МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Волгоградский государственный университет»

Институт экономики и управления
Кафедра экономики и управления

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЗАПИСКА

на тему:

Анализ динамики и структуры дебиторской задолженности торговой компании «Северный вектор» за 2021–2024 годы

ОБРАЗЕЦ

Выполнил(а): студент(ка) направления 38.03.01 «Экономика»
Иванова Анна Сергеевна, группа ДЕМО-01

Руководитель: кандидат экономических наук, доцент Петров Игорь Владимирович

Волгоград · 2026

Демонстрационный образец. Данные условны. Не является выполненной работой конкретного студента.

АННОТАЦИЯ

Записка содержит анализ дебиторской задолженности торговой компании «Северный вектор» за 2021–2024 годы. Оценены динамика, структура по срокам и контрагентам, оборачиваемость и риск просрочки. Выявлен рост доли просроченной задолженности с 8,4% до 14,6% и замедление оборачиваемости на 6,2 дня. Предложены меры по кредитной политике и работе с просрочкой. Объём — 18 страниц, включая приложение; в основной части 6 таблиц и рисунков.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, анализ динамики, структура, оборачиваемость, платёжная дисциплина, торговля.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 4

1 Исходные данные и методика 5

2 Динамика и структура задолженности 5

3 Оборачиваемость и платёжная дисциплина 6

4 Риск просрочки по контрагентам 6

5 Рекомендации по управлению задолженностью 7

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 9

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 10

ПРИЛОЖЕНИЕ А 11

ВВЕДЕНИЕ

Дебиторская задолженность торговой компании直接影响 ликвидность и устойчивость денежного потока. Рост задолженности при замедлении оборачиваемости увеличивает риск кассовых разрывов и требует регулярного контроля по срокам, контрагентам и группам клиентов.

Записка подготовлена по данным управленческой отчётности компании «Северный вектор» за 2021–2024 годы. Использованы горизонтальный, вертикальный и коэффициентный анализ. Результаты позволяют оценить масштаб проблемы и обосновать мероприятия по кредитной политике.

Цель работы — Оценить состояние и динамику дебиторской задолженности, выявить зоны риска и обосновать меры по улучшению платёжной дисциплины.

Задачи работы:

1. Проанализировать динамику выручки и дебиторской задолженности за 2021–2024 годы.
2. Оценить структуру задолженности по срокам и группам контрагентов.
3. Рассчитать оборачиваемость и период оборота задолженности.
4. Сформулировать рекомендации по снижению просроченной задолженности.

Объект исследования — дебиторская задолженность торговой компании «Северный вектор»

Предмет исследования — динамика, структура и оборачиваемость дебиторской задолженности

Методы исследования: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, коэффициентный анализ, сравнение.

Практическая значимость. результаты позволяют снизить риск кассовых разрывов и обосновать лимиты кредитования для разных групп контрагентов

1 Исходные данные и методика

Выручка компании выросла с 420 млн рублей в 2021 году до 548 млн рублей в 2024 году. Дебиторская задолженность на конец года увеличилась с 62 млн до 103 млн рублей. Просроченная задолженность за тот же период выросла с 5,2 млн до 15,0 млн рублей.

Доля просроченной задолженности увеличилась с 8,4% в 2021 году до 14,6% в 2024 году. Это означает, что рост задолженности сопровождается ухудшением качества платёжной дисциплины. Для дальнейшего анализа использованы данные управленческой отчётности.

Таблица 1 – Показатели компании за 2021–2024 годы

Показатель	2021	2022	2023	2024
Выручка, млн руб.	420	468	512	548
Дебиторская задолженность на конец года, млн руб.	62	74	88	103
Просроченная задолженность, млн руб.	5,2	7,1	10,6	15,0
Доля просроченной задолженности, %	8,4	9,6	12,0	14,6

Источник: Составлено автором по данным управленческой отчётности компании «Северный вектор»

2 Динамика и структура задолженности

На конец 2024 года 56,3% задолженности приходится на срок до 30 дней, 21,4% — на срок 31–60 дней, 11,7% — на срок 61–90 дней. Наиболее рискованная часть — задолженность свыше 90 дней — составляет 10,7%, или 11,0 млн рублей.

