Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

Направление ***38.03.01*** **Направленность**

(код) *(наименование)*

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОМПАНИИ ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД»

Обучающийся _____ _____
(Ф.И.О. полностью) *подпись*

Руководитель _____ _____
(Ф.И.О. полностью) *подпись*

МОСКВА 2023 г.

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу

обучающийся Фамилия Имя Отчество

1. Тема: ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОМПАНИИ ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД»

2. Срок сдачи обучающимся законченной работы «____» _____ 20___ г.

3. Исходные данные к ВКР: научная и учебная литература, интернет ресурсы.

4. Содержание ВКР (перечень подлежащих разработке вопросов):

ВВЕДЕНИЕ

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОМПАНИИ

1.1. Понятие и структура дебиторской задолженности

1.2. Сущность и виды кредиторской задолженности

1.3. Современные практики оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности отечественных и зарубежных компаний

Глава 2. АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОМПАНИИ ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД»

2.1.Организационно-экономическая характеристика ООО «Либхерр-Русланд»

2.2. Оценка динамики и структуры дебиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд»

2.3. Анализ динамики, состава и эффективности кредиторской задолженности на предприятии ООО «Либхерр-Русланд»

Глава 3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД»

3.1. Мероприятия по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд»

3.2. Риски реализации разработанных мероприятий

3.3. Экономическая эффективность разработанных мероприятий

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

5. Перечень графического материала ___таблиц, ___ рисунков.

6. Приложения ___.

Дата выдачи задания __.__.202__ Задание принял (дата) __.__.202__

Подпись руководителя _____ Подпись обучающегося_____

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....5
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОМПАНИИ.....8
1.1. Понятие и структура дебиторской задолженности.....8
1.2. Сущность и виды кредиторской задолженности.....12
1.3. Современные практики оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности отечественных и зарубежных компаний.....16
Глава 2. АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОМПАНИИ ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД».....23
2.1.Организационно-экономическая характеристика ООО «Либхерр-Русланд» 23
2.2. Оценка динамики и структуры дебиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд».....28
2.3. Анализ динамики, состава и эффективности кредиторской задолженности на предприятии ООО «Либхерр-Русланд».....32
Глава 3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД».....38
3.1. Мероприятия по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд».....38
3.2. Риски реализации разработанных мероприятий.....43
3.3. Экономическая эффективность разработанных мероприятий.....49
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....55
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....59
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.....64
ПРИЛОЖЕНИЕ 2.....65

ВВЕДЕНИЕ

На любом предприятии независимо от рода его деятельности существуют хозяйственные связи. Купля-продажа – является основным видом гражданско-правовой деятельности в обороте предприятия.

Неотъемлемым составляющим бухгалтерского учета является учет расчетов с дебиторами и кредиторами, так как в ходе финансово-хозяйственной деятельности у организаций на постоянной основе наступает потребность в проведении расчетов со своими контрагентами, внебюджетными фондами, налоговыми органами, органами страхования и социального обеспечения и с прочими физическими и юридическими лицами.

Организации на постоянной основе ведут расчеты с покупателями и поставщиками за проданные товары и продукцию, заказчики рассчитываются за предоставленные им работы и оказанные услуги. Чем неустойчивее рыночная экономика, тем выше риск несвоевременной оплаты счетов или отсутствия оплаты, это приводит к возникновению задолженности. Кредиторская и дебиторская задолженность в хозяйственной деятельности любой организации неизбежна, но существуют рамки и допустимые для нее значения.

Нельзя не сказать и о том, что следует очень предусмотрительно проявлять отношение к расчетам с кредиторами, в положенный срок возвращать им долги, иначе организация способна лишиться доверия своих поставщиков, банков и других кредиторов, будет обладателем штрафных санкций по расчетам с контрагентами.

В настоящее время на предприятиях очень важно обращать внимание на расчеты за продукцию, товары и услуги с покупателями и заказчиками. Организации самостоятельно принимают управленческие решения по увеличению эффективности расчетов с дебиторами и кредиторами. Управленческое решение по увеличению или снижению дебиторской или кредиторской задолженности оказывает влияние на изменение финансового положения предприятия.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы состоит в том, что в условиях неустойчивого рынка многие организации ведут свою предпринимательскую деятельность несколько халатно, и из-за этого возрастает риск неоплаты и несвоевременной оплаты счетов, что приводит к увеличению дебиторской и кредиторской задолженности. Методические рекомендации, разработанные в ходе выполнения выпускной квалификационной работы, могут быть применены в процессе функционирования конкретного предприятия.

Объектом исследования в работе выступает компания ООО «Либхерр-Русланд».

Предметом исследования в работе является дебиторская и кредиторская задолженность.

Целью данной работы является исследование значения и возможных направлений оптимизация дебиторской и кредиторской задолженности компании ООО «Либхерр-Русланд».

Исходя из поставленных целей, в рамках данной работы, предполагается решение следующих задач:

- изучить понятие и структура дебиторской задолженности;

- определить сущность и виды кредиторской задолженности;

- рассмотреть современные практики оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности отечественных и зарубежных компаний;

- оценить динамику и структуру дебиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд»;

- проанализировать динамику, состав и эффективность кредиторской задолженности на предприятии ООО «Либхерр-Русланд»;

- разработать мероприятия по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд»;

- определить риски реализации разработанных мероприятий;

- рассчитать экономическую эффективность разработанных мероприятий.

В данной работе были использованы следующие работы в области исследования оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности: Агеевой

Е.И., Богомолова А.М., Дементьевой Н. М., Колпаковой Г.М., Крейниной М.Н., Парушиной Н.В., Семёновой И.М., Соловьевой Е.М., Стражева В.И., Шаповаловой Е.М. и др.

В работе использовались федеральные законы, нормативно-правовые акты Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, содержание требования к ведения расчетов с дебиторами и кредиторами, материалы научных конференций и семинаров по изучаемой тематике, материалы периодических изданий.

Практическая значимость данного исследования состоит в разработке мероприятий по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд».

К методам исследования, применяемым в данной работе, относятся: анализ, синтез, сравнительный, метод описания и системно-структурный метод.

Структура работы содержит введение, три главы, заключение и список литературы.

Первая глава содержит теоретические основы оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности компании.

Во второй главе представлены результаты анализа дебиторской и кредиторской задолженности компании ООО «Либхерр-Русланд».

Третья глава посвящена разработке мероприятий по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд».

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОМПАНИИ

1.1. Понятие и структура дебиторской задолженности

Дебиторская задолженность имеет разные взгляды на интерпретацию данного понятия со стороны ученых и специалистов. В таблице 1 рассмотрим, как, по мнению разных авторов трактуется дебиторская задолженность.

Таблица 1.1

Интерпретация понятия «дебиторская задолженность» по мнению разных авторов

Автор	Трактовка
Бондина, Н. Н	Дебиторская задолженность относится к деньгам, причитающимся продавцу от покупателей, которые еще не оплатили свои покупки [7].
Козырева, Е. А.	Дебиторская задолженность — это активный счет, представляющий деньги, которые клиенты должны фирме [13].
Мирошниченко, Т. А	Дебиторская задолженность — это счет активов, а не счет доходов. Однако при учете по методу начисления компания регистрирует выручку одновременно с записью дебиторской задолженности [20].
Толмачева О.И., Ганченко А.И.	Дебиторская задолженность относится к сумме, которую компания имеет право получить от своих клиентов за товары или услуги, проданные в кредит. Другими словами, это сумма, которую клиент должен компании в отношении договорных обязательств [28].
Черемушникова, Т. В.	Дебиторская задолженность - это требование или счет, который компания получает от других сторон. В бухгалтерском учете виды дебиторской задолженности указываются в финансовой отчетности, если лицо/компания не получили платежа от продажи, займа или другой операции [31].

Итак, проанализировав мнения различных авторов, можно сформировать собственное определение: дебиторская задолженность – это сумма, которая отражается в оборотных активах, показывающая совокупный объем денежных обязательств со стороны контрагентов компании.

На первый взгляд дебиторская задолженность — это хорошо, поскольку она показывает, что компания успешно получила заказы и выполнила их, а также

указывает на то, что средства поступят в бизнес. Тем не менее, каждая компания должна отслеживать эффективность конвертации дебиторской задолженности в наличные деньги, ведь она может оставаться в бумажной форме как дебиторская задолженность.

Слишком большая дебиторская задолженность в балансовых отчетах может привести к проблемам с денежными потоками для бизнеса. В случае длительных задержек со стороны дебиторов, компания может использовать несколько инструментов финансирования дебиторской задолженности (см. рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 Инструменты финансирования дебиторской задолженности [13, с. 87]

Финансирование дебиторской задолженности – это средство краткосрочного финансирования, которое компания может использовать, с помощью дебиторской задолженности. Это очень полезно, если существует несоответствие во времени между притоком и оттоком денежных.

Рассмотри представленные на рисунке инструменты более подробно:

1. Ссуда под дебиторскую задолженность. Ссуды под дебиторскую задолженность являются источником краткосрочного финансирования, когда заемщик может использовать свою дебиторскую задолженность в качестве залога для привлечения средств в банке. Банк обычно ссужает часть, например, 80%, от номинальной стоимости дебиторской задолженности. Доля варьируется в зависимости от качества дебиторской задолженности – чем лучше качество, тем выше доля.

Заемщик по-прежнему владеет дебиторской задолженностью и несет ответственность за взыскание со своих должников. Бизнес должен использовать дебиторскую задолженность только в том случае, если он поддерживает хорошие отношения со своими должниками и уверен в платежах. В противном случае существует вероятность того, что компания может оказаться зажатой между банком и должником.

2. Факторинг. Факторинг является наиболее распространенной формой финансирования дебиторской задолженности для бизнеса. При факторинговом подходе заемщик продает свою дебиторскую задолженность факторинговой организации [22, с. 85].

Дебиторская задолженность продается со скидкой, где скидка зависит от качества дебиторской задолженности. Поскольку речь идет о прямой продаже дебиторской задолженности, заемщик больше не несет ответственности за процесс взыскания, а суммы взыскиваются факторинговой организацией. Факторинг может быть дорогим, поскольку он обычно включает в себя несколько комиссий наряду с процентными расходами. Кроме того, если компания хочет поддерживать хорошие отношения со своими должниками, ей следует экономно использовать факторинг.

3. Ценные бумаги, обеспеченные активами. Ценные бумаги, обеспеченные активами (ABS), являются формой финансирования, доступной для более крупных организаций. ABS — это инструмент с фиксированным доходом, который производит купонные выплаты своим инвесторам, получая свои денежные потоки от пула базовых активов.

Наиболее распространенным примером являются ценные бумаги, обеспеченные ипотекой, которые используют ипотечные кредиты в качестве базовых активов. Крупная компания может секьюритизировать часть или всю свою дебиторскую задолженность в компании специального назначения (SPV); инструмент удерживает дебиторскую задолженность, собирает платежи и передает их инвесторам. С другой стороны, компания-заемщик получает деньги от инвесторов через SPV. Опять же, как и в случае факторинга, кредитный

рейтинг АБС зависит от качества и уровня диверсификации дебиторской задолженности [16, с. 97].

На сегодняшний день многие компания по-прежнему выстраивают нерациональные способы управления дебиторской задолженностью. В основном все решения, связанные с уменьшением или иной работой с дебиторской задолженностью поручаются менеджерам по продажам, которые затрачивают приличное количество времени на работу по взысканию и управлению задолженностью.

В целях экономии времени менеджеров, существует несколько специализированных инструментов, позволяющих значительно упростить управление дебиторской задолженностью, например – CRM-системы. Система управления взаимоотношениями с клиентами (Customer Relationship Management) – CRM-система – это специализированное программное обеспечение, предназначенное для организаций, с целью автоматизации этапов и стратегий взаимодействия с клиентом, а также рутинных задач на предприятии. Основным назначением данных систем в организациях является – улучшение всех бизнеспроцессов, повышение качества услуг, увеличение продаж и оптимизация работы маркетинга [30, с. 74].

Центральной идеей концепции CRM-систем является теория о том, что вся философия бизнеса построена, в первую очередь, на взаимоотношениях между заказчиком и исполнителем, то есть – на взаимоотношениях с клиентом.

