

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Современные образовательные технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ А.В. Прохоров

_____ 2021 г.

Управление дебиторской задолженностью на предприятии
(на примере строительной организации ООО «КапиталДом»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2021.90100. ВКР

Руководитель работы

доцент кафедры СОТ

_____ Д.В. Подшивалов

_____ 2021 г.

Автор работы

студент группы ДО–502

_____ Е.В. Болдарева

_____ 2021 г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры СОТ

_____ Е.Н. Бородина

_____ 2021 г.

Челябинск 2021

АННОТАЦИЯ

Болдарева Е.В. Управление дебиторской задолженностью на предприятии (на примере строительной организации ООО «КапиталДом»). – Челябинск: ЮУрГУ, 2021, ДО–502, 90 с., 17 ил., 38 табл., библиогр. список – 51 наим., 9 л. плакатов ф. А4.

Объектом выпускной квалификационной работы является дебиторская задолженность предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по повышению эффективности управления дебиторской задолженности ООО «КапиталДом».

В выпускной квалификационной работе выявлена сущность и виды дебиторской задолженности, предложена методика анализа эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия, проведен анализ динамики, структуры, качества и эффективности управления дебиторской задолженности ООО «КапиталДом», предложены направления повышения эффективности управления дебиторской задолженностью в ООО «КапиталДом».

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость и могут применяться ООО «КапиталДом» в процессе дебиторской задолженностью предприятия.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	7
1.1 Сущность оборотных активов и их классификация	7
1.2 Экономическое содержание дебиторской задолженности и механизм ее образования.....	14
1.3 Методика анализа и оценки эффективности управления дебиторской задолженностью.....	21
2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «КАПИТАЛДОМ»	34
2.1 Анализ динамики и структуры дебиторской задолженностью ООО «КапиталДом»	34
2.2 Анализ эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «КапиталДом»	49
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «КАПИТАЛДОМ»	57
3.1 Основные направления повышения эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «КапиталДом»	57
3.2 Прогноз эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «КапиталДом»	69
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	81
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	84
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс ООО «КапиталДом».....	88
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах ООО «КапиталДом»	90

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Любая хозяйственная деятельность подразумевает взаимоотношения с контрагентами, которые, в свою очередь, обуславливают возникновение расчетов между хозяйствующими субъектами. В результате несвоевременно производимых расчетов предприятию может не хватать средств для нормального осуществления деятельности. В связи с этим особую актуальность приобретает анализ дебиторской задолженности и разработка рекомендаций по повышению эффективности управления ею.

Степень разработанности проблемы. Существенный вклад в анализ проблем управления дебиторской задолженностью внесли следующие российские ученые: Н.А. Кулагина, Ю.В. Сутягин, А.Д. Шеремет.

Объект выпускной квалификационной работы – дебиторская задолженность предприятия.

Предмет выпускной квалификационной работы – управление дебиторской задолженностью предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «КапиталДом».

Задачи выпускной квалификационной работы:

- рассмотреть понятие и виды оборотных активов;
- выявить сущность дебиторской задолженности и механизма ее образования;
- разработать методику анализа эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия; провести анализ дебиторской задолженности ООО «КапиталДом»;
- разработать рекомендации по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «КапиталДом».

Теоретической и методологической базой исследования послужили фундаментальные концепции и разработки, представленные в научных исследованиях российских и зарубежных ученых по вопросам эффективного управления дебиторской задолженностью предприятия.

Нормативно-правовую базу составили законодательные и нормативные акты РФ, регулирующие вопросы управления дебиторской задолженностью предприятия.

Информационной базой выпускной квалификационной работы являются данные бухгалтерской и внутренней отчетности ООО «КапиталДом».

Научная новизна выпускной квалификационной работы состоит в разработке методов управления дебиторской задолженностью строительной организации на основе исследования теоретических положений по данной теме.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость и могут применяться ООО «КапиталДом» в процессе дебиторской задолженностью предприятия.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

1.1 Сущность оборотных активов и их классификация

Для осуществления своей деятельности любая организация должна располагать определенным набором элементов – факторов производства, используемых для производства товаров, работ, услуг.

Состав применяемых организацией финансовых и производственных ресурсов различен. Важное значение для деятельности организации имеет как наличие определенного запаса ресурсов длительного пользования, так и наличие текущих ресурсов, потребляемых в течение операционного цикла, которые в различных источниках обозначаются терминами, как правило, объединяемых большинством авторов:

- оборотный капитал;
- оборотные средства;
- оборотные активы.

Как показал проведенный анализ, в настоящее время отсутствует единый подход к определению вышеозначенных терминов.

Первым дал определение оборотному капиталу Адам Смит. Уже в 1776 году он делил капитал на основной и оборотный, искал между ними взаимосвязь и отличия. Далее его последователи предложили разграничивать капитал на «основной» и «оборотный» в зависимости не только от особенностей кругооборота, но и от срока службы. Словосочетание «оборотные средства» и «оборотные фонды» пришло в экономическую литературу в начале 20 века. Первоначально понимание их сущности было единообразным, но дальнейшее развитие экономической науки позволило выделить авторами учебных пособий различные подходы к данным терминам.

Под знаком своих суждений А.Д. Шеремет рассматривает сущность понятия «оборотные средства» с точки зрения бухгалтера, смешивая данную финансовую категорию с термином «оборотные активы» [48, с. 116]. В исследовании работы В.Н. Данилина проводится разграничение понятий «оборотный капитал» и «оборотные средства». По их мнению, в состав оборотного капитала «включают оборотные активы предприятия, уменьшенные на сумму его финансовых обязательств в виде совокупной кредиторской задолженности» [12, с. 31]. В то же время, с точки зрения автора: «Сущность оборотных средств можно выразить следующим образом: оборотные средства – это стоимость, авансированная в производственные ресурсы в размере, необходимом для осуществления одного кругооборота с целью организации процесса воспроизводства и создания товаров и услуг» [15, с. 60].

И.Ю. Евстафьева, со своей точки зрения, отождествляет такие понятия, как «оборотные активы», «оборотные средства» и «оборотный капитал», и определяет их как «активы предприятия, возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности, вложения в которое, как минимум, однократно

оборачиваются в течение одного года или одного производственного цикла, если последний превышает год» [14, с. 16]. Другой автор указывает, что главное отличие термина «оборотные активы» от термина «оборотный капитал» в том, что по своему составу, общественному назначению и экономической сущности оборотные активы являются финансовой категорией, то есть оборотный капитал – это экономическая категория, в то время как оборотные активы – это финансовая категория [19, с. 145].

А.Н. Жилкина в своей работе отмечает различия в понимании оборотного капитала бухгалтерами и финансовыми аналитиками [17, с. 120]. Автор считает, что «употребляя термин «оборотный капитал», бухгалтеры, как правило, имеют в виду чистый оборотный капитал, который представляет собой разницу между оборотными (текущими) активами и текущими обязательствами, показывающую способность фирмы решать проблему своей ликвидности. Финансовые аналитики, в отличие от бухгалтеров, под оборотным капиталом подразумевают оборотные активы (оборотные средства или текущие активы). Подходы к определению сущности оборотных активов, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Подходы к определению сущности оборотных активов

Подход	Сторонники подхода	Определение оборотных средств
Организационный	Бариленко В.И. [7], Казакова Н.А. [23], Кулагина Н.А. [29]	Оборотные средства – простая совокупность элементов оборотных производственных фондов (запасы сырья, материалов, топлива, незавершенного производства и прочих) и фондов обращения (готовая продукция, денежные средства и средства в расчетах)
Производственный	Войтоловский Н.В., Калинина А.П., Мазурова И.И. [11], Сутягин, В.Ю. [40]	Оборотные средства – стоимость, авансируемая для образования оборотных производственных фондов и фондов обращения, то есть категория, обслуживающая кругооборот ресурсов предприятия и выполняющая только производственную функцию
Денежный	Евстафьева И.Ю. [14], Зимин Н.Е. [19], Самылин А.И. [37]	Оборотные средства рассматриваются как денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения
Экономический	Ендовицкий Д.А. [16], Кузьмина Е.Е. [28]	Оборотные средства (текущие активы) – это средства, инвестируемые предприятием в текущие операции в течение каждого цикла
Бухгалтерский	Бабенко И.В. [8], Панасюк Л.В. [32], Румянцева Е.Е. [35]	Оборотные средства (капитал) – это подвижная часть капитала предприятия, которая в отличие от основного капитала является более текучей и легко трансформируемой в денежные средства

Анализ различных точек зрения авторов позволяет сделать вывод о том, что в экономической литературе не просматривается отчетливой границы между понятиями «оборотные средства», «оборотные активы» и «оборотный капитал» и в то же время не наблюдается однообразия в данной терминологии. Следовательно, для целей данного исследования были сформулированы следующие определения,

указывающие на иерархическое соподчинение и логическую соподчиненность понятий:

- под оборотными средствами правомерно понимать денежное выражение стоимости материально-вещественных ценностей, действующих в натуральной форме в течение одного операционного цикла и полностью переносящих свою стоимость на выпускаемую продукцию в виде затрат (чаще всего материальных);
- оборотный капитал (согласно классическому определению капитала) представляет собой лишь ту часть оборотных средств, которая участвует в создании добавленной стоимости;
- оборотные активы представляют собой непосредственно сами материально-вещественные ценности, включающие в себя сырье, материалы, затраты в незавершенном производстве, готовая продукция, дебиторская задолженность, финансовые вложения, денежные средства и прочие (рисунок 1).

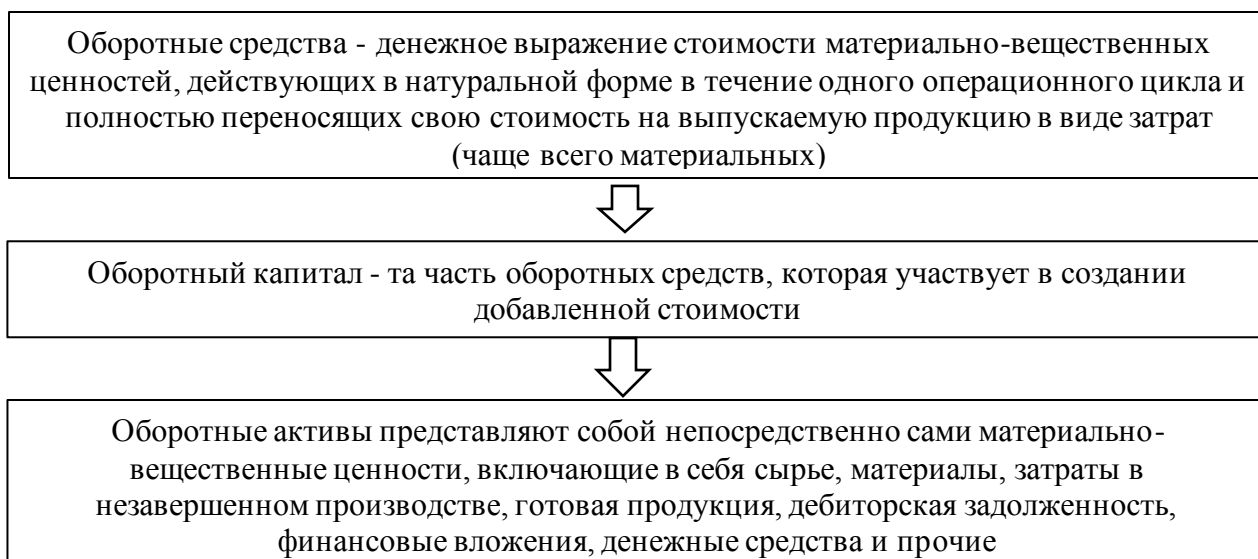


Рисунок 1 – Иерархическое соподчинение и логическая соподчиненность понятий «оборотные средства», «оборотный капитал», «оборотные активы»

Предлагаемые понятия позволяют выделить различия в трактовании и содержании терминов «оборотный капитал», «оборотные активы» и «оборотные средства», а также охарактеризовать сущность и роль ключевого для данной работы определения:

- 1) сущность оборотных активов определяется, прежде всего, их материально-вещественным составом, а также отношениями, возникающими в процессе создания, использования, покупки и продажи элементов оборотных активов (оборотные активы имеют значение в процессе производства, так как являются не только основой непосредственной работы предприятия, но и при эффективном управлении, приносящем доход);
- 2) роль оборотных активов заключается в обеспечении активной основы производства, при этом она определяется следующими признаками: они вещественно воплощены в предметах труда; их стоимость переносится на продукцию в виде затрат; они потребляются полностью в процессе операционного

цикла.

Наиболее наглядно различия в данных понятиях также можно увидеть при рассмотрении кругооборота оборотных активов: денежную, производительную и товарную, которые условно можно разделить на три фазы:

- 1) товарная фаза: оборотные активы превращаются в товар. В данном случае следует говорить об оборотном капитале, который преобразуется в оборотные активы;
- 2) производительная фаза: оборотные активы, участвуя в процессе производства, принимают форму незавершенного производства, полуфабрикатов и готовых изделий. Здесь при использовании нашей терминологии получается следующая фаза (Оборотные активы – Оборотные средства – Оборотные активы);
- 3) денежная фаза (заключительная): оборотные активы в форме готовой продукции в процессе ее реализации снова превращаются в деньги, которые поступают на счет предприятия. В данном случае можно говорить о преобразовании оборотных активов в оборотный капитал.

Кругооборот оборотных средств – это постоянное движение оборотных активов предприятия в процессе осуществления деятельности. На рисунке 2 представлен кругооборот оборотных активов предприятия.



Рисунок 2 – Кругооборот оборотных активов предприятия

Для целей эффективного управления оборотными активами предприятия необходимо проанализировать их классификацию. Существует множество подходов к классификации оборотных активов предприятия, где выделены различные признаки деления активов и соответствующие их виды. В настоящее время различные авторы и источники выделяют десять классификационных признаков:

- 1) по натурально-вещественному составу [45, с. 104; 47, с. 51];
- 2) по степени применения [41, с. 190];
- 3) в зависимости от степени их участия в процессе воспроизводства [31, с. 194];
- 4) в зависимости от влияния на объем производимой продукции [36, с. 32];
- 5) по отраслевому принципу [29, с. 51; 46, с. 120];
- 6) в зависимости от степени использования [15, с. 56; 31, с. 196];
- 7) по принадлежности [13, с. 29; 36, с. 32];
- 8) по месту эксплуатации (цехам, отделам) [20, с. 135; 40, с. 112];
- 9) по степени ликвидности [14, с. 302; 25, с. 250];
- 10) по материально-ответственным лицам [12, с. 9; 18, с. 14].

По мнению В.И. Бариленко, оборотные активы по натурально-вещественному составу классифицируются по следующим группам [7, с. 140].

- запасы – к ним относятся сырье и материалы, готовая продукция, незавершенное производство, полуфабрикаты, товары;
- дебиторская задолженность – к ней относятся долгосрочная дебиторская задолженность, краткосрочная дебиторская задолженность, задолженность по возмещению сумм НДС из бюджета, задолженность учредителей, авансы выданные;
- финансовые вложения – сюда включаются вклады в уставные капиталы других организаций, депозиты на счетах в банках, ценные бумаги, облигации, акции;
- денежные средства – к ним относятся наличные средства в кассе и безналичные денежные средства на расчетном счете, валютном счете, специальных счетах в банках.

По степени участия в производственном процессе выделяют в составе оборотных активов средства производства непосредственно участвующие в процессе производства продукции, работ, товаров, услуг) и фонды обращения (обслуживающие хозяйственную деятельность организации).

В зависимости от влияния на объем производимой продукции выделяют оборотные средства, стоимость которых меняется прямо пропорционально объему выпускаемой продукции, и оборотные средства, стоимость которых не зависит от объема выпущенной продукции.

По степени применения Н.Н. Илышева выделяет следующие виды оборотных средств [20]:

- действующие – оборотные средства, используемые в производственной и хозяйственной деятельности;
- находящиеся в запасе – предназначенные для замены действующих в случае

обнаружения брака или сверхлимитного расхода;

– бездействующие – это такие оборотные средства, которые по различным причинам не используются.

Помимо этого, выделяют группы оборотных средств, представленные ниже (рисунок 3) [20, с. 135].