Структура показывает, что большая часть долга ещё находится в пределах нормальных сроков. Однако накопление просрочки свыше 90 дней требует отдельной работы: именно эта группа создаёт повышенный риск списания. Рекомендуется контролировать её ежемесячно.

Таблица 2 – Структура дебиторской задолженности по срокам на конец 2024 года

Срок	Сумма, млн руб.	Доля, %
До 30 дней	58,0	56,3
31–60 дней	22,0	21,4
61–90 дней	12,0	11,7
Свыше 90 дней	11,0	10,7
Итого	103,0	100,0

Источник: Составлено автором по данным управленческой отчётности компании «Северный вектор»

3 Оборачиваемость и платёжная дисциплина

Средняя дебиторская задолженность выросла с 66,0 млн рублей в 2021 году до 95,5 млн рублей в 2024 году. Оборачиваемость снизилась с 6,36 до 5,74 оборота. Период оборота увеличился с 57,4 до 63,6 дня, то есть на 6,2 дня.

Отношение средней задолженности к выручке выросло с 15,7% до 17,4%. Это подтверждает, что компания предоставляет всё более длительную отсрочку или сталкивается с задержками платежей. Замедление оборачиваемости усиливает потребность в оборотном капитале.

Таблица 3 – Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатель	2021	2022	2023	2024
Средняя задолженность, млн руб.	66,0	75,5	85,9	95,5
Оборачиваемость, оборотов	6,36	6,20	5,96	5,74
Период оборота, дней	57,4	58,9	61,2	63,6
Отношение к выручке, %	15,7	16,1	16,8	17,4

Источник: Составлено автором по данным управленческой отчётности компании «Северный вектор»

4 Риск просрочки по контрагентам

Просроченная задолженность в размере 15,0 млн рублей распределена по трём группам. Крупные оптовые клиенты формируют 6,0 млн рублей, или 40,0%, средние клиенты — 5,4 млн рублей, или 36,0%, малые клиенты — 3,6 млн рублей, или 24,0%.

Средний срок просрочки наибольший у малых клиентов — 52 дня, наименьший у крупных — 24 дня. При этом крупные клиенты дают 40,0% просроченной суммы. Это означает, что работа должна сочетать

индивидуальные договорённости с крупными клиентами и более жёсткий регламент для малых.

Таблица 4 – Распределение просроченной задолженности по группам контрагентов

Группа	Сумма, млн руб.	Доля, %	Средний срок просрочки, дней
Крупные оптовые клиенты	6,0	40,0	24
Средние клиенты	5,4	36,0	38
Малые клиенты	3,6	24,0	52
Итого	15,0	100,0	35

Источник: Составлено автором по данным управленческой отчётности компании «Северный вектор»

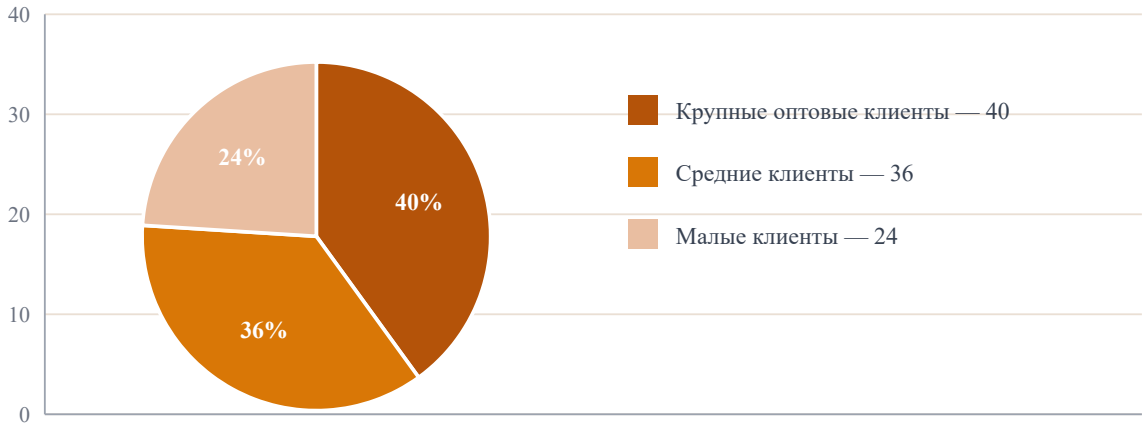


Рисунок 1 – Доля просроченной задолженности в разрезе групп контрагентов, %

Источник: Составлено автором по данным управленческой отчётности компании «Северный вектор»