Установке дуально-эффективных взаимоотношений способствуют внутренние функции всех CRM-систем, ориентированные на сбор, фиксацию, хранение и аналитику всей, поступающей со стороны клиента, информации, как о самом заказчике, так и о основных контрагентах. Таким образом, данные системы способствуют эффективному развитию множества функциональных подразделений компании, в том числе: отдел продаж, отдел маркетинга, аналитические отделы и т.д. С эволюцией CRM-технологии, системы охватывали большие объемы внутренних функциональных элементов предприятия и становились более целенаправленными.

Исходя из этого, на сегодняшний день, CRM-системы, внедренные на крупных и средних предприятиях способны вести управление и учет дебиторской задолженности, упрощая работу менеджеров компании.

1.2. Сущность и виды кредиторской задолженности

Кредиторская задолженность – это долги к уплате. Кредиторская задолженность возникает, когда от покупателей получен аванс, а товары (работы, услуги) еще не реализованы, или если от поставщика получены товары (работы, услуги), а денежные средства за них еще не выплачены.

Кредиторская задолженность - это сумма долгов и обязательств компании перед кредиторами (см. рисунок 1.2).



Рисунок 1.2 – Понятие кредиторской задолженности [18, с. 102]

Экономическая сущность кредиторской задолженности состоит в том, что это не только часть имущества организации, как правило, денежные средства, но и товарно-материальные ценности.

Кредиторская задолженность - это сумма обязательства (долга) предприятия другим юридическим лицам или гражданам.

По характеру образования кредиторская задолженность делится на нормальную и неоправданную.

Нормальной кредиторской задолженностью следует считать ту, которая обусловлена ходом выполнения бизнес-плана организация, а также действующими формами расчетов. К ней относятся, например, задолженность поставщикам по акцептованным расчетным документам, срок оплаты которых не наступил, и непросроченная задолженность финансовым органам по платежам в бюджет [25, с. 87].

Неоправданной кредиторской задолженностью считается, например, просроченная задолженность финорганом по расчету бюджетом, персоналу организация - по оплате труда, поставщикам - по неоплаченным в срок расчетным документам и др.

Управление кредиторской задолженностью является частью общей политики управления оборотными активами предприятия, которая нацелена на увеличение масштаба реализации продукции с целью оптимизации общего размера этой задолженности.

Разработка и формирование системы политики управления кредиторской задолженности предприятия состоит из следующих обязательных этапов:

- экономический анализ задолженности предприятия на текущий период;

- формирование принципов кредитной политики по отношению к продавцам и покупателям;

- определение возможной суммы денежных средств, которые можно выделить на обеспечение задолженности;

- формирование системы кредитных условий;

- формирование стандартов оценки покупателей и дифференциации получения/предоставления кредитов [17, с. 169].

Для плодотворной работы по управлению долгами организации рекомендуется, выполнить следующие предложения:

- определить оптимальную структуру долгов для конкретного предприятия и в конкретной ситуации;

- в процессе совершенствования состояния кредиторской задолженности необходимо выполнить анализ соответствия фактических показателей их критичному уровню;

- согласно выявленным отклонениями и причинами их возникновения, надлежит разработать и внедрить комплекс практических мероприятий по приведению структуры долгов в соответствие с плановыми (оптимальными) показателями [14, с. 24].

В рамках управления кредиторской задолженности организации могут применяться следующие механизмы:

1. График погашения. Составленный план/график погашения кредиторской задолженности предприятия, где отмечены даты, в которые необходимо проводить платежи и расчеты по обеспечению своих долговых обязательств перед различными категориями кредиторов.

2. Платежный календарь. Математически-финансово спрогнозированный календарный план движения денежных средств, благодаря которому руководство предприятия определяет прогнозные значения свободных финансовых ресурсов, которые могут быть направлены на обеспечение погашения части кредиторской задолженности.

3. Реструктуризация кредиторской задолженности, под которой подразумевается предоставление отсрочек и рассрочек по уплате долгов. Может осуществляться на основе частной договоренности предприятия с кредитором, на основе решения суда или мирового соглашения.

4. Конвертация и капитализация кредиторской задолженности предприятия, которая осуществляется путем передачи части акций в собственность кредиторов [9, с. 52].

Таким образом, благодаря методам управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия обеспечивается эффективность финансовой политики по управлению задолженностью и оборотными активами.

Корректным при управлении кредиторской задолженностью будет являться поиск решений, благодаря которым ее величина будет оптимизирована. К новым

решениям относятся: оценка необходимости совершения сделок, приводящих к росту кредиторской задолженности, путем составления графиков закупок; разработка и составление графиков отгрузок продукции для последующего контроля исполнения договоров по каждому контрагенту и заказу; формирование сводных графиков оплат, на основе анализа актов сверок с каждым контрагентом, с понедельной разбивкой (так же могут использовать другие интервалы времени: день, месяц, квартал, декада, год), установкой критических дат оплат по счетам, что исключит образование просроченной кредиторской задолженности, начисления штрафных санкций, влекущей за собой риск банкротства [26, с. 86].

Современные инструменты управления кредиторской задолженностью позволят хозяйствующим субъектам эффективно управлять своими финансами, снизить риск несостоятельности и банкротств. Не стоит забывать, нужно следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности.

В норме задолженность дебиторов должна быть равна задолженности кредиторов. В рамках организации внутреннего контроля отклонения от нормы должны сбалансироваться. Высокий размер дебиторской задолженности, по отношению к кредиторской создает риск привлечения дорогостоящих источников финансирования, а превышение кредиторской задолженности над величиной дебиторской задолженности приводит к риску потери финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта [7, с. 57].

Применение риск-ориентированного подхода требует и контроля за его функционированием, поэтому сотрудники, работающие в отделе внутреннего контроля нуждаются в постоянной профессиональной переподготовке. Таким образом, обобщив вышесказанное, стоит отметить, что управление и контроль дебиторской и кредиторской задолженности на основе внедрения риск-ориентированного подхода является одним из важнейших факторов минимизации финансовых рисков. Грамотно и индивидуально выработанная методика анализа долгов гарантирует своевременный контроль над возникшими обязательствами.

1.3. Современные практики оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности отечественных и зарубежных компаний

Дебиторская задолженность как элемент оборотных средств предприятия и реальный актив играет важную роль в экономической деятельности предприятий. Как показатель дебиторская задолженность используется для оценки финансового состояния. Увеличение ее доли в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия и повышает риск его финансовых потерь.

Одно из важных свойств дебиторской задолженности, такое как динамичность, влияет на управление задолженностью. Поэтому, для полного контроля и своевременного управления долгами необходимо понимать стадии ее формирования и вести работу на каждой стадии.

Изучение всех особенностей и динамики дебиторской задолженности позволило выделить определенные этапы (стадии) ее жизненного цикла. Каждый этап зависит от наступления определенных событий (см. рисунок 1.3).

Первый этап, как правило, отдается менеджерам по продажам, закупкам, занимающимся поисками клиентов. Два последующих этапа целесообразно поручить бухгалтерам, менеджерам по дебиторской задолженности, начиная с четвертого этапа – юристам.

С целью снижения уровня дебиторской задолженности на предприятиях существуют отдельные меры по управлению дебиторской задолженностью. К самым значимым элементам относятся:

− анализ информации о работе контрагента - направлен на получение сведений о его добросовестности [10, с. 96].

На подготовительном этапе (заключение договора) обязательна проверка документации потенциального партнера: свидетельства о регистрации в Росреестре и налоговой службе, полномочии руководителей. Желательно иметь сведения о стаже работы в определенной области, отзывы других участников рынка о взаимодействии с целью установления не только платежеспособности, но и репутации в целом.

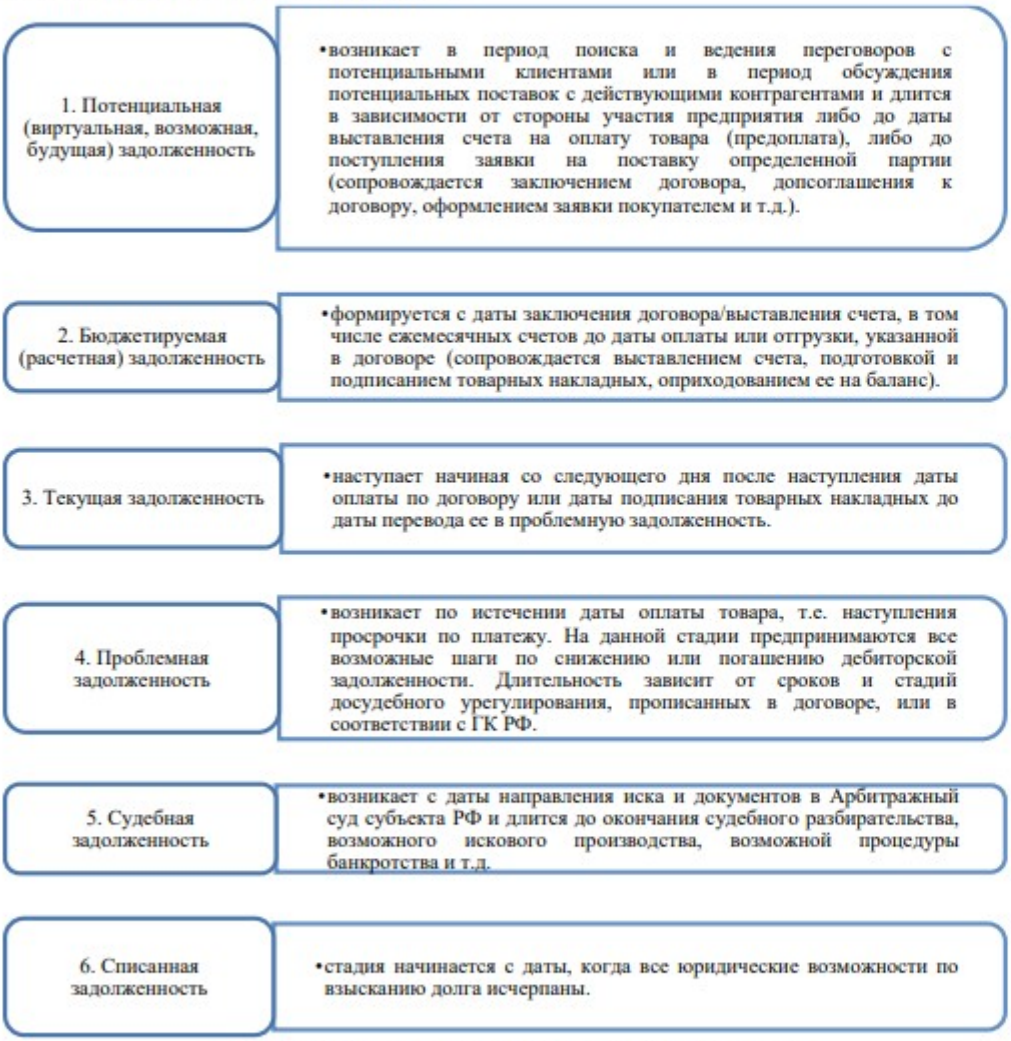


Рисунок 1.3 - Этапы жизненного цикла дебиторской задолженности [24, с. 69]

Важно узнать о наличии прошлых и текущих долгов у контрагента, состоянии и истории погашения;

− в период заключения договора необходимо включить в него условия о штрафных санкциях за неисполнение требований: в виде штрафов, возмещения убытков для минимизации экономических рисков. Это может снизить риск от невыплаты или несколько упростить получение задолженности по суду;

− гибкость в погашении просроченной задолженности: заключение дополнительных соглашений об отсрочке внесения средств реструктуризации платежей;

- стимулирование контрагентов в виде скидок при предоплате или на оплату при своевременном внесении платежей;

− стимулирование собственных сотрудников не только на выполнение задач по продажам, но и по платежам со стороны покупателей или заказчиков. Дополнительно разрабатываются меры дисциплинарного взыскания за сотрудничество с недобросовестными дебиторами, просрочки платежей путем вынесения выговоров, лишение премий и др.;

− введение жесткого регламента, в котором прописываются отдельные бизнес-процессы работа предприятия (закупка товара, продажа товара, выдача и получение денежных средств и т.д.). Также важно ведение статистики по продажам и своевременному отражению всех поступлений, выплат [15, с. 61].

Данный мониторинг будет способствовать проведению комплексного анализа проблемных участков и выявления «слабых» мест в организации процесса;

− формирование «черного списка» должников, имеющих проблемы с оплатой;

− система мер по психологическому, экономическому и юридическому воздействию и работы с должниками.

Эффективность управления дебиторской задолженностью оценивается рядом показателей, их динамикой и соотношением. Рассмотрим данные показатели (см. рисунок 1.4).

