запасов, тыс. руб.	37	42	38	5	-4
Средняя величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	880	1460	2449	580	989
Период погашения кредиторской задолженности, дни	20	40	39	20	-2
Период оборачиваемости запасов, дни	1	1	1	0	-1
Период погашения дебиторской задолженности, дни	13	47	39	35	-9
Операционный цикл, дни	14	49	39	35	-9
Финансовый цикл, дни	-6	8	1	15	-8

В 2019 году происходит рост операционного цикла, который вызван увеличением продолжительности периода оборачиваемости дебиторской задолженности на 35 дней и является негативной тенденцией. в 2020 году происходит снижение операционного цикла, на это положительно повлияло снижение периода оборачиваемости дебиторской задолженности на 9 дней.

Полученное отрицательное значение финансового цикла в 2018 году – минус 6 дней говорит о том, что руководство ООО «Берно» ведет консервативную политику финансирования, искусственно сдерживая развитие предприятия и рост прибыли.

Проведенный анализ показал, что рост дебиторской и кредиторской задолженности отрицательно сказываются на экономической безопасности предприятия. В связи с этим необходимо разработать мероприятия по

повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Во второй главе был проведен финансовый анализ ООО «Берно», а также анализ динамики, состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности.

3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ НА ООО «БЕРНО»

3.1 Проблемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью на примере ООО «Берно» и направления их решения

На основании проведения анализа выявлены недостатки:

- рост дебиторской задолженности за весь рассматриваемый период;
- повышение кредиторской задолженности с 2018 года практически в 3 раза;
- превышение кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью.

Рассмотрим на рисунке способы решения выявленных проблем (рисунок 12).



Рисунок 12 - Предложения по решению выявленных проблем

Исходя из выявленного провала политики сотрудничества с заемщиками ООО «Берно», можно сделать следующие рекомендации: руководство ООО «Берно» должно уже сегодня пересмотреть политику компании в области финансовых отношений со своими реальными и потенциальными клиентами. В первую очередь нами, рекомендуется, как уже упоминалось выше, сделать солидный выбор наиболее надежных и солидных покупателей среди крупных компаний, на базе которых можно будет построить сеть официальных дилеров компании.

Отгрузку товаров им, а также другим постоянным клиентам производить в кредит («под реализацию»).

Чтобы снизить количество проблем, ООО «Берно» нужно проверить способность своих клиентов выполнять свои обязательства и оплачивать счета. Поэтому на предприятии нужно создать папку для каждого "солидного" клиента, в которая будет содержать конкретную информацию поученную через сообщения СМИ, ИФНС, банки, прошлый опыт, отзывы других клиентов, информацию из внешних источников и т.д.

И еще можно либо получить, либо сделать запрос на данные, необходимые для расчета нескольких показателей, таких как индекс кредитоспособности и показатель платежеспособности, другим способом.

На основании этой информации необходимо установить индивидуальный подход к каждому клиенту, например, если это ранее неизвестный клиент, который еще не доказал свое соответствие, то в договоре должны быть указаны условия отсрочки платежей, то есть максимальные сроки погашения задолженности и условия штрафных санкций за их нарушение.

Результатом этого события должна быть классификация, построенная по следующей схеме (рисунок 13)



Рисунок 13 - Основания классификации клиентов по условиям оплаты продукции

Тема самым, все клиенты могут быть классифицированы по этой схеме, и тогда ООО «Берно» намного проще будет создать дифференцированную политику управления дебиторской задолженностью. Стимулировать потребителей к своевременной оплате долгов можно, установив дифференцированные цены в зависимости от условий оплаты товаров, отгруженных на наших условиях. Практика ценовых скидок приняла форму "специального прейскуранта" в ООО «Берно». Необходимо разработать рамки для применения штрафных санкций. если компания не оплатит товар в оговоренный срок, то задолженность не будет погашена в течение одного месяца, тогда дело передается в суд. Доступны такие методы, как страхование дебиторской задолженности. другими словами, вы можете застраховать договор поставки в страховой компании. Затем, если долг не выплачивается вовремя, страховая компания обязана будет выплатить сумму договора ООО «Берно», после чего сама работает с покупателем-заемщиком.

Через регулярные промежутки времени специалистам ООО «Берно» необходимо анализировать дебиторскую задолженность по личному списку сторон, срокам и размерам ее формирования; следить за урегулированием отложенной или просроченной задолженности, выявлять методы и способы ускорения взыскания задолженности и сокращения безнадежных долгов.

С целью стимулирования платежной дисциплины покупателю предлагается установить границы сроков оплаты: оплата раньше срока возможна со скидкой от цены товара, при оплате в срок скидка не действует, при оплате позднее границы срока начисляются пени. Таким образом, контрагент понимает, что предоплата – самый выгодный для него вариант. Предоставляя небольшую скидку и, при этом получая оплату за товар сразу, продавец находится не в менее выгодном положении, т.к. инфляция составляет 1-1,5 % в месяц.

Основным средством контроля дебиторской задолженности в ООО «Берно» должна быть дебиторская задолженность по старым счетам, представляющая собой таблицу, содержащую неоплаченные суммы счетов-фактур, сгруппированные по периоду просрочки платежа.

Группа занимается кредитованием в соответствии с политикой компании.

Менеджмент компании ООО «Берно» считает, что просрочка платежа в течение семи дней допустима, при превышении этого срока следует активно работать с контрагентом по возврату дебиторской задолженности, а в случае просрочки более 30 дней - обращаться в суд.

Аналогично построены группы в реестре старения дебиторской задолженности: 0 - 7, 8 - 15, 16 - 30 и свыше 30 дней. Для четкого контроля просроченной дебиторской задолженности необходимо разработать отчет по следующей форме (таблица 17).

Данная таблица должна составляться главным экономистом для директора и юристов компании.