5 Рекомендации по управлению задолженностью

Рекомендуется ввести лимиты кредитования по группам контрагентов. Для крупных клиентов лимит может быть выше, но с обязательным контролем просрочки. Для малых клиентов целесообразно ограничить отсрочку и чаще использовать предоплату.

Второе направление — регламент напоминаний: за 5 дней до срока, в день срока и через 3 дня после просрочки. Третье — скидка за предоплату 2%. Ожидаемый эффект: снижение доли просрочки на 3 процентных пункта и сокращение среднего срока просрочки на 5 дней.

Таблица 5 – План мероприятий по снижению просроченной задолженности

Мероприятие	Ожидаемый эффект	Срок
Лимиты кредитования по группам	Снижение доли просрочки на 3 п.п.	2 месяца
Регламент напоминаний	Сокращение среднего срока на 5 дней	1 месяц
Скидка за предоплату 2%	Рост доли предоплаты до 30%	3 месяца

Источник: Составлено автором по результатам анализа

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Дебиторская задолженность компании «Северный вектор» выросла с 62 млн рублей в 2021 году до 103 млн рублей в 2024 году. Доля просроченной задолженности увеличилась с 8,4% до 14,6%. Период оборота вырос с 57,4 до 63,6 дня, что усиливает нагрузку на оборотный капитал.

Наиболее рискованная часть — задолженность свыше 90 дней, составляющая 11,0 млн рублей. Предложенные меры — лимиты, регламент напоминаний и скидка за предоплату — направлены на снижение доли просрочки и сокращение среднего срока задержки платежей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. 1. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учебник / Г. В. Савицкая. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 378 с.
2. 2. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа : учебное пособие / А. Д. Шеремет. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 208 с.
3. 3. Ковалёв, В. В. Финансовый анализ : учебник / В. В. Ковалёв. — Москва : Проспект, 2021. — 640 с.
4. 4. Донцова, Л. В. Анализ бухгалтерской отчётности : практикум / Л. В. Донцова. — Москва : Дело и Сервис, 2020. — 336 с.
5. 5. ГОСТ Р 7.0.5-2008. Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления. — Москва : Стандартинформ, 2008. — 20 с.
6. 6. Иванов, И. И. Управление дебиторской задолженностью : учебное пособие / И. И. Иванов. — Москва : Юрайт, 2023. — 190 с.
7. 7. Петрова, А. С. Финансовый менеджмент : практикум / А. С. Петрова. — Санкт-Петербург : Питер, 2022. — 288 с.
8. 8. Смирнов, В. Н. Анализ денежных потоков : монография / В. Н. Смирнов. — Москва : Наука, 2021. — 176 с.
9. 9. Управленческая отчётность компании «Северный вектор» за 2021–2024 годы : внутренние материалы. — Москва : Северный вектор, 2025. — 56 с.
10. 10. Кузнецова, Е. В. Кредитная политика торговой компании : методические указания / Е. В. Кузнецова. — Екатеринбург : УрФУ, 2023. — 96 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Расчёт средних сроков просрочки

Приложение содержит расчёт средневзвешенного срока просрочки по группам контрагентов и итоговую проверку.

Таблица А.1 – Расчёт средневзвешенного срока просрочки

Группа	Сумма, млн руб.	Средний срок, дней	Вклад в итог, дней
Крупные оптовые клиенты	6,0	24	9,6
Средние клиенты	5,4	38	13,7
Малые клиенты	3,6	52	12,5
Итого	15,0	35	35,8