Показатель «Доля дебиторской задолженности в оборотных активах предприятия» показывает удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах предприятия. Если значение данного показателя увеличивается на протяжении продолжительного периода времени, то руководству организации необходимо изменить тактику в области управления дебиторской задолженностью. Увеличение данного показателя свидетельствует о неосмотрительной кредитной политике по отношению к дебиторам или об увеличении объема продаж.



Рисунок 1.4 - Показатели эффективности дебиторской задолженности [28, с. 67]

Следовательно, снижение объема дебиторской задолженности оценивается положительно за счет сокращения периода погашения обязательств покупателями, но не как следствие снижения деловой активности предприятия.

Расчет показателя «Доля дебиторской задолженности в выручке от продаж предприятия» проводится путем отношения дебиторской задолженности к выручке от продаж предприятия. Данный показатель позволяет провести оценку относительно того, как часть выручки от продаж приходится на продукцию, приобретенную покупателями у предприятия на правах коммерческого кредита.

Показатель «Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности» рассчитывается, как отношение выручки к средней величине дебиторской задолженности свидетельствует об изменении дебиторской задолженности в положительную сторону, если произошло уменьшение величины дебиторской задолженности, или в отрицательную сторону в случае увеличения дебиторской задолженности по причине несвоевременной оплаты покупателями.

Показатель «Доля сомнительной и безнадежной задолженности в составе дебиторской задолженности» рассчитывается как отношение величины сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности к совокупному объему дебиторской задолженности. Расчет доли сомнительной и безнадежной

дебиторской задолженности необходим для анализа «качества» дебиторской задолженности. Увеличение данного показателя свидетельствует о снижении ликвидности предприятия, в таком случае руководству организации необходимо принять меры по разработке программы мероприятий по управлению отношениями с дебиторами [11, с. 52].

Показатель «Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности» позволяет провести оценку эффективности работы компании в целях обеспечения будущей прибыли и оптимальности использования заемных средств, а также является важным для анализа финансовой устойчивости компании. Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности рассчитывается как отношение совокупных обязательств перед кредиторами к сумме дебиторской задолженности.

Эффективное управление дебиторской задолженностью подразумевает под собой формирование на предприятии кредитной политики, с помощью которой предприятие определяет размер и условия предоставления товарного кредита покупателям продукции.

Кредитная политика включается в себя такие вопросы, как срок предоставления кредита, оценка кредитоспособности покупателей, возможность предоставления скидок, создание резервов по сомнительным долгам и способы взыскания задолженности. В рамках кредитной политики необходимо разработать классификацию покупателей, в соответствии с которой дебиторы будут иметь свой кредитный рейтинг в зависимости от объема закупок и выполнения платежной дисциплины за предыдущий период [29, с. 67].

Необходимо внедрить такую систему управления дебиторской задолженностью, при которой предоставление товарного кредита контрагентам, не имеющим кредитной истории, становится невозможным. Такое решение может идти в разрез с интересами менеджеров отдела продаж, ведь одна из основных задач данного департамента – заключение договоров с новыми покупателями на выгодных условиях. В связи с этим на предприятии должен быть введен алгоритм

ранжирования условий предоставления товарного кредита, который включает в себя следующие действия:

1. Рассмотрение показателей финансового состояния контрагента, которые могут оказать влияние на его дальнейшую платежеспособность;

2. Разработка системы присвоения кредитного рейтинга покупателям, который должен быть пересмотрен по истечении отчетного периода по результатам взаимодействия с клиентами за год;

3. Определение кредитных условий для каждого ранга разработанного кредитного рейтинга, то есть описание границ предоставления коммерческого кредита и отсрочки платежа, а также размер возможных скидок и штрафов.

Таким образом, дебиторская задолженность предприятия является нормальным явлением для деятельности любого предприятия. Однако существуют проблемы, с которыми предприятие сталкивается из-за неэффективного управления дебиторской задолженностью.

Кредиторская задолженность представляет собой долги к уплате. Кредиторская задолженность возникает, когда от покупателей получен аванс, а товары (работы, услуги) еще не реализованы, или если от поставщика получены товары (работы, услуги), а денежные средства за них еще не выплачены [21, с. 27].

Нарушение платежной дисциплины и некорректный учет поступления и оттока денежных средств негативно влияет на оборачиваемость дебиторской задолженности предприятий, в том числе и инновационных, что в дальнейшем неблагоприятно отразится на их ликвидности и вероятности банкротства.

Соответственно, на каждом предприятии должна быть сформирована система управления дебиторской задолженностью для предотвращения негативных последствий и обеспечения дальнейшего финансового роста.

Таким образом, дебиторская задолженность – это сумма, которую компания получит от своих клиентов, купивших ее товары и услуги в кредит. Дебиторская задолженность зачастую составляет большую часть активов компании и отражается в балансе как текущие активы. Более высокая или растущая

дебиторская задолженность, при стагнации выручки показывает, что компания плохо справляется с процедурами взыскания долгов и сталкивается с проблемой конвертации своих продаж в денежные средства. Растущий кризис наличности затрудняет деловые операции.

Кредиторская задолженность – это долги к уплате. Кредиторская задолженность возникает, когда от покупателей получен аванс, а товары (работы, услуги) еще не реализованы, или если от поставщика получены товары (работы, услуги), а денежные средства за них еще не выплачены.

Глава 2. АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОМПАНИИ ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД»

2.1.Организационно-экономическая характеристика ООО «Либхерр-Русланд»

ООО «Либхерр-Русланд» - дочерняя компания Liebherr-International AG, основанная в России в 2000 году. Основная сфера деятельности включает продажу и обслуживание всего спектра продукции Liebherr. На территории РФ находятся три ремонтно-складских комплекса: в Москве, Кемерово (Кузбасс) и Хабаровске; разветвленная региональная сеть охватывает все регионы Российской Федерации. Штат ООО «Либхерр-Русланд» насчитывает более тысячи сотрудников.

Центральный офис компании Liebherr-Russland ООО в г. Москве размещает центральную администрацию, а также департаменты землеройной и горной техники, башенных кранов, гусеничных кранов, сваебойных и буровых установок, мобильных кранов, портового оборудования, бетоносмесительной техники, станкострения, компонентов, холодильного оборудования, а также аэроспейс.

Liebherr — независимое, полностью семейное предприятие, управляемое как децентрализованная группа компаний. Самостоятельные структурные подразделения отвечают за деятельность в отдельных сегментах продукции. Материнской компанией является Liebherr-International AG. Она осуществляет руководство, координацию и контроль. Деятельность, ориентированная на определенные страны, сосредоточивается в профильных сервисно-сбытовых организациях.

Такая структура обеспечивает единство в основополагающих вопросах корпоративного управления и позволяет Группе компаний гибко и быстро реагировать на сигналы рынка в условиях глобальной конкуренции.

Компания Liebherr-International AG, зарегистрированная в г. Бюль (Швейцария), является центральной материнской компанией Группы. Высшим исполнительным органом этой швейцарской компании является правление. Оно

осуществляет как управленческие, так и контрольные функции. Действующие акционеры из семьи Либхерр, входя в состав правления, образуют комитет. Последний принимает решения по всем основным вопросам хозяйственной, товарной, финансовой и инвестиционной политики, а также по вопросам развития.

Основные подразделения компании Liebherr-International AG: финансы и бухгалтерский учет, аудит, управление персоналом, связи с общественностью и бренд-менеджмент, организационные и информационные технологии, материально-техническое обеспечение, юридическая поддержка и страхование, управление соответствием стандартам, налоговая политика, технологии и цифровизация. Подразделения объединены в центральные административные отделы.

Продукция Группы делится на 13 сегментов, оперативное управление которыми осуществляют самостоятельные структурные подразделения. Соответственно, исследования и разработки, производство, маркетинг или продажи в отдельных товарных сегментах также децентрализованы. Диверсифицированный портфель продукции и децентрализованная структура управления с независимыми подразделениями позволяют Liebherr гибко реагировать на сигналы рынка в условиях глобальной конкуренции. Структура Группы компаний снижает зависимость от конъюнктуры отдельных секторов или рынков.

Наряду с разработкой, производством и поставкой высокотехнологичного оборудования группа компаний Liebherr предоставляет заказчикам широкий спектр услуг. Будь то заказ и поставка запасных частей, лицензионное производство или системы телеметрии и дистанционного мониторинга – услуги Liebherr охватывают все аспекты эксплуатации и обслуживания техники. В этом отношении мы с радостью предоставим полную консультацию по любым вопросам.

Анализ внешней и внутренней среды компании целесообразно начать с оценки внешней среды. Наиболее действенным инструментом для оценки влияния внешней среды является PESTLE —анализ.

Для оценки влияния в качестве шкалы экспертных оценок в модели была выбрана шкала от —3 до +3, где:

- шкала от -3 до -1 – фактор оказывает негативное влияние в различной степени;

- шкала от +1 до + 3 – оказывает положительно воздействие в различной степени.

Для компании ООО «Либхерр-Русланд» такой анализ представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1

PESTLE —анализ для ООО «Либхерр-Русланд»

Факторы	Оценка влияния (от —3 до +3)
Политические факторы	0
Лицензирование	+1
Уровень бюрократии в РФ	—2
Ужесточение регулирования	+1
Экономические факторы	-5
Инфляция в РФ	—2
Средний доход в РФ	—2
Кризис	—1
Социальные факторы	+4
Повышение информированности	+1
Снижение страха перед кредитованием	+2
Образованность населения	+1
Технологические факторы	0
Темпы изменений	-1
Необходимость технического переоснащения	+2
Применение электронного документооборота	-1

По результатам проведенного анализа выявлено негативное воздействие политических факторов. Социальные факторы оказывают в целом положительное влияние на деятельность компании.

Технологические факторы, выраженные в результатах научно-технического прогресса оказывают как положительное, так и негативное воздействие.

Нельзя не отметить влияние последствий и ограничений, обусловленных пандемией. Данные факторы составляют негативное влияние в группе социальных и экономических факторов.

Для определения факторов среды, влияющий на компанию представим результаты SWOT-анализа (см. таблицу 2.2).

В приведенном списке отобраны наиболее значимые параметры.

Стоит отметить, что к основным угрозам ООО «Либхерр-Русланд» относятся: снижение платежеспособного спроса на продукцию в условиях нарастающего экономического кризиса, а также высокая степень конкуренции. Эти факторы, при условии их своевременного не устранения, могут отрицательно сказаться на снижении доли занимаемого рынка.

Таблица 2.2

Факторы для SWOT-анализа

Возможности	Угрозы
1 – расширение ассортимента выпускаемой продукции; 2 – применение новых технологий оказания услуг; 3 – реализация различных инструментов продвижения товара; 4 – возможность регулирования ценовой политики; 5 – улучшение механизма контроля за качеством продукции.	1 – снижение платежеспособного спроса; 2 – ограниченная емкость рынка; 3 – введение санкций странами Европы и США; 4 – высокая степень конкуренции на рынке; 5 – снижение уровня защищенности внутренненего рынка;
Сильные стороны	Слабые стороны
1 – выгодное географическое положение; 2 – высокое качество продукции; 3 – молодой квалифицированный персонал; 4 – наличие собственной лаборатории; 5 – выпуск видов услуг, не имеющих аналогов.	1 – недостаточность собственного капитала; 2 – существенная зависимость от ценовой политики поставщиков; 3 – недостаточная рекламная политика по продвижению товаров в других регионах; 4 – высокий уровень износа некоторых видов оборудования; 5 – высокая зависимость от кредиторов.

Таблица 2.3

Факторы SWOT-анализа ООО «Либхерр-Русланд»

Организация	Рынок	
	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	Используя сильные стороны, организация может использовать возможности: - используя современное	Основными угрозами предприятия являются снижение платежеспособного спроса на продукцию в условиях

	высокотехнологичное оборудование возможно расширить ассортимент услуг; - наличие собственной лаборатории позволяет улучшить механизм контроля качества услуг.	нарастающего экономического кризиса, а также высокая степень конкуренции - большое количество предприятий, оказывающих схожие услуги.
Слабые стороны	Из-за существенной зависимости организации от ценовой политики поставщиков расширение ассортимента услуг становится затруднительным.	Если организации не удастся провести рекламную политику по продвижению продукции в других регионах, то негативно скажется ограниченная емкость рынка на дальнейшем развитии предприятия.