В таком случае руководство будет постоянно в курсе текущей ситуации о состоянии дебиторской задолженности и эффективно управлять ею.

Проведем оценку дебиторской задолженности по срокам возникновения задолженности.

Результаты инвентаризации дебиторской задолженности представим в таблице 17.

Таблица 17 - Результаты инвентаризации дебиторской задолженности

ДЗ по срокам возникновения задолженности	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб
0-45	831
45-90	1012
Свыше 90	742
Итого	2585

Нет необходимости объяснять, насколько важно для компании иметь свободный оборотный капитал: с их помощью вы можете оплатить кредиторскую задолженность существующего счета, а также оплатить средства непосредственно на покупку необходимого имущества. А в конечном итоге это окажет положительное влияние на финансовое положение компании.

3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий

Так выделим в таблице недостатки и мероприятия по их снижению в ООО «Берно».

Таблица 18 – Выявленные недостатки и решения проблем по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью

Проблемы	Решение выявленных проблем
Рост дебиторской задолженности	<ul style="list-style-type: none"> - обращение в суд с иском о взыскании долгов с покупателей, которые задержали погашение платежей - рекомендуется установить программный продукт, например, «ЛИК:Бизнес», позволяющий идентифицировать покупателей, которые не произвели оплату вовремя в течение 10 дней с момента поставки продукции, а затем позвонить таким покупателям, чтобы напомнить им о задолженности - предоставление скидки покупателям - факторинг
Рост кредиторской задолженности	погасить образовавшуюся задолженность за счет денежных средств компании, которые не используются на данный момент

Мероприятия по снижению дебиторской задолженности.

1. Дебиторская задолженность ООО «Берно» на конец 2020 года составляет 2585 тыс. руб. Наибольший удельный вес в дебиторской задолженности ООО «Берно» занимает задолженность покупателей. На конец 2020 года данная величина достигла 1016 тыс. руб. Просроченная дебиторская задолженность составляет 955 тыс. руб.

Рекомендуется, чтобы ООО «Берно» 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 мероприятие не предусмотрены, так как юрист у компании имеется и он будет заниматься документами для подачи в судебные органы.

Согласно Постановлению Правительства РФ № 1042 от 30.08.2017г. пеня начисляется за каждый день просрочки исполнения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательства, предусмотренного контрактом, в размере одной трехсотой (1/300) действующей на дату уплаты пени ключевой ставки Центрального Банка РФ от цены контракта, уменьшенной на сумму, пропорциональную объему обязательств, предусмотренных контрактом и фактически исполненных поставщиком (подрядчиком, исполнителем).

Мы рассчитываем сумму штрафных санкций, которые могут быть получены от покупателей.

Пеня (30 дней просрочки) = $256 \times 0,001 \times 30 = 7,68$ (тыс. руб.);

Пеня (60 дней просрочки) = $186,82 \times 0,001 \times 60 = 11,21$ (тыс. руб.);

Пеня (90 дней просрочки) = $300,39 \times 0,001 \times 90 = 27,03$ (тыс. руб.).

Кроме этого по этому же договору поставки предусматриваются также штрафные санкции за нарушения договора в размере 5 % от суммы долга.

Проведем расчет размера штрафов, которые возможны к взысканию с покупателей.

$$\text{Штраф} = 742 \times 0,05 = 37,1 \text{ (тыс. руб.)}$$

Необходимо предположить, что некоторые заемщики ООО «Берно» могут проводить процедуру банкротства или не иметь средств на текущих счетах для погашения долга перед ООО «Берно», поэтому предположим, что по вынесенным решениям суда только 60 % долга будет возвращено предприятию.

Следовательно, сумма дебиторской задолженности покупателей ООО «Берно» после проведения данных мероприятий будет равна:

$$\text{ДЗ покуп.} = 742 - 742 \times 0,6 = 297 \text{ (тыс. руб.)}$$

Суммы полученных пени и штрафов будут соответственно равны:

$$\text{Пеня} = (7,68 + 11,21 + 27,03) \times 0,6 = 27,5 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$\text{Штраф} = 37,1 \times 0,6 = 22,26 \text{ (тыс. руб.)}$$

Экономическая эффективность по взысканию дебиторской задолженности через суд представлена ниже.

Таблица 19 – Экономическая эффективность по взысканию дебиторской задолженности через суд

Наименование	Расчет	Сумма, тыс.руб.
Дебиторская задолженность просроченная	-	742
Пени за каждый день просрочки взимаются в размере 0,1% от суммы долга	Пеня (90дней просрочки) = $742 \times 0,001 \times 90 = 66,78$ (тыс. руб.).	66,78
Штраф в размере 5 % от суммы долга	$742 \times 0,05$	37,1
Возврат дебиторской задолженности по суду примерно 60 %		
Сумма ДЗ покупателей после суда	$742 (742 \times 0,6)$	297
Сумма возвращенной ДЗ	$742 \times 0,6$	445
Пеня	$66,78 \times 0,6$	40,1
Штраф	$37,1 \times 0,6$	22,2
Остаток дебиторской задолженности после мероприятий	$2585 - (445+40,1+22,2)$	2078

Таким образом, после подачи искового заявления в суд по взысканию дебиторской задолженности с должников экономический эффект составит в

снижение дебиторской задолженности до 2078 тыс.руб., так как при подаче в суд организация вернула 507,3 тыс.руб.

2. Далее, определим общие рекомендации, как работать с контрагентами и переходим к прямым мерам управления дебиторской и кредиторской задолженностью ООО «Берно».

Обычно при работе с новыми клиентами в рассматриваемой организации начинается, на основе предварительной оплаты. После сбора статистики, платежей и поставок товаров покупателям, может быть предоставлен кредитный лимит.

