Степанова Т.А., Павельева Г.Н.

Анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности на примере ООО «Медснаб» г. Воронеж Воронежской области

*Воронежский государственный аграрный университет имени Императора Петра I
(Россия, Воронеж)*

doi: 10.18411/lj-01-2021-104

ids: lj-01-2021-104

Аннотация

В данной статье рассматривается анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности на примере ООО «Медснаб» г. Воронеж Воронежской области.

Ключевые слова: Дебиторская задолженность, Кредиторская задолженность, анализ состояния, ООО «Медснаб» г. Воронеж.

Abstract

This article discusses the analysis of the state of accounts receivable and accounts payable on the example of LLC "Medsnab" Voronezh, Voronezh region.

Keywords: Accounts: receivable, accounts payable, condition analysis, LLC "Medsnab" Voronezh.

Организации непрерывно вступают в расчеты с различными контрагентами, в результате чего образуется кредиторская и дебиторская задолженности.

Нормальной считается дебиторская и кредиторская задолженность предприятия, возникшая в связи с установленной системой расчетов, срок погашения которой не наступил.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью отличается по роли (активной или пассивной) предприятия. Если в случае с кредиторской задолженностью предприятие может само решить, в какой момент произвести платеж, то в случае с дебиторской – только воздействовать на контрагентов.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью - одна из основных задач современного бизнеса. От эффективности такого управления зависит не только успех предприятия, но и его существование в принципе.

Проанализируем кредиторскую задолженность предприятия в разрезе просрочки. У покупателей ООО «Медснаб» действует отсрочка платежа 14 дней, за исключением некоторых клиентов с индивидуальной отсрочкой. При оплате поставщикам у ООО «Медснаб» отсрочка составляет 30 календарных дней. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Анализ кредиторской задолженности по срокам долга на 30.09.2020 года ООО «Медснаб»

Поставщик	Общая задолженность	В т.ч. просроченная задолженность	До 7 дней	От 8 до 15 дней	От 16 до 30 дней	От 31 до 60 дней	От 61 до 90 дней
Атекс Групп ООО	4 621		639	899	3 081		
Гарант ЗАО НПО	840		106	132	601		
Лупенко Владимир Николаевич ИП	615		115	16	483		
ИП Самойлова А.В.	192	192		20	111	37	23
КреативМедприбор ООО	100	100		100			
Итого	6 370	293	862	1 169	4 277	37	23

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод, что у ООО «Медснаб» просроченная задолженность имеется в размере 37 и 23 тыс. руб. по отношению к поставщику ИП Самойлова А.В.

Проведем анализ дебиторской задолженности по срокам оплаты ООО «Медснаб», а результаты представим в таблице 2.

Таблица 2.

Анализ дебиторской задолженности по срокам оплаты на 30.09.2020 г. ООО «Медснаб»

Покупатель	Общая задолженность	В т.ч. просроченная задолженность	Общая задолженность по срокам долга			
			31-60	61-90	91-180	Свыше 180 дней
Покупатели	5 248	1 443	240	875	143	89
Воронеж	3 242	984	172	669	143	
БУЗ ВО ВОКНД	1 619					
ВГКП №7 БУЗ ВО	567	567		424	143	
КБ РЖД-МЕДИЦИНА Г.ВОРОНЕЖ ЧУЗ	504	281	122	159		
Воронежская область	1 776	263	68	100		
Ольховатская районная больница	1 275					
Острогожская РБ БУЗ ВО	124					
Белгород	219	196			107	89
СТАРООСКОЛЬСКАЯ ОКРУЖНАЯ БОЛЬНИЦА СВЯТИТЕЛЯ ЛУКИ КРЫМСКОГО ОГБУЗ	102	102			102	
ГОРОДСКАЯ БОЛЬНИЦА № 2 Г. БЕЛГОРОДА ОГБУЗ	89	89				89
Итого	5 621	1 443	240	875	143	89

Из таблицы 2 мы видим, что есть покупатели с просроченной задолженностью, так как срок оплаты 14 дней со дня реализации товара.