Угроза появления продуктов-заменителей рассматривается как создание кардинально нового, не имеющего аналогов продукта, который будет отвечать завышенным требованиям современного потребителя и удовлетворять существующие потребности.

— Склонность потребителей к покупке продуктов—заменителей. Роль фактора возрастает, так как прогресс не стоит на месте, и интенсивные исследования в различных областях нацелены на создание новой, более эффективной продукции для удовлетворения самых различных потребностей.

— Сравнение цены и качества продуктов—заменителей. Цена и качество — два определяющих параметра для продуктового рынка, на котором добиться увеличения доли рынка можно только за счет снижения цены и предложения более высокого качества.

Угроза появления новых игроков.

— Наиболее значимым являются «высокие барьеры входа (лицензии, авторские права, и т.д.)». Это наиболее труднопреодолимая преграда для прихода небольших гибких компаний.

— Необходимость затрат на дифференциацию услуг.

Компания должна постоянно предпринимать меры для дифференциации ее оказываемых услуг от других в восприятии потребителей.

Рыночная власть поставщиков.

Поставщики товаров, торгового оборудования, рабочей силы и услуг в сфере розничной торговли оказывают большое влияние на деятельность компании. Поставщики могут отказаться работать с компанией или, например, установить чрезмерно высокие цены на закупаемые продукты.

— Степень дифференциации продукции.

— Наличие заменителей поставщиков.

— Поскольку у компании уже сложилась определенная репутация, риски минимальны – эти факторы в совокупности снижают давление со стороны поставщиков, т.к. сотрудничество с таким «гигантом» для них крайне выгодно.

2.2. Оценка динамики и структуры дебиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд»

Для комплексной оценки дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» рассмотрим динамику дебиторской и кредиторской задолженности за период с 2019 по 2021 год (см. таблицу 2.4).

Таблица 2.4

Динамика дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд», тыс. руб.

Показатель	2019 год	2020 год	2021 год	Темп роста (снижения), %	
				2020 год	2021 год
Дебиторская задолженность	58140	61352	63174	105,52	102,97
Краткосрочная задолженность	19375	25664	47210	132,46	183,95

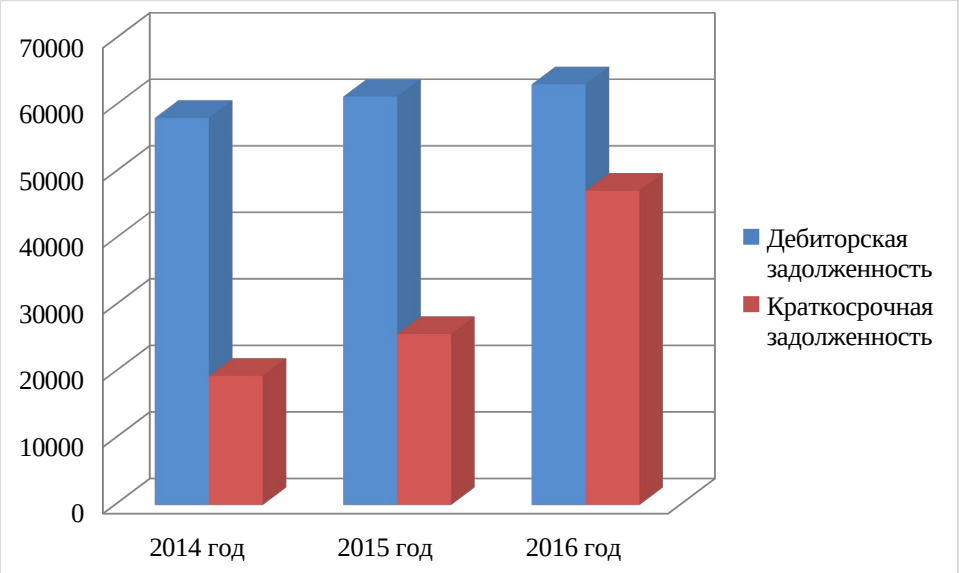


Рисунок 2.1 - Динамика дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» за 2019-2021, тыс. руб.

Как показывают данные таблицы 2.4. и рисунка 2.1., в величине и дебиторской и кредиторской задолженности отмечается тенденция к росту. Темп роста дебиторской задолженности в 2020 году в сравнении с 2019 годом составил 5,52%, а в 2021 году относительно 2020 года – 2,97%. Темпы роста кредиторской задолженности гораздо выше: в 2020 году рост составил 32,46% по сравнению с 2019 годом, а в 2021 году относительно 2020 года – 83,95%, что говорит о неэффективности управления и контроля за дебиторской и кредиторской задолженностью.

Рассмотрим долю задолженности в структуре имущества и обязательств предприятия за анализируемый период.

Из приведенных в таблице 2.5. данных следует, что дебиторская задолженность составляет в среднем около одной пятой имущества предприятия (19,3% – в 2019, 2020 гг.; 19,6% – в 2021 г.) и, следовательно, весьма существенна для оценки финансового состояния и результатов хозяйственной деятельности.

Таблица 2.5.

Доля задолженности в составе имущества и обязательств ООО «Либхерр-Русланд» за 2019–2021 гг.

Показатель	2019 год	2020 год	2021 год	Темп роста (снижения), %	
				2020 год	2021 год
Стоимость имущества предприятия, тыс. руб.	301371	318669	322619	105,7	101,2
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	58140	61352	63174	105,5	103
Доля дебиторской задолженности в стоимости имущества	19,3	19,3	19,6	99,8	101,7
Индекс покрытия кредиторской задолженности долгами дебиторов	3	2,4	1,3	79,7	54,16

По данным таблицы 2.5. можно рассчитать индекс покрытия кредиторской задолженности долгами дебиторов.

В данном случае он составляет в 2019 году – 3,0, в 2020 году – 2,4 и в 2021 году – 1,3. Это характеризует достаточную степень обеспеченности текущих кредиторских обязательств средствами, числящимися в дебиторской задолженности.

Для эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью рассмотрим показатели оборачиваемости за 2019-2021 гг. (см. таблицу 2.6).

Исходя из анализа соотношения собственного и заемного капитала можно сделать вывод, что ООО «Либхерр-Русланд» относится к финансово независимым предприятиям. При этом, анализ показателей оборачиваемости за 2019-2021 гг., свидетельствует о замедлении оборачиваемости активов ООО «Либхерр-Русланд».

Однако, в то же время наблюдается небольшое ускорение оборачиваемости собственного капитала предприятия (с 0,319 оборотов в 2020 году до 0,334 оборота в 2021 году) и оборачиваемости оборотных средств ООО «Либхерр-

Русланд» на 1,37%, что также отразилось на сокращении периода одного оборота оборотных средств предприятия на 5 дней.

Таблица 2.6

Динамика показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» за 2019–2021 гг.

Показатель	2019 год	2020 год	2021 год	Темп роста (снижения), %	
				2020 год	2021 год
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	87358	99017	106969	113,3	108
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	58140	61352	63174	105,5	103
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	1,5	1,6	1,7	107,4	104,9
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	239,6	223,1	212,6	93,1	95,3
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	19375	25664	47210	132,5	184
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	4,5	3,9	2,3	85,6	58,7
Период оборачиваемости кредиторской задолженности	79,8	93,3	158,9	116,9	170,3

Далее проведем сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности за 2021г. (см. таблицу 2.7).

Таблица 2.7

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Наименование показателя	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
Темп роста, %	84,5	128
Оборачиваемость в оборотах	9,23	10,40
Оборачиваемость, в днях	39	34,61

Как видно из данных таблицы 2.7, на данный момент оборачиваемость дебиторской задолженности больше кредиторской, это говорит о том, что у предприятия появляются свободные оборотные средства в размере, соответствующем абсолютной разнице между количеством дней оборота

кредиторской и дебиторской задолженности. Но как видно из таблицы 2.7, разница между этими величинами не велика и у организации есть угроза роста оборачиваемости ДЗ, а это может привести к неблагоприятным условиям расчетов с покупателями и поставщиками: организация должна возвращать свои долги чаще, чем оно получает оплату за реализованную продукцию.

2.3. Анализ динамики, состава и эффективности кредиторской задолженности на предприятии ООО «Либхерр-Русланд»

Для оценки эффективности контроля за дебиторской задолженностью рассмотрим анализ исполнения обязательств дебиторами ООО «Либхерр-Русланд» за 2021 год (см. таблицу 2.8).

Таблица 2.8

Анализ исполнения обязательств дебиторами ООО «Либхерр-РусланД» за 2021 г

Дебитор	Доля отгрузок в общей сумме поставок за 2021г.	Средняя сумма поставки	Отсрочка по договору	Средняя просрочка	Фактическая оборачивае мость
ООО «Металлинвест»	0,0078	3579,8	30	4,5	34,5
ПАО «Стройка»	0,0229	2646,6	15	15	30
ООО «Элемент-Трейд»	0,0114	2525	60	45	105
ЗАО «Максимум»	0,8091	5833,8	75	30	105
ООО «Арсенал-Трейд»	0,0123	3316,5	90	30	120
ПАО «Изба»	0,0074	15068	90	30	120
ООО «Добрострой»	0,1064	13347,5	90	20	110
прочие дебиторы	0,0254	6588	0	10	10

На основании данных таблицы 2.8 можно сделать вывод о том, что наибольшая сумма дебиторской задолженности принадлежит ООО «Максимум» и составляет 80% в общей структуре поставок по результатам 2021 года.

Далее идут несколько компаний, доля дебиторской задолженности которых изменяется на протяжении анализируемого периода, но значительно не выделяется среди остальных покупателей-дебиторов ООО «Либхерр-Русланд».

К таким предприятиям относятся: ООО «Добростой» (10%), ПАО «Стройка» (2%). Наименьшая доля дебиторской задолженности приходится на ПАО «Изба» (1%).

Для определения влияния дебиторской и кредиторской задолженности на финансовый результат ООО «Либхерр-Русланд» необходимо рассмотреть показатели ликвидности за 2019-2021 гг. (см. таблицу 2.9).

Таблица 2.9

Расчет показателя критической ликвидности ООО «Либхерр-Русланд» за 2019–2021 гг.

Показатель	2019 год	2020 год	2021 год	Темп роста (снижения), %	
				2020 год	2021 год
А 1	7110	7365	6525	103,6	88,6
А 2	60540	63868	64508	105,5	101
П 1	26048	32219	54193	123,7	168,2
П2	85753	79462	59277	92,7	74,6
Коэффициент критической ликвидности	0,61	0,64	0,63	105,4	98,1

В результате анализа данных таблицы 2.9 можно сделать вывод о том, что при условии своевременных расчетов с дебиторами в 2019 году ООО «Либхерр-Русланд» имело возможность погасить 61% своих обязательств, в то время как в 2020 г. предприятие могло на 64% рассчитаться по своим краткосрочным обязательствам.

В 2021 г. значение коэффициента сократилось на 1% и составило 63%. Также, необходимо отметить, что значения коэффициента критической ликвидности ниже нормативного.

Сложившуюся ситуацию нельзя считать нормальной, поэтому в случае бездействия или принятия необоснованных управленческих решений, предприятию ООО «Либхерр-Русланд» грозит дальнейшее снижение ликвидности баланса. Для выяснения более полной картины влияния дебиторской задолженности на платежеспособность предприятия произведем факторный анализ показателя, для чего воспользуемся формулой 2.1:

$$\Delta Ккл = \frac{ДЗ + КФВ + ДС}{КР + ЗС}, \quad (2.1)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

ДС – денежные средства и прочие пассивы;

ЗС – краткосрочные кредиты;

КР – кредиторская задолженность.

На основании данных (см. таблицу 2.10) определим влияние факторов на показатель критической ликвидности, выполнив факторный анализ коэффициента критической ликвидности способом цепных подстановок.

Таблица 2.10

Исходные данные для факторного анализа коэффициента критической ликвидности ООО «Либхерр-Русланд» за 2019 -2021 гг.

Показатели	2020 год	2021 год	Изменение, (+/-)
Дебиторская задолженность	61352	63174	1822
Краткосрочные финансовые вложения	2516	1334	-1182
Денежные средства	7365	6525	-840
Краткосрочные заемные средства	79462	59277	-20185
Кредиторская задолженность и прочие обязательства	32219	54193	21974
Коэффициент критической ликвидности	0,638	0,626	-0,012

Итак, с помощью формулы 2.1 и данных таблицы 2.10. произведем следующие расчеты:

$$Ккл0 = \frac{61352 + 2516 + 7365}{79462 + 32219} = 0{,}638$$

- влияние дебиторской задолженности на значение коэффициента критической ликвидности:

$$КклДЗ = \frac{63174 + 2516 + 7365}{79462 + 32219} = 0{,}654$$, тогда

$$\Delta ККклД = КклДЗ - Ккл0 = 0{,}654 - 0{,}638 = 0{,}016$$

Таким образом, за счет увеличения дебиторской задолженности Ккл увеличился на 0,016.