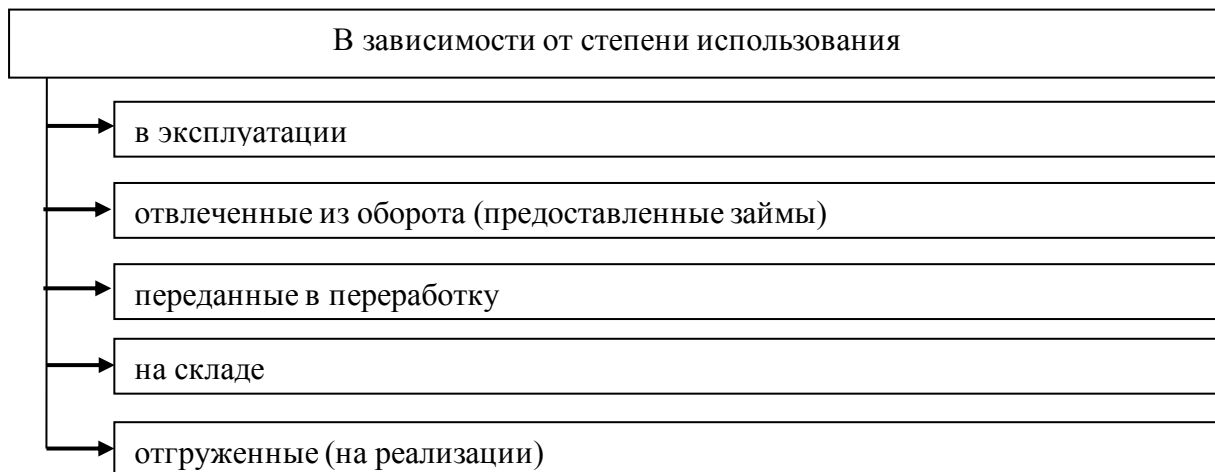


Рисунок 3 – Классификация оборотных средств в зависимости от степени использования

В зависимости от степени участия в процессе расширенного воспроизводства выделяют две группы оборотных средств [47, с. 195]:

– производственные – те средства, которые непосредственно функционируют в сфере производства и в течение производственного цикла переносят свою стоимость на готовый продукт полностью;

– непроизводственные – средства, которые не участвуют непосредственно в процессе производства и предназначены для обслуживания хозяйственной деятельности организации в целом.

По степени принадлежности выделяют элементы оборотных средств (рисунок 4) [18, с. 29].



Рисунок 4 – Классификация оборотных средств по основанию степени принадлежности

Классификация оборотных средств по отраслевому признаку необходима в

связи с существующими особенностями материального обеспечения и функционирования различных отраслей, в частности выделяют оборотные средства промышленности, торговых предприятий, строительных организаций, жилищно-коммунального хозяйства и так далее. По месту эксплуатации автор книги по экономике Е.Е. Румянцева выделяет оборотные средства, используемые в обособленных цехах, подразделениях, филиалах [34, с. 457].

По степени ликвидности оборотные средства подразделяются на: абсолютно ликвидные оборотные средства: денежные средства, находящиеся в кассе, на расчетных и валютных счетах; быстро реализуемые оборотные средства: краткосрочные финансовые вложения (векселя); медленно реализуемые оборотные средства: запасы и дебиторская задолженность [18, с. 15; 26, с. 152].

По степени риска вложений оборотные активы разделяют на группы: минимальный риск вложений (денежные средства, краткосрочные финансовые вложения); маленький риск вложений: дебиторская задолженность (кроме сомнительной), производственные запасы (кроме неиспользуемых), остатки готовой продукции (кроме залежалых); оборотные активы со средним риском вложений включают незавершенное производство и расходы будущих периодов; оборотные активы с высоким риском вложений: сомнительная дебиторская задолженность, неиспользуемые производственные запасы, готовая продукция, на которую нет спроса [14, с. 101; 35, с. 120].

Следует отметить, что, учитывая тему исследования, особую роль играет не столько состав и классификация оборотных активов, сколько их структура, то есть их состав.

Различают производственную, технологическую и видовую структуру оборотных средств.

Под производственной структурой понимается соотношение различных групп оборотных средств по вещественно-натуральному составу в их общей среднегодовой стоимости.

Важнейшим показателем производственной структуры оборотных средств является доля производственных оборотных средств в их общей стоимости. Это связано с тем, что объем выпуска продукции, производственная мощность предприятия, другие экономические показатели работы предприятия в значительной мере зависят от величины производственных оборотных средств. Поэтому повышение ее доли до определенного уровня является одним из направлений совершенствования производственной структуры оборотных средств на предприятии. Производственная структура оборотных средств на предприятии зависит от следующих факторов [37, с. 164]:

- специфики предприятия;
- ускорения научно-технического прогресса;
- уровня концентрации, кооперирования, специализации, комбинирования и диверсификации производства;
- географического местонахождения и др.

Технологическая структура оборотных средств предприятия характеризует их

распределение по структурным подразделениям предприятия в процентном выражении от их общей стоимости. Видовая структура показывает соотношение различных групп (видов) оборотных средств (активов) к их общей стоимости. Значение этого деления определяется способностью организации поддерживать необходимый уровень хозяйственной деятельности, поддерживать оптимальное соотношение между различными видами оборотных активов.

Так, для производственных и строительных предприятий важным фактором является достаточный уровень запасов (сырья, материалов, полуфабрикатов), обусловленный спецификой их деятельности. Для торговых предприятий преобладающая доля будет приходиться на товары. Для тех предприятий, которые реализуют политику диверсификации деятельности, немаловажное значение будут иметь финансовые вложения, приносящие дополнительные доходы для предприятия в виде процентов, дивидендов. Наличие денежных средств для любого предприятия будет определяющим фактором его потенциальных возможностей по развитию, расширению производства, деятельности в целом, привлечению новых клиентов, реализации различных производственных и непроизводственных программ.

Кроме того, важным видом оборотных активов является дебиторская задолженность предприятия, которая возникает в сбытовой деятельности компании и характеризует взаимоотношения контрагентов по оплате стоимости товаров (работ, услуг). Исследование сущности и механизма образования дебиторской задолженности раскрыты в следующем параграфе настоящей работы.

1.2 Экономическое содержание дебиторской задолженности и механизм ее образования

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у организаций постоянно возникает потребность в проведении расчетов со своими контрагентами, бюджетом, налоговыми органами и другими дебиторами, и кредиторами. Отгружая продукцию, выполняя работы или оказывая услуги, предприятие, как правило, не получает деньги в оплату немедленно, т. е. оно кредитует покупателей. Возникает дебиторская задолженность. По своей экономической сути дебиторская задолженность представляет собой отвлечение оборотных средств из хозяйственной деятельности организации, поэтому ее изучение имеет важное значение.

Анализ и разработка мероприятий по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия не возможны без четкого понимания сущности дебиторской задолженности. В связи с этим анализ необходимо начинать с выявления сущности дебиторской задолженности и рассмотрение существующих ее видов. Основным определением данного понятия является: Дебиторская задолженность – это суммы, которые должны уплатить организации другие организации и физлица, именуемые дебиторами. Но несмотря на это многие авторы по-разному рассматривают понятие дебиторской задолженности, что отражено в таблице (таблица 2).

Таблица 2 – Подходы к определению сущности дебиторской задолженности

Подход	Сторонники подхода	Определение оборотных средств
Юридический	Шадрина Г.В. [46], Кулагина Н.А. [29]	Дебиторская задолженность - сумма долгов, причитающихся объединению, предприятию, организации, учреждению от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними
Экономико-правовой	Шеремет А.Д. [49], Сутягин В.Ю. [40], Бариленко В.И. [7]	Дебиторская задолженность - сумма долгов, причитающихся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Обычно долги образуются от продаж в кредит
Бухгалтерский	Казакова Н.А. [23], Зимин Н.Е. [19], Самылин А.И. [37]	В бухгалтерском учете под дебиторской задолженностью понимаются имущественные права, представляющие собой один из объектов гражданских прав

Нормативно сущность дебиторской задолженности регулируется следующими нормативно-правовыми актами:

- Гражданский Кодекс Российской Федерации [1];
- Налоговый Кодекс Российской Федерации [2];
- ПБУ (положения по бухгалтерскому учету), а также различные методические указания по ведению бухгалтерского учета и составлению бухгалтерской отчетности предприятия [4].

В Гражданском кодексе, регулирующем предпринимательские отношения как юридических, так и физических лиц, не определяется, что понимается под задолженностью [1]. При этом в ГК дается понятие обязательства и основания его возникновения. Не рекомендуется отождествлять термины, но связь между ними существует. Обязательство понуждает должника быть обязанным кредитору, а задолженность свидетельствует о том, что возложенные на должника обязанности не выполнены. Таким образом, задолженность – есть невыполненное обязательство, возникающее из договора, который заключен между хозяйствующими субъектами, вследствие причинения вреда или по другим основаниям.

Таким образом, в целях данного исследования можно сделать вывод, что дебиторская задолженность – важный компонент оборотного капитала и относится к внеоборотным активам предприятия вне зависимости от сроков ее погашения. В отличие от производственных запасов, которые относительно статичны и не могут быть резко изменены, так как в значительной части определяются сутью технологического процесса, дебиторская задолженность представляет собой весьма динамичный элемент оборотных средств, существенно зависящий от принятой в организации политики в отношении покупателей товаров и услуг [44, с. 90].

Дебитор – это должник, одна из сторон гражданско-правового обязательства имущественной связи между двумя или более лицами [14, с. 18]. Дебиторская

задолженность состоит из задолженности покупателей за купленную у данной организации продукцию, подотчетных лиц за выданные им под отчет денежные суммы и прочее [16, с. 150].

Сегодня практически ни один участник предпринимательской деятельности не работает без дебиторской задолженности, потому что ее образование может быть объяснено объективными причинами:

- для организации-должника – это возможность использования дополнительных, бесплатных, оборотных средств;
- для организации-кредитора – это расширение рынка сбыта товаров, работ, услуг [25, с. 49].

Так, дебиторскую задолженность следует понимать, в том числе, и как инструмент управления оборотным капиталом предприятия.

Для более точного понимания сути понятия «дебиторская задолженность» следует:

- раскрыть основания возникновения дебиторской задолженности;
- определить перечень возможных дебиторов.

В таблице приведен перечень контрагентов, с которыми субъект вступает в производственно-финансовые взаимоотношения, имеющие своим результатом возникновение дебиторской задолженности (таблица 3) [21, с. 45].

Таблица 3 – Перечень контрагентов хозяйствующего субъекта и основания возникновения дебиторской задолженности

Наименование контрагента	Основания возникновения дебиторской задолженности
Юридические и физические лица – покупатели продукции, услуг	- реализация продукции, оказание услуг с отсрочкой платежа; - предъявленные претензии за нарушение договорных обязательств
Юридические и физические лица – поставщики, в том числе оказывающие услуги, выполняющие работы	- авансовые платежи поставщикам; - предъявленные претензии по выявленному несоответствию цен, тарифов, качества товаров, работ, услуг, по недостаткам грузов
Учредители	- задолженность по взносам в уставный капитал
Налоговые органы	- налоговые платежи
Работники	- авансы по заработной плате; - выдача подотчетных сумм; - нанесенный материальный ущерб; - ссуды
Банковские учреждения	- претензии по ошибочным списаниям с расчетного счета; - покупка-продажа ценных бумаг; - покупка-продажа иностранной валюты
Страховые компании	- страховые выплаты
Плательщики по векселю	- не погашенная задолженность по предъявленному векселю
Негосударственные пенсионные фонды	- вклады

Окончание таблицы 3

Наименование контрагента	Основания возникновения дебиторской задолженности
Финансовые компании, другие участники рынка ценных бумаг	- покупка-продажа ценных бумаг
Дочерние зависимые общества	- расчеты по хозяйственным операциям

Как следует из таблицы, существует множество оснований возникновения дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность делится на различные виды в зависимости того или иного основания, например, по экономическому содержанию обязательств, по продолжительности (сроку предоставления), по своевременности оплаты.

В зависимости от своего содержания дебиторская задолженность делится на задолженность, связанную с реализацией товаров, работ, услуг (в том числе обеспеченную векселями) и не связанную с реализацией товаров, работ, услуг (например, задолженность по авансам выданным, задолженность по внутренним расчетам, задолженность по расчетам с бюджетом, задолженность по аренде, задолженность по начисленным доходам, прочая задолженность).

В зависимости от своей продолжительности дебиторская задолженность делится на краткосрочную задолженность и долгосрочную задолженность. Дебиторская задолженность является краткосрочной в случае, если срок ее погашения не превышает 12 месяцев с момента отчетной даты. В противном случае задолженность квалифицируется как долгосрочная.

В зависимости от своевременности оплаты дебиторскую задолженность принято делить на нормальную задолженность и просроченную задолженность. Нормальная дебиторская задолженность – это задолженность, по которой срок оплаты еще не настал. При этом просроченной является задолженность за продукцию или услуги, которая не оплачена в установленный договором срок.

Следует отметить, что просроченная дебиторская задолженность делится на сомнительную и безнадежную.

В Налоговом кодексе РФ содержится понятие сомнительной задолженности: «Сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией» [2].

Согласно принципу осмотрительности в отношении такой задолженности необходимо создавать резерв по сомнительным долгам (за счет чистой прибыли до налогообложения), а в балансе показывать такую дебиторскую задолженность за минусом этого резерва. В соответствии с российским бухгалтерским законодательством резерв по сомнительным долгам следует создавать по итогам инвентаризации в последний день отчетного периода. При создании этого резерва необходимо учитывать следующее:

- сомнительная дебиторская задолженность, срок возникновения которой свыше девяноста дней, должна включаться в резерв в ее полной сумме;

- сомнительная дебиторская задолженность, срок образования которой составляет от сорока пяти до девяноста дней, должна включаться в размере 50 %;
- сомнительная дебиторская задолженность, срок возникновения которой составляет до сорока пяти дней, не должен увеличивать сумму резерва.

Общая сумма резерва по сомнительным долгам не должна превышать 10 % от выручки отчетного периода [27, с. 59].

Безнадежными долгами признаются те долги перед организацией, по которым истек срок исковой давности, а также те долги, по которым обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, либо на основании акта государственного органа или ликвидации [8, с. 96].

По истечении срока исковой давности дебиторская задолженность подлежит списанию. Общий срок исковой давности установлен в три года [12, с. 49]. Для отдельных видов требований законом могут быть установлены специальные сроки исковой давности, сокращенные или более длительные по сравнению с общим сроком.

Для более полного представления о характере дебиторской задолженности ее принято разделять на виды, которые представлены в таблице (таблица 4).

Таблица 4 – Виды дебиторской задолженности по различным критериям

Критерий	Виды дебиторской задолженности	Характеристика вида
Место образования	Внутренняя	Задолженность, которая возникает между организацией и ее работниками, а также бюджетными предприятиями
	Внешняя	Дебиторская задолженность иных предприятий и учреждений
По продолжительности	Краткосрочная	Задолженность, срок погашения которой составляет менее 12 месяцев
	Долгосрочная	Задолженность, срок погашения которой составляет более 12 месяцев
По сроку исполнения обязательств	Текущая	Задолженность за продукцию, срок оплаты по которой еще не наступил, однако право собственности перешло к покупателю, или поставщику перечислили предоплату за поставку продукции
	Просроченная	Задолженность за продукцию, которая не оплачена в установленный срок
По степени ликвидности	Высоколиквидная	Краткосрочная задолженность высоколиквидная
	Неликвидная	Неликвидной является безнадежная задолженность, которую невозможно конвертировать в денежные средства
По целесообразности и образования	Оправданная	Задолженность, связанная с приемлемыми сроками оборота документов, по которой пока не наступил срок ее погашения
	Неоправданная	Задолженность, просроченная; кроме того, задолженность, которая связана с ошибками в оформлении документов либо связана с нарушением договорных условий и так далее

Окончание таблицы 4

Критерий	Виды дебиторской задолженности	Характеристика вида
По степени контроля	Истребованная	Дебиторская задолженность, по истребованию которой предприятие предприняло все предполагаемые законодательством меры (претензионные письма, обращение в суд с исковым заявлением)
	Неистребованная	Дебиторская задолженность, для возврата которой предприятие не предприняло всех нужных действий
По качественному составу	Надежная	Задолженность в пределах установленного договором срока, а, кроме того, дебиторская задолженность, обеспеченная залогом, банковской гарантией и т.д.
	Сомнительная	Дебиторская задолженность, не погашенная в срок, либо та, которая с высокой долей вероятности не будет погашена в срок, установленный договором, и не обеспечена какими-либо гарантиями
	Безнадежная	Дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности, которая невозможна к получению вследствие каких-либо факторов (форс-мажорные обстоятельства, в которых оказался должник, ликвидация предприятия-дебитора либо банкротство организации)
По обеспеченности гарантиями	Обеспеченная	Дебиторская задолженность, обеспеченная залогом, поручительством или банковской гарантией
	Необеспеченная	Дебиторская задолженность, не обеспеченная какими-либо гарантиями (залог, поручительство, банковская гарантия)

Представленные дополнительные классификационные признаки дебиторской задолженности позволят улучшить информационную основу анализа, а также возможности ее контроля и принятия обоснованных управленческих решений по управлению задолженностью. При реализации товаров, работ, услуг по факту их отгрузки, а, следовательно, передачи расчетных документов, к покупателям и заказчикам переходит право собственности на товары, работы, услуги, при этом обязанность по договору по оплате ими еще не выполнена. Поэтому в учете при отражении реализации у продавца начисляется дебиторская задолженность покупателей и заказчиков в размере договорной стоимости товаров, работ, услуг, которая заявлена в расчетных документах.