Новым клиентам ООО «Берно» предоплата не требуется, и предоставляется коммерческий кредит. Это обстоятельство для ООО «Берно» существенно снижает эффективность управления долгами.

Дебиторская задолженность не является контролируемой, следовательно, ООО «Берно» необходимо ежедневно выполнять в информационной системе, компании, которые формируют отчеты о задолженностях клиентов, данные об оплате ранее произведенных поставок.

Все проводимые операции в ООО «Берно», управление и контроль над дебиторской задолженности обязаны быть автоматизированы с помощью программного обеспечения компании, которого на данный момент нет на предприятии. Система информационной автоматизация позволяет ежедневно наблюдать более 200 должников предприятия, для этого требуется 20 минут в день.

На ООО «Берно» необходимо разработать типовые модели, письма, формы, сроки подачи и содержание, которые зависят от категории клиента (новый, надежный, VIP), а также продолжительности задержки платежа. Письма должны быть отправлены по просьбе директора. Электронные письма могут быть отправлены клиентам до периода оплаты (3 дня-напоминание), в течение 3 и в течение 5-10 дней после просрочки оплаты.

Сотрудники не мотивируются в ООО «Берно» в соответствии с уровнем дебиторской задолженности, что снижает ее собираемость, для чего

рекомендуется установить фиксированный процент продаж, когда сотрудник отдела продаж должен эффективно управлять дебиторской задолженностью.

Основная оптимизация дебиторской задолженности компании заключается в планировании дебиторской задолженности на будущий период.

Анализ состава требований и характера их движения дебиторской задолженности в ООО «Берно» показал, что в среднем 30 % задолженности погашается через месяц после ее возникновения, 20 % - через 2 месяца, 20% - в течение 3 месяцев, 30 % - более чем через 6 месяцев.

Как уже упоминалось выше, инвентаризация дебиторской задолженности показала, что невозможно понять, какие поставки оплачены и сколько денег можно получить за короткое время. И рассматриваемые суммы задолженности как поставщиков, так и покупателей составили миллионы рублей.

Представим более точные мероприятия по сокращению дебиторской задолженности и обязательств компании.

Сокращение дебиторской задолженности. Для этого рекомендуется установить программный продукт, например, «ЛИК:Бизнес», позволяющий идентифицировать покупателей, которые не произвели оплату вовремя в течение 10 дней с момента поставки продукции, а затем позвонить таким покупателям, чтобы напомнить им о задолженности.

Этот продукт должен быть настроен на основе программы "1С: бухгалтерия", используемой на предприятии.

Настроив интерфейс и учитывая особенности работы с программой для любого пользователя данной программы, можно активировать функциональную панель " Монитор бухгалтера " с выбранными закладками (цена 10 тысяч рублей) в начале работы с системой.

Тем не менее, несмотря на такое постое название «узкопрофильное», панель функций имеет характеристики, которые могут потребоваться руководству компании. В частности, важно, что его можно использовать для мониторинга не только качества и своевременности ввода данных, но и для

мониторинга текущего состояния бизнеса по основным направлениям, представляющим интерес для руководителей организации:

- хранение денежных средств на счете и в кассе организации;
- дебиторская задолженность и обязательства;
- динамика этих показателей за предыдущую неделю (всего);
- финансовые условия уплаты платежей в бюджет и т.д.

Более того, кроме этого, существуют различные стандартные отчеты, которые позволяют получить подробную информацию по всем аспектам организации хозяйственной деятельности, подлежащей бухгалтерскому учету.

Гибкая конфигурация для каждого составленного отчета и возможность хранить множество типов настроек позволяют организовать множество оперативных отчетов за каждый период, но не менее 1 дня.

Стоимость программного обеспечения составляет 10 тысяч рублей, а реализация внедрения программы по слежению за дебиторской задолженностью мероприятия необходимо будет снизить задолженность на 15 %, и этот эффект был отмечен самими разработчиками, а также существующей бизнес-статистикой, которая реализована программным обеспечением продукта.

Тогда дебиторская задолженность ООО «Берно» в плановом году составит:

$$742 - 15 \% = 630,7 \text{ тыс. руб.}$$

Данное мероприятие приведет к затратам в сумме 10 тыс. руб., и позволит сократить дебиторскую задолженность, что отразится на высвобождении средств из оборота в сумме 388 тыс. руб. (742-630,7).

Экономическая эффективность внедрения программного продукта «ЛИК:Бизнес» представлена в таблице 20.

Таблица 20 - Экономическая эффективность внедрения программного продукта «ЛИК:Бизнес»

Наименование	Расчет	Сумма, тыс.руб.
Сумма ДЗ до мероприятия		1843
Затраты на внедрение программного продукта «ЛИК:Бизнес»		10
Сумма ДЗ после мероприятия	1843 – 15 %	276
Высвобожденная сумма дебиторской задолженности	1843-276	1567

Таким образом в результате внедрения программного продукта «ЛИК:Бизнес» произойдет высвобождение дебиторской задолженности на сумму 276 тыс.руб. при затратах 10 тыс.руб.

Также одними из способов снижения дебиторской задолженности является услуга факторинга и предоставление скидки покупателям.

Суть факторинга в том, что компания – фактор осуществляет финансирование дебиторского долга, предоставляя средства на закупку или кредитуя контрагента.

Так, нами был проведен обзвон банков г.Благовещенска с целью сравнения условий банков.

Таблица 21 - Условия предоставления факторинговых услуг для ООО «Берно»

Наименование	ПАО «Альфа-Банк»	ПАО «Сбербанк»	ПАО «Восточный экспресс Банк»
Отсрочка задолженности, дни	до 150	до 120	до 180
Ежемесячный оборот по факторингу	не менее 3 млн. руб.	не менее 2 млн. руб.	не менее 500 тыс. руб.
Выплата финансирования	75 %	75 %	85 %
Обеспечение	нет	нет	нет
Срок получения первоначального финансирования	до 2 дней	до 3 дней	до 3 дней

Так, наиболее выгодным оказалось предложение ПАО «Восточный

экспресс Банк».