- влияние краткосрочных финансовых вложений на значение коэффициента критической ликвидности:

$$КклКфВ = \frac{63174 + 1334 + 7365}{79462 + 32219} = 0{,}644$$, тогда

$$\Delta КККклКФ = КклКФВ - КклДЗ = 0{,}644 - 0{,}654 = -0{,}010$$

По причине сокращения краткосрочных финансовых вложений в 2021 г. Ккл сократился на 0,010.

- влияние суммы денежных средств на значение коэффициента критической ликвидности:

$$КклДС = \frac{63174 + 1334 + 6525}{79462 + 32219} = 0{,}636$$, тогда

$$\Delta ККклД = КклДС - КклКВФ = 0{,}636 - 0{,}644 = -0{,}008$$

Итак, за счет снижения суммы денежных средств за анализируемый период на 840 тыс.руб., коэффициент критической ликвидности сократился на 0,008.

- влияние изменения стоимости заемных средств на значение коэффициента критической ликвидности:

$$КклЗС = \frac{63174 + 1334 + 6525}{59277 + 32219} = 0{,}776$$, тогда

$$\Delta ККклЗ = КклЗС - КклДС = 0{,}776 - 0{,}636 = 0{,}140$$

В связи с сокращением суммы заемных средств Ккл ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД» вырос на 0,140.

- влияние увеличения кредиторской задолженности на значение коэффициента критической ликвидности:

$$КклКЗ = \frac{63174 + 1334 + 6525}{59277 + 54193} = 0{,}626$$, тогда

$$\Delta КклКЗ = КклКЗ - Ккл3С = 0{,}626 - 0{,}776 = -0{,}150$$

Значительное увеличение суммы кредиторской задолженности на 21974 тыс. руб. привело к сокращению Ккл на 0,15.

Таким образом, общее изменение Ккл составило:

$$\Delta Кклобщ = 0{,}016 - 0{,}010 - 0{,}008 + 0{,}140 - 0{,}150 = -0{,}012$$

Итак, коэффициент критической ликвидности за 2020-2021 гг. сократился на 1% за счет значительного увеличения кредиторской задолженности.

Итак, можно сделать вывод, что в 2021 году лишь 31% дебиторов рассчитывается вовремя. Тот факт, что в течение всего рассматриваемого периода остальная задолженность возрастала, следовательно, у ООО «Либхерр-Русланд» возросло число дебиторов с просроченной задолженностью, что неблагоприятно отражается на деятельности предприятия в целом.

Для снижения просроченной задолженности руководству предприятия необходимо предпринимать различные меры, например, такие как выбор дебиторов с устойчивым финансовым состоянием, введение штрафных санкций за просроченные платежи и т.д.

Таким образом, объектом исследования в работе выступает компания ООО «Либхерр-Русланд» - дочерняя компания Liebherr-International AG, основанная в России в 2000 году. Основная сфера деятельности включает продажу и обслуживание всего спектра продукции Liebherr.

Оценка динамики и структуры дебиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» показала: в величине и дебиторской и кредиторской задолженности отмечается тенденция к росту.

Дебиторская задолженность составляет в среднем около одной пятой имущества предприятия (19,3% – в 2019, 2020 гг.; 19,6% – в 2021 г.) и, следовательно, весьма существенна для оценки финансового состояния и результатов хозяйственной деятельности.

На момент анализа оборачиваемость дебиторской задолженности больше кредиторской, это говорит о том, что у предприятия появляются свободные оборотные средства в размере, соответствующем абсолютной разнице между количеством дней оборота кредиторской и дебиторской задолженности. Разница между этими величинами не велика и у организации есть угроза роста оборачиваемости дебиторской задолженности, а это может привести к неблагоприятным условиям расчетов с покупателями и поставщиками: организация должна возвращать свои долги чаще, чем оно получает оплату за реализованную продукцию.

Глава 3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД»

3.1. Мероприятия по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд»

В качестве мероприятий по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» в работе предлагается следующее:

1 – Оптимизация работы с поставщиками.

Реализация данного предложения возможна за счет работы над выбором поставщиков, поиска альтернативных вариантов поставки товаров. Исходя из этого, компании ООО «Либхерр-Русланд» рекомендуется оценивать не только тех поставщиков, с которыми она уже работает, но и потенциальных (альтернативных) поставщиков, которые предлагают продукцию по ценам ниже, чем у текущих контрагентов.

Поиск альтернативных поставщиков ООО «Либхерр-Русланд» должен осуществляться отделом закупок на основании полной оценки поставщиков, т.е. с использованием различных методов оптимизации работы с поставщиками

I. Метод установления долгосрочных партнерских отношений с поставщиками.

В первую очередь необходимо подробно выделить группы поставщиков, исходя из количества дней отсрочки платежа за материалы, сырье, товары, поставляемые группе:

- без просрочки (100% предоплата);
- до 15 дней;
- от 15 до 30 дней;
- более 30 дней.

Следовательно, необходимо поручить отделу закупок активно искать поставщиков, которые предоставляют отсрочки на 30 дней и более, и уменьшить объемы сделок с поставщиками, которые работают со 100% предоплатой.

Данные меры, по мнению автора настоящего исследования, позволят сократить кредитование, высвободив часть оборотных средств, что позволит увеличить платежеспособность компании в краткосрочном периоде.

II. Метод оценки и выбора поставщиков по разработанной методике, создание базы данных поставщиков.

Целью применения методики является минимизация рисков при выборе поставщика и снижение влияния негативного воздействия от сотрудничества на финансовые результаты ООО «Либхерр-Русланд».

Так, правильно и своевременная проведенная проверка позволяет предотвратить или свести к минимуму риски ООО «Либхерр-Русланд», связанные с невыполнением или ненадлежащим выполнением поставщиком своих договорных обязательств.

Проверка поставщиков на первом этапе состоит в запрашивании доступных сведений, а именно:

- данные, которые можно получить непосредственно от контрагента:

- сведения о праве подписи договора представителя поставщика или копия доверенности от делегирующего полномочия руководителя;

- копия решения руководящего органа предприятия о согласии на совершение сделки;

- годовой отчет за последний финансовый год.

Получая данные сведения, специалист по заключению договоров ООО «Либхерр-Русланд» должен тщательно проверить информацию, анализируя показатели результатов деятельности поставщика, а так же подлинность представленных документов.

Анализ полученных сведений в целях обеспечения экономической безопасности должен осуществляться ООО «Либхерр-Русланд» по методу чек-листа, путем распределения информации о показателях потенциального поставщика по категориям: финансовая деятельность, правовой статус, соблюдение законодательства, опыт взаимодействия, репутация и т.д.

В рамках данной работы предлагается разработка и издание приказа организации в виде стандарта по отбору поставщиков ООО «Либхерр-Русланд».

Представим критерии для отбора поставщиков в шапке таблицы 3.1

Таблица 3.1

Критерии для отбора поставщиков ООО «Либхерр-Русланд»

Поставщик	Вид продукции	Критерии					Итог
		Уровень цен	Качество продукции	Сроки поставки	Условия оплаты	Удаленность склада	

По каждому критерию выбирается один поставщик-лидер, то есть тот, кто по рассматриваемому критерию предлагает наилучшие условия для ООО «Либхерр-Русланд». Поставщику-лидеру проставляется «+» по этому критерию. В колонке «Итог» подсчитывается итоговая оценка как сумма баллов (один «+» = 1 балл). Исходя из высшего количества баллов, выбирается поставщик, с которым заключается договор:

0 -1 балл – договор с поставщиком не заключается или расторгается;

2-3 балла – поставщик может быть рассмотрен более подробно для сотрудничества, применяются дополнительные проверки контрагента;

4-5 балла – договор с поставщиком рекомендуется заключить.

В рамках данной работы предлагается внедрить в работу компании методику отбора поставщика с помощью сервиса СПАРК.

Сервис СПАРК включает индексы для анализа поставщика, сервис Контур такой возможности не предоставляет. Сервис СПАРК так же приводит рейтинг и детальный анализ аффилированности. По мнению разработчиков, форма отражения информации в рассматриваемых системах адаптирована и практична для специалистов управленцев. Предоставление информации реализуется посредством перехода по разделам сайта.

Затраты на внедрение сервиса СПАРК будут включать расходы на подключение к сервису сотрудников Департамента закупок (18 сотрудников), так же каждого директора магазина сети (264 подключения).

Средняя стоимость одного подключения составляет 3 тысячи рублей.

Величина затрат на подключение всех выше перечисленных сотрудников и обслуживание их в течение года составит:

3000 * 282 = 846 000 рублей

Реализацию предложения по внедрению критериев для отбора поставщиков в табличной форме предлагается возложить на сотрудника ООО «Либхерр-Русланд»- начальника департамента закупок с дальнейшей передачей для оформления приказа начальнику юридического отдела. В соответствии с тем, что дополнительные сотрудники для реализации данного мероприятия не будут привлекаться, и информация будет запрашиваться напрямую у поставщика, а так же с помощью бесплатных сервисов (сайт ФНС для получения отчетности и т.д.), то затрат на реализацию данного мероприятия не будет.

2 – Совершенствование системы управления дебиторской задолженностью.

Как показал проведенный выше анализ, у компании ООО «Либхерр-Русланд» наблюдается недостаток собственных оборотных средств. Нельзя оставлять без внимания значительный рост дебиторской задолженности как угрозу финансовой безопасности компании в отношении недополучения денежных средств для восстановления собственной платежеспособности в ближайшей перспективе.

В результате анализа дебиторской задолженности также было выявлено, что наиболее рискованным контрагентом компании является предприятие ООО «Спектр». Данный контрагент обладает наибольшей суммой просроченной задолженности среди прочих дебиторов компании, его просроченный долг составлял 498365 тыс. руб. Высокий риск неуплаты долга данным контрагентом может привести к ухудшению платежеспособности компании в ближайшем

будущем. С целью минимизации риска неуплаты долга данным контрагентом, а также улучшения финансового результата компании, воспользуемся услугой факторинговой компании.

Кроме того, данная проблема все более становится актуальной с позиции стремительной инфляции. Так, для компании ООО «Либхерр-Русланд» более оптимальным вариантом будет получение части задолженности с помощью факторинга с учетом настоящего уровня цен, чем получить полную сумму спустя срок, когда ее величина в действующих ценах значительно снизится.

В качестве факторинговой компании предлагается «Совкомбанк Факторинг» (ранее НФК) – представитель российского рынка факторинга, ведущий свою деятельность с 1999 года.

В качестве вида факторинга будет использоваться факторинг без регресса, сочетающий в себе финансирование под уступку дебиторской задолженности и защиту от рисков неплатежей.

Для дебиторов срок отсрочки платежа (кредита) составит 90 дней.

Следовательно, оплата за услугу факторинга составит:

Пф= 498365×(90×0,091%)= 40816 тыс. руб.

Комиссия= 498365×3%= 14951 тыс. руб.

Таким образом, плата за денежное финансирование составит 40816 тысячи рублей, а комиссия – 14951 тысячи рублей.

Итого затраты на реализацию факторинга дебиторской задолженности составят 55767 тысяч рублей. Сумма долга, который ООО «Либхерр-Русланд» получит в результате операции факторинга, составляет 442598 тысяч рублей.

Как представляется автору настоящего исследования, успешность реализации вышеизложенных предложений по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» во многом будет зависеть от грамотного учёта следующих потенциальных угроз процессу практической реализации предложений:

- применение сервиса по отбору поставщиков может привезти к неэффективности данного метода с позиции отсутствия собственного опыта

сотрудничества с этим поставщиком с учетом специфики отрасли;

- проведение мероприятия по операции факторинга может повлиять на репутацию компании ООО «Либхерр-Русланд» как контрагента, и отразиться на успешности будущих сделок.

3.2. Риски реализации разработанных мероприятий

Для оценки рисков при внедрении разработанных мероприятий будет применен стандарт FERMA (таблица 3.2).

