

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
«14» 06 2022 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Совершенствование управления кредиторской задолженностью
коммерческой организации (на примере ООО «Торговый Двор»)

Исполнитель
студент группы 871-об

Е.В. Жуковец 14.06.22 Е.В. Жуковец
(подпись, дата)

Руководитель
доцент, канд. экон. наук,

С.Г. Сериков 14.06.22 С.Г. Сериков
(подпись, дата)

Нормоконтроль
ассистент

С.Ю. Колупаева 14.06.2022 С.Ю. Колупаева
(подпись, дата)

Благовещенск 2022

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

Самойлова

Е.А. Самойлова

«29» 03

2022 г.

ЗАДАНИЕ

К выпускной квалификационной работе студента _____

Жуковец Елизаветы Викторовны

1. Тема выпускной квалификационной работы: Совершенствование управления кредиторской задолженностью коммерческой организации (на примере ООО «Торговый Двор»)

(утверждена приказом от 20.05.2022 № 1064-уч.)

2. Срок сдачи студентом законченной работы 14.06.2022 г.

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: научная литература, локальные нормативные акты, бухгалтерская отчетность организации, организационная документация

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов): 1 Теоретические аспекты управления кредиторской задолженностью коммерческой организации, 2 Анализ финансово - хозяйственной деятельности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР», 3 Совершенствование управления кредиторской задолженностью коммерческой организации на примере ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»

5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.) Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Торговый Двор» за 2019 – 2021 гг., Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Торговый Двор» за 2019 – 2021 гг., Приложение В Справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований

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

7. Дата выдачи задания 29.03.2022 г.

Руководитель выпускной квалификационной работы Сериков Станислав Геннадьевич,
доцент, канд. экон. наук

(фамилия, имя, отчество, должность, ученая степень, ученое звание)

Задание принял к исполнению (дата): 29.03.2022 г.

(подпись студента)

Е.В.С.

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа содержит 76 с., 3 рисунка, 23 таблицы, 50 источников, 3 приложения.

КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, КОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ, ГОРИЗОНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ, ВЕРТИКАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ, АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

Объектом исследования является ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР».

Предмет исследования – экономические отношения, возникающие в процессе управления кредиторской задолженностью ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР».

Цель работы – разработать предложения по совершенствованию управления кредиторской задолженностью коммерческой организации ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР».

В первой главе рассмотрены теоретические аспекты управления кредиторской задолженностью коммерческой организации.

Во второй главе проведен анализ финансово - хозяйственной деятельности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»

В третьей главе проведен анализ кредиторской задолженности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР», представлены предложения по совершенствованию управления кредиторской задолженностью организации.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические аспекты управления кредиторской задолженностью коммерческой организации	7
1.1 Понятия и сущность кредиторской задолженности	7
1.2 Классификация факторов влияющих на кредиторскую задолженность	12
1.3 Методы управления кредиторской задолженностью	17
2 Анализ финансово - хозяйственной деятельности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»	24
2.1 Краткая характеристика деятельности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»	24
2.2 Анализ финансового состояния ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»	31
3 Совершенствование управления кредиторской задолженностью коммерческой организации на примере ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»	49
3.1 Анализ кредиторской задолженности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»	49
3.2 Совершенствование управления кредиторской задолженностью ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»	60
Заключение	70
Библиографический список	72
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019 – 2021 гг.	77
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019 - 2021 гг.	78
Приложение В Справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований	79

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследуемой темы заключается в следующем: в процессе существования организации, появляется обязательство по учету взаиморасчетов с дебиторами и кредиторами (покупателями, поставщиками и подрядчиками). Учет этих задолженностей очень важен, верное отражение сумм балансовых остатков по задолженностям и их периоды оборачиваемости непосредственно выражают платежеспособность организации.

В настоящее время, дебиторская и кредиторская задолженности составляют единую систему, в которой всегда есть разрыв по времени оплаты с момента отгрузки товара или оказания услуги. Как правило, оплата наступает позже момента перехода товара в собственность кредитора/дебитора.

С целью оптимизации дохода организация стремится осуществить оказанные услуги, продажу товара по условиям внесения полной суммы или хотя бы предоплаты, а также выплатить свои обязательства в определенные сроки, так как нарушение условий платежной дисциплины влечет за собой негативные последствия для организации. Таким образом, в современной экономике анализ кредиторской задолженности весьма актуален.

Объектом исследования является ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР».

Предметом исследования – выступают экономические отношения, возникающие в процессе управления кредиторской задолженностью ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР».

Цель работы – разработать предложения по совершенствованию управления кредиторской задолженностью коммерческой организации ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР».

Задачи исследования:

1. Рассмотреть теоретические аспекты управления кредиторской задолженностью коммерческой организации;

2. Провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»;

3. Разработать предложения по совершенствованию управления кредиторской задолженностью ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР».

В ходе написания работы применялись следующие методы исследования: анализ, синтез, коэффициентный анализ, структурный анализ и т.д.

Информационной базой является учебная и научная литература, локальные нормативные акты, бухгалтерская отчетность организации, организационная документация.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Понятие и сущность кредиторской задолженности

Кредиторская задолженность – это задолженность, которая возникла перед иными организациями, работниками и кредиторами (поставщиками/подрядчиками).

Существуют специальные счета расчетов для отражения расчетов с кредиторами. Счета, по которым отражаются изменения по задолженности являются пассивными, также они отражаются по кредиту.

Данных кредиторов, которым возникла задолженность, называют поставщиками или подрядчиками.

Задолженность данного вида, выражает самый краткосрочный вид заемных средств, которые использует организация. Они формируются за счет внутренних источников организации.

По данным счетам средства начисляются каждый день, а вот расчет по этим обязательствам происходит в определенный срок.

Заемный капитал, в виде кредиторской задолженности, можно характеризовать такими особенностями как:

1 Задолженность такого типа, является бесплатным источником заемных средств. Она снижает всю стоимость капитала организации, а не только ее заемную часть;

2 Длительность финансового цикла организации непосредственно зависит от величины задолженности перед поставщиками или подрядчиками. Данный цикл в некоторой степени влияет на нужный размер средств финансирующий оборотные активы;

3 Величина задолженности находится в прямой зависимости от объема хозяйственной деятельности предприятия, в первую очередь от объема производства и реализации продукции. С увеличением объема производства и реализации продукции растут и расходы предприятия, начисляемые в составе

кредиторской задолженности, а соответственно увеличивается ее общая сумма, и наоборот.

Прочими кредиторами считаются кредиторы, которым задолженность возникла по иным операциям.

В их счет включают задолженность по платежам обязательному и добровольному страхованию имущества и работников, иные виды страхования, которые организация обязана уплачивать.

Различные отчисления во внебюджетные фонды и прочие специальные фонды (исключением считают отчисления на счет 69).

Задолженность перед подотчетными лицами, такая как по кредитам банков, полученных для передачи ссуд сотрудникам на жилищное строительство и иные цели.

Также средства заносят на покрытие сумм торговым организациям, товары которых были проданы в кредит.

Расчеты с кредиторами осуществляются в денежной форме безналичной или посредством наличных денег.

Для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности организации обязаны проводить инвентаризацию кредиторской задолженности, в ходе которой проверяется и документально подтверждается ее наличие, состояние и оценка.¹

Перед составлением годовой бухгалтерской отчетности, нужно обязательно провести инвентаризацию.

Кредиторская задолженность состоит из долгов организации перед:

- поставщиками и подрядчиками;
- покупателями и заказчиками;
- работниками (по оплате труда);

¹ Алексейчева, Е. Ю. Экономика организации (предприятия) : Учебник для бакалавров. М. 2021. С. 191.

- бюджетом (по уплате налогов, взносов и других обязательных платежей);
- организациями и физлицами (ИП), выдавшими компании кредит/заем;
- прочими кредиторами.

Как правовая категория кредиторская задолженность - особая часть имущества предприятия, являющаяся предметом обязательственных правоотношений между организацией и ее кредиторами.

Экономическая составляющая включает в себя часть имущества предприятия (как правило, денежные средства) и товарно-материальные ценности.²

Организация пользуется своей кредиторской задолженностью, однако она обязана выплатить свое обязательство своим кредиторам, ведь они имеют законное право на ее возврат.

Целью для анализа кредиторской задолженности является комплексной оценка ее состояния и выявление причин возникновения просроченных долгов.

Основными задачами для проведения данного анализа, можно считать следующее:

- проведение оценки динамики и структуры кредиторской задолженности;
- выявление всех сумм просроченной кредиторской задолженности и определение факторов, повлиявших на ее образование;
- расчет и оценка всевозможных показателей эффективности кредиторской задолженности;
- разработка рекомендаций, для обеспечения оптимизации кредиторской задолженности организации в краткосрочном и среднесрочном

² Дьяконов, В. Ю. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий. Научно-образовательный потенциал молодежи в решении актуальных проблем XXI века. 2019. № 3. С. 29-30.

периодах (долгосрочное планирование предполагает изменение в бизнес - плане и финансовой стратегии организации).

Кредиторская задолженность может иметь двойную юридическую природу, например в виде части имущества она будет во владении / в собственности у организации, относительно иных заемных денег или вещей. В другом случае, она будет представлять собой долги организации перед кредиторами, имеющими права на данную часть имущества и / или средства.

Кредиторская задолженность – это долги организации, подлежащие к уплате.

В момент, когда от покупателя была получена предоплата, а услуги / работа / товары не выполнены – возникает своего рода задолженность.³

И в другом случае, аналогичная задолженность возникает и перед поставщиками (подрядчиками).

Он поставил товар, выполнил работу / услугу, но организация не оплатила данные обязательства.

Иногда получается следующая ситуация, что когда возникает данного рода задолженность и при этом не предусмотрен никакой процент - организация пользуется данными привлеченными средствами.

Для бизнеса это считается нормой, а для кредиторской задолженности рассматривается как положительная сторона.

Если организация имеет просроченную кредиторскую задолженность, то ей грозит различные штрафные санкции, судебные иски и/или даже признание организации банкротом.

За уклонение от погашения данной задолженности в размере более 1,5 млн. руб. является уголовным преступлением.

Существует вариант списания кредиторской задолженности которую нельзя взыскать, в этом случае она списывается с отсылкой на истечение срока

³ Казначевская, Г. Б. Основы экономической теории. Учебное пособие. М. 2020. С. 264.

ее исковой давности. Ее списание приходится на увеличение финансового результата.

Анализ кредиторской задолженности направлен на определение возможности организации ее погасить, т.е. проводится анализ ее платежеспособности.⁴

Для данного анализа рассчитываются всевозможные коэффициенты ликвидности, которые являются отношением оборотных активов организации к ее краткосрочным обязательствам (коэффициенты ликвидности различаются составом активов в числителе).

О трудностях погашения краткосрочной кредиторской задолженности можно судить по показателю коэффициента ликвидности, когда он находится ниже нормативного значения.

Таким образом, если показатель выше норматива, то организация считается платежеспособной. Чем он выше, тем лучше.

Данные о кредиторской задолженности отражаются в бухгалтерской отчетности⁵:

- по строке 1520 бух. баланса;
- в разделах 5.3 и 5.4 пояснений к бух. балансу и отчету о прибылях и убытках (форма, рекомендованная приказом Минфина от 02.07.2010 № 66н).

Более подробная информация отражается в бухгалтерском учете⁶:

- кредитовый остаток счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» (задолженность перед поставщиками за товары, работы и услуги);
- кредитовый остаток счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (авансы полученные);

⁴ Сысоева, И.А. Дебиторская и кредиторская задолженность. Бухгалтерский учет. М. 2018. С. 17-28

⁵ Раицкий, К. А. Экономика организации (предприятия): Учебник. М. 2018. С. 731.

⁶ Поленова, С.Н. Бухгалтерский учет и отчетность. Учебник для бакалавров. М. 2020. С. 302.

- кредитовый остаток по счетам 68 «Расчеты по налогам и сборам», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» (задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами);
- кредитовый остаток счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» (задолженность по заработной плате);
- кредитовый остаток счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами» (задолженность перед подотчетными лицами);
- кредитовый остаток счета 75 «Расчеты с учредителями» (задолженность перед учредителями по выплате им доходов);
- кредитовый остаток счета 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами».

1.2 Классификация факторов влияющих на кредиторскую задолженность

В организации проходит постоянная аналитическая работа и анализ кредиторской задолженности не исключение.

Показатели и эффективность расчетов с кредиторами в определенной степени зависят от политики управления дебиторской задолженностью и платежеспособности коммерческой организации.⁷

Бухгалтеры проводят учет всех активов и пассивов, систематизируют все обязательства организации. И по итогу могут объективно судить о деятельности юридического лица.

С помощью таких сведений, специалисты могут планировать экономическую деятельность организации. Давать различные прогнозы, вносить предложения по совершенствованию работы организации в целом. Работать над повышением продуктивности и прибыльности бизнеса.

Проводя анализ, бухгалтеры соотносят все отклонения в производственной деятельности предприятия с увеличением кредиторской

⁷ Басовский, Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : Учебное пособие. М. 2018. С. 212.

задолженности. И если динамика отражается ростом задолженности, то необходимо принять оперативные меры по ее покрытию.

Достаточно значимым фактором является оборачиваемость кредиторской задолженности.⁸

Данный показатель рассчитывается как соотношение доходов организации и величины кредиторской задолженности за определенный период.

Если показатель снижается, достигает значения ниже, чем установленный коэффициент – то можно смело судить о проблемах в функционировании организации.

Некоторые факторы, как оборачиваемость кредиторской задолженности, могут быть обусловлены особенностями деятельности организации и отличаться от нормативных.

Также, есть такие предприятия, которые работают над одним проектом много лет, и полученный когда-то аванс, числится как кредиторская задолженность все это время.

Задолженность перед кредиторами можно поделить на следующие виды.

По срокам погашения задолженности:

- краткосрочная;
- долгосрочная.

Для кредиторской и дебиторской задолженности выделены определенные сроки погашения.

Задолженность, срок погашения которой не более 12 месяце является – краткосрочной кредиторской задолженностью.

Задолженность, срок погашения которой более 12 месяце считается – дебиторской.

По своевременности исполнения обязательства выделяют следующие виды задолженности:

⁸ Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов. М. 2021. С. 166.

- задолженность, срок погашения которой еще не наступил;
- просроченную задолженность.

