

УДК 338.24

***ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ***

***Мельникова Н.С.***

*к.э.н., доцент,*

*Белгородский государственный национальный*

*исследовательский университет,*

*Белгород, Россия*

***Деденева Д.Б.***

*студентка,*

*Белгородский государственный национальный*

*исследовательский университет,*

*Белгород, Россия*

**Аннотация**

На результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций влияет множество факторов как внешних, так и внутренних, естественно, особое значение в процессе финансового управления имеют внутренние факторы, так как на них можно влиять. Эффективность управления дебиторской задолженностью на предприятии также относится к внутренним факторам, при этом важно понимать соотношение сроков оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. В статье рассматриваются направления улучшения финансовых показателей деятельности предприятий и организаций во взаимосвязке с эффективным управлением дебиторской задолженностью.

**Ключевые слова:** финансовые результаты, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, оборачиваемость

***WAYS TO INCREASE FINANCIAL RESULTS  
ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE***

***Melnikova N. S.***

*Candidate of Economics, Associate Professor,  
Belgorod State National Research University,  
Belgorod, Russia*

***Dedeneva D. B.***

*student,  
Belgorod State National Research University,  
Belgorod, Russia*

**Annotation**

The financial performance of an organization is influenced by many factors, both external and internal. Naturally, internal factors are of particular importance in the process of financial management, since they can be influenced. The effectiveness of accounts receivable management in the enterprise also relates to internal factors, and it is important to understand the ratio of the terms of turnover of accounts receivable and accounts payable. The article discusses the ways to improve the efficiency of the management of accounts receivable of the enterprise.

**Keywords:** financial results, accounts receivable, accounts payable, turnover

На финансовые результаты деятельности организации влияет множество факторов как внешних, так и внутренних, естественно, особое значение в процессе финансового управления имеют внутренние факторы, так как на них можно влиять, полностью нивелируя, ослабляя или увеличивая их влияние [1,3,4]. Среди внутренних факторов мы рассмотрим такой, как оборачиваемость

дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность характеризует кредитную политику предприятия, то есть скорость ее оборачиваемости, период ее инкассации влияют на величину доходов предприятия: слишком длительный период инкассации приводит к замораживанию финансовых ресурсов в средствах в расчетах, что чревато недостатком активов, характеризующихся абсолютной ликвидностью, для выполнения наиболее срочных и срочных финансовых обязательств, а это, в свою очередь, может привести к проблемам с платежеспособностью и финансовой устойчивостью предприятия [6,7,8].

Однако сам по себе период инкассации дебиторской задолженности не дает полного понимания уровня деловой активности предприятия, не в полной мере характеризует степень влияния сложившегося управления дебиторской задолженностью на финансовые результаты деятельности предприятия, необходимо сравнивать этот показатель с периодом погашения кредиторской задолженности [2]. Это позволит выявить величину разрыва между сроками оплаты продукции покупателями и оплаты счетов поставщикам. Превышение периода оборачиваемости дебиторской задолженности над периодом погашения кредиторской задолженности влечет для предприятия необходимость изыскания дополнительных источников финансирования для обеспечения своевременных расчетов с поставщиками, в то время как покупатели с предприятием еще не рассчитались. И чем больше будет этот разрыв, тем тяжелее дефицит денежных средств будет сказываться на положении предприятия, появится угроза утраты платежеспособности, снижению финансовой устойчивости [5,11].

Рассмотрим применение данного положения на примере предприятия. Сравним период оборачиваемости дебиторской задолженности с периодом оборачиваемости кредиторской задолженности, результаты расчетов оформив в таблице 1.

Результаты расчетов показали, что в каждом году из анализируемого временного периода период оборачиваемости дебиторской задолженности в несколько раз превышает период оборачиваемости кредиторской задолженности, например, в 2020 году предприятие оплачивало счета поставщиками в течение 10-12 дней, в то время как с предприятием его покупатели расплачивались в среднем через 3,5 месяца.

Такое положение приводит к тому, что в течение трех месяцев фабрика испытывает недостаток денежных средств для финансирования своей деятельности, нуждается в дополнительных источниках, прибыль как основной источник собственных финансовых ресурсов падает, следовательно, руководство вынуждено прибегать к заимствованиям, что отрицательно сказывается на его финансовой устойчивости [10].

Таблица 1 – Сравнение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности предприятия за 2018-2020 гг.

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	83,71	98,38	116,24
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	10,82	12,12	10,2

Как мы ранее отмечали, грамотное управление дебиторской задолженностью позволит увеличить выручку и прибыль предприятия [9]. Рассмотрим влияние дебиторской задолженности на выручку и прибыль анализируемого предприятия. Рассмотрим три возможных варианта (расчет представлен в таблице 2).

Вариант 1. Предположим, что в 2021 году сумма дебиторской задолженности останется неизменной, но ускорится оборачиваемость дебиторской задолженности, и оборот будет занимать 50 дней (коэффициент оборачиваемости станет 7,3 оборота). В этом случае выручка вырастет на 211336 тыс. руб.