Далее были рассчитаны основные показатели, которые характеризуют дебиторскую и кредиторскую задолженности в днях и в оборотах.

Расчеты представлены в таблице 3.

Таблица 3.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Медснаб»

Показатели	2019 год	9 мес. 2020 год	Отклонение (+, -)
А	1	2	3
Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	1206	6399	5193
Выручка, тыс. руб.	17492	90186	72694
Оборачиваемость дебиторской задолженности в оборотах	14,5	14,09	-0,41
Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях	25	26	1

Удельный вес дебиторской задолженности в общей сумме текущих активов, %	64,05	58,09	-5,96
Сумма кредиторской задолженности, тыс. руб.	285	9965	9680
Себестоимость продаж, тыс. руб.	0	64546	64546
Оборачиваемость кредиторской задолженности в оборотах	-	6,48	6,48
Оборачиваемость кредиторской задолженности в днях	0	56	56
Удельный вес кредиторской задолженности в краткосрочных обязательствах, %	1	1	0

Оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась в 0,41 раз, следовательно, длительность оборачиваемости дебиторской задолженности повысилась на 1 день. Удельный вес дебиторской задолженности в общей сумме текущих активов снизился на 5,96 процентных пункта. Это свидетельствует о том, что предприятие ведет осмотрительную кредитную политику по отношению к покупателям, разборчивый выбор партнеров.

Оборачиваемость имеет довольно-таки длительный период, следовательно, организации необходим контроль за состоянием расчетов с покупателями и соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как создается угроза финансовой устойчивости и может наступить необходимость в дополнительном финансировании.

Оборачиваемость кредиторской задолженности невозможно сравнить с прошлым периодом по объективным причинам. Удельный вес кредиторской задолженности остался без изменений и равен 1, что говорит о том, что все краткосрочные обязательства организации состоят из кредиторской задолженности. Длительность оборачиваемости кредиторской задолженности составляет 56 дней, потому что предприятие финансирует текущую деятельность за счет отсрочки оплаты по счетам, нормативной отсрочки по уплате налогов и так далее.

Для предприятия предпочтительно превышение скорости оборота дебиторской задолженности над кредиторской, чтобы деньги поступали на счета быстрее, чем уходили с них. В нашем случае дебиторская задолженность оборачивается дольше, чем кредиторская.

Кредитоспособность – это возможность, имеющаяся у предприятия для своевременного погашения кредитов. Следует учесть, что кредитоспособность – это не только наличие у предприятия возможности вернуть кредит, но и уплатить проценты за него.

Для оценки кредитоспособности предприятия применяются различные показатели, представленные в таблице 4.

Таблица 4.

Анализ кредитоспособности предприятия ООО «Медснаб», тыс. руб.

Показатели	2019 год	9 мес. 2020 г.	Изменение (+ ; -)	Темп прироста, %
1. Оборотные активы	1883	11015	9132	484,97
2. в т.ч. запасы	0	641	641	-
3. Дебиторская задолженность	1206	6399	5193	430,60
4. Краткосрочные обязательства	285	9965	9680	3396,49
5. Капитал и резервы	1597	1050	-547	-34,25

6. Выручка от реализации продукции, работ и услуг	17492	90186	72694	415,58
7. Чистые текущие активы	1598	1050	-548	-34,29
8. Отношение объема реализации к чистым текущим активам.	10,95	9,05	-1,9	X
9. Отношение объема реализации к собственному капиталу.	10,95	85,89	74,94	X
10. Отношение краткосрочной задолженности к собственному капиталу.	0,18	9,49	9,31	X
11. Отношение дебиторской задолженности к выручке от реализации.	0,07	0,07	0	X
12. Отношение ликвидных активов к краткосрочной задолженности предприятия.	0	0,06	0,06	X

Из таблицы 4 видно, что в 2020 году по сравнению с прошлым годом отношение объема реализации к чистым текущим активам уменьшилось. Так как показатель уменьшился, можно предположить, что деятельность организации ведется в объемах, которые не соответствуют стоимости оборотных активов. Оборачиваемость собственных источников средств увеличилось на 74,94, что следует оценить положительно.