Таблица 3.2

Реестр рисков

№	Наименование риска	Описание риска	Текущая вер—ть, %	Текущий ущерб, тыс. руб.	Метод расчета ущерба	Метод реагирования	Ожидаемая вер—ть, %	Ожидаемый ущерб, тыс. руб.
1	Усиление конкуренции. Появление новых конкурентов	Усиление конкуренции по текущему перечню продукции может привести к «ценовой войне» и как следствие снижение доли рынка, потеря доходности.	20%	150 000	Снижение рентабельности продаж на 5%	Избегание «ценовых войн». Усиление конкурентных преимуществ: гибкость, надежность, клиентоориентированный подход.	7%	150 000
2	Падение спроса	Снижение спроса по причине системного кризиса, снижении покупательной способности существующих потребителей	20%	1 400 000	Снижение планируемого объема оказания услуг на 10%	Удержание риска.	20%	1 400 000
3	Отсутствие персонала требуемой компетенции	Сложности с подбором персонала, необходимость переподготовки функционирующего персонала, что требует больших затрат	60%	40 000	Плановая величина расходов на переподготовку персонала	Использование всех каналов подбора персонала. Проведение внутреннего обучения новых сотрудников.	20%	40 000
4	Недостаток персонала	Бюрократические задержки удовлетворения потребности увеличение персонала ведет к увеличению сроков выхода на планируемый объем оказания услуг	40%	2 800 000	Неисполнение плана продаж на 20%	Принятие четких планов развития. Установление нормативов нагрузки на персонал. Контроль качества работы.	15%	1 700 000
5	Увольнение ключевого сотрудника	Увольнение ключевого сотрудника (заведующего отделением) приведет к потере значительной части наработанной клиентской базы и как следствие	60%	1 400 000	Падение продаж на 10% на период 3—х месяцев	Разработка и реализации долгосрочной программы по удержанию персонала.	30%	900 000

		снижение производства, потере доверия со стороны клиентов						
6	Рост непредвиденных затрат	Потери вследствие ошибок персонала, устаревания оборудования.	60%	700 000	Допустимый уровень	Удержание	60%	700 000

Карты риска с разной линией толерантности для ситуации до и после принятия превентивных мер (см. рисунок 3.1 и рисунок 3.2).

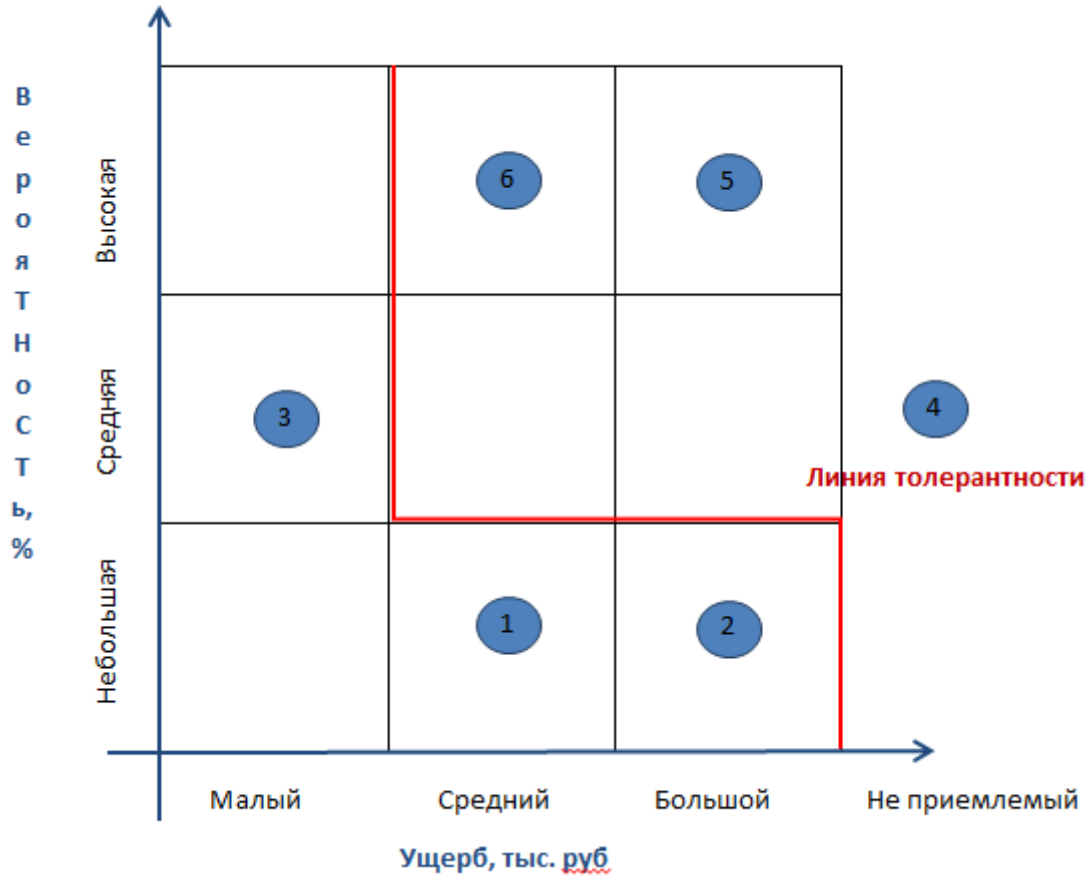


Рисунок 3.1 — Карта риска 1. До принятия превентивных мер

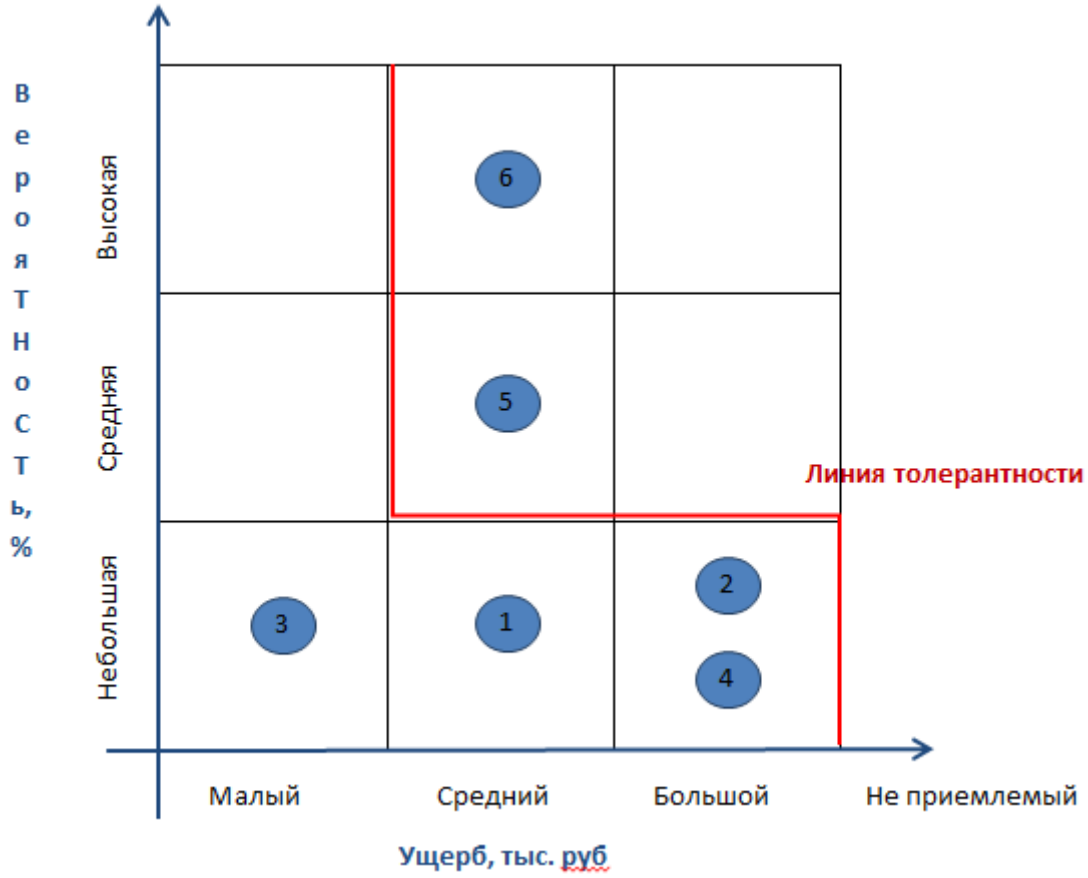


Рисунок 3.2 - Карта риска 2. После принятия превентивных мер

Как показывают данные карт риска до и после принятия превентивных мер ООО «Либхерр-Русланд», снизились такие риски: недостаток персонала (неудовлетворение действующей системой управления и мотивации) и увольнение ключевого сотрудника.

Далее построим карту риска с линейной шкалой по ущербу (см. рисунок 3.3).

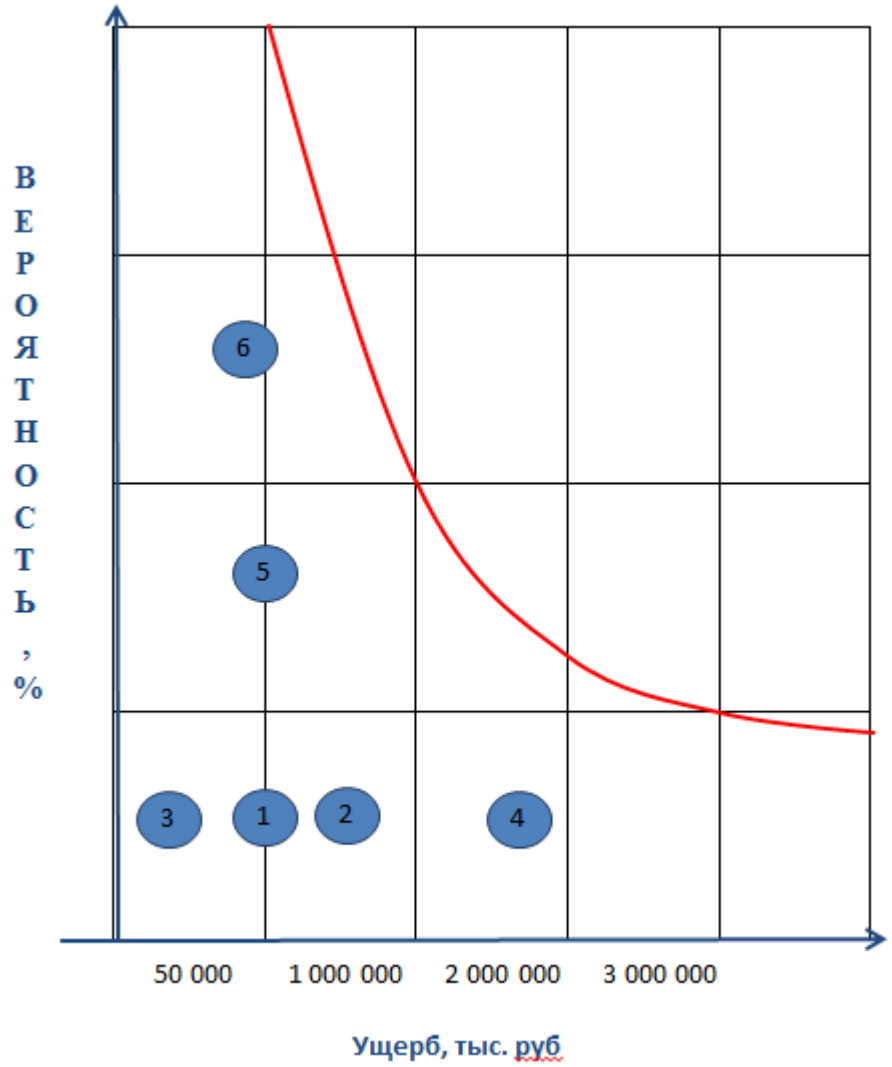


Рисунок 3.3 —Карта риска 3. После принятия превентивных мер с линейной шкалой по ущербу

В результате проведенного анализа карты рисков, основное внимание следует уделить рискам 5 и 6, т.к. они находятся наиболее близко к линии толерантности т.е. основной работой по проекту, должны стать принятие четких планов развития персонала, установление нормативов нагрузки на персонал, контроль качества работы, а так же разработка и реализации долгосрочной программы по развитию дальнейших конкурентных преимуществ за счет повышения эффективности персонала.