Проведем расчет эффективности применения факторинга от просроченной задолженности от 45 до 90 дней, при условии продажи 50 % банку.

Таблица 22 – Предоставление услуги факторинга банком ООО «Берно»

Показатели	Расчет	Сумма, тыс.руб.
Общая сумма задолженности		2585
Реализации дебиторской задолженности банку 85 %	$506 \times 85 \%$	430,1
Сумма комиссии банка	$506-430,1$	75,9
Остаток дебиторской задолженности по прочим дебиторам после применения факторинговой операции	$2585-506$	2079

ООО «Берно» вернет дебиторскую задолженность в сумме 430,1 тыс.руб., которые можно либо пустить в товарооборот, что позволит получить дополнительную прибыль, либо закрыть свою кредиторскую задолженность.

Также для стимулирования покупателей погашать задолженность до истечения максимальной отсрочки платежа, т.е. 45 дней, ООО «Спортмастер» рекомендуется применение системы скидок в зависимости от срока оплаты счетов.

Рассчитаем эффективность предоставления скидки в 2 % при расчете покупателем за товар в течение 45 дней со дня отгрузки (таблица 23)

Таблица 23 – Экономический эффект от предоставления скидки дебиторам ООО «Берно»

Наименование	Расчет	Итого
Дебиторская задолженность, тыс.руб.		2585
Дз до 45 дней, тыс.руб.		831
Потери компании от предоставления скидки (П), тыс.руб.	$831 \times 0,02$	16,62
Возвращенная дебиторская задолженность в условиях предоставления скидки, тыс.руб.	$831-16,62$	814,38
Остаток ДЗ после мероприятия, тыс.руб.	$2585-16,62-814,38$	1754

Сделаем следующие выводы.

Так, после данного мероприятия дебиторская задолженности снизится на

831 тыс.руб., при этом потери компании при предоставлении скидки составят 16,62 тыс.руб.

Сократить кредиторскую задолженность. С этой целью следует проводить нормирование кредиторской задолженности.

Реализовать данное мероприятие возможно за счет погашения части кредиторской задолженности. При этом, размер имеющихся у ООО «Берно» денежных средств достаточен – на 2020 год их величина составляет 2751 тыс. руб.

Так, как по договору просрочки с ООО «Кросс» и ООО «Декорстройпроект» сумма просрочки за год составит 7 % от суммы долга и пеня в размере 0,5 %. Если вложить денежные средства в банковский вклад, то средняя ставка по вкладу приходится от 4,5 % до 6,5 %, и каждый год ставки по вкладам падают.

Поэтому рекомендуется ООО «Берно» погасить образовавшуюся задолженность за счет денежных средств компании, которые не используются на данный момент.

Для достижения периода оборачиваемости кредиторской задолженности в 20 дней необходимо погасить задолженность в размере 1980 тыс. руб. ($23177 : 365 \times 20 = 1270$ тыс. руб., $3250 - 1270 = 1980$ тыс. руб.).

Представим в таблице 24, как изменятся дебиторская и кредиторская задолженность в результате мероприятий.

Таблица 24 – Изменение дебиторской и кредиторской задолженности за счет предложенных мероприятий

Показатель	2020 год	План	Абсолютное изменение
Дебиторская задолженность	2585	465	-2120
Кредиторская задолженность	3250	1270	-1980

В результате мероприятий размер дебиторской и кредиторской задолженностей сократятся. Посмотрим, как изменится показатель ликвидности

в результате сокращения кредиторской задолженности и увеличения размера денежных средств за счет высвобождения дебиторской задолженности.

Таблица 25 – Изменение показателя дебиторской и кредиторской задолженности в результате мероприятия

Показатели	Значение		Абсолютное изменение
	2020	План	
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.	2751	771	1980
Кредиторская задолженность, тыс.руб.	3250	1270	-1980
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	9,46	10,44	0,98
Период погашения кредиторской задолженности, дни	39	34,96	-4,04
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	2585	465	-2120
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	9,46	16,7	-7,24
Период погашения дебиторской задолженности, дни	39	22	-17

Так показатели дебиторской и кредиторской задолженности в результате мероприятия имеют положительную динамику, что улучшит финансовое состояние предприятия.

В третьей главе было выявлено влияние дебиторской и кредиторской задолженности на экономическую безопасность ООО «Берно», а также предложены мероприятия по улучшению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью и рассчитана их эффективность.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение, данная тема является необходимой при рыночной экономике. Предприятия и организации-заемщики заимствуют товары и услуги непосредственно, а не за наличные деньги. При этом каждое предприятие и организация открывает счет дебиторской задолженности. А важно, чтобы активы были правильно распознаны, взвешены, своевременно учтены, так как их полнота, правильность отражения на расчетных счетах влияют на результат деятельности организации. Путем проведения анализа состава активов, состава и структуры источников их накопления становится возможным дать оценку деятельности организации и определить такие важные показатели, как ликвидность ее баланса, рентабельность деятельности, деловая активность.

В первой главе работы рассмотрены основные понятия дебиторской и кредиторской задолженности, классификация, раскрыты теоретические аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Общество с ограниченной ответственностью «Берно» учреждено в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Основной вид деятельности: торговля оптовая неспециализированная, также предприятие осуществляет строительные работы.

Проведенный анализ финансового состояния показал, что в целом предприятие является прибыльным. В 2019 году происходит снижение чистой прибыли из-за сокращения объема продаж, но на 2020 год увеличивается. Определенный тип финансовой устойчивости – абсолютная финансовая устойчивость, что положительно характеризует финансовое состояние предприятия. также положительным моментом является достижения большинства показателей ликвидности установленного норматива.