По вероятности погашения задолженность подразделяют на:

- нормальную;
- сомнительную;
- безнадежную к взысканию.

По типу кредитора можно разделить на:

- кредитную;
- небанковскую.

На кредиторскую задолженность влияют следующие факторы, также они делятся по признакам:

- по источникам возникновения (внешние и внутренние);
- по силе воздействия (основные и второстепенные);
- по структуре (простые и сложные);
- по времени воздействия (постоянные и временные).⁹

Одни и те же факторы, могут иметь разное влияние, все это зависит непосредственно от условий договора.

Перед составлением годовой бухгалтерской отчетности, согласно ст. 11 Закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ, п. 27 Положения, организации обязаны проводить инвентаризацию. Ко всему прочему, проводится и инвентаризация кредиторской задолженности.

Не менее важно аккуратно отнестись к процессу выявления срока исковой давности по КЗ, для этого можно воспользоваться ГК РФ (статьи 196 и 200).

По законодательству Российской Федерации, сроком исковой давности принято считать дату, указанную при заключении договора, а не как

⁹ Давыденко, И.Г. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия (для бакалавров). М. 2018. С. 384.

некоторые могут считать – дату фактической поставки товара или оказания услуги.



Рисунок 1 – Структура кредиторской задолженности по видам и срокам образования

По причине образования кредиторской задолженности, можно выделить несколько типов:

- Долги, которые организация должна погасить, за поставленную продукцию (и/или оказанные услуги). Такие долги образуются, когда организации были доставлены новые МПЗ (материально – производственные запасы), но она не еще не успела оплатить счета по ним;
- Если заказчик сделала предоплату (внес аванс) за товары или услуги, которые он желает получить от нашей организации. Например,

денежные средства на наш счет уже поступили, а услуги нами еще не были оказаны;

- Долги по начисленным налоговым платежам и платежам во внебюджетные фонды, возникающим, как правило, в конце отчетного периода;
- Заработная плата, начисленная работникам до ее выплаты, так же считается кредиторской задолженностью;
- При расчетах с сотрудниками (подотчетными лицами), например, может возникнуть ситуация: работник должен приобрести что-то для организации, ему выдаются денежные средства под отчет, но в итоге он тратит сумму, превышающую ту, что ему выдали. Его перерасход и будет для организации долгом, который подлежит возвращению;
- Другие случаи расчетов с персоналом, не подходящие по предыдущим категориям;
- Начисленные доходы учредителей, но которые еще не были выплачены;
- Долги перед другими кредиторами. Какие либо штрафы и пени, которые организация должна будет погасить.

В налоговом учете могут быть не только вышеперечисленные основания, но и другие. К примеру, если кредитор простил вам долг (Письмо Министерства финансов России от 18.01.2021 N 03-03-06/1/1945).

Также, в налоговом учете как и в бухгалтерском учете, потребуются те же документы для списания кредиторской задолженности.

Как правило, кредиторскую задолженность списывают и включают в состав внереализационных доходов (п. 18 ст. 250 НК РФ). Однако, это происходит не во всех случаях, есть ситуации, когда списываемую задолженность не нужно включать в доходы организации. Если кредиторская задолженность списывается по закону или решению Правительства РФ (пп. 21 п. 1 ст. 251 НК РФ), то этого не нужно делать.

При методе начисления - списанная кредиторская задолженность включается во внереализационные доходы в последний день отчетного (налогового) периода, в котором (пп. 5 п. 4 ст. 271 НК РФ, Письмо Минфина России от 02.04.2021 N 03-03-06/1/24533):

- истек срок исковой давности;
- внесена запись в ЕГРЮЛ/ЕГРИП о ликвидации (прекращении деятельности) или об исключении кредитора из ЕГРЮЛ/ЕГРИП как недействующего;
- или возникло иное основания для списания кредиторской задолженности (к примеру, подписано соглашение о прощении долга).

1.3 Методы управления кредиторской задолженностью

Управление кредиторской задолженностью позволяет организациям получить дополнительные источники беспроцентного финансирования, то есть свободные денежные средства.

Разумеется, это возможно только при условии построения грамотной управленческой политики, выборе таких условий продажи, которые гарантируют своевременные расчеты с контрагентами.¹⁰

Можно выделить несколько основных методов управления кредиторской задолженностью организации:

- 1 Определение нормативов по общему объему и структуре задолженности;
- 2 Регулярный мониторинг кредиторской задолженности в разрезе сроков с целью недопущения возникновения просрочек;
- 3 Анализ оборачиваемости задолженности и работа по снижению периода оборота;

¹⁰ Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет и анализ : учебник для вузов. М. 2022. С. 217 .

4 Особый контроль за «специфическими» видами задолженности, нарушения сроков по которым могут привести к возникновению серьезных проблем для организации;

5 Определения оптимального объема и рациональной структуры кредиторской задолженности.

Коэффициент покрытия - необходим для определения общей величины кредиторской задолженности.

Данный показатель определяется как:

$$Kп = \frac{OA}{KO}, \quad (1)$$

где OA – оборотные активы (запасы, дебиторская задолженность, денежные средства);

KO – краткосрочные обязательства (как правило, они образуются из кредиторской задолженности различных видов).

$$KЗ = KO = \frac{OA}{Kп} \quad (2)$$

Нормативным значением коэффициента покрытия можно считать значения в диапазоне от 1,5 до 2,5. Таким образом, оптимальная сумма задолженности считается:

$$KЗ = 0,4 \times OA \dots 0,7 \times OA \quad (3)$$

Также кредиторскую задолженность (KЗ), как пассивную часть баланса, сравнивают с дебиторской задолженностью, представляющую часть оборотных активов. Так или иначе, KЗ не должна быть ниже, чем дебиторская задолженность (ДЗ) (с учетом структуры).

В целом можно сказать, что управление дебиторской и кредиторской задолженностью организации – это совместный процесс, осуществляемый схожими методами.

Когда главная часть кредиторской задолженности, состоит из задолженности перед контрагентами в текущем времени, то ее структура считается оптимальной.

Однако всегда нужно следить за задолженностью перед работниками и/или государством, а именно бюджетом. Вовремя оплачивать налоги, заработную плату, взносы и прочее.

Определение оптимального значения и структуры кредиторской задолженности, с учетом всех особенностей данного рода бизнеса, служит способом совершенствования управления ею.

Текущий анализ задолженности по срокам образования и расчет показателей оборачиваемости.

Задолженность нужно рассматривать не только по видам, но и в разрезе сроков погашения. Это позволяет, не допускать появления просрочек, а также – анализировать показатели оборачиваемости. Коэффициент оборачиваемости КЗ рассчитывается двумя способами:

$$K_o = \frac{B}{KЗ}, \text{ или}$$
$$K_o = \frac{CC}{KЗ}, \quad (4)$$

где K_o – коэффициент оборачиваемости;

CC – себестоимость проданной за период продукции (или B – выручка);

$KЗ$ – кредиторская задолженность.

Можно заметить, что в числителе отражена выручка организации за исследуемый период, а в знаменателе взят средний показатель задолженности за этот же период. Также вместо выручки можно использовать значение себестоимости продукции.

Узнать, какое количество раз организация за данный период погасило свои долги – поможет коэффициент оборачиваемости. Чем выше значение показателя, тем лучше для организации. Для более полной картины, его

необходимо сравнить с аналогичным показателем оборачиваемости дебиторской задолженности.

$$КЗ (ср) = \frac{(КЗ \text{ на н.п.} + КЗ \text{ на к.п.})}{2} \quad (5)$$

$$Д_о = \frac{\text{Период}}{К_о} \quad (6)$$

Д_о – длительность оборота

Оборачиваемость можно рассчитать, как в целом по бизнесу, так и по конкретному поставщику.

Дебиторская задолженность — это денежные средства, которые должны нашей организации ее контрагенты.

Оптимальным считается, если дебиторская и кредиторская задолженность одинаковы по размеру и соответственно, показатель их соотношения равен единице. Для расчета соотношения берется значение в среднем за период.

$$\text{Соотношение} = \frac{ДЗ (ср)}{КЗ (ср)} \quad (7)$$

Если показатель > 1 , это свидетельствует о том, что оборотный капитал «выбывает» из организации. Если показатель < 1 - это означает, что существует угроза финансовой устойчивости для бизнеса.

Если говорить о методах управления задолженностями организации, как дебиторской, так и кредиторской – то они достаточно похожи между собой, а также в некоторых случаях их используют вместе.

Существует несколько видов кредиторской задолженности, которые требуют особого контроля.

Когда по данным видам происходит задержка оплаты, возникают серьезные риски для бизнеса, которые даже могут привести к прекращению существования организации.

- 1 Задолженность по заработной плате, налогам и другим обязательным платежам. В данном случае, нарушения сроков оплаты могут повлечь за собой крупные штрафы, а в некоторых случаях и уголовное наказание для руководителей компании.
- 2 Задолженность по кредитам и займам. Тут просрочки платежей также ведут к штрафам, но одними штрафами потери могут не ограничиться. Как правило, кредиты и займы выдаются под залог, поэтому при систематических нарушениях сроков платежа компания рискует потерять часть своих активов.

Для максимально эффективного пользования ресурсами организации, а также финансовой безопасности деятельности - необходимо корректно управлять пассивами организации.

Именно для этого необходимо постоянно контролировать уровень кредиторской задолженности и не допускать никаких просрочек. Наилучшего эффект в этом процессе достигается при совместном управлении дебиторской и кредиторской задолженностью.

Способность компании бесперебойно работать - является основным показателем правильного управления кредиторской задолженностью.

Если систематически задерживаете оплату поставщикам, они могут ухудшить условия поставки товаров, выполнения работ и предоставления услуг, в следующий раз не предоставить отсрочку платежа или отказаться работать с данной организацией.

В свою очередь, неуплата налогов приведет к штрафам и блокировке счетов, что может привести к резкому прекращению работы. Задержки поставок клиентам приводят к тому, что они уйдут к конкурентам. А невыплата заработной платы приводит к текучести кадров и проблемам с трудовой инспекцией.

Корректное управление кредиторской задолженностью благоприятно скажется на деятельности организации, предоставит различные возможности,

а вот если не уделять должное внимание этому аспекту – последствия будут плачевными для данного бизнеса.

К признакам рационального управления кредиторской задолженностью можно отнести:

- компания не отказывается от возможностей отсрочки платежа, чтобы повысить свою эффективность;
- компания не допускает просрочек платежей и поставок;
- длительность оборота кредиторской задолженности выше, чем у дебиторской.

Управление задолженностью включает в себя функции: мониторинга, прогнозирования и анализа кредиторской задолженности. Каждую из этих функций помогает реализовать определенный инструмент.

Для эффективного управления кредиторской задолженностью необходимо:

- определить оптимальную структуру кредиторской задолженности и регулярно анализировать соотношение видов обязательств;
- не допускать просроченной кредиторской задолженности, влекущей риск приостановки или прекращения деятельности;
- периодически рассчитывать оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, а также корректировать коммерческие условия по отсрочке платежа с покупателями и поставщиками;
- проводить инвентаризацию дебиторской и кредиторской задолженности и своевременно принимать меры для урегулирования задолженности.

Во время управления кредиторской задолженностью, происходящий процесс можно разделить на следующие этапы:

- Анализ и учет кредиторской задолженности (КЗ);
- Погашение КЗ;
- Реструктуризация КЗ;
- Списание КЗ.

Чтобы проанализировать кредиторскую задолженность, в результате анализа необходимо понимать:

- какая задолженность краткосрочная, а какая - долгосрочная;
- есть ли просроченная или невостребованная задолженность;
- что организация должна за товары и услуги, а что - перед поставщиками, дочерними компаниями или сотрудниками;
- сколько организация должна государству.

Во время проведения анализа нужно учитывать структуру кредиторской задолженности. Если значительную долю КЗ составляют авансы в счет будущих отгрузок, это подтверждает хорошую репутацию компании.

Погашать КЗ лучше по графику. При этом следует учитывать размеры штрафов и пеней, которые будут начислять.

Альтернативой к погашению кредиторской задолженности, служит ее реструктуризация или списание, потому, что если не принимать никаких мер, организация рискует получить судебное извещение, а это в итоге может привести к принудительному взысканию долга или даже банкротству.

Процесс реструктуризации выражается в получении уступка от кредитора. Если организация неспособна выполнить свои обязательства, зачастую, она может рассчитывать на уступки, такие как изменения условий изначального договора, внесение корректировок в него, получить отсрочку на больший срок.

В свою очередь, кредитор заинтересован в полном размере получить весь долг сразу, но позже, чем сейчас, но лишь часть. Это действие вообще может привести к банкротству его заемщика.

Прочие варианты реструктуризации:

- проведение взаимозачетов долговых обязательств;
- уступить акции компании в счет погашения долга;
- уступить права собственности на часть основных средств;

- переоформление задолженности — увеличение срока, уменьшение суммы, увеличение процента или пени за последующую просрочку по новому сроку.

Так или иначе, существует ряд способов списания кредиторской задолженности, они работают в некоторых ситуациях:

- если вам простили долг;
- если вас исключили из ЕГРЮЛ;
- если компанию - кредитора ликвидировали;
- если вышел срок исковой давности (ст. 181, 196, 197 ГК РФ).

Однако не стоит злоупотреблять этими случаями, ведь в большей части это зависит от кредитора, или иных плохих влияний. Что с большей вероятностью приведет к банкротству организации. Как итог, можно сказать, что независимо от ситуации, организация должна максимально стараться покрыть свои долги. При этом не допускать разного рода риски.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»

2.1 Краткая характеристика деятельности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»

Объектом учебной практики было выбрано ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ТОРГОВЫЙ ДВОР» зарегистрирована 10.04.2012 г. в городе БЛАГОВЕЩЕНСК. Краткое наименование: ТОРГОВЫЙ ДВОР. Борников Олег Алексеевич является генеральным директором организации. Учредители компании — БОРНИКОВ ОЛЕГ АЛЕКСЕЕВИЧ. Среднесписочная численность (ССЧ) работников организации — 8. При регистрации организации присвоен ОГРН 1122801003544, ИНН 2801171322 и КПП 280101001. Юридический адрес: ОБЛАСТЬ АМУРСКАЯ ГОРОД БЛАГОВЕЩЕНСК УЛИЦА ЧЕХОВА ДОМ 3 ОФИС 28.