Доля краткосрочных обязательств в собственном капитале увеличилась на 9,31, что негативно сказывается на кредитоспособности предприятия.

Отношение дебиторской задолженности к выручке от реализации дает понятие о величине среднего периода времени, затрачиваемого на получение причитающихся с покупателей денег. В 2020 году коэффициент не изменился по сравнению с 2019 годом. Средний период времени, затрачиваемого на получение денег от покупателей, составляет в 2020 году менее 1 месяца. Отношение ликвидных активов к краткосрочной задолженности предприятия незначительно выросло.

Из вышеприведенного можно сделать вывод, что предприятие ООО «Медснаб» является кредитоспособным, но она ослабла в отчетном периоде.

По итогам анализа расчетов ООО «Медснаб» с дебиторами и кредиторами данной организации можно порекомендовать следующие меры по оптимизации задолженностей:

- контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;
- следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как их размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации;
- ускорить платежи путем совершенствования расчетов с покупателями и заказчиками, поставщиками и подрядчиками;
- проводить анализ финансового состояния сомнительных в платежном отношении контрагентов;
- создавать резервы по сомнительным долгам и предстоящим расходам и платежам.

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 529 с. Москва, ИД «Форум»: ИНФРА - М, 2017. Сер. Профессиональное образование.
2. Губин В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования, обучающихся по группе специальностей 0600 "Экономика и управление" / В. Е. Губин, О. В. Губина. - Москва: Форум: Инфра-М, 2008. - 335 с.

3. Закупнев С.Л., Лубков В.А., и др. Рейтинговая оценка надежности контрагентов для управления дебиторской задолженностью на предприятии // Актуальные вопросы устойчивого развития АПК и сельских территорий: материалы Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 50-летию со дня образования кафедры экономического анализа, статистики и прикладной математики. – Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2018. - с. 116-121.
4. Миллер Н.Н. Финансовый анализ в вопросах и ответах: учебное пособие / Н.Н. Миллер. – М., Проспект, 2017. – 224 с.
5. Сурков И.М. Финансовый анализ в коммерческих организациях: учебное пособие / И. М. Сурков, В. А. Лубков, Д. Н. Литвинов. - Воронеж : Издательско-полиграфический центр "Научная книга", 2016. - 186 с.

Султуханов А.И.

Бюджетная политика Ростовской области в условиях пандемии

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
(Россия, Ростов-на-Дону)*

doi: 10.18411/lj-01-2021-105

idsp: ljjournal-01-2021-105

Аннотация

В статье обосновано, что бюджетная политика региона представляет собой систему взаимосвязанных мер по осуществлению бюджетных отношений, направленных на реализацию целей социально-экономического развития региона. Охарактеризовано значение бюджетной политики региона в условиях борьбы с пандемией. Сформулированы направления укрепления доходов и приоритеты финансирования расходов областного бюджета в целях обеспечения стабильности региона.

Ключевые слова: бюджетная политика, областной бюджет, доходы бюджета, расходы бюджета, приоритеты финансирования, пандемия.

Abstract

The article substantiates that the budgetary policy of the region is a system of interrelated measures to implement budgetary relations aimed at realizing the goals of the socio-economic development of the region. The importance of the budgetary policy of the region in the context of the fight against the pandemic is characterized. Directions for strengthening revenues and priorities for financing regional budget expenditures have been formulated in order to ensure the stability of the region.

Keywords: budget policy, regional budget, budget revenues, budget expenditures, financing priorities, pandemic.

Трехуровневая бюджетная система Российской Федерации объективно предопределяет необходимость проведения бюджетной политики на соответствующих уровнях с учетом бюджетного законодательства и особенностей социально-экономического развития публично-правовых образований. Важность региональной бюджетной политики заключается в том, чтобы при помощи ее инструментов добиться выравнивания бюджетной обеспеченности каждого субъекта России.

Цели бюджетной политики Ростовской области определяются правительством Ростовской области и представлены на рисунке 1.