Проведенный анализ дебиторской и кредиторской задолженности позволил выявить, что их размер увеличивается на 2020 год. При этом, в составе дебиторской задолженности преобладает задолженность по авансам выданным, а составе кредиторской задолженности расчеты с поставщиками и

подрядчиками.

Рост авансов выданных и полученных вызвано изменением условий договоров и можно расценивать отрицательно. В связи с этим, мероприятия будут в частности направлены на работу с данными видами задолженностей.

Кредиторская и дебиторская задолженность могут отрицательно сказываться на экономической безопасности предприятия вследствие их большого размера. Высокий размер задолженности подрывает ликвидность предприятия, а также приводят к увеличению длительности их оборачиваемости.

Рост размера кредиторской задолженности в 2019 году на 374 тыс. руб. привело к снижению коэффициента абсолютной ликвидности на 0,095.

Увеличение кредиторской задолженности в 2020 году на 1603 тыс. руб. привело к снижению коэффициента абсолютной ликвидности на 0,824.

В 2019 году происходит рост операционного цикла, который вызван увеличением продолжительности периода оборачиваемости дебиторской задолженности на 35 дней и является негативной тенденцией. в 2020 году происходит снижение операционного цикла, на это положительно повлияло снижение периода оборачиваемости дебиторской задолженности на 9 дней.

Полученное отрицательное значение финансового цикла в 2018 году – минус 6 дней говорит о том, что руководство ООО «Берно» ведет консервативную политику финансирования, искусственно сдерживая развитие предприятия и рост прибыли.

С целью уменьшить дебиторскую задолженность рекомендуется установить программный продукт, например «ЛИК:Бизнес» позволяющий вовремя выявлять покупателей не осуществивших платеж в течении 10 дней после поставки продукции, после чего производить обзвон таких покупателей с целью напоминания о задолженности.

Данное мероприятие приведет к затратам в сумме 10 тыс. руб., и позволит сократить дебиторскую задолженность, что отразится на высвобождении средств из оборота в сумме 111,3 тыс. руб. (742-630,7).

С целью сократить кредиторскую задолженность следует проводить нормирование кредиторской задолженности. В 2020 г. срок погашения кредиторской задолженности составил: 39 дней, с целью оптимизации кредиторской задолженности рекомендуется сократить срок погашения на первое время до уровня срока погашения 2018 г. - 13 дней.

В результате мероприятий размер дебиторской и кредиторской задолженностей сократятся на 458 тыс. руб. и 1619 тыс. руб. соответственно.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Аминова, З. Ф. Финансовая стратегия предприятия: формирование, развитие, обеспечение устойчивости / З. Ф. Аминова. – М. : Компания Спутник, 2016. - 318 с.
- 2 Аникина, Е. С. Теоретические аспекты кредиторской задолженности, ее специфика и особенности / Е.С. Аникина // Молодой ученый. — 2019. — №2. — С. 191-193.
- 3 Бардовский, В.П. Экономика / В.П. Бардовский. - М.: Изд-во Форум. - Инфра-М. - 2016. - 672 с.
- 4 Бланк И. А.: Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. – М.: Ника-Центр, 2016. – 480 с.
- 5 Бланк, И. А. Управление использованием капитала : учеб. пособие / И. А. Бланк. – Киев: Эльга, 2016.- 656 с.
- 6 Бланк, И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия : учеб. пособие / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, Эльга, 2018. - 496с.
- 7 Богомоллов, А. М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент системы внутреннего контроля в организации / А.М. Богомоллов // Современный бухгалтер. — 2016. — № 5. — С. 46–51.
- 8 Борисов, А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М.: Кн. мир, 2016. – 895 с.
- 9 Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент : полный курс: в 2 т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски; пер. с англ.; под ред. В. В. Ковалева. - СПб. : Экономическая школа, 2017. - 497с.
- 10 Бутинец, Ф.Ф. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учебное / Ф.Ф. Бутинец, Л. Л. Горецкая. – М.: Финансы, 2018. – 544 с.
- 11 Бутинец, Ф.Ф. Бухгалтерский финансовый учет / Ф.Ф. Бутинец. – М.: Финансы, 2019. – 912 с.
- 12 Веретенникова, О. Б. Финансы предприятий : учеб. пособие / О. Б. Веретенникова; под ред. А. Ю. Казака. – Екатеринбург : Изд-во АМБ, 2018. – 257 с.

- 13 Гиляровская, Л. Т. Экономический анализ : учеб. пособие / Л. Т. Гиляровская. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 615с.
- 14 Голов, С.Ф. Бухгалтерский учет и финансовая отчетность по международным стандартам: практическое пособие / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – М.: Финансы, 2016. – 880 с.
- 15 Гражданский кодекс РФ. – М.: Норма, 2020. – 378 с.
- 16 Гомола, А.И., Кириллов В.Е. Экономика / А.И., Гомола, В.Е. Кириллов, П.А. Жаннин - М.: Академия. - 2017. - 336с.
- 17 Емелин, В. Н. Управление кредиторской задолженностью организации / В.Н. Емелин, Е.И. Пивкина // Молодой ученый. — 2017. — № 8. — С. 467.
- 18 Ермолович, Л. Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Л. Л. Ермолович, Л. Г. Сивчик, Г. В. Толкач, И. В. Щитникова. – Минск : Интерсервис; Экоперспектива, 2017. – 576 с.
- 19 Захаров, В. Я. Антикризисное управление. Теория и практика : учеб. пособие / В. Я. Захаров и др.; под ред. В. Я. Захарова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 319 с.
- 20 Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности : учеб. пособие / В. В.Ковалев. - М. : Финансы и статистика, 2016. – 462 с.
- 21 Ковалев, В. В. Финансы предприятий: учеб. пособие. / В. В. Ковалев. – М. : ВИТРЭМ, 2017. – 352 с.
- 22 Ковалева, А. М. Финансы фирмы : учебник. /А. М. Ковалева, М. Г. Лапуста, Л. Г. Скамай. - 2-изд., испр., доп. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 493 с.
- 23 Кокин, А.С. Корпоративные финансы: Учебное пособие / Кокин А.С., Яшин Н.И., Яшин С.Н. и др. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 369 с.
- 24 Колчина, Н. В. Финансовый менеджмент / Н. В. Колчина. – М. : Юнити, 2016. – 512 с.
- 25 Лиференко, Г. Н. Финансовый анализ предприятия : учеб. пособие /

Г. Н. Лиференко. – М. : Изд-во «Экзамен», 2016. – 160 с.