В соответствии с данными ЕГРЮЛ, основной вид деятельности компании ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ТОРГОВЫЙ ДВОР" по ОКВЭД: 46.34.23 Торговля оптовая пивом. Общее количество направлений деятельности — 5.

Основным видом деятельности компании является 46.34.23 Торговля оптовая пивом. Остальные виды деятельности: 47.25.12 Торговля розничная пивом в специализированных магазинах; 46.38.1 Торговля оптовая рыбой, ракообразными и моллюсками, консервами и пресервами из рыбы и морепродуктов; 46.38.2 Торговля оптовая прочими пищевыми продуктами; 47.29.3 Торговля розничная прочими пищевыми продуктами в специализированных магазинах.¹¹

Нормативно-законодательная база определяется как совокупность

¹¹ Оптовая торговля пивом [Электронный ресурс] //КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/law/podborki/optovaya_torgovlya_pivom/ (дата обращения 10.05.2022)

официальных письменных (изданных) документов, которые принимаются в определенной форме правотворческим органом.

К нормативно-правовой базе ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» относится следующее: Конституция Российской Федерации, федеральные конституционные законы, федеральные законы, среди которых акты Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации. Например, в области оптовой торговли это Федеральный закон от 22.11.1995 N 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» и Приказ Росалкогольрегулирования от 17.12.2020 N 396 «Об утверждении порядка и формата представления в форме электронного документа деклараций об объеме производства, оборота и (или) использования этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, об использовании производственных мощностей производителями пива и пивных напитков сидра, пуаре, медовухи, форм и порядка заполнения таких деклараций».

Расшифровка кода ОКВЭД 46.34.23:¹²

- 46 — Класс «Торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами»
- 46.3 — Подкласс «Торговля оптовая пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями»
- 46.34 — Группа «Торговля оптовая напитками»
- 46.34.2 — Подгруппа «Торговля оптовая алкогольными напитками, включая пиво и пищевой этиловый спирт»
- 46.34.23 — Вид «Торговля оптовая пивом»

Расшифровка кода ОКВЭД 47.25.12:

¹² Расшифровка кода ОКВЭД: Торговля оптовая пивом [Электронный ресурс] //Деловой мир №1.URL:<https://delovoymir.biz/okved-2/razdel-g/46-34-23.html> (дата обращения 07.09.2021)

- 47 — Класс «Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами»
- 47.2 — Подкласс «Торговля розничная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах»
- 47.25 — Группа «Торговля розничная напитками в специализированных магазинах»
- 47.25.1 — Подгруппа «Торговля розничная алкогольными напитками, включая пиво, в специализированных магазинах»
- 47.25.12 — Вид «Торговля розничная пивом в специализированных магазинах»

Расшифровка кода ОКВЭД 46.38.1:

- 46 — Класс «Торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами»
- 46.3 — Подкласс «Торговля оптовая пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями»
- 46.38 — Группа «Торговля оптовая прочими пищевыми продуктами, включая рыбу, ракообразных и моллюсков»
- 46.38.1 — Подгруппа «Торговля оптовая рыбой, ракообразными и моллюсками, консервами и пресервами из рыбы и морепродуктов»

Расшифровка кода ОКВЭД 46.38.2:

- 46 — Класс «Торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами»
- 46.3 — Подкласс «Торговля оптовая пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями»
- 46.38 — Группа «Торговля оптовая прочими пищевыми продуктами, включая рыбу, ракообразных и моллюсков»
- 46.38.2 — Подгруппа «Торговля оптовая прочими пищевыми продуктами»

Расшифровка кода ОКВЭД 47.29.3:

- 47 — Класс «Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами»
- 47.2 — Подкласс «Торговля розничная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах»
- 47.29 — Группа «Торговля розничная прочими пищевыми продуктами в специализированных магазинах»
- 47.29.3 — Подгруппа «Торговля розничная прочими пищевыми продуктами в специализированных магазинах»

Торговля алкоголем в России регулируется Федеральным законом 171-ФЗ от 22.11.1995. К слабоалкогольным напиткам относится пиво и напитки на его основе: сидр, пуаре, медовуха.

Таким образом, организации имеют право реализовать любые виды алкогольных напитков (оптом и в розницу). Однако, индивидуальные предприниматели могут торговать только слабоалкогольными напитками и только в розницу.¹³

Торговать в розницу пивом можно только если организации зарегистрирована в системе ЕГАИС – единая государственная автоматизированная информационная система.

Эта система выполняет роль государственного контроля над оборотом этилового спирта, а также его производством. Также к системе относится вся алкогольная и спиртосодержащая продукция.

Это происходит благодаря штрих-коду, который располагается на таре, в нем содержится информация о производителе или импортере. Оптовые торговцы поставляют продукцию в розничные сети.

¹³ Продажа пива в 2020 году новые правила для ИП, ЕГАИС для торгующих пивом в розницу [Электронный ресурс] //Малый бизнес №2. URL:<https://ber-moo.ru/buhgalteriya/prodazha-piva-v-2020-godu-novye-pravila-dlya-ip-egais-dlya-torguyushhih-pivom-v-roznitsu.html> (дата обращения 27.04.2022)

В свою очередь, при получении алкоголя на склад, продавцы, работающие в розницу, отражают поступление в системе ЕГАИС. Они считывают код с каждой бутылки. Когда покупают товар, покупатель в чеке может отсканировать штрих-код и узнать подлинность алкоголя и всю прочую информацию о производителе.

Данная система работает для борьбы с контрафактным товаром.

Также, в данной системе факт закупки продукцией у поставщика, обязательно регистрируется ИП. Регион, в котором работает данный ИП – не важен, как и наличие интернета.

Для работы в системе ЕГАИС, необходимо специальное оборудование:

- онлайн - касса;
- товароучетная система.

Если предприниматель работает без системы учета, он рискует получить штраф до 15 тыс. руб. Когда юридическое лицо вплоть до 200 тыс. руб. В данной системе отражается факт приемки пивной продукции от поставщика. Также каждый квартал формируется декларация об оборотах.

Данные о проданном пиве вносятся в «Журнал учета объема розничной продажи алкогольной и спиртосодержащей продукции». Форма и правила его заполнения определяются приказом РосАлкогольРегулирования № 164 от 19.06.2015.

Журнал можно вести как на бумажном носителе, так и электронно (в ЕГАИС или товароучетной системе).

Данные о продажах продукции вносятся ежедневно. Для отчетности необходимы такие данные как: дата продажи; наименование продукции; код; объем тары; количество проданного товара.

При продаже алкоголя в розлив, ИП или организации обязана делать запись по факту вскрытия тары, а не порции. В специальном журнале указывается этот факт, он не должен быть указан позднее следующего дня с

момента вскрытия. В отчетную базу ФСРАР сдается декларация по формам 8 и 12, это касается пивной продукции.

Ниже представим организационную структуру ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР». Рассмотрим, какие конкретные функции выполняет каждый отдел.

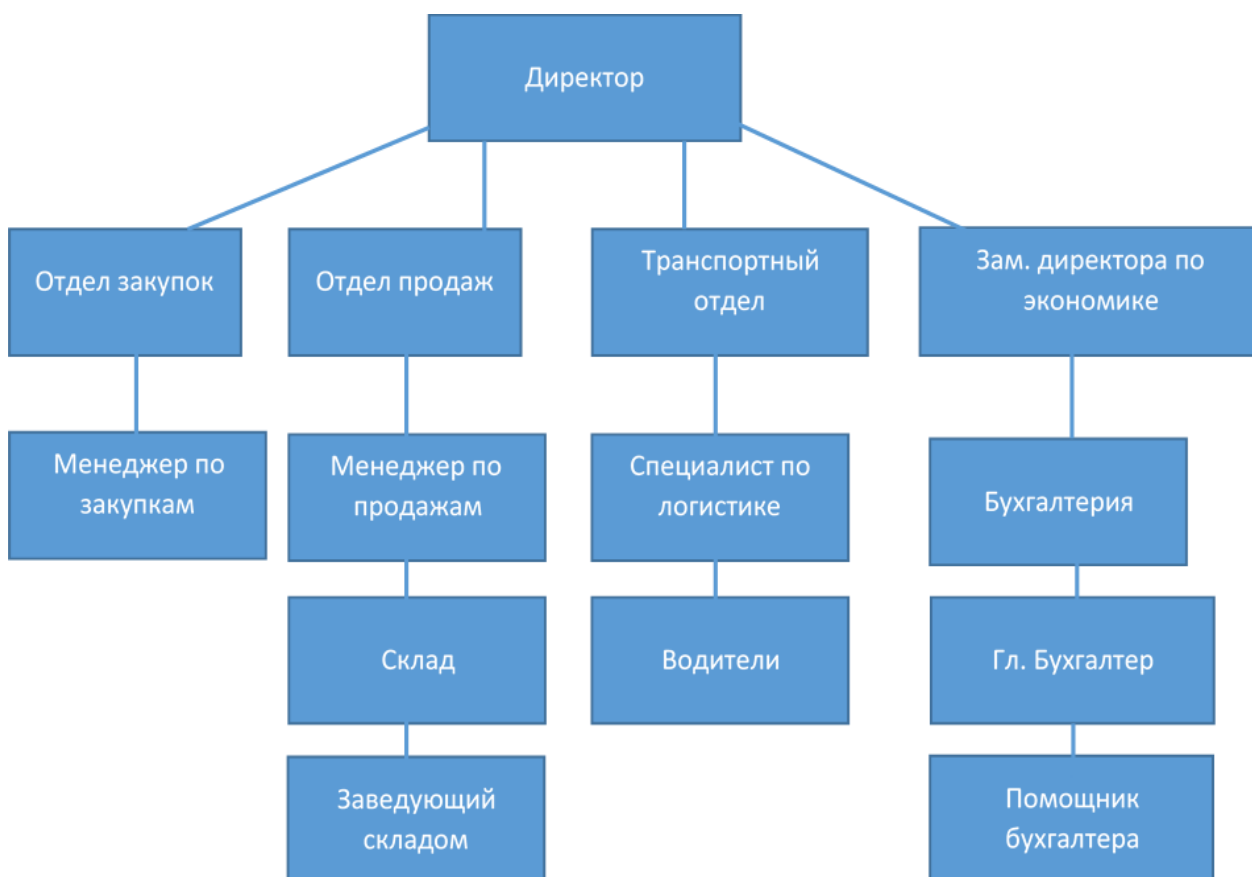


Рисунок 2 - Организационная структура ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»

Финансовый отдел организации выполняет следующие функции:

Финансовый контроллинг. Выполняет учет, анализ, планирование и организацию бизнес - процессов.

Казначейская функция. Подразумевает управление денежными потоками организации, определение порядка взаиморасчетов и очередности платежей поставщикам и покупателям и др., а также контроль платежей и остатков на счетах организации.

Привлечение финансирования. Функция направлена на получение кредитов на выгодных для организации условиях.

Нормирование. Предполагает нормирование оборотных активов, показателей и затрат с целью предотвращения выхода организации за пределы своих текущих возможностей.

Экспертиза инвестиционных проектов. Финансовый отдел оценивает проекты, возможные риски и потенциальную прибыль.

Организация и ведение бухгалтерского и налогового учета. Помимо непосредственно учета, финансовый отдел занимается формированием учетной и налоговой политики.

Разработка и внедрение финансово - правовой схемы деятельности компании предполагает работу с договорами. Непосредственно составлением договоров занимается юридический отдел, но необходимо и согласование со стороны финансового отдела.

В таблице 1 представим основные экономические показатели и дадим оценку их особенностей.

Таблица 1 - Основные экономическими показателями ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019 - 2021 гг.

Наименование	2019 г	2020 г	2021 г	Отклонение			
				Абсолютное (плюс / минус)		Относительное, в %	
				2019г.- 2020 г.	2020г.- 2021 г.	2019г.- 2020 г.	2020г.- 2021 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка, в тыс. руб.	27 386	23 827	21 886	- 3 559	- 1 941	- 13	- 8,2
Себестоимость продаж, в тыс. руб.	25 338	23 227	21 956	- 2 111	- 1 271	- 8,3	- 5,5
Чистая прибыль (убыток), в тыс. руб.	2 016	1 114	1 426	- 902	+ 312	- 44,7	+ 28

Продолжение таблицы 1

Наименование	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение			
				Абсолютное (плюс / минус)		Относительное, в %	
				2019г.- 2020 г.	2020г.- 2021 г.	2019г.- 2020 г.	2020г.- 2021 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Рентабельность продаж, в %	0,08	0,03	- 0,003	- 0,05	- 0,033	- 62,5	- 110
Чистая рентабельность продаж, в %	0,07	0,05	0,07	- 0,02	+ 0,02	- 28,57	+ 40
Количество работников, чел.	7	7	8	0	+ 1	0	14,29

Для данной организации характерно следующее:

- запасы ТМЦ составляют более 15 % активов;
- значительные (более 15 % активов) объемы дебиторской и кредиторской задолженностей;
- незначительная (менее 15 % активов) доля основных фондов (в основном торговое и офисное оборудование) или их отсутствие;
- для предприятий данной отрасли возможна минимальная величина собственного капитала;
- высокий уровень коэффициентов ликвидности;
- средние показатели оборачиваемости.

Показатели фондоотдачи и фондоемкости посчитать нельзя, так как основные средства отсутствуют: склады, офисные помещения находятся в аренде.

Транспортные средства наемные (арендованные) для доставки товара, а так же доставка ж/д транспортом.

Собственник бизнеса закупал торговое оборудование и не ставил его на баланс организации (весы, погрузчик и пр.).

2.2 Анализ финансового состояния ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»

Состояние финансовой деятельности организации можно определить по

ряду показателей, которые показывают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

На основе бухгалтерской отчетности, при помощи различных методов и способов оценки, и прогнозирования, проводится анализ состояния финансово-хозяйственной деятельности организации.

Наиболее полезными и распространенными источниками информации для проведения анализа считаются: баланс исполнения бюджета главного распорядителя, распорядителя, получателя бюджетных средств, главного администратора, администратора источников финансирования дефицита бюджета, главного администратора, администратора доходов бюджета.

Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах деятельности, и иные формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Помимо изучения суммы баланса необходимо проанализировать характер изменения отдельных статей.¹⁴

Данный анализ проводится с помощью горизонтального и вертикального анализа баланса.