Для более полного раскрытия сущности дебиторской задолженности необходимо рассмотреть группы задолженности подробнее:

– задолженность за покупателями и заказчиками. При общепринятом моменте реализации задолженность покупателей и заказчиков становится необходимым элементом учета. Если покупатели и заказчики предварительно перечислили предоплату, то в момент реализации дебиторская задолженность отражается в общепринятом порядке с одновременным уменьшением или погашением на суммы такой предоплаты. В случае, если задолженность не погашена со стороны

покупателей и заказчиков после получения расчетных документов, а также наступления оговоренного срока платежа (либо в разумный срок), то такая задолженность переходит в разряд просроченной, что свидетельствует о нарушении покупателями и заказчиками расчетно-финансовой дисциплины;

– векселя к получению. Дебиторская задолженность по векселям к получению возникает в случае расчетов с контрагентами, когда в качестве средства платежа выступает вексель;

– авансы выданные. Соглашением между поставщиком (подрядчиком) и покупателем (заказчиком) могут предусматриваться условия предварительной оплаты за поставку материалов, выполнение работ или оказание услуг. В этом случае по договору продавец выписывает и отправляет покупателю расчетные документы по такой поставке. Покупатель оплачивает направленные расчетные документы, при этом продавец получает подтверждение оплаты, после чего производит отгрузку продукции, выполнение работ или оказание услуг. Дебиторская задолженность по авансам выданным погашается в момент приемки соответствующих товаров и работ, получения услуг;

– соглашением между продавцом (подрядчиком) и покупателем могут предусматриваться условия оплаты покупателем (заказчиком) предоплаты либо условия оплаты товаров и работ по частичной готовности. Основное отличие аванса от предоплаты заключается в том, что при авансовых платежах не происходит оформление расчетных документов;

– задолженность за дочерними и зависимыми обществами. В процессе взаиморасчетов головной организации и дочерних обществ дочерние общества могут начислять дебиторскую задолженность головной организации по расчетам за текущие операции, а также за получение прибыли от взаимных операций. Головная организация тоже имеет право начислять задолженность дочерних (зависимых) обществ по аналогичным основаниям, а также по начисленным от дочерних (зависимых) обществ дивидендам;

– в случае, если головная организация передает дочерней (зависимой) организации товары или продукцию в порядке финансовой помощи (на безвозмездной основе), то в учете головной организации дебиторская задолженность дочерних обществ не начисляется, при этом стоимость переданных товаров или продукции списывается на собственные источники;

– задолженность учредителей по взносам в уставный капитал. Уставный капитал общества на момент регистрации общества согласно действующему законодательству должен быть оплачен участниками общества не менее чем наполовину. Неоплаченная часть уставного капитала общества должна быть оплачена его учредителями в течение первого года деятельности общества. Вклады участников в уставный капитал могут производиться денежными средствами, ценными бумагами, материалами, а также имущественными и неимущественными правами, имеющими денежную оценку. В этом случае оценка таких вкладов происходит по согласованию учредителей. Так, дебиторская задолженность участников (учредителей) по вкладам в уставный капитал образуется при

учреждении общества и по закону погашается в течение первого года деятельности общества;

– задолженность прочих дебиторов. Дебиторская задолженность прочих дебиторов включает задолженность:

– за работниками организации по предоставленным им ссудам и займам за счет средств организации или за счет банковских кредитов, а также по возмещению причиненного организации материального ущерба;

– за подотчетными лицами;

– за поставщиками, подрядчиками и другими контрагентами по предъявленным им претензиям;

– за государственными и муниципальными органами;

– за разными дебиторами по нетоварным операциям [5].

Таким образом, в процессе своей хозяйственной жизни большинство российских предприятий сталкивается с такими особенностями рыночной экономики, как неплатежи должников или рост дебиторской задолженности, а также отсутствие оборотных средств. Как следствие, происходит замедление темпов развития фирмы или отказ от выгодных договоров или же отсутствие четких планов и перспектив развития предприятия. Однако при этом существуют инструменты, которые при их использовании позволяют предприятию вести активную производственную деятельность. Управление дебиторской задолженностью на предприятии невозможно без проведения ее анализа.

1.3 Методика анализа и оценки эффективности управления дебиторской задолженностью

Эффективность управления дебиторской задолженностью служит определяющим фактором платежеспособности организации и успешности всей ее деятельности в целом. Чтобы оценить эффективность управления дебиторской задолженностью, необходимо рассмотреть, что из себя представляет процесс управления дебиторской задолженностью на предприятии и какой вид анализа осуществляется на каждой стадии процесса управления.

Управление дебиторской задолженностью является неотъемлемой частью общей системы управления организацией. В общем смысле управление – это функция организованных систем, заключающаяся в воздействии управляющего элемента (субъекта управления) на управляемые элементы (объекты управления), осуществляемая с целью поддержания и оптимизации ее системных характеристик и реализацию программ по достижению определенных целей [49, с. 120].

Сам термин «управление» можно определить, как целенаправленное воздействие на объект с целью придать определенную направленность хозяйственной деятельности и получить желаемые результаты. В нашем случае объектом выступает дебиторская задолженность организации [32, с. 425].

Для того, чтобы понять в чем сущность управления дебиторской задолженностью организации, необходимо рассмотреть различные точки зрения

исследователей по этому вопросу. Сущность управления дебиторской задолженностью организации лучше всего раскрывается через характеристику его функций. Существует множество различных комбинации и вариаций состава функций управления дебиторской задолженностью, даже в общем смысле, без учета специфики его деятельности.

Например, коллектив авторов, в числе которых Данилина М.Г., Потапова Е.В., Харитонов А.В, управление дебиторской задолженностью организации по сути, отождествляют с финансовым анализом, придав этой функции абсолютную значительность [12, с. 56]. А именно, в рамках управления, с целью поддержания уровня финансового состояния, недопущения возникновения риска банкротства и сохранения инвестиционной привлекательности, взяв за основание бухгалтерскую отчетность, необходимо мониторить, анализировать и оценивать уровень дебиторской задолженности предприятия и делать соответствующие выводы.

Группа авторов в лице Д.А. Ендовицкий [16, с. 130], Е.Е. Зимин [19, с. 140], Ю.А. Носова, Ю.Н. Полюшко [31, с. 194] представляют управление дебиторской задолженностью организации в виде шестифазной системы, в строгой очередности фаз. Это фазы планирования (самая важная фаза, по мнению авторов), финансового учета, контроля (сопоставление, в динамике, фактических и плановых данных), анализа (выявление причин отклонений факта от плана посредством цепочки причинно-следственных связей, выработка ряда альтернативных решений, определение и реализация оптимального из них).

В общем случае система управления, в зависимости от сложности управляемого объекта, состоит из определенного числа контуров управления, а именно замкнутой цепи звеньев системы управления, где посредством прямой и обратной связи, соединены субъект и объект управления.

Ю.В. Сутягин управление дебиторской задолженностью предприятия представляет в виде процесса четырех управленческих процедур: бухгалтерской, аналитической, решающей и исполняющей (выработка и реализация принятых управленческих решений). Ни одной из процедур особой значимости автор не придает [40, с. 196].

Е.И. Таюрская исследует систему управления организацией в целом, с точки зрения структурного подхода, составляющей которого является метод управления, определяющийся совокупностью приемов воздействия на управляемый объект для достижения поставленных целей [42, с. 14]. А в качестве основного приема метода управления автор выделяет моделирование, в том числе финансового состояния, которое осуществляется с целью разработки вариантных ситуаций развития деятельности организации на основе результатов анализа финансового состояния в целом и дебиторской задолженности в частности (по данным бухгалтерской отчетности). То есть автор связывает управление дебиторской задолженностью организации прежде всего с ее прогнозированием.

Таким образом, на сегодняшний день научно не определена единая блок-схема управления дебиторской задолженностью (состав и назначение функций, фаз, процедур и тому подобного), даже в целом по субъектам, без учета их специфики.

Следует отметить, что многие исследователи отождествляют управление дебиторской задолженностью с ее анализом, в связи с чем также возникает теоретическая проблема определения содержания управления дебиторской задолженностью организации. В целях данного исследования, сделан вывод, что управление дебиторской задолженностью организации можно представить как мотивированное, согласованное и целенаправленное воздействие со стороны субъекта управления (прежде всего менеджмента организации) путем осуществления определенных функций на объект управления (дебиторскую задолженность) с целью получения необходимых параметров (показателей) деятельности организации (способности предприятия финансировать свою деятельность, функционировать и развиваться).

При этом процессу управления дебиторской задолженностью присущ набор функций (или по мнению некоторых авторов, этапов) управления (планирование, учет, контроль, анализ и др.).

Содержание этих функций представлено нами в таблице (таблица 5).

Таблица 5 – Функции управления дебиторской задолженностью

Функция управления	Характеристика функции
Планирование	В широком смысле - способ достижения цели на основе сбалансированности и последовательности выполнения операций; в узком смысле - составление специальных документов - планов, определяющих конкретные шаги организации по достижению поставленных целей.
Учет	Процесс получения объективной информации о складывающейся на объекте ситуации путем сбора фактических значений параметров и их обработки по заданным алгоритмам
Контроль	Оценка соответствия и обнаружение несоответствия требованиям путем наблюдения и заключения, на основании соответствующих измерений, испытаний или проверок
Анализ	Процесс исследования экономической информации, основными целями которого являются: - идентификация дебиторской задолженности компании; - выявление изменений дебиторской задолженности во времени; - своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности и поиск резервов улучшения уровня дебиторской задолженности организации; - прогнозирование возможных финансовых результатов исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия ресурсов, уровня дебиторской и кредиторской задолженности, разработка моделей финансового состояния при разных вариантах использования ресурсов; - разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное управление дебиторской задолженностью.

Методы управления дебиторской задолженностью организации должны быть направлены на достижение следующих критериев [35, с. 140]:

– достаточный объем наиболее ликвидных активов (денежных средств, полученных от погашения дебиторской задолженности) для покрытия наиболее срочных обязательств организации (как правило, это кредиторская задолженность);

– оптимальный уровень дебиторской задолженности. При неоправданно большом уровне дебиторской задолженности происходит отток свободных денежных ресурсов в «мертвый груз», что снижает платежеспособность организации;

– оптимальное соотношение дебиторской и кредиторской задолженности.

Рассмотрим более подробно наиболее важный этап управления дебиторской задолженностью – этап анализа. Основными источниками информации для анализа дебиторской задолженности служат данные бухгалтерского учета, бухгалтерской отчетности и внеучетные данные [37, с. 114].

В ходе проведения анализа дебиторской задолженности необходимо решить основные задачи, которые приставлены ниже (рисунок 5).

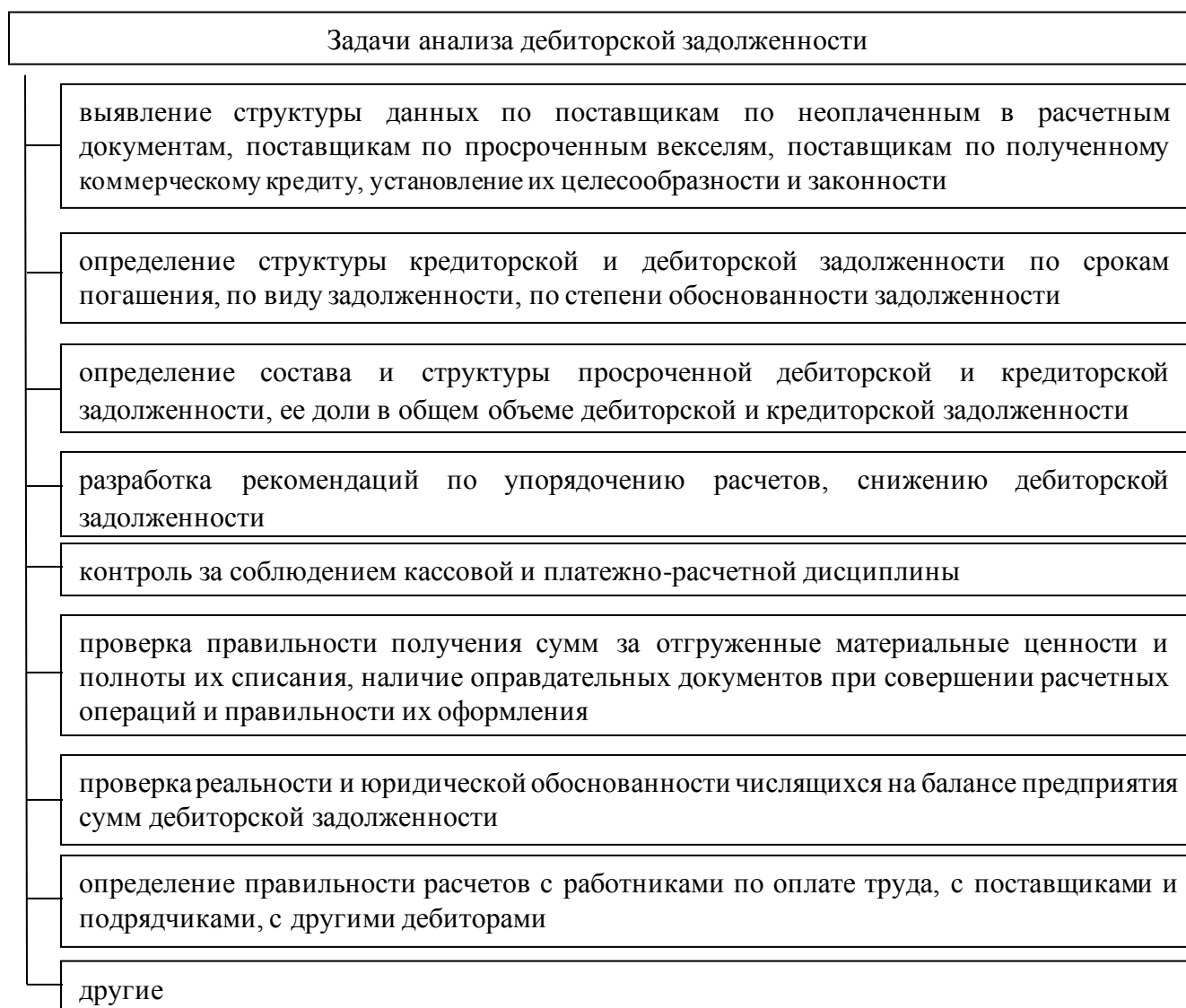


Рисунок 5 – Задачи анализа дебиторской задолженности

Система анализа представляет собой совокупность аналитических и действий по аналитическому исследованию и включает в себя следующие элементы:

- постановка цели, определение перечня задач;
- характеристика объекта;

- пользователи результатов анализа;
- определение последовательности и периодичности проведения анализа;
- информационное обеспечение;
- система показателей, характеризующих объект анализа;
- описание способов исследования и указания по организации анализа и инструментарий для прогнозирования состояния объекта анализа.

В таблице представлена сравнительная характеристика основных методик анализа дебиторской задолженности (таблица 6).