Вариант 2. Если предположить, что в течение 2021 года часть покупателей вернет задолженность и тем самым размер дебиторской задолженности составит 250000 тыс. руб., но оборачиваемость останется на прежнем уровне, то в этом случае снижения размера дебиторской задолженности выручка от продажи товаров снизится на 860468 тыс. руб. и составит 785000 тыс. руб.

Вариант 3 сочетает в себе два предыдущих варианта: оборачиваемость дебиторской задолженности сокращается до 50 дней, размер дебиторской задолженности снижается до 250000 тыс. руб. В этом случае выручка увеличится на 179532 тыс. руб.

Таблица 2 – Сводка влияния факторов на отклонение выручки от продажи продукции предприятия в 2021 году

Показатели	2020 год	2021 год		
		Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Выручка от продажи, тыс. руб.	1645468	3758814	785000	1825000
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	514906	514906	250000	250000
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	3,14	7,3	3,14	7,3
Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, дней	116,24	50	116,24	50
Отклонение выручки от продажи – всего:	-	+2113346	-860468	-179532
в том числе за счет:				
1) изменения среднегодовой стоимости дебиторской задолженности	-	-	-860468	+785000
2) изменения коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности	-	+2113346	-	+1040000

Проведенные расчеты показали, что самым оптимальным подходом к увеличению результатов деятельности предприятия является повышение эффективности использования дебиторской задолженности за счет ускорения ее обрачи-

ваемости. Таким образом, для анализируемого предприятия рекомендуется средний период оборачиваемости (средний срок погашения товарного кредита) принять в размере 50 дней; объем реализации продукции с отсрочкой оплаты принять на уровне примерно 15 % от объема реализации. Эти меры могут увеличить размер выручки от продажи, как следствие, прибыли, и сохранить хорошим финансовое состояние предприятия.

Таким образом, одним из главных направлений увеличения денежных потоков предприятия, а также важнейшим условием сохранения и достижения устойчивого роста и высоких результатов его финансово-хозяйственной деятельности является эффективная работа с дебиторской задолженностью [12].

### **Библиографический список:**

1. Абдуллаева З.Ю. Пути повышения прибыли предприятия / З.Ю. Абдуллаева // Междисциплинарная интеграция как двигатель научного прогресса: сборник материалов Международной научно практической конференции. – Издательство: Сибирский университет потребительской кооперации (Новосибирск). – 2020. – С.11-15.
2. Антипин Д.А. Современные подходы к анализу финансовых результатов деятельности предприятия: отечественный и зарубежный опыт / Д.А. Антипин, А.А. Ручникова // Экономический альманах: материалы VI Всероссийской научно-практической конференции «Экономика инфраструктурных преобразований: проблемы и перспективы развития». – Издательство: Иркутский национальный исследовательский технический университет (Иркутск). – 2020. – С. 8-11.
3. Ваганова О.В. Повышение эффективности управления инновационным производством с использованием элементов интенсификации / О.В. Ваганова // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 10: Инновационная деятельность. – 2011. – № 5. – С. 57-61.

4. Ваганова О.В. Особенности трансформации экономической активности в сфере малого предпринимательства в современных условиях / О.В. Ваганова, Кучерявекно С.А., Тарасова О.О., Переверзева Л.Е. // Вестник белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2015. – № 1. – С. 102-110.

5. Ваганова О.В. Факторинг и управление дебиторской задолженностью сельскохозяйственной организации / О.В. Ваганова, А.С. Кукса // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 9-4. – С. 1046-1048.

6. Гюнтер И. Н. Оценка эффективности финансовой деятельности организации и пути ее повышения / И. Н. Гюнтер, В.В. Шеховцов, Л.Н. Молчанова. – Белгород : ООО «Эпицентр», 2020. – 68 с.

7. Иголкина Т.Н. Деловая активность как фактор повышения экономической состоятельности предприятия / Т.Н. Иголкина, Л.Т. Снитко, Безуглова Ю.В., Юшкова И.У. – Белгород : ООО «Эпицентр», 2019. – 164 с.

8. Климова А.П. Типизация политики формирования оборотных активов предприятия / А.П. Климова // Международный научный студенческий журнал. – 2020. – № 10. – С. 181-184.

9. Сальников И.И. Экономическое содержание предпринимательской деятельности / И.И. Сальников, Фирсова А.А., Ганзиков С.А. // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2021. – № 1 (86). – С. 256-264.

10. Серова Е. Г. Исследование взаимосвязи финансовой структуры капитала, риска, прибыльности и стоимости предприятия / Е. Г. Серова, И. Н. Гюнтер. // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2017. – № 2 (63). – С. 157-166.

11. Серова Е.Г. К вопросу совершенствования методических подходов к оценке финансового состояния предприятия / Е.Г. Серова, И.Н. Гюнтер, Е.В.

Шлекене // Экономика и предпринимательство. – №1(114). – Москва, 2020. – С. 805 – 808.

12. Снитко Л.Т. Идентификация типов политики формирования оборотных средств предприятия / Л.Т. Снитко, Ю.Ю. Поливанова // Инновационное развитие науки и образования: сборник статей XII Международной научно-практической конференции. – Издательство «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.) (Пенза). – 2020. – С. 32-34.

*Оригинальность 78%*