В процессе экономического анализа исследуют такие данные как: уровень пользования основными и оборотными средствами (при их наличии), оценивают, на сколько организация погашает свои обязательства, в частности перед поставщиками, банками, государственными органами; анализируют состояние учета, предварительного, текущего и последующего контроля.

В результате проведенного анализа и оценке полученных показателей, выдвигаются конкретные идеи, по совершенствованию системы и ликвидации недостатков, что в дальнейшем способствует к улучшению финансово-хозяйственной составляющей организации.

¹⁴ Проданова, Н.А. Бухгалтерский учет на предприятиях малого бизнеса : учебное пособие для вузов. М. 2022. С. 129.

Таким образом, можно говорить о основных задачах анализа состояния организации:

- проведение оценки динамики состава и структуры активов, их состояния и движения;
- также оценка динамики состава и структуры источников собственного и заемного капитала, их состояния и движения;
- анализ абсолютных относительных показателей финансовой устойчивости предприятия оценка изменения ее уровня;
- анализ платежеспособности предприятия и ликвидности активов.

Большинство организаций, для анализа финансовой отчетности и повышения доходов, поддержания стабильного положения предприятия применяют горизонтальный и вертикальный анализ.

Данные способы анализа используются инвесторами, банками и другими кредиторами для снижения рисков от финансирования.¹⁵

Вертикальный анализ баланса также называется - структурным, так как отражает структуру конечных данных бухгалтерского баланса в виде относительных величин.

При вертикальном анализе статьи отчетности приводятся в процентах к его итогу.

Такой вид анализа позволяет посмотреть и проанализировать, что произошло с оборотными средствами компании, дебиторской, кредиторской задолженностью по сравнению с предыдущими годами или периодами.

Анализ финансового состояния ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» начнем с горизонтального и вертикального анализа баланса организации.

Горизонтальный анализ заключается в построении таблицы, в которой балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения).

Цель горизонтального анализа состоит в том, чтобы выявить

¹⁵ Островская, О. Л. Бухгалтерский финансовый учет : учебник и практикум для вузов. М.2022. С. 338.

абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса за определенный период, дать оценку этим изменениям (таблица 2).¹⁶

Таблица 2 - Горизонтальный анализ баланса ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019 – 2021 гг.

Статья	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение			
	сумма, тыс. руб.	сумма, тыс. руб.	сумма, тыс. руб.	абсолютное (плюс / минус)		относительное, в %	
				2019г. - 2020 г.	2020г. – 2021 г.	2019г. – 2020 г.	2020г. – 2021 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Внеоборотные активы	-	-	-	-	-	-	-
Оборотные активы	63 673	65 071	69 122	+ 1 398	+ 4 051	2,20	6,23
Запасы	7 273	7 364	8 186	+ 91	+ 822	1,25	11,16
Дебиторская задолженность	56 285	57 350	60 401	+ 1 065	+ 3 051	1,89	5,32
Денежные средства и денежные эквиваленты	115	357	535	+ 242	+ 178	210,43	49,86
1600 БАЛАНС (актив)	63 673	65 071	69 122	+ 1 398	+ 4 051	2,20	6,23
Капитал и резервы	- 5 868	- 13 314	- 17 005	- 7 446	- 3 691	(126,89)	(27,72)
Краткосрочные обязательства	69 541	78 384	86 127	+ 8 843	+ 7 743	12,72	9,88
Краткосрочные заемные обязательства	6 845	7 419	7 313	+ 574	- 106	8,39	- 1,43
Краткосрочная кредиторская задолженность	62 696	70 965	78 814	+ 8 269	+ 7 849	13,19	11,06
1700 БАЛАНС (пассив)	63 673	65 071	69 122	+ 1 398	+ 4 051	2,20	6,23

Таким образом, можно увидеть, что в балансе ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» в 2020 г по сравнению с 2019 г происходит наращение активов и пассивов. Данная динамика сохраняется и на следующий период - 2021 г.

В период с 2019 г по 2020 г был рост краткосрочных заемных обязательств на 574 тыс. руб., а к 2021 г их значительное снижение.

Абсолютное изменение имеет отрицательную тенденцию на – 106 тыс. руб. За исследуемый период наибольшее наращение приходится на денежные

¹⁶ Бухгалтерская отчетность ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» [Электронный ресурс] //РБК Компании № 3. URL:<https://companies.rbc.ru/id/1122801003544-ooo-torgovyy-dvor/#finance> (дата обращения 07.09.2021)

средства и их эквиваленты, в 2020 г по сравнению с 2019, относительное изменение достигло в 210,43 %. Так же происходит постепенное увеличение запасов и дебиторской задолженности.

Горизонтальный и вертикальный анализ баланса могут проводиться одновременно, так как они дополняют друг друга и помогают проведению более подробного исследования бухгалтерских данных, а это уже позволяет увидеть темпы роста компании и динамику ее развития.

Структурный анализ необходим, чтобы продемонстрировать структуру конечных сведений бухгалтерской отчетности в форме относительных показателей, выраженных в процентах. В результате исследования эксперт получает значения всех статей баланса в % к его итогу.¹⁷

Преимущество вертикального анализа перед горизонтальным заключается в том, что по абсолютным величинам сложно увидеть, положительная или отрицательная динамика наблюдается в работе компании.

Перейдем к вертикальному анализу баланса. Вертикальный (структурный) анализ актива и пассива баланса имеет большое значение для оценки финансового состояния.

В отличие от горизонтального анализа, вертикальный – имеет преимущество в виде отчужденности от процессов инфляции. Так как абсолютные показатели могут искажаться.

Данный анализ можно проводить для сравнения предприятий, даже если их данные имеют другой характер возникновения. Расчет удельного веса отдельных статей в итоге баланса и оценке его изменений - это является его основной целью данного анализа.

Для построения вертикального баланса - итог актива и пассива баланса примем за базовые, т.е. за 100 % и рассчитаем процентную долю каждой балансовой статьи к общему итогу (таблица 3).

¹⁷ Воронченко, Т. В. Теория бухгалтерского учета : учебник и практикум для вузов. М. 2022. С. 283.

Таблица 3 - Вертикальный анализ баланса ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019 - 2021 гг.

Статья	2019 г.		2020 г.		2021 г.		Изменение по удельному весу, в процентах	
	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	2020г. к 2019г.	2021г. к 2020г.
	1	2	3	4	5	6	7	8
Внеоборотные активы	-	-	-	-	-	-	-	-
Оборотные активы	63 673	100	65 071	100	69 122	100	0	0
Запасы	7 273	11,37	7 364	11,32	8 186	11,84	- 0,05	0,52
Дебиторская задолженность	56 285	88,40	57 350	88,13	60 401	87,38	- 0,27	- 0,75
Денежные средства и денежные эквиваленты	115	0,18	357	0,55	535	0,77	0,37	- 0,22
1600 БАЛАНС (актив)	63 673	100	65 071	100	69 122	100	0	0
Капитал и резервы	- 5 868	(9,22)	- 13 314	(20,46)	- 17 005	(24,60)	(11,24)	(4,14)
Краткосрочные обязательства	69 541	109,22	78 384	120,46	86 127	124,60	11,24	4,14
Краткосрочные заемные обязательства	6 845	10,75	7 419	11,40	7 313	10,58	0,65	- 0,82
Краткосрочная кредиторская задолженность	62 696	98,47	70 965	109,06	78 814	114,02	10,59	4,96
1700 БАЛАНС (пассив)	63 673	100	65 071	100	69 122	100	0	0

Вертикальный анализ баланса позволяет сделать вывод о структуре баланса, проанализировать динамику этой структуры. Вертикальный анализ баланса позволяет сделать вывод о структуре баланса, проанализировать динамику этой структуры.

Анализируя структуру активов и пассивов ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за рассматриваемый период 2019 - 2021 гг., можно заметить, что наибольший удельный вес на протяжении всего периода составляли краткосрочные

обязательства. Если анализировать изменение 2020 г. к 2019 г. и 2021 г. к 2020 г., можно заметить, что положительная динамика наблюдается во втором периоде, произошло увеличение запасов организации и уменьшение краткосрочных обязательств.¹⁸

Высокую долю дебиторской задолженности в структуре активов учреждения можно оценить негативно, так как существует большой риск невозврата долгов и последующей необходимости их списания.

Проведем горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах. Иначе его еще называют трендовый анализ или анализ временных рядов отчета о финансовых результатах. Его суть - отследить динамику изменения показателей во времени. Для этого рассчитывают абсолютные и относительные отклонения.

Таблица 4 - Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019 - 2021 гг.

Статья	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение			
	сумма, тыс. руб.	сумма, тыс. руб.	сумма, тыс. руб.	абсолютное (плюс / минус)		относительное, в %	
				2019г.- 2020 г.	2020г. – 2021 г.	2019г. – 2020 г.	2020г. – 2021 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Доходы и расходы по обычным видам деятельности							
Выручка	27 386	23 827	21 886	- 3 559	- 1 941	- 13	- 8,2
Себестоимость продаж	25 338	23 227	21 956	- 2 111	- 1 271	- 8,3	- 5,5
Валовая прибыль (убыток)	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	2 048	600	- 70	- 1 448	- 670	- 70,7	- 111,7

¹⁸ Сутягин, В. Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление : учебное пособие. М. 2021. С. 116.

Продолжение таблицы 4

Статья	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение			
	сумма, тыс. руб.	сумма, тыс. руб.	сумма, тыс. руб.	абсолютное (плюс / минус)		относительное, в %	
				2019 г.- 2020 г.	2020 г. – 2021 г.	2019 г. – 2020 г.	2020 г. – 2021 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Прочие доходы и расходы							
Прочие доходы	0	562	2 224	+ 562	+ 1 662	-	295,7
Прочие расходы	32	48	728	+ 16	+ 680	50	1 416,7
Прибыль (убыток) до налогообло жения	2 016	1 114	1 426	- 902	+ 312	- 44,7	28
Чистая прибыль (убыток)	2 016	1 114	1 426	- 902	+ 312	- 44,7	28

После проведения горизонтальный анализа отчета о финансовых результатах, можно сделать следующие выводы: в целом, большинство показателей имеют отрицательную (убыточную) динамику, заметное снижение выручки и увеличение прочих расходов.

Снижение себестоимости продаж свидетельствует о снижении расходов на продажу продукции. Но помимо увеличения расходов, имеется и увеличение прочих доходов.

В большинстве показателей заметен упадок на 2020 год, и достаточно неплохи показатели в 2019 и 2021 годах.

В любом случае, как таковых отрицательных значений нет, а следовательно и убытки приемлемы.

Далее проведем вертикальный анализ отчета о финансовых результатах. Другое его название – структурный анализ отчета о финансовых результатах.

Смысл анализа в том, чтобы оценить соотношение между отдельными составляющими отчета и выявить их вклад в формирование прибыли/убытка.

Вертикальный метод анализа отчета о прибылях и убытках характеризует, какие показатели оказали наиболее существенное влияние на чистую прибыль.

Таблица 5 - Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019-2021 гг.

Статья	2019 г.		2020 г.		2021 г.		Изменение по удельному весу, в процентах	
	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
	1	2	3	4	5	6	7	8
Доходы и расходы по обычным видам деятельности								
Выручка	27 386	100	23 827	100	21 886	100	-	-
Себестоимость продаж	25 338	92,5	23 227	97,5	21 956	100,3	5	2,8
Валовая прибыль (убыток)	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	2 048	7,5	600	2,5	- 70	- 0,3	- 5	- 2,8
Прочие доходы и расходы								
Прочие доходы	0	-	562	2,4	2 224	10,2	2,4	7,8
Прочие расходы	32	0,1	48	0,2	728	3,3	0,1	3,1
Прибыль (убыток) до налогообложения	2 016	7,4	1 114	4,7	1 426	6,5	- 2,7	1,8
Чистая прибыль (убыток)	2 016	7,4	1 114	4,7	1 426	6,5	- 2,7	1,8

После проведения вертикального анализа, можно оценить долю показателей в структуре прибыли/убытков. Таким образом, наибольшее изменение приходится на прочие доходы.

Чистая прибыль и прибыль до налогообложения имеют положительную тенденцию, в 2019 - 2020 гг. показатель имел отрицательную динамику – 2,7 %, однако в 2020 - 2021 гг. изменение по удельному весу составил 1,8 %. Так же имеется убыток от и снижение себестоимости продаж.

Проведем анализ ликвидности и финансовой устойчивости ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР». Представим полученные данные в таблице 6.

Таблица 6 – Оптимальное значение основных коэффициентов ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019 - 2021 гг.

Наименование коэффициента	Величина коэффициента на конец года			Абсолютное изменение, %		Норматив
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	
1	2	3	4	5	6	7
К текущей ликвидности	0,92	0,83	0,80	- 0,09	- 0,03	> 1 - 2
К абсолютной ликвидности	0,0017	0,0046	0,0062	0,0029	0,0016	> 0,1-0,2
К промежуточной ликвидности	0,811	0,736	0,708	- 0,075	- 0,028	> 0,7-1
К финансовой устойчивости	-	-	-	-	-	> 0,75
К зависимости КЗ	1,09	1,21	1,25	+ 0,12	+ 0,04	> 0,7-1,0
К платежеспособности	1,02	0,92	0,88	- 0,1	- 0,04	> 1,0
К оборачиваемости ДЗ, оборотов	0,97	1,01	0,73	+ 0,04	- 0,28	-
К оборачиваемости ДЗ, в днях	376,29	361,39	500	- 14,9	+ 138,61	-
К оборачиваемости КЗ, оборотов	0,87	0,67	0,56	- 0,2	- 0,11	-
К оборачиваемости КЗ, в днях	419,54	544,78	651,79	+ 125,24	+ 107,01	-
К оборачиваемости ОА, оборотов	0,86	0,73	0,63	- 0,13	- 0,10	-
К оборачиваемости ОА, в днях	424,42	500	579,37	+ 75,58	+ 79,37	130 - 139
К оборачиваемости совокупных активов, оборотов	0,86	0,73	0,63	- 0,13	- 0,10	-
К оборачиваемости совокупных активов, в днях	424,42	500	579,37	+ 75,58	+ 79,37	139 - 149
К рентабельности активов, в %	3,17	1,71	2,06	- 1,46	+ 0,35	> 4,3 - 5
К рентабельности продаж, в %	7,36	4,68	6,52	- 2,68	+ 1,84	> 2,7 - 3,2

Согласно полученным данным, можно сделать следующие выводы: Коэффициенты текущей и абсолютной ликвидности ниже нормативного значения, предприятие менее ликвидное, оно погашает свои краткосрочные обязательства за счет продажи ликвидных активов – это характеризует промежуточная ликвидность. Промежуточная ликвидность находится на нижней границе допустимой нормы, а именно 0,811 в 2019 г., 0,736 в 2020 г.,

0,708 2021 г. Норматив составляет $> 0,7 - 1$. К сожалению, она так же имеет отрицательную динамику на - 0,075 в 2019 - 2020 гг. и - 0,028 в 2020 - 2021 гг.