Таблица 6 – Сравнительная характеристика методик анализа дебиторской задолженности

Автор методики	Сущность методики
Салимова, В.Р. [36] Румянцева Е.Е. [35] Кулагина Н.А. [29]	уделяют особое внимание на первоначальном этапе анализа подготовке данных, а именно, устранению влияния на величину задолженности инфляционного фактора
Бабенко И.В. [8] Казакова Н.А. [23] Токарева Г.В. [43]	предлагают учесть покрытие задолженности, но после внесения изменений в содержание отчетности, информация о наличии и движении полученных и предоставленных гарантий уже не раскрывается.
Евстафьева И.Ю. [14] Бариленко В.И. [7] Шелехов Ю.С. [48]	в этой методике приводятся коэффициент риска, среднее число дней просрочки, критический коэффициент погашаемости дебиторской задолженности.

На первом этапе анализа ряд авторов предлагает проводить анализ динамики, состава и структуры дебиторской задолженности.

В процессе анализа, прежде всего, нужно изучить динамику дебиторской задолженности, методами вертикального и горизонтального анализа. Это основные методы, которые позволяют определить негативные тенденции и выделить следующие направления анализа. Информационной базой для анализа являются бухгалтерский баланс, пояснения к бухгалтерскому балансу, а также данные аналитического учета первичной документации и произведенных расчетов.

Основные показатели, используемые при анализе величины и динамики дебиторской задолженности представлены ниже (таблица 7).

Таблица 7 – Показатели, используемые при анализе величины и динамики дебиторской задолженности

Показатель	Формула расчета	Значение
Величина дебиторской задолженности на начало и конец периода	-	Статическая величина, отражающая остаток дебиторской задолженности на конкретную
Абсолютное и относительное изменение дебиторской задолженности	$\Delta ДЗ = ДЗ \text{ в отчетном периоде} - ДЗ \text{ в базисном периоде}$	Характеризуют изменения в величине ДЗ по сравнению с предыдущим периодом

Окончание таблицы 7

Показатель	Формула расчета	Значение
Коэффициент возникновения дебиторской задолженности	$K_{взн} = \frac{\text{Вновь возникшая дебиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность в отчетном периоде}}$	Характеризует степень обновления дебиторской задолженности
Коэффициент погашения дебиторской задолженности	$K_{погаш} = \frac{\text{Погашенная дебиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность в базисном периоде}}$	Характеризует уровень выполнения дебиторами своих обязательств: чем выше показатель, тем лучше
Дебиторская задолженность, скорректированная на инфляцию	$D_{инф} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Индекс инфляции}}$	Отражает текущую стоимость накопленной в организации дебиторской задолженности: чем больше разрыв между скорректированной и балансовой дебиторской задолженностью, тем менее выгодным для организации будет решение о предоставлении коммерческого кредита

Увеличение абсолютной величины дебиторской задолженности может быть связано: с расширением масштабов деятельности и увеличением числа покупателей; с ухудшением платежеспособности покупателей

Для анализа дебиторской задолженности можно составлять таблицы, в которых отражались бы сведения о составе дебиторской задолженности покупателей по двум критериям: по срокам образования; по срокам погашения.

Состав дебиторской задолженности означает ее удельный вес в общей величине оборотных активов и удельный вес сомнительной задолженности в общей величине дебиторской задолженности (таблица 8).

Таблица 8 – Показатели состава дебиторской задолженности

Показатель	Формула расчета	Значение
Удельный вес дебиторской задолженности в общей величине оборотных активов ($d_{дз}$)	$d_{дз} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Оборотные активы}}$	Характеризует структуру имущества организации
Удельный вес сомнительной задолженности в общей величине дебиторской задолженности (d_c)	$d_c = \frac{\text{Сомнительная дебиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}}$	Характеризует качество дебиторской задолженности.
Удельный вес нереальной к взысканию дебиторской задолженности (d_n)	$d_n = \frac{\text{Нереальная к взысканию дебиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}}$	Отражает размер дебиторской задолженности, подлежащей списанию на убытки
Удельный вес обеспеченной дебиторской задолженности в общей величине дебиторской задолженности ($d_{обесп}$)	$d_{обесп} = \frac{\text{Обеспеченная дебиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}}$	Характеризует уровень обеспеченной дебиторской задолженности в ее общей массе

Анализ величины и динамики задолженности покупателей, дополненный характеристикой ее качества, способствует определению риска дебиторской задолженности.

Его оценка служит показателем рациональности кредитной политики и позволяет руководству определить эффективность работы с дебиторской задолженностью в организации, а также минимально допустимую доходность операций по предоставлению коммерческого кредита.

В ходе этого этапа проводится сравнение допустимой величины задолженности с фактической, расчет риска дебиторской задолженности в виде вероятности дефолта по предоставленным покупателям коммерческим кредитам.

Среди источников информации этого этапа можно выделить планово-нормативную документацию, результаты предыдущих этапов анализа и внеучетную информацию в части влияния внешних факторов.

А.Ю. Юрьева, Л.Ф. Шилова рекомендует дополнить анализ оценкой возрастной структуры дебиторской задолженности с помощью показателей: средний «возраст» дебиторской задолженности и в т. ч. просроченной, а в ее составе сомнительной и безнадежной: средний срок скрытой задолженности в авансах поставщикам; величина дебиторской задолженности сроком до 30 дней (от 31 до 60; от 61 до 90 и свыше 90 дней) [50, с. 19].

Показатели, используемые для такой оценки представлены ниже (таблица 9).

Таблица 9 – Показатели давности образования дебиторской задолженности

Показатель	Формула расчета	Значение
Коэффициент просроченной дебиторской задолженности (Кпз)	$\text{Кпз} = \frac{\text{Неоплаченная в срок дебиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}}$	Характеризует удельный вес неоплаченной дебиторской задолженности в общей величине дебиторской задолженности
Средний «возраст» просроченной дебиторской задолженности (Тдз)	$\text{Тдз} = \frac{\text{Неоплаченная в срок дебиторская задолженность}}{\text{Среднедневной объем продаж}}$	Характеризует, какая величина просроченной дебиторской задолженности приходится на один рубль среднедневной выручки
Уровень дебиторской задолженности по срокам (ддzt)	$\text{ддzt} = \frac{\text{Дебиторская задолженность со сроком образования } t}{\text{Дебиторская задолженность}}$ t - до 30 дней; от 31 до 60; от 61 до 90; свыше 90 дней	Дает характеристику возрастной структуры дебиторской задолженности

Следует уделить внимание равномерности погашения задолженности, для чего нужно исчислить и дать оценку: коэффициента вариации, удельного веса погашенной задолженности за каждую декаду к объему задолженности покупателей за месяц, коэффициента равномерности, удельного веса погашения задолженности за каждый месяц к квартальному объему дебиторской задолженности по товарным операциям, уровня погашения задолженности за каждый квартал в величине годовой задолженности покупателей и т. п.

Оценку надежности дебиторов в качестве задачи анализа дебиторской

задолженности выделяют лишь незначительное число авторов. В основном они останавливаются на перечислении условий коммерческого кредитования, которые надо определить и обосновать в ходе анализа, не приводя конкретных расчетных методик. Анализ качества дебиторской задолженности опирается на данные аналитического учета и данных документов поставки. Основные показатели, используемые при анализе качества дебиторской задолженности, раскрыты ниже (таблица 10).

Таблица 10 – Показатели, используемые при анализе качества дебиторской задолженности

Показатель	Формула расчета	Значение
Уровень абсолютно ликвидной дебиторской задолженности (ДЗабс)	$\text{ДЗабс} = \frac{\text{Абсолютно ликвидная дебиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}}$	Характеризует удельный вес абсолютно ликвидной дебиторской задолженности в общей величине дебиторской задолженности
Уровень дебиторской задолженности средней степени ликвидности (ДЗсред)	$\text{ДЗсред} = \frac{\text{Дебиторская задолженность средней степени ликвидности}}{\text{Дебиторская задолженность}}$	Характеризует удельный вес дебиторской задолженности средней степени ликвидности в общей величине дебиторской задолженности
Уровень труднореализуемой дебиторской задолженности (ДЗтрд)	$\text{ДЗтрд} = \frac{\text{Труднореализуемая дебиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}}$	Характеризует удельный вес труднореализуемой дебиторской задолженности в общей величине дебиторской задолженности
Уровень неликвидной дебиторской задолженности (ДЗнеликв)	$\text{ДЗнеликв} = \frac{\text{Неликвидная дебиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}}$	Характеризует удельный вес неликвидной дебиторской задолженности в общей величине дебиторской задолженности
Уровень дебиторской задолженности покупателей группы высокого риска (dДЗр)	$\text{dДЗр} = \frac{\text{Дебиторская задолженность покупателей группы высокого риска}}{\text{Дебиторская задолженность}}$	Увеличение показателя в динамике характеризует: ухудшение качества работы менеджеров по сбыту; падение спроса на продукцию
Уровень риска дебиторской задолженности (Рдз)	$\text{Рдз} = (1/\text{Кпогаш}) \times 100 \%$	Характеризует вероятность непогашения дебиторами своих долгов

Качество дебиторской задолженности непосредственно связано с ее оборачиваемостью. Оборачиваемость – это величина, характеризующая временной промежуток, за который осуществляется полное обращение товара, денежных средств или число этих обращений за временной промежуток. Оборачиваемость дебиторской задолженности измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей.

Наибольший эффект организация получает при снижении абсолютных размеров задолженности дебиторов, улучшении ее качества и ускорении

оборачиваемости, что способствует увеличению притока денежных средств. Рекомендуемые для анализа показатели оборачиваемости: средний период инкассации дебиторской задолженности (характеризует ее роль в фактической продолжительности финансового и общего операционного цикла организации); коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности по ее видам и группам дебиторов; длительность оборота (таблица 11).

Таблица 11 – Показатели, используемые при анализе оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатель	Формула расчета	Значение
Период исполнения договорных обязательств (Тисп)	$\text{Тисп} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Выручка от продаж}}$	Отражает роль дебиторской задолженности в фактической продолжительности финансового и общего операционного цикла организации через средний период погашения дебиторской задолженности
Оборачиваемость дебиторской задолженности (Коб)	$\text{Коб} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Дебиторская задолженность}}$	Характеризует количество оборотов дебиторской задолженности за период
Оборачиваемость средств в расчетах (Одз)	$\text{Одз} = \frac{360 \text{ дней}}{\text{Коб}}$	Показывает длительность погашения дебиторской задолженности в днях
Период оборачиваемости дебиторской задолженности (Пдз)	$\text{Пдз} = \frac{\text{Средние остатки дебиторской задолженности} \times \text{Количество дней отчетного периода}}{\text{Сумма погашенной дебиторской задолженности за отчетный период}}$	Показывает среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемой покупателям

Сравнение методик анализа дебиторской и кредиторской задолженности представлено в таблице 12.

Таблица 12 – Сравнительная характеристика показателей анализа дебиторской задолженности

Показатель	Салимова, В.Р. [36] Румянцева Е.Е. [35] Кулагина Н.А. [29]	Бабенко И.В. [8] Казакова Н.А. [23] Токарева Г.В. [43]	Бариленко В.И. [7] Шелехов Ю.С. [49]
Оборачиваемость дебиторской задолженности	+	+	+
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях	-	+	+
Период погашения дебиторской задолженности	+	+	-
Коэффициент поступления дебиторской задолженности	-	+	-

Окончание таблицы 12

Показатель	Салимова, В.Р. [36] Румянцева Е.Е. [35] Кулагина Н.А. [29]	Бабенко И.В. [8] Казакова Н.А. [23] Токарева Г.В. [43]	Бариленко В.И. [7] Шелехов Ю.С. [49]
Коэффициент выбытия дебиторской задолженности	-	+	-
Срок обновления дебиторской задолженности	-	+	-
Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов (Коэффициент мобильности дебиторской задолженности)	+	+	+
Удельный вес дебиторской задолженности в структуре средств организации	-	-	+
Темп роста дебиторской задолженности	-	-	+
Доля сомнительной дебиторской задолженности в составе дебиторской задолженности	-	+	-
Доля просроченной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности	+	-	-
Косвенные доходы организации от сокращения срока погашения дебиторской задолженности и устранения негативного влияния инфляции	+	-	-
Потери в доходах	-	-	+
Расчет рационального соотношения заемных и собственных средств с учетом оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности	+	-	-
Оборачиваемость кредиторской задолженности	+	+	+
Оборачиваемость кредиторской задолженности, в днях	-	+	+
Период погашения кредиторской задолженности	+	+	-
Коэффициент поступления кредиторской задолженности	-	+	-
Коэффициент выбытия кредиторской задолженности	-	+	-
Доля кредиторской задолженности в общем объеме пассивов	-	+	-
Срок обновления кредиторской задолженности	-	+	-
Рациональное соотношение заемных и собственных средств	+	-	+
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	-	-	+

Важным этапом является изучение политики расчетов с дебиторами, на котором необходимо выполнить следующее: следует обосновать сроки предоставления кредитов; необходимо оценить рациональность видов кредитной политики; необходимо изучить порядок истребования дебиторской задолженности; необходимо определить методы рефинансирования дебиторской задолженности.

На заключительном этапе выясняется влияние дебиторской задолженности на финансовое состояние организации в целом (то есть на ее имущественное положение, финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность, рентабельность, а также деловую активность) и выявляются резервы оптимизации, текущей и прогнозируемой на ближайшую перспективу величины дебиторской задолженности, ее структуры и на этой основе разрабатываются меры по реализации этих резервов.

Главная цель мер по реализации резервов оптимизации величины дебиторской задолженности – ускорение процесса погашения дебиторской задолженности. Погашение дебиторской задолженности дебиторами организации означает приток реальных денежных средств в активы организации, а, значит, появляются новые дополнительные возможности, например, для расширения производственной деятельности, для экономии на привлечении заемных платных ресурсов, для привлечения новых контрагентов и партнеров, что в целом положительно сказывается как на финансировании текущих потребностей организации, так и на имидже компании. Ускорению процесса погашения дебиторской задолженности могут способствовать:

- расширение круга покупателей;
- разработка системы критериев для выбора вариантов расчетов с различными дебиторами;
- разработка мер по взысканию дебиторской задолженности (особенно просроченной);
- страхование рисков потерь путем ведения картотеки дебиторов;
- создание резервов по сомнительным долгам [7, с. 310].

Представленные методики анализа дебиторской и кредиторской задолженности основываются на различных показателях, что вызывает необходимость выработки единой системы на основе синтеза показателей, используемых в разных методиках. Поэтому по результатам исследования на основе рассмотренных методик можно выделить следующие блоки анализа дебиторской задолженности для дальнейшего исследования.

Блок 1. Анализ состава и динамики оборотных активов.

В данном разделе будет произведен анализ состава и динамики всей совокупности оборотных активов, которые используются на предприятии, расчет темпов изменения оборотных активов по отношению к темпам изменения объема реализации продукции и услуг и к сумме всех активов, определение изменений доли оборотных активов в составе совокупных активов субъекта хозяйствования.

Анализ осуществляется по данным формы «Бухгалтерский баланс», по разделу II «Оборотные активы».

Блок 2. Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности

Анализ осуществляется по данным формы «Бухгалтерский баланс» и формы пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах (раздел 5.1. Наличие и движение дебиторской задолженности). Структурно-динамический анализ дебиторской задолженности осуществляется в разрезе каждого вида дебиторской задолженности.

Блок 3. Оценка дебиторской задолженности по видам и срокам образования.

Анализ осуществляется по данным формы «Бухгалтерский баланс» и формы пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах (раздел 5.2. Просроченная дебиторская задолженность).

В данную группу входят показатели:

- 1) коэффициент возникновения дебиторской задолженности;
- 2) коэффициент погашения дебиторской задолженности;
- 3) дебиторская задолженность, скорректированная на инфляцию;
- 4) коэффициент просроченной дебиторской задолженности;
- 5) средний «возраст» просроченной дебиторской задолженности;
- 6) уровень дебиторской задолженности со сроком образования до 30 дней;
- 7) уровень дебиторской задолженности со сроком образования от 31 до 60 дней;
- 8) уровень дебиторской задолженности со сроком образования от 61 до 90 дней;
- 9) уровень дебиторской задолженности со сроком образования свыше 90 дней.

Блок 4. Оценка показателей состояния и качества дебиторской задолженности.