26 Любушкин, Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н. П. Любушкин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова. – М. : ЮНИТИДАНА, 2017. – 471 с.

27 Мазурина, Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай, В.С. Гроссу. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 528 с.

28 Матанцева, О.Ю. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебное пособие / О.Ю. Матанцева. - М.: Академия, 2018. - 240 с.

29 Моляков, Д. С. Теория финансов предприятия : учеб. пособие. /Д. С. Моляков, Е. И. Шохин. – М. : Финансы и статистика, 2017. – 112 с.

30 Методические рекомендации Министерства финансов Российской Федерации по осуществлению внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита. Статья "Внутренний финансовый контроль и аудит" // Бюджет. 2019. № 12. С.57.

31 Нешиной, А.С. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник для бакалавров / А.С. Нешиной. - М.: Дашков и К, 2017. - 640 с.

32 Никитина, Н. В. Финансы организаций / Н.В. Никитина, С.С. Старикова. - М.: Флинта, НОУ ВПО МПСИ, 2017. - 368 с

33 Николаева, Т. П. Финансы и кредит : учебно-методический комплекс / Т. П. Николаева. – М. : Изд. Центр ЕАОИ, 2016. – 371 с.

34 Никулина, Н. Н. Управление дебиторской задолженностью в страховом предпринимательстве / Н.Н. Никулина, Н.Н. Мамыкина // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2017. – № 6. – С. 22–36.

35 Перекрестова, Л.В. Финансы и кредит: Учебник / Л.В. Перекрестова. - М.: Академия, 2016. - 416 с.

36 Поляк, Г. Б. Финансы. Денежное обращение. Кредит / Г. Б. Поляк. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 512 с.

37 Романовский, М.В. Финансы и кредит. В 2 т.: Учебник для академического бакалавриата / М.В. Романовский, Г.Н. Белоглазова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 627 с.

- 38 Рубцова, Л.Н. Финансы, денежное обращение и кредит / Л.Н. Рубцова, Ю.А. Чернявская. - М.: Русайнс, 2018. - 352 с.
- 39 Самойлова, Л.Б. Факторинг в управлении кредиторской задолженностью / Л.Б. Самойлова, Р.М. Магомедова // Транспорт и сервис. – 2016. – № 4. – С. 133–143.
- 40 Самылин, А.И. Корпоративные финансы: учебник / А.И. Самылин. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 472 с.
- 41 Сергеев, И. В. Оперативное финансовое планирование на предприятии / И. В. Сергеев, А. В. Шипицын. - М. : Финансы и статистика, 2015. - 288 с.
- 42 Соколова, О.В. Финансы и кредит: Уч. / О.В. Соколова. - М.: Магистр, 2017. - 224 с.
- 43 Трошин, А.Н. Финансы и кредит: Учебник / А.Н. Трошин, Т.Ю. Мазурина, В.И. Фомкина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 332 с.
- 44 Учаева, Л.В. Особенности управления кредиторской задолженностью на предприятиях агропромышленного комплекса / Л.В. Учаева, К.А. Белякова // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2017. – № 4. – С. 158–165.
- 45 Шохина, Е.И. Финансовый менеджмент : учебник / Е. И. Шохина. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2016. – 408 с.
- 46 Шнуров, Г.Б. Финансовый менеджмент : учебник для вузов / Г. Б. Шнуров. – М. : Финансы, 2018. – 518 с.
- 47 Фирсова, А.А. Шпаргалка по финансам организаций (предприятий) / А.А. Фирсова. - М.: Эколит, 2017. - 216 с
- 48 Чабанова, Н. В. Бухгалтерский финансовый учет: пособие / Н.В. Чабанова, Ю. А. Василенко. – М.: Академия, 2016. – 672 с.
- 49 Чернецов, С.А. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебное пособие / С.А. Чернецов. - М.: Магистр, 2018. - 352 с.
- 50 Янин, О.Е. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник / О.Е. Янин. - М.: Академия, 2018. - 304 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерская (финансовая) отчетность



ИНН 2801207314

КПП 280101001 стр. 001



232b f2bb 5105 5003 8700 28b7 4f2b 415b

Упрощенная бухгалтерская (финансовая) отчетность

Форма по КНД 0710096

Укороченность 0

Отчетный период (код) 34

Отчетный год 2018

ШЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
ЕРНО"

(наименование организации)

даты утверждения отчетности

28.03.2019

код экономической деятельности по классификатору ОКВЭД

46.90

код ОКТО

22175711

код собственности (по ОКФС)

16

код организационно-правовой формы (по ОКОПФ)

12300

код измерения (тыс. руб. / млн. руб. – код по ОКЕИ)

384

4
страницахс приложением документов или их копий на листахДостоверность и полноту сведений, указанных
в настоящем документе, подтверждаю:

- 1 – руководитель
- 2 – уполномоченный представитель

КИХ
ХАИЛ
ВЛОВИЧ(Фамилия, имя, отчество* руководителя
уполномоченного представителя) (полностью)Дата