Как известно, чем выше коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности, тем лучше финансовое положение компании. При слишком низком значении показателя существует риск потери платежеспособности, что является негативным сигналом для инвесторов.

Коэффициент оборачиваемости ДЗ рассчитанные в днях, показывает оборачиваемость дебиторской задолженности как среднее число дней, необходимое для сбора долгов. Полученные значения можно интерпретировать как высокие, длительность более года.¹⁹

Коэффициент оборачиваемости КЗ рассчитанные в днях, показывает приблизительное количество дней необходимых предприятию, чтобы рассчитаться с кредиторами по всем своим долгам. Аналогично показателям оборачиваемости ДЗ. Результаты выше, организация долго рассчитывается по своим обязательствам. От этого возникают различные риски. Необходимо разработать меры, по совершенствованию управления кредиторской задолженностью.

Для множества показателей оборачиваемости не существует точного нормативного значения, так как большую роль играет особенность отрасли. Так и для оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности нет точного значения. Так или иначе, более высокий коэффициент – лучше. Он означает, что покупатель быстрее погашает задолженность.

Однако это не всегда так, например, когда происходит продажа в кредит, дебиторская задолженность будет высокой, а ее оборачиваемость низкой.

Также, коэффициент платежеспособности организации, имеет отрицательную динамику. Норматив ($> 1,0$) соблюден только в 2019 году и составляет 1,02. Это значит, что сумма активов предприятия полностью

¹⁹ Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий: анализ и управление. Научные итоги года: достижения, проекты, гипотезы. 2018. № 4. С. 128-136.

покрывает краткосрочную и долгосрочную задолженность, что говорит об эффективной работе компании. Однако в 2020 и 2021 гг. мы видим, что показатели ниже и это свидетельствует об ухудшении состояния организации. Необходимо принимать меры.

Рассчитав оборачиваемость оборотных активов в днях, можно понять, за сколько дней организация получит выручку в размере, равном средней величине оборотных средств. Значения, для нашей организации, не очень хорошие, так, как превышают 365 дней. Возможна нехватка средств для погашения обязательств.

Рентабельность активов. Как итог расчета, находится размер чистой прибыли приходящий с каждого потраченного организацией рубля, будучи вложенным в актив организации. Простыми словами, он показывает, сколько копеек приносит каждый рубль, находящийся в активе организации.

В нашем случае, это 3,17 %, 1,71 %, 2,06 % на каждый рубль в 2019 – 2021 гг. соответственно.

Рентабельность продаж. Показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль и выражает финансовую результативность деятельности организации. Для более точного анализа данного показателя, возьмем среднее значение показателя в данной сфере за анализируемый период, а именно 2,7 % в 2019 г., 3 % в 2020 г., 2 % в 2021 г. Таким образом, наши показатели находятся на хорошем уровне, так как составляют 7,36 % в 2019 г., 4,68 % в 2020 г., 6,52 % в 2021 г.

Краткосрочные активы находятся в текущем хозяйственном обороте и используются в пределах одного года (12-ти месяцев).

К ним относятся:

- запасы (ТМЦ на складах - продукция, товары, материалы), отгруженные товары, животные на выращивании и откорме (для сельхозорганизаций), незавершенное производство и пр.);
- расходы, отнесенные на будущий период;

- часть долгосрочных активов, предназначенных для реализации;
- «входной» НДС;
- наличные деньги и их аналоги (в кассе, на расчетном счете);
- дебиторская задолженность, включая аккредитивы (то, что должны нам) финансовые вложения;
- прочие краткосрочные активы.

Краткосрочные обязательства (пассивы) представляют собой долги фирмы в пределах года:

- срочные кредиты и займы;
- краткосрочная часть долгосрочных обязательств (которая будет погашена в нынешнем году);
- текущая кредиторская задолженность (мы должны) организации перед: поставщиками и подрядчиками, работниками по оплате труда, собственнику имущества (учредителям, участникам) ИМНС по налогам и сборам, перед ФСЗН по социальному страхованию и обеспечению, и прочими кредиторами, а также долги по лизинговым платежам и полученным авансам;
- обязательства, предназначенные для реализации;
- доходы будущих периодов;
- резервы предстоящих платежей;
- прочие краткосрочные обязательства.²⁰

Анализ финансовой устойчивости.

$$\text{Кф. у.} = \frac{(\text{СК} + \text{ДО})}{\text{ВБ}}, \quad (11)$$

где Кф.у. - Коэффициент финансовой устойчивости;

СК - собственный капитал;

²⁰ Поликарпова, Т. И. Экономическая теория. Учебник и практикум для бакалавриата и специалитета. М. 2019. С. 144.

ДО - долгосрочные обязательства;

ВБ - валюта баланса.

В данном случае, вместо СК и ДО имеем показатель только Капитал и резервы. Поэтому рассчитать показатели финансовой устойчивости невозможно.

Отношение суммы заемных средств к общей сумме активов организации отражает коэффициент зависимости предприятия от ее кредиторской задолженности. Он выражает, насколько активы организации формируются за счет ее кредиторов.

Ни один показатель, связанный с собственным капиталом, не должен иметь и не может иметь отрицательное значение.

В том числе и для ООО он не может иметь отрицательное значение.

Таким образом, организацию нельзя считать финансово устойчивой или неустойчивой.

Однако, организация способна рассчитываться только по текущим обязательствам.

Проведем анализ вероятности банкротства по модели Таффлера и дадим экономическое объяснение.

Данная модель была разработана для помощи в оценке финансового состояния и здоровья организаций Великобритании, Таффлер исследовал 46 компаний потерпевших неудачу и 46 компаний, чья деятельность была продуктивной и финансово устойчивой.

Исследование проходило с 1969 по 1975 год. Модель Таффлера представляет собой формулу с четырьмя финансовыми коэффициентами.²¹

$$T (Z - score) = 0,53 \times X1 + 0,13 \times X2 + 0,18 \times X3 + 0,16 \times X4 , \quad (12)$$

где X1 = Прибыль от продаж / Краткосрочные обязательства;

²¹ Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности. М. 2018. С. 142.

$X2 = \text{Оборотные активы} / (\text{Краткосрочные обязательства} + \text{Долгосрочные обязательства});$

$X3 = \text{Долгосрочные обязательства} / \text{Общая сумма активов};$

$X4 = \text{Общая сумма активов} / \text{Выручка от продаж}.$

Существует небольшой диапазон показателя Z - score, так, если значение ниже 0,2, то у организации существует большой риск банкротства, а вот если выше 0,3 то ситуация иная, в скором времени организации ничего не угрожает.

Согласно рассматриваемой модели, показатели располагаются по удельному весу относительно фактора Z , соотношение представлено ниже:

- $X1$ – 53 %;
- $X2$ – 13 %;
- $X3$ – 18 %;
- $X4$ – 16 %.

Вплоть до четырех лет можно проанализировать вероятность наступления банкротства организации, ниже представлен процент вероятности:

- 97 % за год до банкротства;
- 70 % за два года до банкротства;
- 61 % за три года;
- 35 % за четыре года.

Таким образом:

Если $Z > 0,3$ — то малая вероятность банкротства организации;

если $Z < 0,2$ — то высокая вероятность банкротства организации.

Проведем расчеты данного показателя на примере ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР».

2019 г.:

$$X1 = 2048 : 69541 = 0,0295$$

$$X2 = 63673 : (69541 + 0) = 0,9156$$

$$X3 = 0 : 63673 = 0$$

$$X4 = 63673 : 27386 = 2,3250$$

$$Z = 0,53 \times 0,0295 + 0,13 \times 0,9156 + 0,18 \times 0 + 0,16 \times 2,3250 = 0,506663$$

2020 г.:

$$X1 = 600 : 78\,384 = 0,0077$$

$$X2 = 65\,071 : (78\,384 + 0) = 0,8302$$

$$X3 = 0 : 65\,071 = 0$$

$$X4 = 65\,071 : 23\,827 = 2,7310$$

$$Z = 0,53 \times 0,0077 + 0,13 \times 0,8302 + 0,18 \times 0 + 0,16 \times 2,7310 = 0,548967$$

2021 г.:

$$X1 = (-70) : 86\,127 = -0,0008$$

$$X2 = 69\,122 : (86\,127 + 0) = 0,8026$$

$$X3 = 0 : 69\,122 = 0$$

$$X4 = 69\,122 : 21\,886 = 3,1583$$

$$Z = 0,53 \times (-0,0008) + 0,13 \times 0,8026 + 0,18 \times 0 + 0,16 \times 3,1583 = 0,613906$$

Внесем полученные значения в таблицу 7.

Таблица 7 – Расчет показателей модели Таффлера на примере ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019 - 2021 гг.

Показатель	2019 г	2020 г	2021 г
X1	0,0295	0,0077	- 0,0008
X2	0,9156	0,8302	0,8026
X3	0	0	0
X4	2,3250	2,7310	3,1583
Z	0,5	0,6	0,6

Рассчитав коэффициенты покрытия (X1 и X2), долю обязательств (X3), рентабельность всех активов (X4), можно сделать вывод, что в период 2019 – 2021 гг., организация имеет низкую вероятность банкротства. Так, как все полученные значения $Z > 0,3$, а именно 0,5, 0,6 и 0,6 соответственно.

Анализ ликвидности предприятия (или анализ ликвидности баланса предприятия) — оценка баланса, которая позволяет определить способность субъекта быстро погасить свою задолженность.²²

Ликвидность предполагает безусловную платежеспособность предприятия. Анализ этого показателя заключается в сравнении средств по активу с обязательствами по пассиву. В системе управления финансами любой организации, вопрос ее платежеспособности всегда важен, платежеспособность – показатель «здоровья» организации.

Способность организации отвечать по своим обязательствам в срок и нужном размере, можно оценивать, как надежность и устойчивость. Также это отражает и низкую вероятность банкротства организации.

Одним из наиболее важных показателей стабильности организации можно считать – платежеспособность. Она показывает скорость расчета по обязательствам и долгам. Можно оценивать, как возможность погашения задолженности организации в краткосрочном периоде.

Анализ ликвидности баланса можно выполнить при помощи группировки активов по степени ликвидности и пассивов по срочности их погашения. Он отражает соотношение активов к обязательствам в пассиве баланса.

Анализ степени покрытия обязательств активами организации, проходит при условии, что ликвидность ее средств совпадает со сроком погашения обязательств этой организации. Необходимо получить равновесие между этими показателями. Все вышеперечисленное можно считать главной задачей анализа ликвидности баланса.

²² Качкова, О. Е., Баранова Е. Н., Алейникова М. Ю. Бухгалтерский финансовый учет. Учебник. М. 2020. С. 352 .

3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»

3.1 Анализ кредиторской задолженности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»

Проведя обширный анализ деятельности организации и выявив ее слабые стороны, необходимо обратить внимание на проблемы с кредиторской задолженностью организации.

Для проведения подробного анализа, зафиксируем основные показатели в таблице 8.

Таблица 8 - Анализ динамики кредиторской задолженности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019 – 2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение, в тыс. руб.		Темпы роста, в %	
	в тыс. руб.			2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020
1	2	3	4	5	6	7	8
Кредиторская задолженность (всего)	62 696	70 965	78 814	+ 8 269	+ 7 849	+ 13,19	+ 11,06
В т. ч - расчеты с поставщиками и подрядчиками - расчеты по налогам и авансам - расчеты с органами социального страхования - задолженность по оплате труда - прочая задолженность	621,031	564,696	-	- 56,335	-	- 9,09	-
Просроченная кредиторская задолженность (всего)	4580	5 856	6854	+ 1 276	+ 998	+ 27,86	+ 17,04

Продолжение таблицы 8

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение, в тыс. руб		Темпы роста, в %	
	в тыс. руб			2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020
1	2	3	4	5	6	7	8
В т.ч. - расчеты с поставщиками и подрядчиками - расчеты по налогам и авансам - расчеты с органами социального страхования - задолженность по оплате труда - прочая задолженность	4580	5 856	6854	+ 1 276	+ 998	+ 27,86	+ 17,04

По данным таблицы видно, что кредиторская задолженность состоит не только из задолженности перед поставщиками, но и с налоговыми органами, авансам, расчетами с ФСС, задолженности по оплате труда и пр. Просроченная кредиторская задолженность состоит из расчетов с поставщиками.

Таблица 9 – Динамика и состав кредиторской задолженности по срокам погашения ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019 – 2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение, в тыс. руб.		Темпы роста, в %	
	в тыс. руб.			2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020
1	2	3	4	5	6	7	8
Краткосрочная кредиторская задолженность до 12 мес., всего	62 696	70 965	78 814	+ 8 269	+ 7 849	+ 13,19	+ 11,06
В т.ч. Просроченная кредиторская задолженность	4580	5 856	6854	+ 1 276	+ 998	+ 27,86	+ 17,04

В таблице 9 представлена динамика и состав кредиторской задолженности, как можем заметить – она краткосрочная. Несмотря на это, имеется просроченная кредиторская задолженность. Возникают высокие риски для организации, как минимум репутационные.

Таблица 10 - Анализ состава и динамики задолженности перед поставщиками и подрядчиками ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019 – 2021 гг.