В данную группу входят показатели:

- 1) уровень абсолютно ликвидной дебиторской задолженности;
- 2) уровень дебиторской задолженности средней степени ликвидности;
- 3) уровень труднореализуемой дебиторской задолженности;
- 4) уровень неликвидной дебиторской задолженности;
- 5) уровень дебиторской задолженности покупателей группы высокого риска;
- 6) уровень риска дебиторской задолженности.

Блок 5. Расчет и анализ показателей оборачиваемости дебиторской задолженности.

В данную группу входят показатели:

- 1) период исполнения договорных обязательств;
- 2) оборачиваемость дебиторской задолженности;
- 3) оборачиваемость средств в расчетах;
- 4) период оборачиваемости дебиторской задолженности.

Блок 6. Расчет и анализ показателей соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

В данную группу входят показатели:

- 1) величина кредиторской задолженности;
- 2) оборачиваемость кредиторской задолженности;
- 3) период оборачиваемости кредиторской задолженности;
- 4) коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

Таким образом, на основе проведенного исследования в данном параграфе можно сделать вывод, управление дебиторской задолженностью организации представляет собой мотивированное, согласованное и целенаправленное воздействие со стороны субъекта управления (прежде всего менеджмента организации) путем осуществления определенных функций на объекты управления (дебиторскую задолженность) с целью получения необходимых параметров (показателей) деятельности организации (способности организации финансировать свою деятельность, функционировать и развиваться).

При этом процессу управления дебиторской задолженности присущ набор функций управления: планирование, учет, контроль, анализ. В зависимости от специфики деятельности организации, а также в рамках каждого направления и функции управления дебиторской задолженностью набор методов будет различаться, но среди таковых можно назвать планирование денежных потоков, прогнозирование продаж, контроль уровня дебиторской задолженности, анализ динамики и структуры дебиторской задолженности, поиск резервов для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью и платежеспособности.

Выводы по разделу 1

В процессе теоретического обоснования было выявлено разграничение между понятиями «оборотные активы», «оборотные средства» и «оборотный капитал». Сделан вывод, что оборотные активы – реальные и долговые активы со сроком обращения менее 1 года, имеющиеся на складах предприятия и отражающиеся на его балансе в стоимостном выражении. Выделено, что дебиторская задолженность является одним из видов оборотных активов.

Управление дебиторской задолженностью включает в себя множество аспектов: обоснованный предварительный отбор контрагентов; разработку критериев ранжирования покупателей; контроль за исполнением договоров и предъявлением претензий; регулярный контроль за объемами и сроками задолженности; контроль за своевременной уплатой всех платежных документов; разработку мероприятий по рефинансированию дебиторской задолженности; контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностью.

Грамотное сочетание всех методов и инструментов управления дебиторской задолженностью, применительно к отдельно взятым контрагентам, позволит обеспечить ее оптимальный объем и сроки погашения, что положительно отразится на финансовом состоянии организации в целом.

2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «КАПИТАЛДОМ»

2.1 Анализ динамики и структуры дебиторской задолженностью ООО «КапиталДом»

Общество с ограниченной ответственностью «КапиталДом» создано 22 ноября 2013 года. Единоличным исполнительным органом Общества является директор. Согласно Уставу Общества директор исполняет свои обязанности с момента его избрания в течение 5 лет. Уставный капитал ООО «КапиталДом» составляет десять тысяч рублей. Количество штатных сотрудников на текущий момент составляет 17 человек.

Основным видом деятельности ООО «КапиталДом» является строительство жилых и нежилых зданий. Также организация осуществляет следующие виды деятельности:

- строительство дорог, водных и различных иных инженерных сооружений; производство земляных работ, бурение;
- производство электромонтажных, пуско-наладочных и прочих строительномонтажных работ;
- производство различных ремонтных работ (штукатурные, плотничные, малярные, стекольные, отделочные работы, покрытие полов, облицовка стен и т. п.);
- производство гидроизоляционных работ;
- прочие направления деятельности.

Помимо перечисленных направлений деятельности, связанных преимущественно с организацией и осуществлением самого строительства, ООО «КапиталДом» может также осуществлять функции надзорного органа при осуществлении строительных работ.

Организация осуществляет деятельность в рамках Федерального закона 214–ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» и осуществляет привлечение средств как инвесторов, так и обычных граждан на этапе строительства того или иного здания [3]. ООО «КапиталДом» осуществляет застройку микрорайонов в Курчатовском районе г. Челябинска.

На сегодняшний день с привлечением средств участников долевого строительства (физических лиц) и инвесторов возводятся два многоквартирных дома, при этом шесть многоквартирных домов уже введено в эксплуатацию и объекты долевого строительства переданы участникам строительства в 2016-2017 годах. ООО «КапиталДом» выступая застройщиком, заключает договоры строительного подряда с иными организациями, имеющими соответствующие допуски СРО. При этом сама организация, не имея в штате производственных сотрудников, своими силами не осуществляет строительство.

Также ООО «КапиталДом» были заключены договор генерального подряда и договор на осуществление услуг технического заказчика (надзора). Среди основных дебиторов ООО «КапиталДом» выступают участники долевого строительства и подрядные организации. Общая схема взаимодействия ООО «КапиталДом» с подрядчиками представлена ниже (рисунок 6).



Рисунок 6 – Схема взаимодействия ООО «КапиталДом» с подрядчиками в процессе строительства зданий

Большинство подрядчиков заключает договоры по производству строительных работ с ООО «КапиталДом» на условиях частичной предоплаты (стандартный размер предоплаты – 30 % от суммы договора).

Участники долевого строительства также являются дебиторами ООО «КапиталДом» в части неоплаченных договоров долевого участия в строительстве многоквартирных домов (полностью или частично) за услуги застройщика (в случае, если ООО «КапиталДом» выступает застройщиком по договору и осуществляет заключение договоров с дольщиками напрямую либо через агентства недвижимости).

Также участниками долевого строительства выступают инвесторы

(организации, которые финансируют частично строительство того или иного объекта строительства). В случае, если доля их участия неоплачена полностью, то они также включаются в состав дебиторов ООО «КапиталДом».

Факторы, влияющие на дебиторскую задолженность ООО «КапиталДом», представлены ниже (рисунок 7).

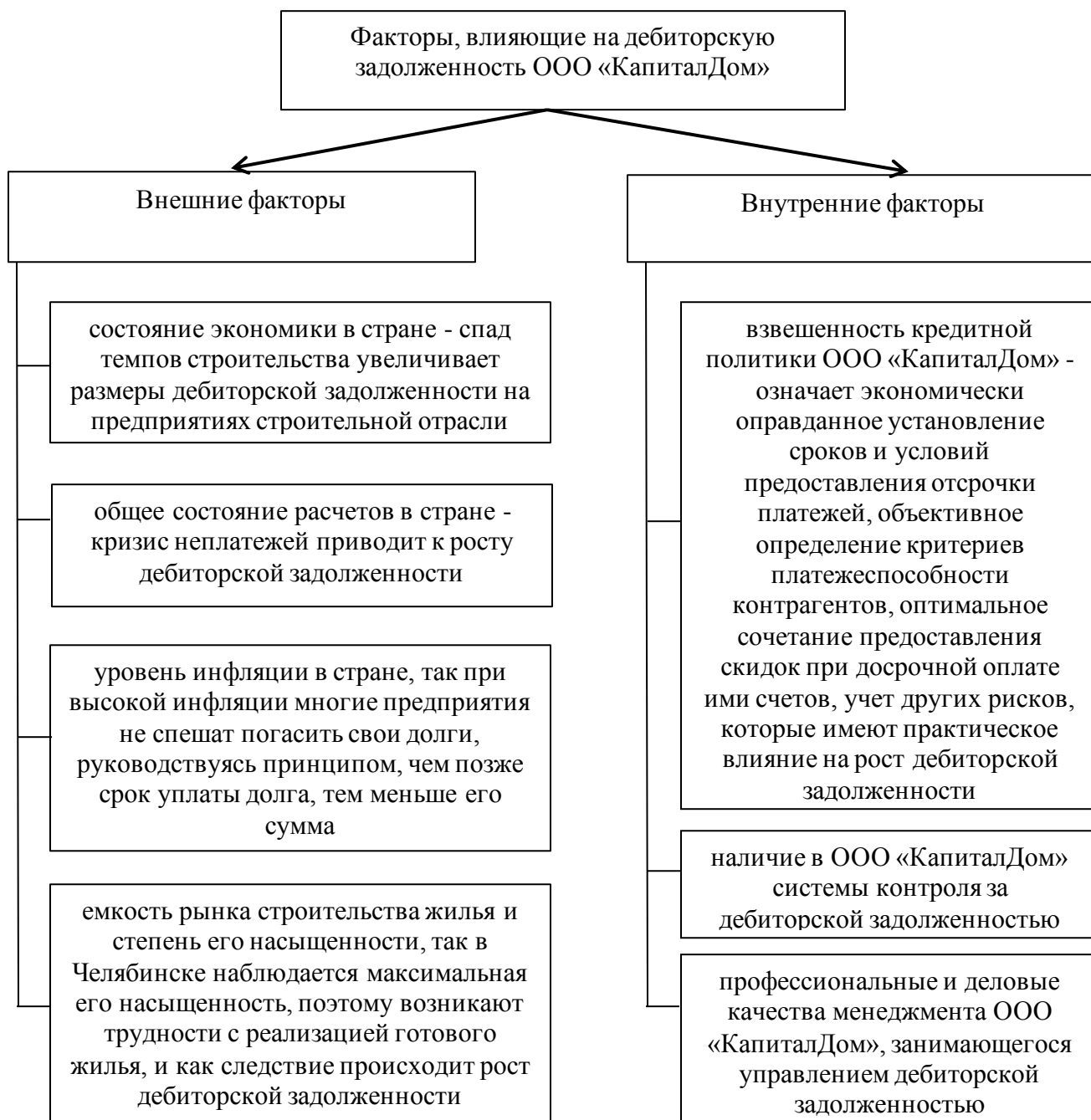


Рисунок 7 – Факторы, влияющие на дебиторскую задолженность ООО «КапиталДом»

Анализ дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» необходимо начинать с факторов, влияющих на ее образование и рост. Все факторы можно разделить на внутренние и внешние. Внутренние факторы могут корректироваться организацией, а внешние не зависят от ООО «КапиталДом».

Анализ дебиторской задолженности начнем по тем блокам, которые представлен в первой главе.

Блок 1. Анализ состава и динамики оборотных активов.

Дебиторская задолженность входит в состав оборотных активов предприятия. Оценим общую динамику их изменения за последние три года (таблица 13).

Таблица 13 – Динамика оборотных активов ООО «КапиталДом» за 2018–2020 годы

Показатель	Строка баланса	2018 год	2019 год	2020 год	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
					2018-2019 гг.	2019-2020 гг.	2018-2019 гг.	2019-2020 гг.
Запасы	1210	22	22	14 024	0	14 002	100	63 745,5
НДС	1220	1190	40 365	47 654	39 175	7289	3392,0	118,1
Дебиторская задолженность	1230	89 471	109 769	337 147	20 298	227 378	122,7	307,1
Финансовые вложения	1240	0	0	110 000	0	110 000	100,0	100,0
Денежные средства	1250	1446	317 423	190 940	315 977	-126 483	21 951,8	60,2
Прочие оборотные активы	1260	645	2133	1900	1488	-233	330,7	89,1
Итого оборотных активов	1200	92 775	469 712	701 665	376 937	231 953	506,3	149,4

Полученные данные представим на рисунке 8.

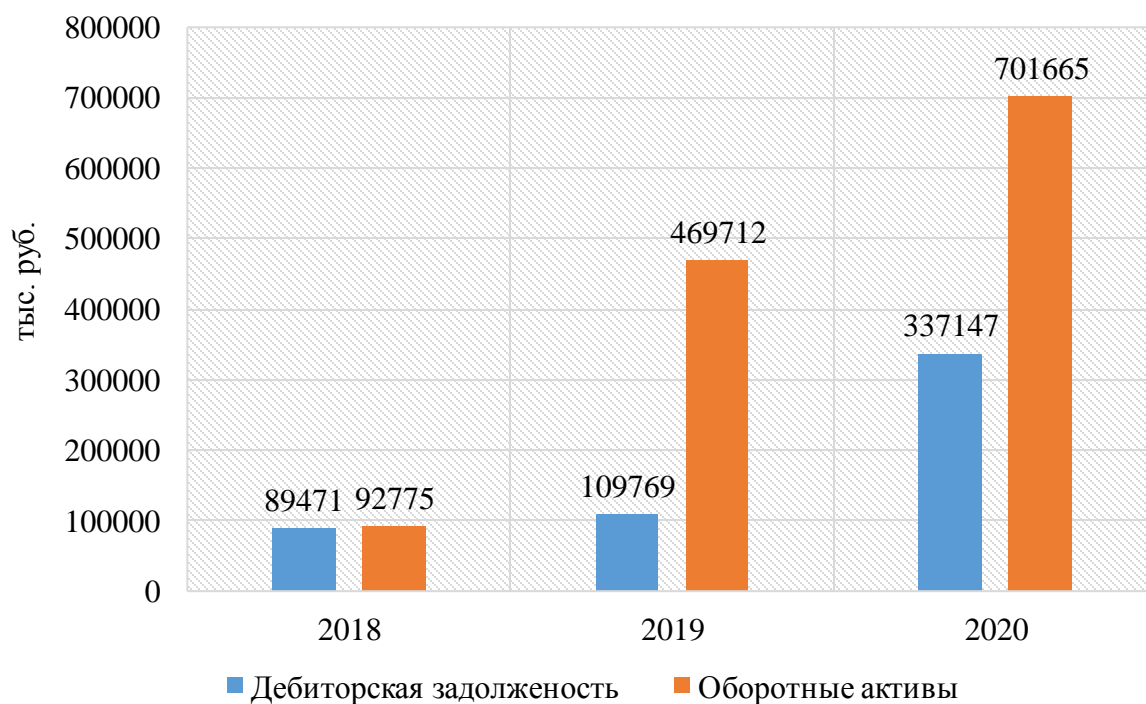


Рисунок 8 – Динамика дебиторской задолженности и оборотных активов ООО «КапиталДом» за 2018–2020 годы

Оборотные активы выросли на 376 937 тыс. руб. в 2019 году по сравнению с 2018 годом в результате увеличения денежных средств на 315 977 тыс. руб, дебиторской задолженности на 20 298 тыс. руб, НДС на 39 175 тыс. руб, прочих оборотных активов на 1488 тыс. руб. Основное влияние на рост оборотных активов оказали денежные средства.

Оборотные активы выросли на 231 953 тыс. руб. в 2020 году по сравнению с 2019 годом в результате увеличения запасов на 14 002 тыс. руб, НДС на 7289 тыс. руб, дебиторской задолженности на 227 378 тыс. руб, финансовых вложений на 110 000 тыс. руб. Основное влияние оказала дебиторская задолженность.

Оборотные активы в 2020 году по сравнению с 2018 годом выросли в результате роста запасов на 14 002 тыс. руб, НДС на 46 464 тыс. руб, дебиторской задолженности на 247 676 тыс. руб, денежных средств на 189 494 тыс. руб, прочих оборотных активов на 1255 тыс. руб. Основное влияние оказала дебиторская задолженность.

Проанализируем структуру оборотных активов. Для этого разделим каждую статью на общую сумму оборотных активов (таблица 14).

Таблица 14 – Структура оборотных активов ООО «КапиталДом» за 2018–2020 годы

Показатель	Формула	2018 год	2019 год	2020 год	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
					2018-2019 гг.	2019-2020 гг.	2018-2019 гг.	2019-2020 гг.
Запасы	1210/1200	0,02	0,01	2,00	-0,01	1,99	42,2	2,0
НДС	1220/1200	1,28	8,59	6,79	7,31	-1,80	670,0	0,0
Дебиторская задолженность	1230/1200	96,44	23,37	48,05	-73,07	24,68	24,2	0,0
Финансовые вложения	1240/1200	0,00	0,00	15,68	0,00	15,68	100,0	100,0
Денежные средства	1250/1200	1,56	67,58	27,21	66,02	-40,37	4335,8	0,0
Прочие оборотные активы	1260/1200	0,70	0,45	0,27	-0,24	-0,18	65,3	0,0
Итого оборотных активов	1200	100	100	100	0,00	0,00	100,0	0,0

В 2019 году по сравнению с 2018 годом в структуре оборотных активов сократилась доля дебиторской задолженности на 73,07 % и выросла доля денежных средств на 66,02 %. Основной удельный вес пришелся на статью денежные средства с долей 67,58 %.