3.3. Экономическая эффективность разработанных мероприятий

Представим расчет затрат по каждому мероприятию по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» в таблице 3.3

Таблица 3.3

Затраты на реализацию мероприятий по повышению платежеспособности

Мероприятие	Сумма, тыс руб
1 – Оптимизация работы с поставщиками с целью снижения себестоимости продукции, роста платежеспособности компании:	846
Подключение сервиса СПАРК	846
2 – Совершенствование системы управления дебиторской задолженностью:	55767
Реализация операции факторинга	55767
Итого	56613

Таким образом, затраты на реализацию предложенным мероприятий составят 56613 тысяч рублей.

В целях оценки эффективности предложенных мероприятий и окупаемости перечисленных выше затрат приведем повторный расчет коэффициентов (таблица 3.4), характеризующих эффективность управления дебиторской и кредиторской задолженностями.

Таблица 3.4

Динамика показателей оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд»

Показатель	2021	Прогноз
Коэффициент автономии	0,45	0,50
Коэффициент финансовой зависимости	2,21	1,86
Коэффициент концентрации заёмного капитала	0,55	0,55
Коэффициент задолженности	1,21	1,02
Коэффициент обеспеченности	0,39	0,50

собственными средствами		
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,79	0,82
Коэффициент структуры заемного капитала	0,1384	0,1384

Рост коэффициента автономии будет прогнозироваться исходя из увеличение объема собственного капитала за счет получения оплаты дебиторской задолженности по операции факторинга в размере 442598 тысяч рублей. Так, объем капитала будет составлять 3615896 (3173298 + 442598). Исходя из спрогнозированной величины собственного капитала, коэффициент задолженности автономии составит 0,50, что на 0,5 превышает фактическое значение 2021 года. Данное изменение подтверждает эффективность предложенных мероприятий, повышение уровня финансовой независимости ООО «Либхерр-Русланд» от внешних кредиторов. Этот вывод подтверждает и расчет коэффициента финансовой зависимости. Коэффициент концентрации заёмного капитала останется неизменным при условии, что предложенные мероприятия не затрагивают изменение долгосрочных и краткосрочных обязательств.

Снижение коэффициента задолженности с 1,21 до 1,02 в прогнозном периоде показывает увеличение собственного капитала в сравнении с заемным капиталом, установление оптимальной структуры капитала компании.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами увеличится на 0,11, что составляет норму данного показателя и указывает на установление оптимальной структуры баланса компании.

Коэффициент маневренности при условии реализации всех мероприятий вырастит на 0,03 и составит 0,82, что все же превышает нормативное значение показателя. Его снижение в прогнозном периоде показывает верно выбранное направление структурирования капитала.

Коэффициент структуры заемного капитала сохранится на прежнем уровне ввиду отсутствия мероприятий, затрагивающих изменение структуры

и объема заемного капитала.

Как демонстрирует хозяйственная практика, оптимизация работы с поставщиками с целью оптимизации кредиторской задолженности, призваны снизить себестоимость продукции за счет ликвидации риска возникновения отношений с недобросовестными поставщиками, что приведет к увеличению объёма продаж на 25-26%.

Также российская практика свидетельствует, что оптимизация работы с дебиторской задолженностью, а именно проведение операции факторинга будет способствовать высвобождению дополнительных собственных средств в виде оплаты дебиторской задолженности, что позволит восстановить собственную платежеспособность и увеличить объём продаж на 37-38%.

В соответствии с этим, в таблице 3.5 и на рисунка 3.4 представлен прогноз динамики основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Либхерр-Русланд» после реализации предложений по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности. При этом автор настоящего исследования считает необходимым подчеркнуть, что учесть инфляционные процессы при составлении данного прогноза не представляется возможным, поскольку современная обстановка обусловлена постоянными изменениями в экономической политике государства.

В связи с этим данные, представленные ниже, приводятся без учёта фактора инфляции.

Таблица 3.5

Прогноз динамики основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Либхерр-Русланд»

№ п/п	Показатели	2021	Прогнозный год	Отклонение	
				абс. знач.	%
1.	Выручка	106969	175429	68460	164,00
2.	Себестоимость продаж	69744	126357	56613	181,17
3.	Валовая прибыль (убыток)	37225	49072	11847	131,83
4.	Коммерческие расходы	556	556	0	100,00
5.	Управленческие расходы	305	305	0	100,00

6.	Прибыль (убыток) от продаж	36364	48211	11847	132,58
7.	Проценты к получению	0	0	0	-
8.	Проценты к уплате	0	0	0	-
9.	Прочие доходы	8777	8777	0	100,00
10.	Прочие расходы	12088	12088	0	100,00
11.	Прибыль (убыток) до налогообложения	33053	44900	11847	135,84
12.	Налог на прибыль	16820	11225	-5595	66,74
13.	Прочее	0	0	0	-
14.	Чистая прибыль (убыток)	16233	33675	17442	207,45
15.	Рентабельность продаж, %	15,18	19,20	4	-

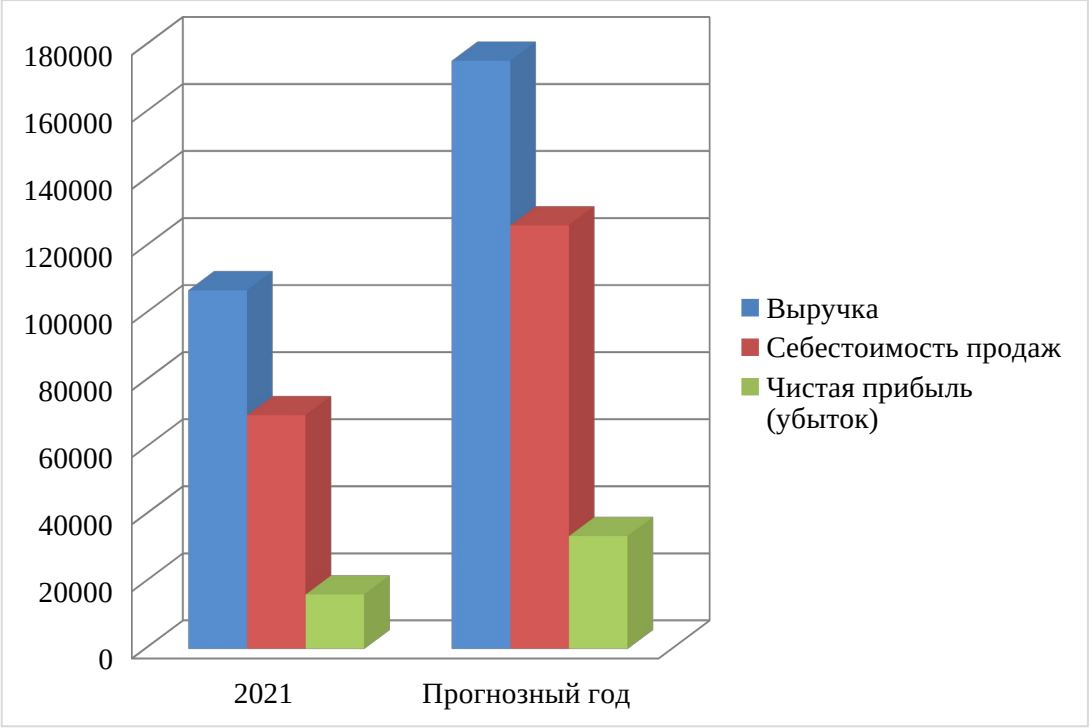


Рисунок 3.4 - Прогноз динамики основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Либхерр-Русланд»

Как свидетельствуют данные таблицы 3.5 и рис. 34, в результате реализации предложенных мероприятий рост выручки составит 64%. Стоит отметить, что затраты на реализацию мероприятия по оптимизация работы с поставщиками, а именно подключение сервиса СПАРК, в ходе прогноза были включены в состав себестоимости. Сумма оплаты задолженности покупателя по операции факторинга в рамках мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью будет

включена в состав выручки за прогнозируемый период.

В результате реализации предложений по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» чистая прибыль данной компании существенно увеличится (в 3 раза), что, несомненно, будет способствовать обеспечению финансовой безопасности данной организации.

На рис. 3.5 представлен прогноз динамики рентабельности продаж ООО «Либхерр-Русланд».

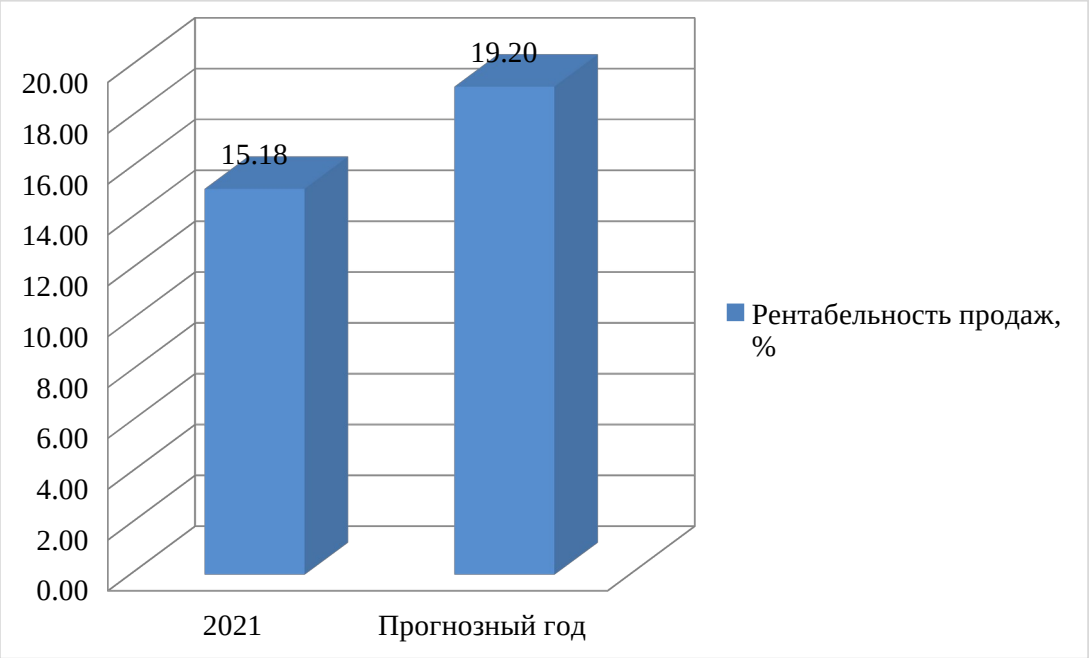


Рисунок 3.5 - Прогноз динамики рентабельности продаж ООО «Либхерр-Русланд»

Итак, анализ вышеизложенного материала позволяет сделать вывод о целесообразности практической реализации разработанных мероприятий по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд»в интересах эффективности деятельности.

Таким образом, в качестве мероприятий по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» в работе предлагается следующее: оптимизация работы с поставщиками; совершенствование системы управления дебиторской задолженностью.

В результате реализации предложенных мероприятий рост выручки

составит 64%. В результате реализации предложений по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» чистая прибыль данной компании существенно увеличится (в 3 раза), что, несомненно, будет способствовать обеспечению финансовой безопасности данной организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Дебиторская задолженность – это сумма, которую компания получит от своих клиентов, купивших ее товары и услуги в кредит. Дебиторская задолженность зачастую составляет большую часть активов компании и отражается в балансе как текущие активы. Более высокая или растущая дебиторская задолженность, при стагнации выручки показывает, что компания плохо справляется с процедурами взыскания долгов и сталкивается с проблемой конвертации своих продаж в денежные средства. Растущий кризис наличности затрудняет деловые операции.

Нижний или убывающий показатель показывает, что компания может легко получать денежные средства от своих клиентов и может использовать эти денежные средства для непрерывных операций. Это помогает компании увеличить свою ликвидность, эффективность и денежный поток. Непрерывный рост дебиторской задолженности увеличивает вероятность потребности в краткосрочном капитале и, таким образом, увеличивает краткосрочное заимствование, что приводит к высокой процентной нагрузке и низкой прибыльности.

В настоящее время, существуют программные обеспечения, содержащие инструменты, с помощью которых можно управлять дебиторской задолженностью – специализированные CRM-системы. С развитием CRM-технологии, специализированные системы позволяют включать в себя больше элементов и инструментов для управления всеми аспектами бизнеса, в том числе – дебиторской задолженностью. Дебиторская задолженность – это оборотный актив, влияющий на ликвидность компании в рамках покрытия краткосрочных обязательств. Анализ дебиторской задолженности важен для сохранения лидирующих и конкурентоспособных позиций, чтобы убедиться, что собраны причитающиеся суммы.