Наименование поставщиков и подрядчиков	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение		Темпы роста	
				2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020
	Сумма, в тыс. руб.	Сумма, в тыс. руб.	Сумма, в тыс. руб.	Сумма, в тыс. руб.	Сумма, в тыс. руб.	в %	
1	2	3	4	5	6	7	8
Краткосрочная кредиторская задолженность, всего	62 696	70 965	78 814	+ 8 269	+ 7 849	+ 13,19	+ 11,06
ООО «АХТУБА ФИШ»	11 109	14 592	17 403	+ 3 483	+ 2 811	+ 23,87	+ 19,26
ООО ТК «Бочкари»	10 824	12 426	14 127	+ 1 602	+ 1 701	+ 14,80	+ 13,69
ООО «Гермес»	8 573	11 013	13 518	+ 2 440	+ 2 505	+ 28,46	+ 22,75
ООО «ФОРМУЛА-ДВ»	5 408	7 228	8 805	+ 1 820	+ 1 577	+ 33,65	+ 21,82
ООО «АЛТКОМПАНИ»	2 502	4 143	5 827	+ 1 641	+ 1 684	+ 65,59	+ 40,65
ООО «ИМПЭКС»	1 883	2 551	3 124	+ 668	+ 573	+ 35,48	+ 22,46
ООО «ДВ-ПЛАСТ ГРУПП»	1 561	1 736	1 861	+ 175	+ 125	+ 11,21	+ 7,20
ООО «УНИВЕРСАЛТ РАНС»	1 527	1 689	1 805	+ 162	+ 116	+ 10,61	+ 6,87

Продолжение таблицы 10

Наименование поставщиков и подрядчиков	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение		Темпы роста	
				2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020
	Сумма, в тыс. руб.	Сумма, в тыс. руб.	Сумма, в тыс. руб.	Сумма, в тыс. руб.	Сумма, в тыс. руб.	в %	
1	2	3	4	5	6	7	8
ООО «Сибирское стекло»	1 284	1 372	1 415	+ 88	+ 143	+ 6,85	+ 10,42
ООО «АДАРА»	1 162	1 269	1 282	+ 107	+ 13	+ 9,21	+ 1,02
АО «СМОКИНГРУС»	1 007	1 193	1 364	+ 186	+ 171	+ 18,47	+ 14,33
И др., всего	11 276	5 897	1 402	- 5 379	- 4 495	- 47,70	- 76,23

Таким образом, мы видим положительную динамику кредиторской задолженности, денежные средства, которые были привлечены в счет организации, помогут увеличить производственную мощность, реализовать различного рода проекты и приобрести дорогостоящие активы.

Рост объема кредиторской задолженности свидетельствует о появлении дополнительных обязательств перед кредиторами или о расширении списка кредиторов. В нашем случае, увеличение объемов продукции. Краткосрочная кредиторская задолженность свидетельствует о скорости оборота продукции, однако это характерно для вида деятельности нашей организации, а именно оптовой торговли.

Таблица 11 – Доля просроченной кредиторской задолженности в составе всей кредиторской задолженности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019 – 2021 гг.

Статья	2019 г.		2020 г.		2021 г.		Изменение по удельному весу, в %	
	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	2020 г.	2021 г.
							к 2019 г.	к 2020 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Краткосрочная кредиторская задолженность, всего	62 696	100	70 965	100	78 814	100	0	0

Продолжение таблицы 11

Статья	2019 г.		2020 г.		2021 г.		Изменение по удельному весу, в %	
	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	2020 г.	2021 г.
							к 2019 г.	к 2020 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Просроченная кредиторская задолженность	4580	7,31	5 856	8,25	6854	8,70	+ 0,94	+ 0,45

Доля просроченной кредиторской задолженности составляет 7,31 % в 2019 г., 8,25 % в 2020 г. и 8,70 % в 2021 г. Для небольшой торговой организации эти показатели достаточно весомы.

Необходимо разработать и принять меры, способы по погашению просроченной кредиторской задолженности. Это нужно для нормального функционирования организации и поддержания стабильных отношений с поставщиками.

Проведем анализ оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности и представим полученные данные в таблице 12.

Таблица 12 – Показатели оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019 – 2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютное изменение, плюс/минус	
				2020/2019	2021/2020
Выручка от продаж, в тыс. руб	27 386	23 827	21 886	- 3 559	- 1 941
Среднегодовая величина дебиторской задолженности, в тыс. руб.	28 142,5	28 675	30 200,5	+ 532,5	+ 1 525,5
Среднегодовая величина кредиторской задолженности, в тыс. руб.	31 348	35 482,5	39 407	+ 4 134,5	+ 3 924,5
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	0,97	1,01	0,73	+ 0,04	- 0,28

Продолжение таблицы 12

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютное изменение, плюс/минус	
				2020/2019	2021/2020
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, в днях	376,29	361,39	500	- 14,9	+ 138,61
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	0,87	0,67	0,56	- 0,2	- 0,11
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, в днях	419,54	544,78	651,79	+ 125,24	+ 107,01

Можно заметить закономерное увеличение периодов оборачиваемости КЗ, а так же снижение выручки. Слишком длительный процесс может негативно сказаться на организации в целом. Необходимо ускорить оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженностей.

Представим динамику кредиторской задолженности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019 – 2021 гг. на рисунке 3.

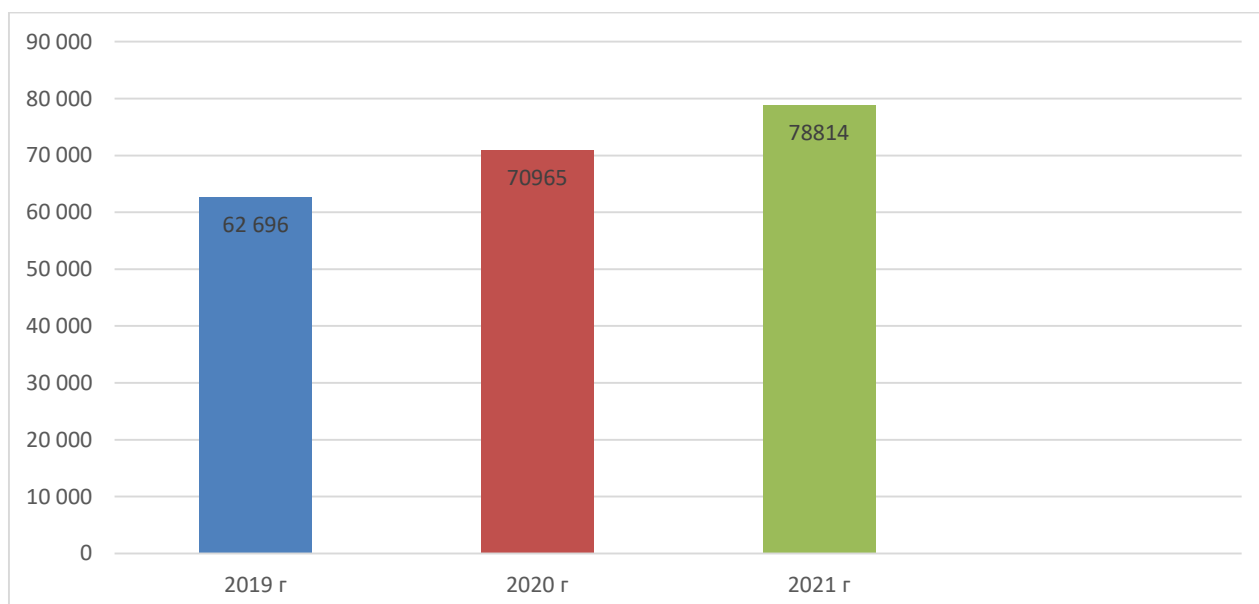


Рисунок 3 - Динамика кредиторской задолженности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019 – 2021 гг.

Для определения влияния факторов на кредиторскую задолженность, проведем факторный анализ ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019 – 2021 гг.

Факторный анализ за 2019 - 2020 гг.

1 Влияние выручки от реализации продукции и услуг

$$K_{кз1} = B_0 : K_{30} = 27\,386 : 31\,348 = 0,87$$

$$K_{кз2} = B_1 : K_{30} = 23\,827 : 31\,348 = 0,76$$

$$\Delta K_{кз} (B) = 0,76 - 0,87 = - 0,11$$

2 Влияние изменения среднегодовой величины кредиторской задолженности

$$K_{кз3} = B_{p1} : K_{30} = 23\,827 : 31\,348 = 0,76$$

$$K_{кз4} = B_{p1} : K_{31} = 23\,827 : 35\,482,5 = 0,67$$

$$\Delta K_{кз} (K_3) = 0,67 - 0,76 = - 0,09$$

Совокупное влияние факторов:

$$\Delta K_{кз} = \Delta K_{кз} (B) + \Delta K_{кз} (K_3) = (- 0,11) + (- 0,09) = - 0,20$$

Факторный анализ за 2020-2021гг.

1 Влияние выручки от реализации продукции и услуг

$$K_{кз1} = B_0 : K_{30} = 23\,827 : 35\,482,5 = 0,67$$

$$K_{кз2} = B_1 : K_{30} = 21\,886 : 35\,482,5 = 0,62$$

$$\Delta K_{кз} (B) = 0,62 - 0,67 = - 0,05$$

2 Влияние изменения среднегодовой величины кредиторской задолженности

$$K_{кз3} = B_1 / K_{30} = 21\,886 / 35\,482,5 = 0,62$$

$$K_{кз4} = B_1 : K_{31} = 21\,886 : 39\,407 = 0,56$$

$$\Delta K_{кз} (K_3) = 0,56 - 0,62 = - 0,06$$

Совокупное влияние факторов:

$$\Delta K_{кз} = \Delta K_{кз}(B) + \Delta K_{кз}(K_3) = (- 0,05) + (- 0,06) = - 0,11$$

Факторный анализ за 2019-2021гг.

1 Влияние выручки от реализации продукции и услуг

$$K_{кз1} = B_0 : K_{30} = 27\,386 : 31\,348 = 0,87$$

$$K_{кз2} = B_1 : K_{30} = 21\,886 : 31\,348 = 0,70$$

$$\Delta K_{K3}(B) = 0,70 - 0,87 = - 0,17$$

2 Влияние изменения среднегодовой величины кредиторской задолженности

$$K_{K3} = B1 : K30 = 21\ 886 : 31\ 348 = 0,70$$

$$K_{K3} = B1 : K31 = 21\ 886 : 39\ 407 = 0,56$$

$$\Delta K_{K3}(K3) = 0,56 - 0,70 = - 0,14$$

Совокупное влияние факторов:

$$\Delta K_{K3} = \Delta K_{K3}(B) + \Delta K_{K3}(K3) = (- 0,17) + (- 0,14) = - 0,31$$

Таблица 13 - Обобщенные результаты факторного анализа коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019 – 2021 гг.

Наименование фактора	Размер влияния факторов на оборачиваемость, оборотов		
	2020 г. / 2019 г.	2021 г. / 2020 г.	2021 г. / 2019 г.
Выручка от реализации	- 0,11	- 0,05	- 0,17
Среднегодовая величина КЗ	- 0,09	- 0,06	- 0,14
Итого влияние факторов	- 0,20	- 0,11	- 0,31

Таким образом, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности организации в 2020 году относительно 2019 года снизился на 0,20 оборота, в том числе за счет изменения выручки от продаж снизился на 0,11 оборота, а за счет изменения величины кредиторской задолженности снизился на 0,09 оборота.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности организации в 2021 году относительно 2020 года снизился на 0,11 оборота, в том числе за счет изменения выручки от продаж снизился на 0,05 оборота, а за счет изменения величины кредиторской задолженности снизился на 0,06 оборота. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности организации в 2021 году относительно 2019 года снизился на 0,31 оборота, в

том числе за счет изменения выручки от продаж снизился на 0,17 оборота, а за счет изменения величины кредиторской задолженности снизился на 0,14 оборота.

Расчеты с бюджетом - начисленные, подлежащие уплате налоги и другие обязательные платежи (в т.ч. перед внебюджетными фондами). Объем этих обязательств в общей структуре пассивов незначительный, однако данный вид обязательств должен быть учтен. Своевременный контроль оплаты задолженности по налогам, взносы на медицинское страхование, отчисление в ФСС и пр.²³

Таблица 14 – Сведения об уплате налогов в страховых взносов в ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2017 – 2020 гг.

в тыс. руб.

Наименование	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Налог по упрощенной системе налогообложения (УСН)	200,045	401,495	314,492	240,634
Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование в ПФ РФ	127,611	218,348	204,981	216,698
Страховые взносы на обязательное медицинское страхование в фонд ОМС	29,583	50,617	47,518	50,234
Страховые взносы на обязательное социальное страхование	16,822	28,782	27,020	28,565
Уплачено налогов, всего	374,061	699,242	594,011	536,131

Необходимо отметить, что отсутствуют данные за 2021 год, это связано с тем, что уплата налога приходилась на апрель 2022 года, данные временно отсутствуют.

Риск для бизнеса возникает, если заемщик не выплачивает налоги или не

²³ Гиляровская, Л.Т. Экономический анализ: учебник. М. 2020. С. 615.

выполняет отчисления в фонды, это может привести к занесению счета в картотеку, а также будут начислены пени, и в самом худшем случае, будет заведено уголовное дело на владельца организации. Это все приведет к потере бизнеса.

Для оптимизации сроков уплаты налогов и сборов и непущения просроченной задолженности у современного бухгалтера есть программы дистанционного взаимодействия с ФНС / органами статистики / ФСС и пр. где зашивается система налогообложения и вид деятельности организации.²⁴

С основными поставщиками были заключены письменные договоры. Порядок расчетов выглядит следующим образом.

Таблица – 15 Порядок расчета с поставщиками ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»

Поставщики	Порядок расчетов	Срок
ООО «ИМПЭКС»	Предоплата	-
ООО «АЛТКОМПАНИ»	Отсрочка платежа	До 7 дней
ООО «АХТУБА ФИШ»	Отсрочка платежа	До 14 дней
ООО ТК «Бочкари»	Отсрочка платежа	До 7 дней

В связи со сложившейся экономической ситуацией – многие поставщики переходят на предоплатную систему расчетов и не осуществляют отгрузку до момента получения 30 - 100 % предоплаты.

Это в свою очередь заставляет организации изыскивать дополнительные оборотные средства (деньги) на оплату поставщику. У нас оптовая организация, которая отгружает пивную продукцию и закуски менее крупным

²⁴ Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия) : учебник и практикум для вузов. М. 2021. С. 247.

оптовикам/розничным торговым организациям и должна получить от них своевременно оплату за отгруженный товар.²⁵

Таким образом происходит кассовый разрыв: нет денег чтобы оплатить поставщику, так как не получены деньги от наших покупателей.

При дальнейшей неуплате долга поставщик:

- может приостановить дальнейшую отгрузку товара;
- начнет судебное разбирательство по взысканию задолженности;
- возможно потребует мирного урегулирования через предоставление новых условий, рассрочки оплаты и пр.