МП**

Наименование документа,
подтверждающего полномочия представителя

Заполняется работником налогового органа

Сведения о представлении документа

Данный документ представлен (код) на страницах

в составе (отметить знаком V)

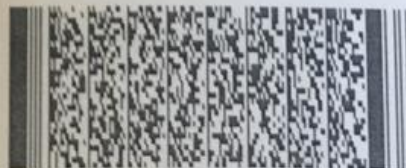
0710001 0710002 0710003 0710004 0710005 0710006 с приложением
документов или их копий на листахДата представления
документа Зарегистрирован
за №

Фамилия, И. О.*

Подпись

* Отчество при наличии

** При наличии



72



ИНН 2801207314
КПП 280101001 стр 002



Местонахождение (адрес)

почтовый индекс 675000
субъект Российской Федерации 28

БЛАГОВЕЩЕНСК Г

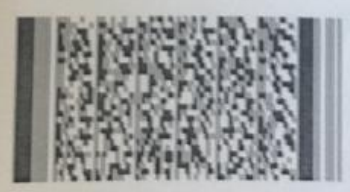
районный округ (район, город и т.д.)
улица (проспект, переулок и т.д.) МУХИНА УЛ

номер дома (корпуса) 150

номер квартиры (помещения)

номер офиса 1

+



+

73



ИНН 2801207314
КПП 280101001 Стр. 003



Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
	Материальные внеоборотные активы ²	1 1 5 0	0		
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³	1 1 2 0	0		
	Запасы	1 2 1 0	52	21	
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1 2 5 0	1 6 0 4	8 0 7	
	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1 2 3 0	1 1 1 7		1 1 5
	БАЛАНС	1 6 0 0	2 7 7 3	8 2 8	1 1 5
ПАССИВ					
	Капитал и резервы ⁵	1 3 1 0	6 6 1	3 4 1	1 1 5
	Целевые средства				
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды				
	Долгосрочные заемные средства	1 4 1 0	0		
	Другие долгосрочные обязательства	1 4 2 0	0		
	Краткосрочные заемные средства	1 5 1 0	8 3 9		
	Кредиторская задолженность	1 5 2 0	1 2 7 3	4 8 7	
	Другие краткосрочные обязательства	1 5 4 0	0		
	БАЛАНС	1 7 0 0	2 7 7 3	8 2 8	1 1 5



+

+

74



ИНН 2801207314
КПП 280101001 стр. 004



Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Вид показателя	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ⁶	2110	16021	13305
	Расходы по обычной деятельности ⁷	2120	(15621)	(13022)
	Проценты к уплате	2330	(0)	
	Прочие доходы	2340	0	
	Прочие расходы	2350	(0)	
	Налоги на прибыль (доходы) ⁸	2410	(80)	(57)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	320	226

+



+

75



ИНН 2801207314
КПП 280101001 стр 001



Формы по КЭД 6710006

Упрощенная бухгалтерская (финансовая) отчетность

Номер корректировки 0

Отчетный период (код)* 3 4

Отчетный год 2 0 1 9

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ВЕРНО"

(наименование организации)

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД 2 4 6 . 9 0

Код по ОКЭО 2 2 1 7 5 7 1 1

Форма собственности (по ОКФС) 1 6

Организационно-правовая форма (по ОКОПФ) 1 2 3 0 0

Единица измерения (тыс. руб. – код по ОКЕИ) 3 8 4

Местонахождение (адрес)

643, 675000, 28, , БЛАГОВЕЩЕНСК Г, , МУХИНА УЛ, 150, , 1

На 3 страницах

с приложением документов или их копий на _____ листах

Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящем документе, подтверждаю:

- 1 1 – руководитель
2 – уполномоченный представитель

ДИКИХ
МИХАИЛ
ПАВЛОВИЧ

(Фамилия, имя, отчество** руководителя (уполномоченного представителя) полностью)

Подпись _____ Дата _____

Наименование и реквизиты документа, подтверждающего полномочия представителя

Заполняется работником налогового органа
Сведения о представлении документа

Данный документ представлен (код)

на _____ страницах
в составе (отметить знаком V)

0710001 0710002

0710003 0710004

0710005

Дата представления документа

Зарегистрирован за № _____

Фамилия, И. О.**

Подпись

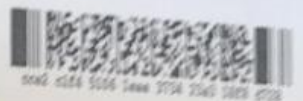
* Применяется значение: 34 – год, 94 – первый отчетный год, относящий по продолжительности к пятилетнему
** Отчество при наличии



76

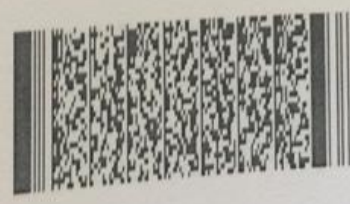


ИНН 2801207314
КПП 280101001 стр. 002



Форма по ОКУД 0710001

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	Бухгалтерский баланс		
			На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
	Материальные внеоборотные активы ²	1150			
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³	1170			
	Запасы	1210	32	52	21
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	534	1604	807
	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	2310	1117	
	БАЛАНС	1600	2876	2773	828
ПАССИВ					
	Капитал и резервы ⁵	1300	939	661	341
	Целевые средства	1350			
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360			
	Долгосрочные заемные средства	1410			
	Другие долгосрочные обязательства	1450			
	Краткосрочные заемные средства	1510	290	839	
	Кредиторская задолженность	1520	1647	1273	487
	Другие краткосрочные обязательства	1550			
	БАЛАНС	1700	2876	2773	828





ИНН 2801207314
КПП 280101001 стр. 003



Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка ⁶	2110	13201	16021
	Расходы по обычной деятельности ⁷	2120	(12860)	(15621)
	Проценты к уплате	2330		
	Прочие доходы	2340	16	
	Прочие расходы	2350	(9)	
	Налоги на прибыль (доходы) ⁸	2410	(70)	(80)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	278	320