Кредиторская задолженность – это долги к уплате. Кредиторская задолженность возникает, когда от покупателей получен аванс, а товары

(работы, услуги) еще не реализованы, или если от поставщика получены товары (работы, услуги), а денежные средства за них еще не выплачены.

Экономическая сущность кредиторской задолженности состоит в том, что это не только часть имущества организации, как правило, денежные средства, но и товарно-материальные ценности. По характеру образования кредиторская задолженность делится на нормальную и неоправданную.

В рамках управления кредиторской задолженности организации могут применяться следующие механизмы: график погашения; платежный календарь; реструктуризация кредиторской задолженности; конвертация и капитализация кредиторской задолженности предприятия.

Объектом исследования в работе выступает компания ООО «Либхерр-Русланд» - дочерняя компания Liebherr-International AG, основанная в России в 2000 году. Основная сфера деятельности включает продажу и обслуживание всего спектра продукции Liebherr.

Оценка динамики и структуры дебиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» показала: в величине и дебиторской и кредиторской задолженности отмечается тенденция к росту. Темп роста дебиторской задолженности в 2020 году в сравнении с 2019 годом составил 5,52%, а в 2021 году относительно 2020 года – 2,97%. Темпы роста кредиторской задолженности гораздо выше: в 2020 году рост составил 32,46% по сравнению с 2019 годом, а в 2021 году относительно 2020 года – 83,95%, что говорит о неэффективности управления и контроля за дебиторской и кредиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность составляет в среднем около одной пятой имущества предприятия (19,3% – в 2019, 2020 гг.; 19,6% – в 2021 г.) и, следовательно, весьма существенна для оценки финансового состояния и результатов хозяйственной деятельности.

На момент анализа оборачиваемость дебиторской задолженности больше кредиторской, это говорит о том, что у предприятия появляются свободные оборотные средства в размере, соответствующем абсолютной

разнице между количеством дней оборота кредиторской и дебиторской задолженности. Разница между этими величинами не велика и у организации есть угроза роста оборачиваемости ДЗ, а это может привести к неблагоприятным условиям расчетов с покупателями и поставщиками: организация должна возвращать свои долги чаще, чем оно получает оплату за реализованную продукцию.

В качестве мероприятий по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» в работе предлагается следующее: оптимизация работы с поставщиками; совершенствование системы управления дебиторской задолженностью.

Оптимизация работы с поставщиками возможна за счет работы над выбором поставщиков, поиска альтернативных вариантов поставки товаров. Исходя из этого, компании ООО «Либхерр-Русланд» рекомендуется оценивать не только тех поставщиков, с которыми она уже работает, но и потенциальных (альтернативных) поставщиков, которые предлагают продукцию по ценам ниже, чем у текущих контрагентов.

В результате анализа дебиторской задолженности также было выявлено, что наиболее рискованным контрагентом компании является предприятие ООО «Спектр». Данный контрагент обладает наибольшей суммой просроченной задолженности среди прочих дебиторов компании, его просроченный долг составлял 498365 тыс. руб. Высокий риск неуплаты долга данным контрагентом может привести к ухудшению платежеспособности компании в ближайшем будущем. С целью минимизации риска неуплаты долга данным контрагентом, а также улучшения финансового результата компании, воспользуемся услугой факторинговой компании.

В результате реализации предложенных мероприятий рост выручки составит 64%. Затраты на реализацию мероприятия по оптимизация работы с поставщиками, а именно подключение сервиса СПАРК, в ходе прогноза были включены в состав себестоимости. Сумма оплаты задолженности покупателя по операции факторинга в рамках мероприятия по

совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью будет включена в состав выручки за прогнозируемый период.

В результате реализации предложений по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» чистая прибыль данной компании существенно увеличится (в 3 раза), что, несомненно, будет способствовать обеспечению финансовой безопасности данной организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 16.04.2022) // СПС «КонсультантПлюс»
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.12.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.02.2023) // СПС «КонсультантПлюс»
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 05.12.2022) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2023) // СПС «КонсультантПлюс»
4. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 28.04.2017) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 N 12522) // СПС «КонсультантПлюс»
5. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» // СПС «КонсультантПлюс»
6. Анализ объективных условий формирования дебиторской и кредиторской задолженности в организации / Н. К. Васильева, О. В. Тахумова, В. И. Короткова, А. Д. Романченко // Естественно-гуманитарные исследования. – 2022. – № 42(4). – С. 348-352.
7. Бондина, Н. Н. Дебиторская задолженность: аспекты контроля / Н. Н. Бондина, И. А. Бондин, Ю. А. Егорова // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2021. – № 2. – С. 50-57.
8. Гимаев, И. Д. Понятие дебиторской и кредиторской задолженностей организации / И. Д. Гимаев, Д. Ф. Касимова // Вестник науки. – 2022. – Т. 4, № 12(57). – С. 53-60.

9. Данькина И.А. Современные методы управления дебиторской задолженностью // Символ науки. 2022. №1-2. – С. 447-480.

10. Диканева, О. А. Управление возникновением дебиторской задолженности / О. А. Диканева // Исследования и разработки в области машиностроения, энергетики и управления. – Гомель: Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, 2022. – С. 126-129.

11. Дмитренко, Е. А. Проблемы анализа дебиторской задолженности / Е. А. Дмитренко, Б. Т. Избасарова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2022. – № 11. – С. 895-901.

12. Кириллов, А. А. Понятие дебиторской задолженности, виды ее финансирования и управления с применением технологии CRM-систем / А. А. Кириллов // Научные труды Центра перспективных экономических исследований. – 2022. – № 23. – С. 43-51.

13. Козырева, Е. А. Алгоритм выбора методов и технологий взыскания проблемной задолженности предприятия / Е. А. Козырева, О. А. Кавыршина // Экономическая безопасность: правовые, экономические, экологические аспекты. 2022. – С. 181-185.

14. Конева, М. В. Развитие учета и контроля дебиторской и кредиторской задолженности в строительных организациях / М. В. Конева, Н. К. Васильева. – Краснодар : Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, 2022. – 210 с.

15. Коршикова, С. Н. Учет, контроль, рефинансирование дебиторской задолженности / С. Н. Коршикова // Естественногуманитарные исследования. – 2022. – № 40(2). – С. 400-404.

16. Кузнецова, В. О. Проблемы возникновения дебиторской задолженности в деятельности предприятия / В. О. Кузнецова // Проблемы развития современного общества. 2022. – С. 293-296.

17. Кулешова А. И., Вельм М. В. Методы управления дебиторской задолженностью // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2020. - №1-2. –

С. 112- 120.

18. Лапшина, Т. С. Понятие и сущность дебиторской и кредиторской задолженности / Т. С. Лапшина, А. М. Кузнеченко // Молодой ученый. – 2023. – № 2(449). – С. 122-125.

19. Макушина, О. И. К вопросу о важности анализа дебиторской и кредиторской задолженности / О. И. Макушина, Н. М. Бухонова // Общество и экономическая мысль в XXI В.: пути развития и инновации. - 2022. – С. 91-94.

20. Мирошниченко, Т. А. Организация внутреннего контроля дебиторской задолженности в коммерческих предприятиях / Т. А. Мирошниченко // Вектор 51 науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2020. – № 2(41). – С. 24-31.

21. Мороз Н.Ю. Анализ и управление дебиторской задолженностью / Н. Ю. Мороз, Н. П. Агафонова, Д. А. Задорожный, А. Н. Кобыленко // Вестник Академии знаний. – 2022. – № 50(3). – С. 227-232.

22. Необходимость оценки дебиторской и кредиторской задолженностей / В. И. Варгунин, П. В. Куренков, С. А. Сафронов, Е. А. Герасимова // Вестник СамГУПС. – 2022. – № 2(56). – С. 82-92.

23. Рязанова, О. А. Анализ эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / О. А. Рязанова, А. В. Зембеков // Вектор экономики. – 2022. – № 6(72).

24. Сафиуллин М. Р., Бурганов Р. Т., Бурганова А. Р. Краудсорсинг как новый драйвер цифровой экономики и инструмент гармонизации интересов участников. Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2022. №3 С. 85–112.

25. Сложности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в условиях пандемии / В. М. Минеева, Г. Х. Азнабаева, А. П. Шарипов [и др.] // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. – 2022. – № 2(40). – С. 71-77.

26. Спиридонова Н.Е., Рожкова Н.К. Построение эффективной

системы управления дебиторской задолженностью в автотранспортных организациях // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). – 2017. - № 6. – С. 31-36.

27. Тарасова, Т. М. Организация внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности в торговой организации / Т. М. Тарасова // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2022. – № 2-1. – С. 239-243.

28. Толмачева О.И., Ганченко А.И. Оценка дебиторской задолженности с учетом временного фактора // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2021. - С. 236-245.

29. Федотова, М. Ю. Дебиторская и кредиторская задолженность: оценка и оптимизация / М. Ю. Федотова // Проблемы управления, экономики и права в общегосударственном и региональном масштабах : сборник статей IX Всероссийской научно-практической конференции, Пенза, 19–20 сентября 2022 года. – Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2022. – С. 204-208.

30. Хорольская, Т. Е. Экономическая сущность и нормативное регулирование дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской (финансовой) отчетности / Т. Е. Хорольская, А. Дмитриева // Деловой вестник предпринимателя. – 2022. – № 9(3). – С. 16-18.

31. Черемушникова, Т. В. Проблемы учета и анализа дебиторской задолженности / Т. В. Черемушникова, А. В. Холодкова // Современные проблемы развития экономики России и Китая. 2021. – С. 174-178.

32. Черникова, С. Е. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия / С. Е. Черникова // Инновационные научные исследования 2022: право и экономика. 2022. – С. 197-201.

33. Черных, Я. В. Анализ состояния, изменения и эффективности использования дебиторской задолженности / Я. В. Черных, К. Ю. Пронькина, А. С. Обухова // Структурные преобразования экономики территорий: в поиске социального и экономического равновесия. 2022. – С. 306-309.

34. Шакало, Д. Н. Дебиторская задолженность и аспекты ее управления / Д. Н. Шакало, В. Д. Малыш // Актуальные вопросы экономики и бухгалтерского учета в сельском хозяйстве. 2020. – С. 154-158.

35. Шалимов, И. В. Управление дебиторской и кредиторской задолженностями как основа обеспечения финансовой устойчивости предприятия / И. В. Шалимов, О. В. Телегина // Провинциальные научные записки. – 2022. – № 1(15). – С. 57-60.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ДАННЫЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА НА 1 ЯНВАРЯ 2022 ГОДА ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД»

Наименование статей	2021 год	2020 год	2019 год
АКТИВ			
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	129520	128260	126566
Нематериальные активы	644	603	598
Основные средства	97532	87731	87305
Незавершенное строительство	19830	28527	28311
Долгосрочные финансовые вложения	11514	11399	10352
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	193099	190409	174805
Запасы	121277	115134	103405
НДС по приобретенным ценностям	789	4042	3750
Дебиторская задолженность со сроком погашения менее 12 мес.	63174	61352	58140
Краткосрочные финансовые вложения	1334	2516	2400
Денежные средства	6525	7365	7110
БАЛАНС	322619	318669	301371
ПАССИВ			
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	202074	199166	184240
Уставный капитал	400	400	400
Добавочный капитал	88546	87498	87498
Резервный капитал	4081	3869	3405
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	111617	107399	92937
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	7075	7822	5300
Займы и кредиты	7075	7822	5300
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	113470	111681	111831
Займы и кредиты	59277	79462	85783
Кредиторская задолженность	47210	25664	19375
Доходы будущих периодов	2867	3923	3781
Резервы предстоящих расходов	4116	2632	2892
БАЛАНС	322619	318669	301371

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

ДАННЫЕ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ООО «Либхерр-Русланд» ЗА 2021 ГОД

Показатель	2021 год	2020 год	2019 год
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	106969	99017	87358
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	69744	70203	65305
Валовая прибыль	37225	28814	22053
Коммерческие расходы	556	594	507
Управленческие расходы	305	198	253
Прибыль (убыток) от продаж	36364	28022	21293
Прочие доходы	8777	6813	8473
Прочие расходы	12088	9487	12022
Прибыль (убыток) до налогообложения	33053	25348	17744
Текущий налог на прибыль	16820	10422	8305
Чистая прибыль	16233	14926	9439

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Выпускная квалификационная работа выполнена мной совершенно самостоятельно. Все использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

«_____» _____ 202__ г.

_____/_____

(подпись) (Ф.И.О.)