Для нашей организации это репутационные риски (недобросовестный контрагент), финансовые риски и пр.

В таблице 16 представим основную просроченную задолженность перед поставщиками.

Таблица 16 – Просроченная кредиторская задолженность ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»

в тыс. руб.

Поставщики	2019 г	2020 г	2021 г
Краткосрочная кредиторская задолженность, всего:	62 696	70 965	78 814
в т.ч. просроченная	4 580	5 856	6854
ООО «АХТУБА ФИШ»	852	1 018	1 236
ООО ТК «Бочкари»	437	682	1 047
ООО «Гермес»	398	476	563
и др.	2 893	3 680	4 008

²⁵ Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия : учебник и практикум для вузов. М. 2021. С. 435 .

В связи с данными таблицы, можем сделать выводы, об ухудшении состояния просроченной кредиторской задолженности. Выделены основные поставщики, из общего объема. Согласно имеющимся данным, в 2019 г. среди поставщиков было более 234 организаций и ИП, в 2020 г. - 254, в 2021 г. - 262.

Несмотря на большой объем, основные поставщики сотрудничают более 3 лет. Высокий уровень доверия между организациями, несмотря на регулярную просроченную кредиторскую задолженность. Необходимо принимать меры по решению данной проблемы.

3.2 Совершенствование управления кредиторской задолженностью ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»

После проведенного анализа, можно выделить, что основной проблемой в деятельности данной организации, является проблема взаимных неплатежей. В свою очередь, нехватка средств на счетах предприятия, приводит к увеличению кредиторской задолженности.

Для совершенствования управления кредиторской задолженностью, могут быть предложены такие способы, как оптимизация и минимизация кредиторской задолженности.

Организации ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» нужно поменять политику финансирования и снизить долю кредиторской задолженности. Снижение размера дебиторской задолженности можно провести с помощью средств истребованной дебиторской задолженности и от предоставления всевозможной поддержки своим дебиторам.

Таким образом, можно предложить следующие мероприятия для повышения эффективности финансово – хозяйственной деятельности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»:

- Взаимозачет;
- Факторинг;
- Предоставление скидки дебиторам.

Далее рассмотрим сущность взаимозачета. Взаимозачет – это перевод долга кредитору на третье лицо, имеющему перед предприятием дебиторскую задолженность.

В результате перевода долга, к новому должнику переходят все обязанности предыдущего должника, однако обязательство остается неизменным. В соответствии с п. 1 ст. 391 ГК РФ перевод осуществляется с согласия кредитора, у которого есть возможность убедиться в платежеспособности нового должника.

Соглашение о переводе долга – это трехсторонний договор, он должен иметь ту же форму, что и первоначальная сделка.

Так же, взаимозачет – это бухгалтерская операция (основанная на безналичном расчете), которая предполагает прекращение встречных обязательств, возникающих у организаций, которые одновременно являются друг другу кредиторами и дебиторами.

Преимущества взаимозачета:

- Погашение старых задолженностей, если одна из организаций не способна оплатить долг (до истечения срока исковой давности);
- Позволяет сэкономить на банковской комиссии (особенно если это касается крупных сумм);
- Деньги изымаются из оборота (особенно это важно при дефиците оборотных средств);
- Экономия времени на оплату;
- Простота операции (техническая).

Данная операция предполагает строгое соблюдение Гражданского и Налогового кодекса РФ.

Необходимо убедиться в выполнении всех условий:

- Встречные требования между организациями, то есть существует не менее двух разных договоров: покупателя и поставщика.
- Однородность этих требований;

– Встречные требования могут зачитываться только тогда, когда наступил срок их исполнения.

В таблице 17 представлена кредиторская задолженность ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» по срокам ее образования на 31.12.2021 г.

Таблица 17 – Распределение кредиторской задолженности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» по срокам образования на 31.12.2021 г

в тыс. руб.

Наименование задолженности	Срок образования						Итого	
	5 – 10 дней	10 – 30 дней	1 – 3 месяца	3 – 6 месяцев	6 – 9 месяцев	9 – 12 месяцев	Сумма	Уд. вес, в %
Расчеты с поставщиками и подрядчиками, в т.ч.:	5 362	13 833	9 601	20 850	10 416	11 898	71 960	100,00
ООО «АХТУБА ФИШ»	2 815	4 701	-	6 309	-	3 578	17 403	24,18
ООО ТК «Бочкари»	1 442	-	6 783	-	5 902	-	14 127	19,63
ООО «Гермес»	-	3 643	-	1 170	2 511	6 194	13 518	18,79
ООО «ФОРМУЛА-ДВ»	-	3 166	-	5 639	-	-	8 805	12,24
ООО «АЛТКОМПАНИ»	-	-	1 020	4 807	-	-	5 827	8,10
Прочие	1 105	2 323	1 798	2 925	2 003	2 126	12 280	17,07

Таким образом, ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» имеет кредиторскую задолженность перед ООО ТК «Бочкари» в размере 6 783 тыс. руб., которая относится к группе со сроком погашения 1 - 3 месяцев.

В то же время у нее имеется дебитор ООО «СОВА», задолженность которого равна 7 134 тыс. руб. Формируемый договор, предполагает, что задолженность ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» перед ООО ТК «Бочкари» перейдет на ООО «СОВА», при этом не будет необходимости проводить никакие денежные расчеты. При этом ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» выбывает из взаимоотношений, а его должник ООО «СОВА» выплатит долг его кредитору ООО ТК «Бочкари». Соответственно, ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» уменьшит свою кредиторскую задолженность.

Таблица 18 – Результат взаимозачета дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2021 г.

в тыс. руб.

Наименование задолженности	До мероприятия	После мероприятия
Кредиторская задолженность, всего	71 960	64 826
Дебиторская задолженность, всего	60 401	53 267

Таким образом, взаимозачеты можно проводить и с другими кредиторами, это достаточно быстры и эффективный способ перекрытия кредиторской задолженности. Следующим, достаточно эффективным мероприятием является факторинг. Он является способом высвобождения денежных средств за счет дебиторской задолженности, на покрытие кредиторской задолженности.

Факторинг с правом регресса – наиболее востребованный в России вид факторинга. Например, ПАО «Сбербанк России» предоставляет данные услуги. Будет осуществлена продажа дебиторской задолженности ПАО «Сбербанк России» при ставке дисконта 10,65 %, актуальная ключевая ставка ЦБ составляет 9,5 %. Ко всему прочему, будет исключена задолженность некоторых организаций.

Задолженность по расчетам с разыми дебиторами будет продана, при условии, что ее срок не более 4 месяцев. Эти данные получим из расшифровки дебиторской задолженности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР». Также будет исключена задолженность некоторых организаций.

У данного инструмента, для уменьшения дебиторской задолженности, множество преимуществ:

- дополнительные оборотные средства, полученные с помощью инвестирования в них средств, выплачиваемых банком, приводят к увеличению объемов производства;

- при финансировании с использованием факторинга, в балансе предприятия не возникает кредиторской задолженности, оно фактически не становится заемщиком (в отличие от случая с кредитом). По мере необходимости наше предприятие сможет претендовать на дополнительное финансирование (к примеру, в виде кредитной линии или овердрафта);

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

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

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

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

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

Благодаря расшифровке дебиторской задолженности, приходящуюся на 01.01.2022 г. в ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР», была рассчитана величина суммы уступаемого денежного требования. В расчет не включается дебиторская задолженность, которая имеет более высокую степень риска, так как для банка это не выгодно.

Для погашение кредиторской задолженности организации будут направлены высвобожденные денежные средства, полученные в результате договора факторинга.

Таблица 19 – Уступаемая дебиторская задолженность

Наименование	Дата образования задолженности	Сумма, тыс. руб.
ООО «АРСАНА»	Декабрь 2021 г.	9 287

Наименование	Дата образования задолженности	Сумма, тыс. руб.
ООО «НАША ВОДКА»	Сентябрь 2021 г.	5 543
ООО «АВАНТАЖ»	Октябрь 2021 г.	4 903
ООО «Атмосфера»	Декабрь 2021 г.	826
ООО «РЕГИОН-АМУР»	Декабрь 2021 г.	1 471
ООО «ПРОФИТ»	Ноябрь 2021 г.	536
ООО «ХАБ - МАРКЕТ»	Октябрь 2021 г.	872
Итого		23 438

Договор факторинга между ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» и ПАО «Сбербанк России» будет состоять из следующих условий:

- сумма уступаемого денежного требования – 23 438 тыс. руб.
- срок заключения договора факторинга равен 4 месяцам;
- предмет договора факторинга – уступка денежного требования за оказанные услуги сторонним организациям;
- форма факторинга – открытый;
- условия платежа – с правом регресса;
- размер дисконта – 10,65 %.

Далее проведем расчет дисконта в денежном выражении, выплачиваемого ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» банку в таблице 20.

Таблица 20 – Расчет дисконта в денежном выражении, выплачиваемого ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» банку

Показатель	Расчет, млн. руб.	Сумма, млн. руб.
Сумма дисконта	$23,4 \times 10,65/100$	2,49
Фактическая сумма выплат предприятию	$23,4 - 2,49$	20,91

Таким образом, в результате заключенного договора факторинга с ПАО «Сбербанк России», ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» получит 20,91 млн. руб.,

однако организация понесла большие затраты в виде 10,65 % от суммы дебиторской задолженности. Необходимо сравнить имеющиеся затраты с затратами, понесенными предприятием если бы не воспользовалось факторингом.

Необходимо учесть возможные убытки, связанные с занесением средств в дебиторскую задолженность, они могли появиться из-за инфляции. Простыми словами, произошло бы обесценивание этих средств.

Показатель инфляции в 2021 году составил – 8,4 %, а дебиторская задолженность погашается предприятиями в среднем в течение 4 месяцев. Следовательно, в расчетах будет использоваться уровень инфляции – 4,56%.

Потери от инфляции = $23\,438 \times 0,0456 = 1,07$ млн. руб.

Необходимо учесть затраты на обслуживание дебиторской задолженности:

- звонки дебиторам с напоминанием, командировка лиц с целью взыскания дебиторской задолженности;
- увеличение затрат времени как бухгалтера на ведение дополнительного количества дебиторов, так и других лиц, ответственных за взыскание дебиторской задолженности и др.

Была продана дебиторская задолженность организаций, которые находятся в других районах и регионах, поэтому для контроля этой задолженности, сотрудники вынуждены находиться в командировках.

Также включим и другие затраты, такие как, затраты, приходящиеся на обслуживание дебиторской задолженности составит около 100 тыс. руб.

Для нашего расчета, были выбраны такие организации, срок погашения кредиторской задолженности которым самый большой, а так же имеется обязательно уплачиваемы ежемесячный процент.

За счет высвобожденных средств будет погашена кредиторская задолженность сторонним организациям.

Таблица 21 - Погашаемая за счет факторинга кредиторская задолженность ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»

Кредитор	Сумма, тыс. руб.	Срок погашения, мес.	Выплачиваемый ежемесячный процент	Сумма выплачиваемых процентов, тыс. руб.
ООО ТК «Бочкари»	6 783	3	3	610,47
ООО «АХТУБА Ф ИШ»	6 309	6	2	757,08
ООО «Гермес»	6 194	10	2	1 238,8
Итого	19 286			2 606,35

Из полученных данных следует, что вся сумма издержек при сохранении на предприятии данной суммы дебиторской задолженности составит:

Затраты по обслуживанию ДЗ = 1,07 + 0,1 + 2,6 = 3,77 млн. руб.

Далее необходимо сравнить эффект от внедрения мероприятия и уплачиваемую сумму дисконта по факторингу:

Эффект = Затраты по ДЗ – Сумма дисконта = 3,77 – 2,5 = 1,27 млн. руб.

Таким образом, произошло снижение размера дебиторской задолженности, ускорение ее оборачиваемости и снижение периода ее оборота, а также оборотных активов в целом.

От внедрения факторинга ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» получит эффект в виде 1,27 млн. руб.

Следующее предлагаемое мероприятие - предоставление скидки дебиторам. На данный момент, дебиторская задолженность за 2021 год, в результате выполненных мероприятий, имеет значение в 29,8 млн. руб.

Величина предоставляемой скидки 3 %, подразумевается, что ее получат прочие организации, которые в срок оплатят задолженность или сразу после

поставки, небольшой, но приятный бонус, который готовы получить около 50 % всех клиентов. Что можно судить по проведенному опросу.

Таблица 22 - Экономический эффект от внедрения скидки клиентам, которые оплатят в срок свою задолженность за оказанные услуги перед предприятием

Показатель	Расчет	Сумма, млн. руб.
Дебиторская задолженность после предоставления скидки	$29,8 \times 0,89$	26,5
Изъятая дебиторская задолженность	$29,8 - 26,5$	3,3
Потери от предоставления 3 % скидки клиентам	$3,3 \times 0,03$	0,10
Издержки, которые понесет предприятие, в связи с 4 месячной отсрочкой платежа, в том числе:		
Потери от инфляции	$3,3 \times 0,046$	0,15
Потери в виде процентов от суммы платежа	$(3,3 \times 10,65\%) / 3$	0,12
Затраты на обслуживание дебиторской задолженности		0,10
Итого общая сумма затрат на предоставление коммерческого кредита сроком на 4 месяца		0,37
Экономический эффект от внедрения скидки 3 % клиентам, которые оплатят в срок свою задолженность за оказанные услуги перед предприятием	$0,37 - 0,10$	0,27

Таким образом, можно утверждать, что размер понесенных затрат, на выдачу коммерческого кредита, длительностью 4 месяца, составит 370 тыс. руб. Далее определим экономический эффект от внедрения скидки 3 % клиентам, которые оплатят в срок свою задолженность за оказанные услуги перед предприятием.

Эффект = Затраты при отсрочке платежа – Затраты на предоставление скидки = $0,37 - 0,10 = 0,27$ млн. руб. или 270 000 руб.

Внедрение предлагаемого мероприятия принесет экономию в размере 270 тыс. руб.

В таблице 23 представим изменение показателей после проведенных мероприятий.