+



+

78



390 3013

ИНН 2801207314

КПП 280101001 стр. 001



61b7 40e9 510d f599 9770 c4bc 5c97 eeac

ОКНД 0710096

Упрощенная бухгалтерская (финансовая) отчетность

Исправления 0

Отчетный период (код)* 34

Отчетный год 2020

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "БЕРНО"

(наименование организации)

Код экономической деятельности по классификатору ОКВЭД2 46.90

Код ОКПО 22175711

Код собственности (по ОКФС) 16

Код организационно-правовой формы (по ОКОПФ) 12300

Код шага измерения: (тыс. руб. - код по ОКЕИ) 384

Адрес нахождения (адрес)

3, 675000, 28, , БЛАГОВЕЩЕНСК Г, , МУХИНА УЛ, 150, , 1

3 страниц

с приложением документов или их копий на ... листах

Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящем документе, подтверждаю:

- 1 - руководитель
- 2 - уполномоченный представитель

ИКИХ
ИХАИЛ
АВЛОВИЧ

(фамилия, имя, отчество** руководителя (уполномоченного представителя) полностью)

Дата

Наименование и реквизиты документа, подтверждающего полномочия представителя

Заполняется работником налогового органа
Сведения о представлении документа

Данный документ представлен (код)

на ... страницах
в составе (отметить знаком V)

0710001 0710002

0710003 0710004

0710005

Дата представления документа

Зарегистрирован за №

Фамилия, И. О.**

Подпись

* Присваивает значение: 34 - год, 94 - первый отчетный год, отличный по продолжительности от календарного
** Отчество при наличии



79



ИНН 2801207314
КПП 280101001 Стр. 002



Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс					
1	2	3	4	5	6
Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему	
АКТИВ					
Материальные внеоборотные активы ⁷	1150				
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³	1170				
Запасы	1210	44	32	52	
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2751	534	1604	
Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	2585	2310	1117	
БАЛАНС	1600	5380	2876	2773	
ПАССИВ					
Капитал и резервы ³	1300	1500	939	661	
Целевые средства	1350				
Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360				
Долгосрочные заемные средства	1410				
Другие долгосрочные обязательства	1450				
Краткосрочные заемные средства	1510	630	290	839	
Кредиторская задолженность	1520	3250	1647	1273	
Другие краткосрочные обязательства	1550				
БАЛАНС	1700	5380	2876	2773	



80



ИНН 2801207314
КПП 280101001 Стр. 003



Форма по ОКУД 0701002

Отчет о финансовых результатах

Код	Наименование показателя	Единица измерения	За отчетный год		За предыдущий год	
			а	б	в	г
2110	Выручка*		23177		13201	
2120	Расходы по обычной деятельности**		(22484)		(12860)	
2330	Приваленты и уплаты					
2340	Прочие доходы		8		16	
2350	Прочие расходы		(0)		(9)	
2410	Налоги на прибыль (убыток)*		(140)		(70)	
2400	Чистая прибыль (убыток)		561		278	

+



+

81

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Справка о результатах проверки текстового документа на наличие
заимствований

СПРАВКА

о результатах проверки текстового документа
на наличие заимствований

Амурский государственный университет

ПРОВЕРКА ВЫПОЛНЕНА В СИСТЕМЕ АНТИПЛАГИАТ.ВУЗ

Автор работы: Диких Юлия Александровна
Самоцитирование
рассчитано для: Диких Юлия Александровна
Название работы: Диких Ю.А. Совершенствование управления дебиторской и кредиторской задолженностью
Тип работы: Выпускная квалификационная работа
Подразделение:

РЕЗУЛЬТАТЫ

■ ОТЧЕТ О ПРОВЕРКЕ КОРРЕКТИРОВАЛСЯ. НИЖЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕРКИ ДО КОРРЕКТИРОВКИ

ЗАИМСТВОВАНИЯ	30.86%	ЗАИМСТВОВАНИЯ	30.86%
ОРИГИНАЛЬНОСТЬ	55.93%	ОРИГИНАЛЬНОСТЬ	55.93%
ЦИТИРОВАНИЯ	13.21%	ЦИТИРОВАНИЯ	13.21%
САМОЦИТИРОВАНИЯ	0%	САМОЦИТИРОВАНИЯ	0%

ДАТА ПОСЛЕДНЕЙ ПРОВЕРКИ: 08.06.2021

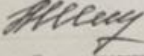
ДАТА И ВРЕМЯ КОРРЕКТИРОВКИ: 08.06.2021 06:44

Источники поиска: ИПС Адилет; Модуль поиска "АмГУ"; Библиография; Сводная коллекция ЭБС; Интернет Плюс; Сводная коллекция РГБ; Цитирование; Переводные заимствования (RuEn); Переводные заимствования по eLIBRARY.RU (EnRu); Переводные заимствования по Интернету (EnRu); Переводные заимствования издательства Wiley (RuEn); eLIBRARY.RU; СПС ГАРАНТ; Медицина; Диссертации НББ; Перефразирования по eLIBRARY.RU; Перефразирования по Интернету; Патенты СССР, РФ, СНГ; СМИ России и СНГ; Шаблонные фразы; Кольцо вузов; Издательство Wiley; Переводные заимствования

Работу проверил: Шелепова Наталья Васильевна

ФИО проверяющего

Дата подписи: 08.06.2021г


Подпись проверяющего



Чтобы убедиться
в подлинности справки, используйте QR-код,
который содержит ссылку на отчет.

Ответ на вопрос, является ли обнаруженное заимствование
корректным, система оставляет на усмотрение проверяющего.
Предоставленная информация не подлежит использованию
в коммерческих целях.