В 2020 году по сравнению с 2019 годом в структуре оборотных активов выросла дебиторская задолженность на 24,68 %, и сократились денежные средства на 40,37 %. Основной удельный вес пришелся на статью денежные средства с долей 67,58 %.

Блок 2. Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности

После анализа величины и динамики дебиторской задолженности можно перейти к рассмотрению ее структуры (таблица 16).

Таблица 16 – Показатели динамики и структуры дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» за 2018–2020 годы

Показатель	Формула расчета	2018 год	2019 год	2020 год	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
					2018-2019 гг.	2019-2020 гг.	2018-2019 гг.	2019-2020 гг.
Удельный вес предоплаты поставщикам в общей величине дебиторской задолженности	$d_{п} = \frac{ДЗ_{п}}{ДЗ}$	0,1223	0,4741	0,3116	0,3518	-0,1625	387,70	65,72
Удельный вес государственных пошлин за регистрацию права собственности по договорам долевого участия в общей величине дебиторской задолженности	$d_{гп} = \frac{ДЗ_{гп}}{ДЗ}$	0,0005	0,0017	0,0006	0,0012	-0,0011	333,12	35,29
Удельный вес задолженности участников долевого строительства за услуги застройщика в общей величине дебиторской задолженности	$d_{удс(уз)} = \frac{ДЗ_{удс(уз)}}{ДЗ}$	0,0013	0,0081	0,4761	0,0068	0,468	627,26	5877,78
Удельный вес задолженности участников долевого строительства по договорам долевого участия в общей величине дебиторской задолженности	$d_{удс(дду)} = \frac{ДЗ_{удс(дду)}}{ДЗ}$	0,4647	0,5261	0,2117	0,0514	-0,3144	111,06	40,24
Удельный вес задолженности прочих дебиторов в общей величине дебиторской задолженности	$d_{проч} = \frac{ДЗ_{проч}}{ДЗ}$	0,4112	-	-	-0,4112	-	-	-
Всего дебиторская задолженность, тыс. руб.	-	1	1	1	-	-	100,00	100,00

Нами были произведены следующие расчеты:

$$\begin{aligned}d_{п2018} &= 10\,941/89\,471 = 0,1223; \\d_{п2019} &= 52\,041/109\,769 = 0,4741; \\d_{п2020} &= 105\,040/337\,147 = 0,3116; \\d_{гп2018} &= 46/89\,471 = 0,0005; \\d_{гп2019} &= 188/109\,769 = 0,0017; \\d_{гп2020} &= 214/337\,147 = 0,0006; \\d_{удс(уз)2018} &= 115/89\,471 = 0,0013; \\d_{удс(уз)2019} &= 885/109\,769 = 0,0081; \\d_{удс(уз)2020} &= 160\,524/337\,147 = 0,4761; \\d_{удс(дду)2018} &= 41\,580/89\,471 = 0,4647; \\d_{удс(дду)2019} &= 56\,655/109\,769 = 0,5261; \\d_{удс(дду)2020} &= 71\,369/337\,147 = 0,0514; \\d_{проч2018} &= 36\,789/89\,471 = 0,4112; \\d_{проч2019} &= 0/109\,769 = 0; \\d_{проч2020} &= 0/337\,147 = 0.\end{aligned}$$

Исходя из полученных данных, видно, что в 2018 году основными дебиторами ООО «КапиталДом» являлись участники долевого строительства по договорам долевого участия – физические лица (47 %) и прочие дебиторы (41 %).

В 2019 году ситуация существенно изменилась: задолженность прочих дебиторов была полностью погашена, удельный вес участников долевого строительства по договорам долевого участия вырос до 52,6 %, а также наблюдался высокий рост удельного веса предоплаты поставщикам (в 2019 году он составил 47,4 %).

Данные изменения свидетельствуют о том, что ООО «КапиталДом» стало реализовывать политику заключения договоров с подрядчиками на условиях предоплаты, а также еще одним фактором, повлиявшим на рост удельного веса предоплаты подрядчикам, стало расширение масштабов деятельности, то есть запуск строительства новых объектов.

Основные изменения в структуре дебиторской задолженности в 2020 году коснулись задолженности участников долевого строительства за услуги застройщика в общей величине дебиторской задолженности, то есть ее удельный вес вырос с 8 % в 2019 году до 47,6 % в 2020 году. Эта категория дебиторов представляет собой организации, которые выступают инвесторами при строительстве домов. Как видно, в отчетном году доля этой категории дебиторов выросла в разы, что говорит об активном привлечении ООО «КапиталДом» инвестиций для осуществления своей основной деятельности. Однако проблемным можно считать момент отсрочки оплаты задолженности инвесторов.

Но можно отметить, что структура дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» за 2018–2020 годы нестабильна, что говорит о том, что в организации нет четкой стратегии по ее регулированию. Предприятие выбирает порядок работы с дебиторами в зависимости от ситуации. Также структуру дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» за 2018–2020 годы можно

представить в виде графика (рисунок 9).



Рисунок 9 – Структура дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» за 2018–2020 годы

Следующим этапом анализа дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» является анализ ее состава, то есть оценка ее удельного веса в общей величине оборотных активов, а также сомнительной задолженности в общей величине дебиторской задолженности (таблица 17).

Таблица 17 – Показатели состава дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» за 2018–2020 годы

Показатель	Формула расчета	2018 год	2019 год	2020 год	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
					2018 - 2019 гг.	2019- 2020 гг.	2018 - 2019 гг.	2019- 2020 гг.
Удельный вес дебиторской задолженности в общей величине оборотных активов	$d_{дз} = \frac{ДЗ}{\text{Оборотные активы}}$	0,96	0,23	0,48	-0,73	0,25	23,96	208,70
Удельный вес сомнительной задолженности в общей величине дебиторской	$d_c = \frac{\text{Сомнительная ДЗ}}{ДЗ}$	0,13	0,32	0,34	0,19	0,02	246,15	106,25

Окончание таблицы 17

Показатель	Формула расчета	2018 год	2019 год	2020 год	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
					2018 - 2019 гг.	2019-2020 гг.	2018 - 2019 гг.	2019-2020 гг.
Удельный вес нереальной к взысканию дебиторской задолженности в общей величине дебиторской	$d_n = \frac{\text{Нереальная к взысканию ДЗ}}{\text{ДЗ}}$	-	0,006	0,017	0,006	0,011	-	283,33
Удельный вес обеспеченной дебиторской задолженности в общей величине дебиторской задолженности	$d_{\text{обесп}} = \frac{\text{Обеспеченная ДЗ}}{\text{ДЗ}}$	0,02	-	-	-0,02	-	-	-

Нами были произведены следующие расчеты:

$$d_{\text{ДЗ}2018} = 89\,471 / 92\,775 = 0,96;$$

$$d_{\text{ДЗ}2019} = 109\,769 / 469\,712 = 0,23;$$

$$d_{\text{ДЗ}2020} = 337\,147 / 701\,665 = 0,48;$$

$$d_{\text{с}2018} = 12\,016 / 89\,471 = 0,13;$$

$$d_{\text{с}2019} = 34\,952 / 109\,769 = 0,32;$$

$$d_{\text{с}2020} = 114\,682 / 337\,147 = 0,34;$$

$$d_{\text{н}2018} = 0 / 89\,471 = 0;$$

$$d_{\text{н}2019} = 684 / 109\,769 = 0,006;$$

$$d_{\text{н}2020} = 5694 / 337\,147 = 0,017;$$

$$d_{\text{обесп}2018} = 1693 / 89\,471 = 0,02;$$

$$d_{\text{обесп}2019} = 0 / 109\,769 = 0;$$

$$d_{\text{обесп}2020} = 0 / 337\,147 = 0.$$

Анализ структуры дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» в 2019 году показал, что в целом удельный вес дебиторской задолженности в общей величине оборотных активов сократился на 73 %, что обусловлено двумя факторами: ростом суммы налога на добавленную стоимость к возмещению из бюджета (что тоже в своем роже является дебиторской задолженностью), а также ростом денежных средств. Последнее обстоятельство очень положительно сказывается на деятельности ООО «КапиталДом», так как структура оборотных активов стала более ликвидной. Также появление свободных денежных средств свидетельствует, что дебиторы расплачиваются по своим долгам. Однако в 2020 году ситуация опять стала ухудшаться, дебиторская задолженность занимает почти половину стоимости всех оборотных активов.

Динамику состава дебиторской задолженности можно представить на графике (рисунок 10).

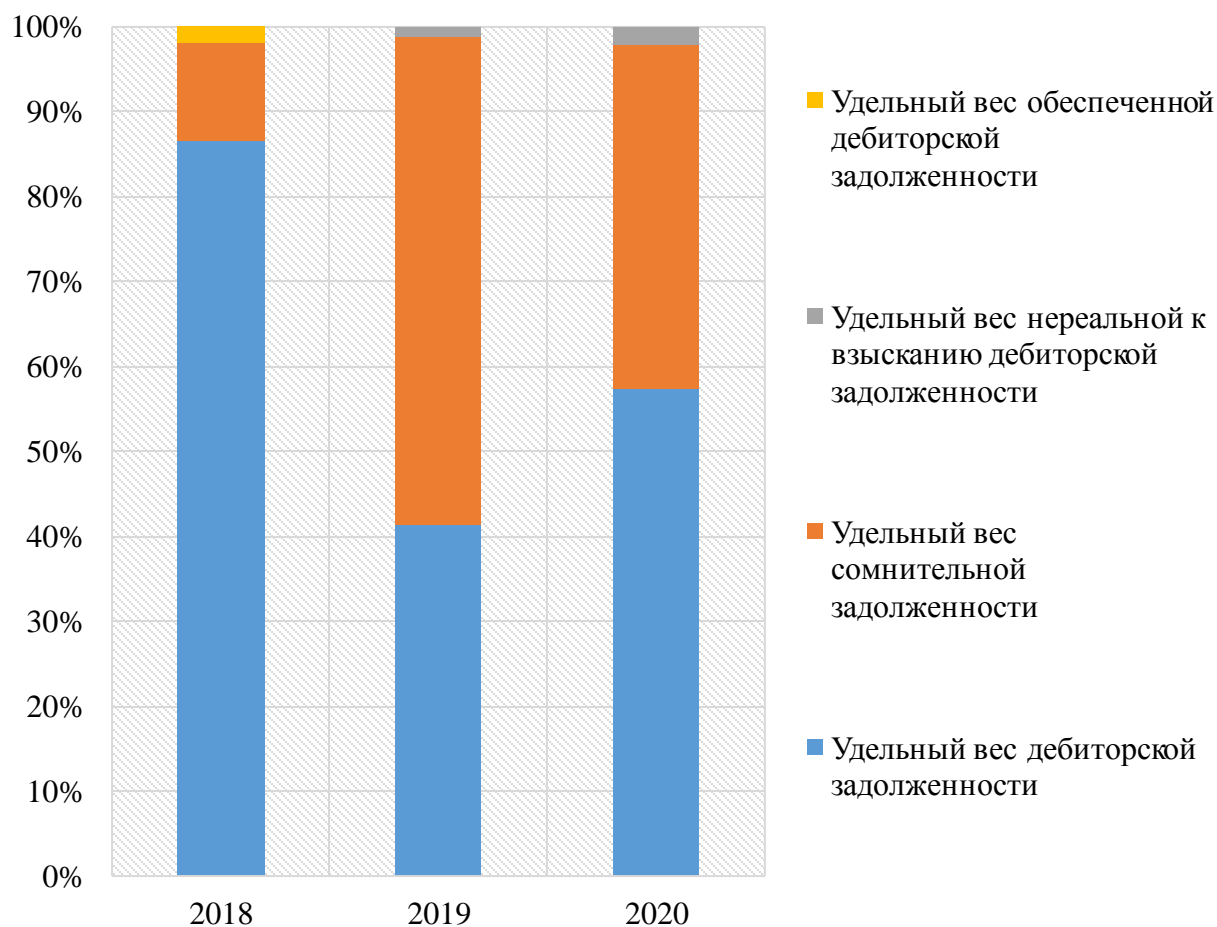


Рисунок 10 – Динамика состава дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» за 2018–2020 годы

Следует отметить, что анализ структуры самой дебиторской задолженности характеризуется несколькими негативными моментами, а именно:

- возрос почти в 2,5 раза удельный вес сомнительной дебиторской задолженности, к сомнительным долгам относятся те долги, срок оплаты которых по договорам уже подходит, но контрагенты не выходят на связь, то есть все те платежи, которые, скорее всего, своевременно не поступят на расчетный счет ООО «КапиталДом» от контрагентов. При этом в отчетном году данная негативная тенденция сохранилась;
- появилась нереальная к взысканию дебиторская задолженность, то есть задолженность контрагентов, в отношении которых введены процедуры банкротства (удельный вес небольшой – в 2019 году менее 1 %, а в 2020 году уже 1,7 % в общей величине дебиторской задолженности, но появление такой статьи уже свидетельствует о проблемах в системе контроля за дебиторской задолженностью в ООО «КапиталДом»);
- обеспеченная (преимущественно банковскими гарантиями) задолженность сошла на нет, в 2019 и 2020 году она отсутствует у ООО «КапиталДом», что может

свидетельствовать о проблемах в политике управления дебиторской задолженностью в анализируемой организации.

Блок 3. Оценка дебиторской задолженности по видам и срокам образования.

Проведем анализ величины и динамики дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» за 2018–2019 гг. (таблица 18).

Таблица 18 – Анализ величины и динамики дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» за 2018–2020 годы

Показатель	Формула расчета	2018 год	2019 год	2020 год	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
					2018 - 2019 гг.	2019-2020 гг.	2018 - 2019 гг.	2019-2020 гг.
Величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	-	89 471	109769	337147	20298	227378	122,69	307,14
Коэффициент возникновения дебиторской задолженности	$K_{\text{возн}} = \frac{\text{Вновь возникшая ДЗ}}{\text{ДЗ}_{\text{отчет}}}$	0,75	0,59	0,89	-0,16	0,30	78,67	150,85
Коэффициент погашения дебиторской задолженности	$K_{\text{погаш}} = \frac{\text{Погашенная ДЗ}}{\text{ДЗ}_{\text{базис}}}$	0,63	0,49	0,68	-0,14	0,19	77,78	138,78
Дебиторская задолженность, скорректированная на инфляцию, тыс. руб.	$\text{ДЗ}_{\text{инф}} = \frac{\text{ДЗ}}{\text{Индекс инфляции}}$	79 248	102492	325118	23244	222 626	129,33	317,21

Нами были произведены следующие расчеты:

$$K_{\text{возн}2018} = 66\,967/89\,471 = 0,75;$$

$$K_{\text{возн}2019} = 64\,238/109\,769 = 0,59;$$

$$K_{\text{возн}2020} = 301\,643/337\,147 = 0,89;$$

$$K_{\text{погаш}2018} = 38\,806/61\,301 = 0,63;$$

$$K_{\text{погаш}2019} = 43\,940/89\,471 = 0,49;$$

$$K_{\text{погаш}2020} = 74\,265/109\,769 = 0,68;$$

$$\text{ДЗ}_{\text{инф}2018} = 89\,471/1,129 = 79\,248 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{ДЗ}_{\text{инф}2019} = 109\,769/1,071 = 102\,492 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{ДЗ}_{\text{инф}2020} = 337\,147/1,037 = 325\,118 \text{ тыс. руб.}$$

Как видно из таблицы, дебиторская задолженность ООО «КапиталДом» выросла в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 20 298 тыс. руб. или более, чем в 1,2 раза, в 2020 году по сравнению с 2019 годом на 227 378 тыс. руб, или более, чем в 3 раза, что свидетельствует, с одной стороны, о росте масштабов деятельности, увеличении объемов строительства (то есть, как следствие, происходит рост дебиторской задолженности), а, с другой стороны, это также

свидетельствует об отвлечении денежных средств из оборота ООО «КапиталДом». Это обстоятельство может быть расценено, как негативное, так как, отвлекая деньги из оборота, организация лишает себя возможности их использования для расширения хозяйственной деятельности и иногда даже вынуждена привлекать кредиты для компенсации этой нехватки.