Таблица 23 – Экономическая эффективность предложенных мероприятий

Показатели	2021	Прогноз	Темп роста, в %
Кредиторская задолженность, в тыс. руб.	78 814	47 972	60,87
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, в оборотах	0,56	0,91	162,5
Период погашения кредиторской задолженности, в днях	651,79	401,10	61,54
Дебиторская задолженность, в тыс. руб.	60 401	29 829	49,39

Согласно всем проведенным мероприятиям, можно сделать следующий вывод: кредиторская задолженность ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» уменьшится на 39,13 % и будет иметь значение в 47 972 тыс. руб. Также, значение ее оборачиваемости увеличится на 0,35, это в свою очередь положительно скажется на периоде погашения кредиторской задолженности, он уменьшится на 250 дней. И в зависимости от кредиторской, так же снизится и величина дебиторской задолженности, а именно на 49,39 % и будет составлять 29 829 тыс. руб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении можно сделать следующие выводы по результатам данной работы. При проведении расчетов всевозможных показателей и коэффициентов, анализа баланса, анализа отчета о финансовых результатах и пр. Результат был достаточно однозначен, финансово – экономическая ситуация, сложившаяся в данной организации – весьма напряженная. Руководству организации необходимо принять ряд мер, так как показатели выручки, прибыли, кредиторской и дебиторской задолженности (и др.) неуклонно ухудшаются.

Показатели ликвидности и устойчивости нестабильны, организация способно погашать только краткосрочные обязательства, и то не все и не всегда в срок. Уровень доверия поставщиков велик, возможно, в более ранний период существования организации все обязательства выполнялись в срок. Тем самым, не возникает сомнения в оплате в бедующем периоде.

Несмотря на ухудшающиеся показатели, все не так плохо, у организации есть ряд возможностей для стабилизации своего положения. Несомненно, к ряду из них они обратятся в ближайшие годы.

В работе были выполнены следующие задачи:

1. Рассмотрены теоретические аспекты управления кредиторской задолженностью коммерческой организации;
2. Проведен анализ финансово - хозяйственной деятельности ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР»;
3. Разработаны предложения по совершенствованию управления кредиторской задолженностью ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР».

В целом, по предложенным мероприятиям можем заключить, что при соблюдении всех рекомендаций возможно улучшить финансовое состояние организации. Сократится размер просроченной кредиторской задолженности, повысится оборачиваемость дебиторской задолженности, улучшится репутация организации.

Это благоприятно скажется на организации в целом:

- более удобные условия у поставщиков;
- более надежные отношения;
- большая сумма отгрузки;
- больше сроки отсрочки платежей;
- всевозможные бонусы от заводов изготовителей пива и пр. продукции.

Организация станет надежным поставщиком, расширит сеть реализации, увеличит объемы сбыта продукции, все это непосредственно отразится на выручке, чистой прибыли организации и не менее главное – на её репутации.

ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» необходимо пересмотреть политику финансирования и сократить долю кредиторской задолженности. Сокращение кредиторской задолженности предлагается достичь за счет:

1. Взаимозачет;
2. Факторинг;
3. Предоставление скидки дебиторам.

Согласно всем проведенным мероприятиям, можно сделать следующий вывод: кредиторская задолженность ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» уменьшится на 39,13 % и будет иметь значение в 47 972 тыс. руб. Также, значение ее оборачиваемости увеличится на 0,35, это в свою очередь положительно скажется на периоде погашения кредиторской задолженности, он уменьшится на 250 дней. И в зависимости от кредиторской, так же снизится и величина дебиторской задолженности, а именно на 49,39 % и будет составлять 29 829 тыс. руб.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Алексеева, Г. И. Бухгалтерский учет и отчетность. Учебник / Г. И. Алексеева. — М. : КноРус, 2021. — 412 с.
- 2 Алексейчева, Е. Ю. Экономика организации (предприятия) : Учебник для бакалавров / Е. Ю. Алексейчева, М. Д. Магомедов, И. Б. Костин. – 5е изд., стер.. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2021. – 290 с.
- 3 Алисенов, А. С. Бухгалтерский финансовый учет : учебник и практикум для вузов / А. С. Алисенов. - 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2022. — 471 с.
- 4 Астахов, В.П. Бухгалтерский учет от А до Я: Учебное пособие / В.П. Астахов. — Рн/Д: Феникс, 2018. — 479 с.
- 5 Бабаев, Ю. А., Петров А. М. Теория бухгалтерского учета / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров. - 6-е изд. — М.: Проспект, 2021. — 256 с.
- 6 Бабаев, Ю. А., Петров А. М. Финансовый учет. Учебник / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров. - М. : Центркаталог, 2020. — 552 с.
- 7 Борисов, Е. Ф., Петров А. А., Березкина Т. Е. Экономика / Е. Ф. Борисов, А. А. Петров, Т. Е. Березкина. - М. : Проспект, 2020. - 272 с.
- 8 Басовский, Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М. : ИнфраМ, 2018. - 272 с.
- 9 Бурсулая, Т. Д. Ведение бухгалтерского учета источников формирования имущества организации / Т.Д. Бурсулая . — М. : Феникс, 2020. — 271 с.
- 10 Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет / М. А. Вахрушина. — М.: КноРус, 2019. — 392 с.
- 11 Воронина, Л. И. Бухгалтерский учет / Л. И. Воронина. - М.: Альфа - М, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 480 с.

12 Воронченко, Т. В. Теория бухгалтерского учета : учебник и практикум для вузов / Т. В. Воронченко. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2022. — 283 с.

13 Гончарова, Н. М. Бухгалтерский учет. Краткий курс: Учебное пособие / Н. М. Гончарова. - М.: Форум, 2018. - 160 с.

14 Гиляровская, Л. Т. Экономический анализ: учебник / Л. Т. Гиляровская. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. — 615 с.

15 Давыденко, И. Г. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия (для бакалавров) / И. Г. Давыденко, В. А. Алешин, А.И. Зотова. - М. : КноРус, 2018. - 384 с.

16 Давыдянц, Д. Е. Золотое правило экономики предприятия / Д. Е. Давыдянц, Н. А. Давыдянц. – М. : Общество с ограниченной ответственностью «Издательский Дом МИРАКЛЬ», 2020. – 24 с.

17 Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий: анализ и управление: моногр. / А. В. Ботвич [и др.]. // Научные итоги года: достижения, проекты, гипотезы, 2018. - № 4. -С. 128-136.

18 Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет и анализ : учебник для вузов / И. В. Захаров, О. Н. Тарасова / под ред. И. М. Дмитриевой. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2022. — 416 с.

19 Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. - М. : Дело и сервис, 2018. – 142 с.

20 Дьяконов, В. Ю. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий / В. Ю. Дьяконов. // Научно-образовательный потенциал молодежи в решении актуальных проблем XXI века. - 2019. -№ 3. -С. 29-30.

21 Качкова, О. Е., Баранова Е. Н., Алейникова М. Ю. Бухгалтерский финансовый учет. Учебник / О. Е. Качкова . — М.: КноРус, 2020. — 552 с.

22 Казначевская, Г. Б. Основы экономической теории. Учебное пособие / Г. Б. Казначевская. - М.: Феникс, 2020. - 384 с.

23 Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия) : учебник и практикум для вузов / В. В. Коршунов. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд-во Юрайт, 2021. – 347 с.

24 Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Магомедов. – 2-е изд - во, перераб. и доп. – М. : Изд-во Юрайт, 2021. – 266 с.

25 Найденова, Р. И. Финансовый менеджмент / Р. И. Найденова, А. Ф. Виноходова, А. И. Найденов. - М. : КноРус, 2018. - 320 с.

26 Оптовая торговля пивом [Электронный ресурс] //КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/law/podborki/optovaya_torgovlya_pivom/ (дата обращения 10.05.2022)

27 Островская, О. Л. Бухгалтерский финансовый учет : учебник и практикум для вузов / О. Л. Островская, Л. Л. Покровская, М. А. Осипов ; под редакцией Т. П. Карповой. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2022. — 438 с.

28 Погодина, Т.В. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т.В. Погодина. – М. : Издательство Юрайт, 2022. – 351 с.

29 Поленова, С. Н. Бухгалтерский учет и отчетность. Учебник для бакалавров / С. Н. Поленова. — М.: Дашков и К, 2020. — 402 с.

30 Поликарпова, Т. И. Экономическая теория. Учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / Т. И. Поликарпова — М. : Юрайт. 2019. 254 с.

31 Продажа пива в 2020 году новые правила для ИП, ЕГАИС для торгующих пивом в розницу [Электронный ресурс] //Малый бизнес №2. URL:<https://ber-moo.ru/buhgalteriya/prodazha-piva-v-2020-godu-novye-pravila-dlya-ip-egais-dlya-torguyushhih-pivom-v-roznitsu.html> (дата обращения 27.04.2022)

32 Проданова, Н.А. Бухгалтерский учет на предприятиях малого бизнеса : учебное пособие для вузов / Н. А. Проданова, Е. И. Зацаринная, Е. А. Кротова,

В. В. Лизяева ; под редакцией Н. А. Продановой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Изд-во Юрайт, 2022. — 229 с.

33 Раздорожный, А. А. Экономика организации (предприятия) : учебное пособие / А. А. Раздорожный. – М. : РИОР : ИНФРА-М, 2020. – 95 с.

34 Раицкий, К. А. Экономика организации (предприятия): Учебник / К. А. Раицкий. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и Ко, 2018. –1012 с.

35 Расшифровка кода ОКВЭД: Торговля оптовая пивом [Электронный ресурс] //Деловой мир №1. URL: <https://delovoymir.biz/okved-2/razdel-g/46-34-23.html> (дата обращения 29.04.2022)

36 Рогуленко, Т. М., Бачуринская И. Н., Зонова А. В. Бухгалтерский учет и аудит. Учебник / Т. М. Рогуленко, И. Н. Бачуринская, А. В. Зонова. — М.: КноРус, 2020. — 568 с.

37 Селезнева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности организации: учебное пособие / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 268 с.

38 Смольникова, Ю. Ю. Самоучитель по бухгалтерскому учету. — М.: Проспект, 2021. — 288 с.

39 Сутягин, В. Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление : учебное пособие / В. Ю. Сутягин, М. В. Беспалов. — М. : ИНФРА-М, 2021. — 216 с.

40 Сосненко, Л. С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс : учебное пособие / Л. С. Сосненко, Е.Н. Свиридова. - М. : КноРус, 2018. - 375 с.

41 Сотникова, Л. В. Бухгалтерский учет и отчетность. (Бакалавриат, Специалитет). Учебное пособие / Л. В. Сотникова. — М.: КноРус, 2021. - 306 с.

42 Терешкина, О. С. Финансы организаций (предприятий) : учебное пособие / О. С. Терешкина, Д. А. Гурнина. – М. : РТУ МИРЭА, 2020. – 99 с.

43 Фельдман, И. А. Бухгалтерский учет : учебник для вузов / И. А. Фельдман. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 287 с.

44 Цыденова, Э. Ч. Бухгалтерский и налоговый учет: Уч. / Э. Ч. Цыденова, Л. К. Аюшиева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Инфра-М, 2020. — 399 с.

45 Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия : учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2021. — 435 с.

46 Чернышева, Ю. Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Ю. Г. Чернышева, А. Л. Кочергин. — Ростов н/Д. : Феникс, 2018. — 327 с.

47 Чувикова, В. В., Иззука Т. Б. Бухгалтерский учет и анализ. Учебник для бакалавров / В. В. Чувикова, Т. Б. Иззука. - 2-е изд., стер. — М.: Дашков и К, 2020. — 246 с.

48 Шадрина, Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина. — М. : Юрайт, 2022. - 461 с.

49 Шадрина, Г. В. Бухгалтерский учет и анализ : учебник и практикум для вузов / Г. В. Шадрина, Л. И. Егорова. - М.: Издательство Юрайт, 2022. — 429 с.

50 Шимко, П. Д. Экономика. Учебник и практикум для академического бакалавриата / П. Д. Шимко. - М.: Издательство Юрайт, 2019. - 462 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019 – 2021

гг.

Статья	2019 г.	2020 г.	2021 г.
	сумма, тыс. руб.	сумма, тыс. руб.	сумма, тыс. руб.
1	2	3	4
Внеоборотные активы	-	-	-
Оборотные активы	63 673	65 071	69 122
Запасы	7 273	7 364	8 186
Дебиторская задолженность	56 285	57 350	60 401
Денежные средства и денежные эквиваленты	115	357	535
1600 БАЛАНС (актив)	63 673	65 071	69 122
Капитал и резервы	- 5 868	- 13 314	- 17 005
Краткосрочные обязательства	69 541	78 384	86 127
Краткосрочные заемные обязательства	6 845	7 419	7 313
Краткосрочная кредиторская задолженность	62 696	70 965	78 814
1700 БАЛАНС (пассив)	63 673	65 071	69 122

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «ТОРГОВЫЙ ДВОР» за 2019 - 2021 гг.

в тыс. руб.

Наименование	2019 г	2020 г	2021 г
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка	27 386	23 827	21 886
Себестоимость продаж	25 338	23 227	21 956
Валовая прибыль (убыток)	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	2 048	600	- 70
Прочие доходы и расходы			
Прочие доходы	0	562	2 224
Прочие расходы	32	48	728
Прибыль (убыток) до налогообложения	2 016	1 114	1 426
Чистая прибыль (убыток)	2 016	1 114	1 426

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Справка о результатах проверки текстового документа на наличие
заимствований

СПРАВКА





Амурский государственный университет

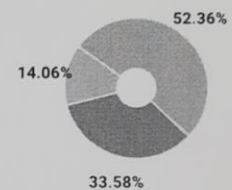
о результатах проверки текстового документа
на наличие заимствований

ПРОВЕРКА ВЫПОЛНЕНА В СИСТЕМЕ АНТИПЛАГИАТ.ВУЗ

Автор работы: Жуковец Елизавета Викторовна
Самоцитирование
рассчитано для: Жуковец Елизавета Викторовна
Название работы: ВКР Жуковец Е.В.
Тип работы: Дипломная работа
Подразделение:

РЕЗУЛЬТАТЫ

ЗАИМСТВОВАНИЯ		33.58%
ОРИГИНАЛЬНОСТЬ		52.36%
ЦИТИРОВАНИЯ		14.06%
САМОЦИТИРОВАНИЯ		0%

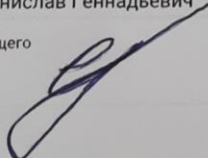


ДАТА ПОСЛЕДНЕЙ ПРОВЕРКИ: 24.06.2022

Модули 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: Сериков Станислав Геннадьевич
ФИО проверяющего

Дата подписи:



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.