Коэффициент возникновения дебиторской задолженности в 2019 году в ООО «КапиталДом» снизился, что говорит об ухудшении степени обновления дебиторской задолженности, что вызвано значительным ее ростом. В отчетном году эта ситуация изменилась и коэффициент снова вырос до 0,89. Это свидетельствует о большом объеме вновь возникшей дебиторской задолженности. Коэффициент погашения дебиторской задолженности сократился в 2019 году почти на 22 %, что свидетельствует о том, что в 2019 году дебиторы менее активно погашают свою задолженность перед ООО «КапиталДом», нежели в 2018 году. Это также объясняется ростом величины дебиторской задолженности по данным бухгалтерского баланса ООО «КапиталДом». Ситуация несколько улучшилась в 2020 году, так как объем погашенной дебиторской задолженности возрос.

Динамика общей величины дебиторской задолженности и величины дебиторской задолженности, откорректированной с учетом фактора инфляции, представлена на графике (рисунок 11).

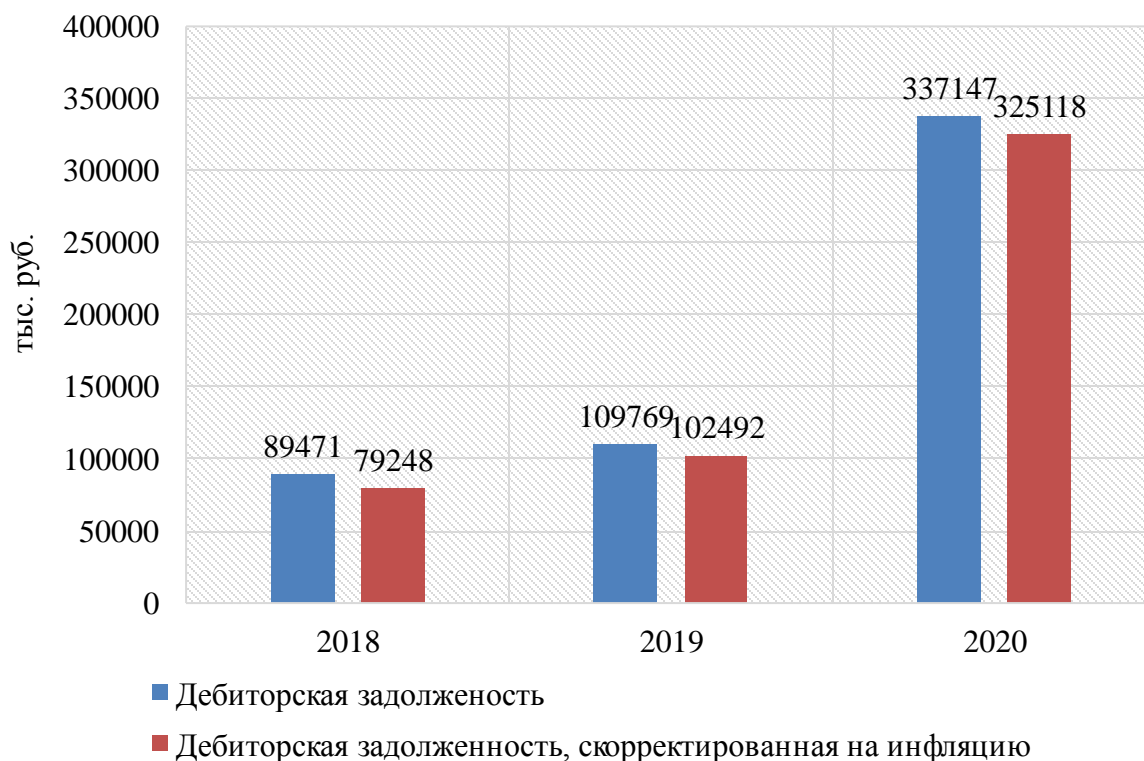


Рисунок 11 – Динамика дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» за 2018–2020 годы

Если рассматривать влияние фактора инфляции, то величину дебиторской задолженности необходимо скорректировать на индексы инфляции (индексы потребительских цен) в соответствующем периоде. По данным Росстата индекс потребительских цен в 2018 году по отношению к 2017 году составил 112,9 %, в

2019 году по отношению к 2018 году составил 107,1 %, а в 2020 году по отношению к 2019 году составил 103,7 %.

Применив данные индексы к величине дебиторской задолженности, отраженной в бухгалтерском балансе ООО «КапиталДом», можно увидеть, что темпы роста дебиторской задолженности опережают темпы инфляции, а, следовательно, откорректированная величина дебиторской задолженности в 2019 году превышает аналогичное значение в 2018 году более чем на 29 %, а в 2020 году превышает аналогичное значение в 2019 году, соответственно более, чем в три раза, что также отрицательно может сказываться на результатах деятельности анализируемой организации.

Следующим этапом анализа задолженности дебиторов является оценка возрастной структуры дебиторской задолженности с помощью показателей: средний «возраст» дебиторской задолженности и в т. ч. просроченной, а в ее составе сомнительной и безнадежной: средний срок скрытой задолженности в авансах поставщикам; величина дебиторской задолженности сроком до 30 дней (от 31 до 60 дней; от 61 до 90 дней и свыше 90 дней), что представлено ниже (таблица 19).

Таблица 19 – Показатели давности образования дебиторской задолженности ООО «КапиталДом»

Показатель	Формула расчета	2018 год	2019 год	2020 год	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
					2018 - 2019 гг.	2019- 2020 гг.	2018 - 2019 гг.	2019- 2020 гг.
Коэффициент просроченной дебиторской задолженности	$K_{пз} = \frac{\text{Неоплаченная в срок ДЗ}}{\text{ДЗ}}$	0,12	0,30	0,23	0,18	-0,07	250,00	76,67
Средний «возраст» просроченной дебиторской задолженности, дн.	$T_{дз} = \frac{\text{Неоплаченная в срок ДЗ}}{\text{Среднедневной объем продаж}}$	7299	1764	1890	-5535	126	24,17	107,14
Уровень дебиторской задолженности со сроком образования до 30 дней	$d_{дзт} = \frac{\text{ДЗ со сроком образования 30 дней}}{\text{ДЗ}}$	0,59	0,62	0,63	0,03	0,01	105,08	101,61
Уровень дебиторской задолженности со сроком образования от 31 до 60 дней	$d_{дзт} = \frac{\text{ДЗ со сроком образования 31-60 дней}}{\text{ДЗ}}$	0,26	0,23	0,19	-0,03	-0,04	88,46	82,61

Окончание таблицы 19

Показатель	Формула расчета	2018 год	2019 год	2020 год	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
					2018 - 2019 гг.	2019- 2020 гг.	2018 - 2019 гг.	2019- 2020 гг.
Уровень дебиторской задолженности со сроком образования от 61 до 90 дней	$\text{ддзт} = \text{ДЗ} \text{ со сроком образования } 61-90 \text{ дней} / \text{ДЗ}$	0,09	0,11	0,15	0,02	0,04	122,22	136,36
Уровень дебиторской задолженности со сроком образования свыше 90 дней	$\text{ддзт} = \text{ДЗ} \text{ со сроком образования свыше } 90 \text{ дней} / \text{ДЗ}$	0,05	0,04	0,03	-0,01	-0,01	80,00	75,00

Нами были произведены следующие расчеты:

$$\begin{aligned}
\text{Кпз}_{2018} &= 10\,802/89\,471 = 0,12; \\
\text{Кпз}_{2019} &= 32\,745/109\,769 = 0,30; \\
\text{Кпз}_{2020} &= 78\,641/337\,147 = 0,23; \\
\text{Тдз}_{2018} &= 10\,802/1,48 = 7299 \text{ дн.}; \\
\text{Тдз}_{2019} &= 32\,745/18,56 = 1764 \text{ дн.}; \\
\text{Тдз}_{2020} &= 78\,641/41,61 = 1890 \text{ дн.}; \\
\text{ддзт}^{30}_{2018} &= 53\,106/89\,471 = 0,59; \\
\text{ддзт}^{30}_{2019} &= 68\,037/109\,769 = 0,62; \\
\text{ддзт}^{30}_{2020} &= 211\,604/337\,147 = 0,63; \\
\text{ддзт}^{60}_{2018} &= 23\,549/89\,471 = 0,26; \\
\text{ддзт}^{60}_{2019} &= 24\,788/109\,769 = 0,23; \\
\text{ддзт}^{60}_{2020} &= 64\,284/337\,147 = 0,19; \\
\text{ддзт}^{90}_{2018} &= 8211/89\,471 = 0,09; \\
\text{ддзт}^{90}_{2019} &= 12\,604/109\,769 = 0,11; \\
\text{ддзт}^{90}_{2020} &= 50\,126/337\,147 = 0,15; \\
\text{ддзт}_{2018} &= 4605/89\,471 = 0,05; \\
\text{ддзт}_{2019} &= 4340/109\,769 = 0,04; \\
\text{ддзт}_{2020} &= 11\,133/337\,147 = 0,03.
\end{aligned}$$

Как видно по данным таблицы, достаточно сильно возрос коэффициент просроченной дебиторской задолженности, а именно – в 2,5 раза в 2019 году по сравнению с 2018 годом. В отчетном 2020 году он несколько снизился, однако продолжает превышать значение 2018 года. Просроченной является та задолженность, по которой не произведено погашение в срок, установленный договором с контрагентом. Это свидетельствует о низком уровне или об отсутствии вообще контроля за уровнем просроченной дебиторской задолженности. При этом снизился такой показатель, как средний «возраст» дебиторской задолженности. С одной стороны, это хорошо, так как значение показателя стало более положительным, но, с другой стороны, это обеспечено не за счет оптимизации

величины просроченной задолженности, а за счет роста выручки от продаж, поэтому данное изменение, хоть и носит положительный характер, однако не позволяет оценить эффективность управления дебиторской задолженностью на высоком уровне.

Если анализировать структуру дебиторской задолженности, то в целом можно отметить ее относительную стабильность на протяжении 2018–2020 лет (рисунок 12).

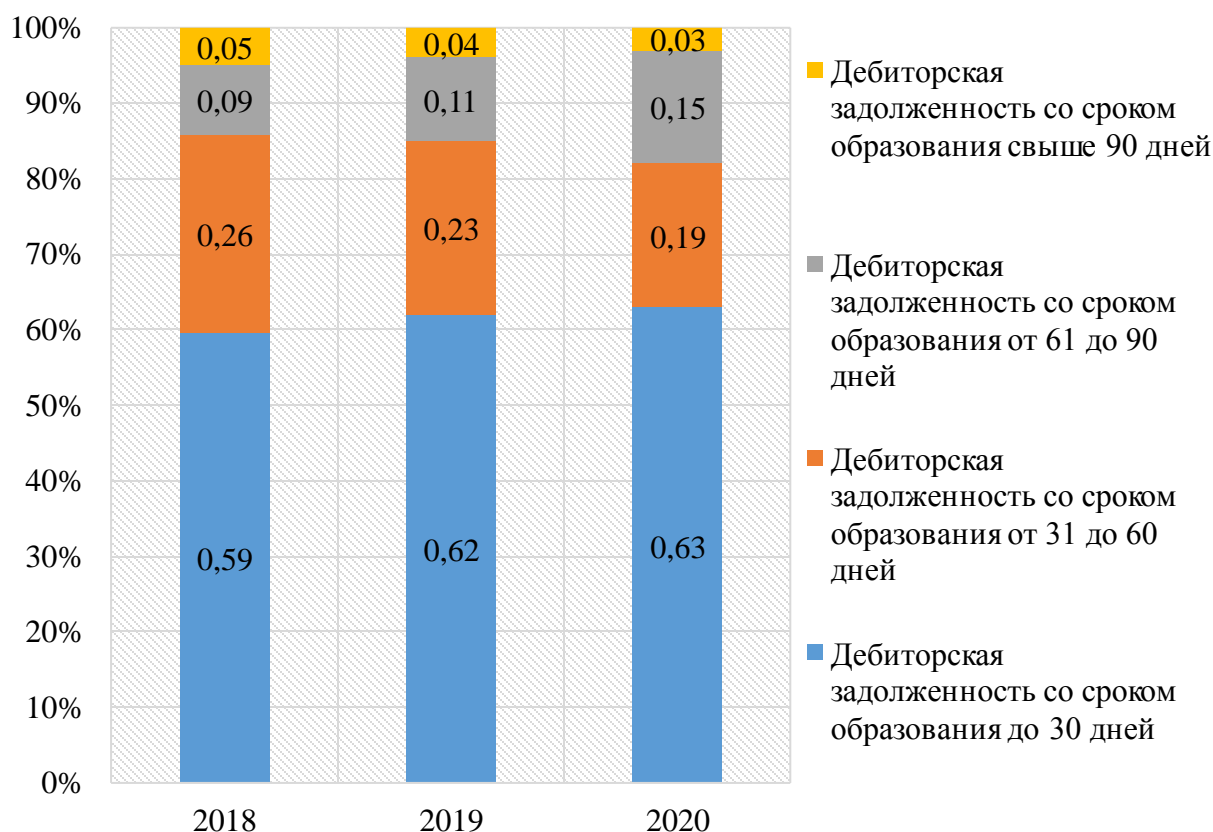


Рисунок 12 – Структура дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» по срокам образования за период за 2018–2020 годы

Значительных сдвигов не произошло, более половины всей величины дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» составляет дебиторская задолженность со сроком образования до 30 дней. Это хорошо, так как деньги не отвлекаются из оборота на длительный срок. Следует отметить также, что у ООО «КапиталДом» отсутствует долгосрочная дебиторская задолженность (со сроком погашения свыше 12 месяцев). Это обусловлено тем, что анализируемая организация не заключает договоры с такой длительной отсрочкой платежа или длительным периодом выполнения работ подрядчиками. Это может быть расценено как положительный момент в данной ситуации, особенно, учитывая наличие просроченной дебиторской задолженности у ООО «КапиталДом».

Таким образом, можно сделать вывод, что в целом в ООО «КапиталДом» наблюдается рост величины дебиторской задолженности, что связано как с расширением масштабов деятельности строительной организации, так и с ухудшением платежеспособности дебиторов. Так, существенно возросла сомнительная дебиторская задолженность, появилась нереальная к взысканию

дебиторская задолженность. При этом основными группами дебиторов ООО «КапиталДом» являются подрядные организации, работающие по предоплате, и участники долевого строительства по договорам долевого участия, что обусловлено спецификой деятельности анализируемой организации.

2.2 Анализ эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «КапиталДом»

Эффективность управления дебиторской задолженностью зависит от ряда факторов, при этом можно анализировать ее с точки зрения динамики показателей эффективности использования такого ресурса, как дебиторская задолженность, а также с точки зрения самого процесса управления данным элементом имущества организации. Анализ эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «КапиталДом» включает в следующие блоки по анализу.

Блок 4. Оценка показателей состояния и качества дебиторской задолженности.

Прежде всего, оценим изменение показателей, характеризующих эффективность самого ресурса – дебиторской задолженности ООО «КапиталДом».

Анализ эффективности управления дебиторской задолженностью необходимо начинать с оценки ее качества. Для этого рассчитаем ряд показателей (таблица 20).

Таблица 20 – Показатели качества дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» за 2018–2020 годы

Показатель	Формула расчета	2018 год	2019 год	2020 год	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
					2018 - 2019 гг.	2019- 2020 гг.	2018 - 2019 гг.	2019- 2020 гг.
Уровень абсолютно ликвидной дебиторской задолженности	$d_{абс} = \frac{\text{Абсолютно ликвидная ДЗ}}{\text{ДЗ}}$	0,36	0,22	0,56	-0,14	0,34	61,11	254,55
Уровень дебиторской задолженности средней степени ликвидности	$d_{сред} = \frac{\text{ДЗ средней степени ликвидности}}{\text{ДЗ}}$	0,50	0,18	0,18	-0,32	0,00	36,00	100,00
Уровень труднореализуемой дебиторской задолженности	$d_{трд} = \frac{\text{Труднореализуемая ДЗ}}{\text{ДЗ}}$	0,13	0,32	0,34	0,19	0,02	246,15	106,25
Уровень неликвидной дебиторской задолженности	$d_{неликв} = \frac{\text{Неликвидная ДЗ}}{\text{ДЗ}}$	-	0,006	0,02	0,006	0,014	-	3333,3

Окончание таблицы 20

Показатель	Формула расчета	2018 год	2019 год	2020 год	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
					2018-2019 гг.	2019-2020 гг.	2018-2019 гг.	2019-2020 гг.
Уровень неликвидной дебиторской задолженности	$d_{\text{неликв}} = \frac{\text{Неликвидная ДЗ}}{\text{ДЗ}}$	-	0,006	0,02	0,006	0,014	-	3333,33
Уровень дебиторской задолженности покупателей группы высокого риска	$d_{\text{ДЗр}} = \frac{\text{ДЗ покупателей группы высокого риска}}{\text{ДЗ}}$	0,13	0,32	0,34	0,19	0,02	246,15	106,25
Уровень риска дебиторской задолженности	$R_{\text{дз}} = \frac{1}{\text{Кпогаш}} \cdot 100\%$	158,73	204,08	147,06	45,35	-57,02	128,57	72,06

Нами были произведены следующие расчеты:

$$d_{\text{абс}}_{2018} = 32\,401 / 89\,471 = 0,36;$$

$$d_{\text{абс}}_{2019} = 24\,109 / 109\,769 = 0,22;$$

$$d_{\text{абс}}_{2020} = 189\,326 / 337\,147 = 0,56;$$

$$d_{\text{сред}}_{2018} = 45\,054 / 89\,471 = 0,50;$$

$$d_{\text{сред}}_{2019} = 20\,024 / 109\,769 = 0,18;$$

$$d_{\text{сред}}_{2020} = 59\,613 / 337\,147 = 0,18;$$

$$d_{\text{трД}}_{2018} = 12\,016 / 89\,471 = 0,13;$$

$$d_{\text{трД}}_{2019} = 34\,952 / 109\,769 = 0,32;$$

$$d_{\text{трД}}_{2020} = 114\,682 / 337\,147 = 0,34;$$

$$d_{\text{неликв}}_{2018} = 0 / 89\,471 = 0;$$

$$d_{\text{неликв}}_{2019} = 684 / 109\,769 = 0,0006;$$

$$d_{\text{неликв}}_{2020} = 5694 / 337\,147 = 0,02;$$

$$d_{\text{ДЗр}}_{2018} = 12\,016 / 89\,471 = 0,13;$$

$$d_{\text{ДЗр}}_{2019} = 34\,952 / 109\,769 = 0,32;$$

$$d_{\text{ДЗр}}_{2020} = 114\,682 / 337\,147 = 0,34;$$

$$R_{\text{дз}}_{2018} = 1 / 0,63 \cdot 100\% = 158,73\%;$$

$$R_{\text{дз}}_{2019} = 1 / 0,49 \cdot 100\% = 204,08\%;$$

$$R_{\text{дз}}_{2020} = 1 / 0,68 \cdot 100\% = 147,06\%.$$

Как видно из таблицы, уровень абсолютно ликвидной дебиторской задолженности в 2019 году существенно снизился (на 14 %), как и уровень дебиторской задолженности средней степени ликвидности (на 32 %).

В 2020 году абсолютно ликвидная дебиторская задолженность и ее уровень существенно выросли, что может быть оценено как положительный момент в деятельности ООО «КапиталДом». Уровень дебиторской задолженности средней степени ликвидности остался неизменным.

Одновременно на протяжении всего анализируемого периода можно отметить

рост доли труднореализуемой дебиторской задолженности, что свидетельствует об ухудшении качественного состава дебиторской задолженности ООО «КапиталДом».

При этом как в 2019 году, так и в 2020 году наблюдается рост по сравнению с предыдущими периодами доли задолженности покупателей группы высокого риска (это покупатели, которые уже имели просрочки по оплате, либо те, у кого подходит срок оплаты по договору, но они не выходят на связь), что позволяет говорить о наличии проблем у ООО «КапиталДом» в управлении дебиторской задолженностью в целом.

Блок 5. Расчет и анализ показателей оборачиваемости дебиторской задолженности.

Следующий этап анализа связан с оценкой оборачиваемости дебиторской задолженности (это также качественная характеристика, позволяющая дополнительно оценить эффективность управления дебиторской задолженностью).

Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» представлены ниже (таблица 21).

Таблица 21 – Показатели, используемые при анализе оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО «КапиталДом»

Показатель	Формула расчета	2018 год	2019 год	2020 год	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
					2018 - 2019 гг.	2019- 2020 гг.	2018 - 2019 гг.	2019- 2020 гг.
Период исполнения договорных обязательств, лет	$\text{Тисп} = \text{ДЗ} / \text{Выручка от продаж}$	165,68	16,16	22,20	-149,52	6,04	9,75	137,38
Оборачиваемость дебиторской задолженности, обороты	$\text{Коб} = \text{Выручка от продаж} / \text{ДЗ задолженность}$	0,006	0,062	0,045	0,056	0,726	1003,33	72,58
Оборачиваемость средств в расчетах, дн.	$\text{Одз} = 360 \text{ дней} / \text{Коб}$	60000	5806	8000	-54194	2194	9,67	137,79
Период оборачиваемости и дебиторской задолженности, дн.	$\text{Пдз} = \text{ДЗ} \times \text{Количество дней отчетного периода} / \text{Сумма погашенной ДЗ за отчетный период}$	841,5	914,3	1657,0	73,3	742,7	108,65	181,23

Нами были произведены следующие расчеты:

$$\text{Тисп}_{2018} = 89\,471 / 540 = 165,68 \text{ лет};$$

$\text{Тисп}_{2019} = 109\,769/6792 = 16,16$ лет;
 $\text{Тисп}_{2020} = 337\,147/15\,186 = 22,20$ года;
 $\text{Коб}_{2018} = 540/89\,471 = 0,006$ оборота;
 $\text{Коб}_{2019} = 6792/109\,769 = 0,062$ оборота;
 $\text{Коб}_{2020} = 15\,186/337\,147 = 0,045$ оборота;
 $\text{Одз}_{2018} = 360/0,006 = 60\,000$ дней;
 $\text{Одз}_{2019} = 360/0,062 = 5806$ дней;
 $\text{Одз}_{2020} = 360/0,045 = 8000$ дней;
 $\text{Пдз}_{2018} = 89\,471 \cdot 365/38\,806 = 841,5$ дней;
 $\text{Пдз}_{2019} = 109\,769 \cdot 366/43\,940 = 914,3$ дней;
 $\text{Пдз}_{2020} = 337\,147 \cdot 365/74\,265 = 1657,0$ дней.

Как видно из таблицы, в ООО «КапиталДом» произошло ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности в 2019 году по сравнению с 2018 годом, это хорошо, но достигнуто это было преимущественно за счет резкого роста выручки от продаж, а не за счет снижения уровня дебиторской задолженности. Поэтому можно считать, что все значения коэффициентов, полученные по итогам данного анализа улучшились за счет расширения масштабов деятельности ООО «КапиталДом» в целом. Таким образом, невозможно объективно сделать вывод об улучшении эффективности управления дебиторской задолженностью в 2019 году по сравнению с предыдущим годом.

В 2020 году, что закономерно, произошло замедление оборачиваемости дебиторской задолженности, увеличился период исполнения договорных обязательств, оборачиваемости средств в расчетах и оборачиваемости дебиторской задолженности. Все это негативно сказывается на деятельности анализируемой организации.

Наглядно изменение продолжительности периодов оборачиваемости средств в расчетах и дебиторской задолженности можно увидеть на графике (рисунок 13).

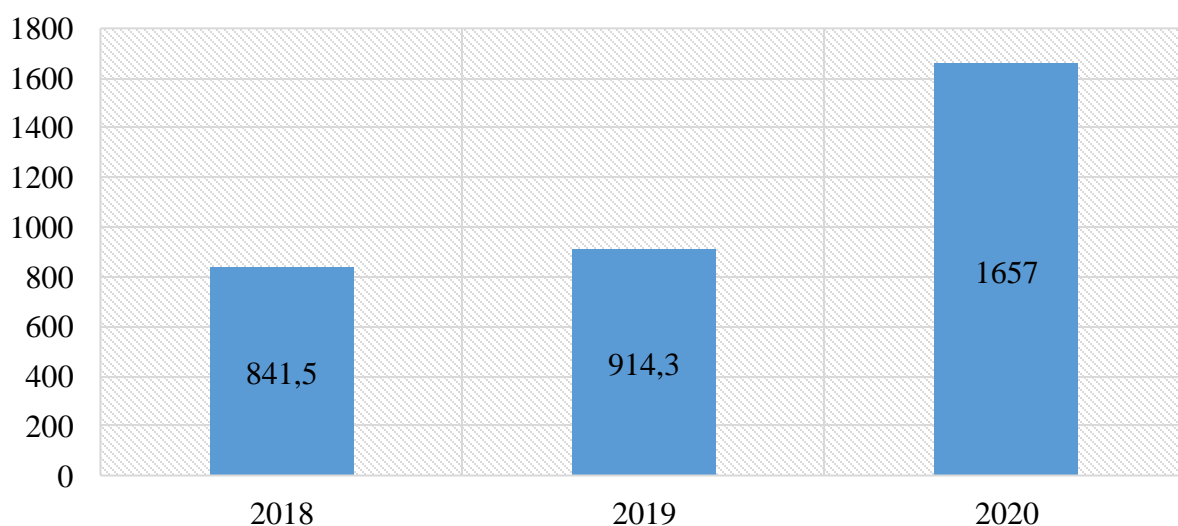


Рисунок 13 – Период оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» за 2018–2020 годы

Блок 6. Расчет и анализ показателей соотношения дебиторской и кредиторской задолженности

Также необходимо соотнести уровень дебиторской задолженности и кредиторской задолженности по данным бухгалтерского баланса ООО «КапиталДом».

В 2018 году это соотношение составило $89\,471 \text{ тыс.руб.} / 1\,646 \text{ тыс.руб.} = 54,35$, а в 2019 году данное соотношение составило $109\,769 \text{ тыс.руб.} / 20\,361 \text{ тыс.руб.} = 5,39$, то есть в целом произошло существенное снижение данного коэффициента, однако, по состоянию на последнюю отчетную дату превышение дебиторской задолженности над кредиторской задолженностью анализируемой организации составило более чем в пять раз.

Это негативный момент в деятельности организации, так как фактически ООО «КапиталДом» не хватает собственных средств для финансирования деятельности за счет того, что из ее хозяйственного оборота отвлечено больше средств, чем привлечено.

В 2020 году данное соотношение составило $337\,147 \text{ тыс.руб.} / 181\,537 \text{ тыс.руб.} = 1,86$, таким образом наблюдается тенденция выравнивания объемов дебиторской и кредиторской задолженности ООО «КапиталДом». Однако стоит отметить, что такое выравнивание происходит преимущественно не за счет погашения дебиторской задолженности, а за счет наращивания кредиторской задолженности, что также является негативным моментом в деятельности анализируемой организации.

Ниже представлено графически рассматриваемое соотношение объемов дебиторской и кредиторской задолженности ООО «КапиталДом» в периоде 2018–2020 гг. (рисунок 14).

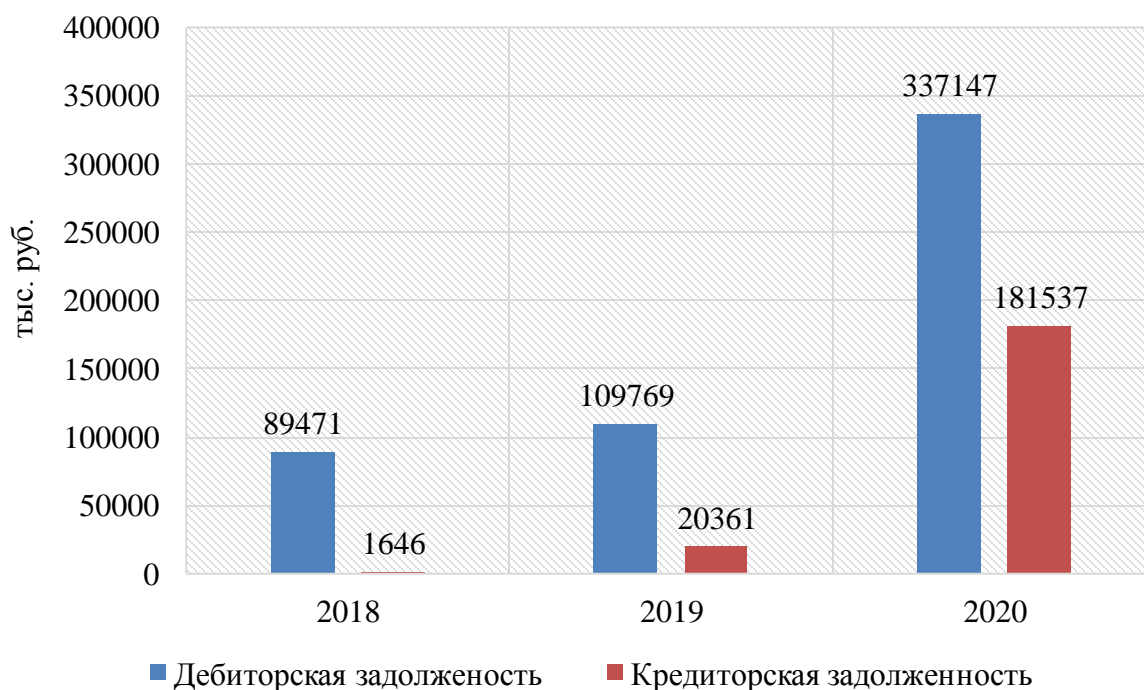


Рисунок 14 – Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности ООО «КапиталДом» за 2018–2020 годы

Проведенный анализ коэффициентов динамики, структуры, качества и

эффективности дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» за период 2018–2020 гг. является основной обобщенной оценки эффективности управления дебиторской задолженностью в исследуемой организации.

Организация управления дебиторской задолженностью строительной компании подразумевает отражение процесса управления, правил, схем принятия решений касательно дебиторской задолженности в ряде должностных инструкций. Кроме того, учетная политика и договоры с контрагентами также являются документами, регламентирующими организацию управления дебиторской задолженностью.

В ООО «КапиталДом» планирование объема продаж жилых и нежилых помещений осуществляется централизованно с дальнейшим привлечением агентств недвижимости, а планирование продаж долей в строящихся жилых домах – специалистами экономического отдела во главе с финансовым директором. При этом в процессе планирования составляется прогноз объема кредитов, прогноз дебиторской задолженности.

Данные прогнозы уточняются в процессе исполнения прогнозных планов, корректируются графики погашения дебиторской и кредиторской задолженностей, а также бюджет движения денежных средств ООО «КапиталДом».

В рамках функции планирования специалистами бухгалтерии и экономического отдела во главе с финансовым директором осуществляется налоговое планирование, которое заключается в оценке влияния налоговой оптимизации (как основы налогового планирования) на показатели финансового состояния путем снижения базы по налогу на прибыль и на имущество, снижения налогов, находящихся «внутри себестоимости», оптимизации налогов «вне себестоимости» услуг застройщика.

Организация и ведение бухгалтерского учета в компании осуществляется отделом бухгалтерского учета и отчетности, возглавляемым руководителем отдела – главным бухгалтером. ООО «КапиталДом» ведет финансовый учет с применением компьютерной технологии обработки учетной информации и бухгалтерской программы «1С: Бухгалтерия».

Кроме официального бухгалтерского учета в компании ведется внутрикорпоративный финансовый учет для управленческих целей. Руководители проектов собирают информацию о ходе строительства в рамках своего проекта, о понесенных и планируемых затратах, продажах жилых и нежилых помещений, формируют внутрикорпоративную отчетность по итогам каждого месяца и представляют эти отчеты руководству.

Функция контроля реализуется на всех уровнях, так как компания имеет хорошо слаженную организационную структуру. Каждый отдел или департамент строительной компании отвечает за определенные показатели деятельности организации. Так, например, контроль выполнения планов продаж и контроль качества оказания услуг застройщика возложен на руководителей проектов, контроль объема затрат – на специалистов экономического отдела, контроль уровня дебиторской задолженности – на юридический отдел и т. д.

Контроль осуществляется путем отслеживания составления необходимых

документов, сравнения планов и фактических показателей, представления вышнему руководству внутрикорпоративных отчетов, созданию информационных баз, данных и т. д. Негативной особенностью организации контроля в ООО «КапиталДом» является слишком большое количество бумажной работы, забюрократизированность процесса. Это все обусловлено большой партнерской сетью компании (в рамках сотрудничества с агентствами недвижимости). Пока информация будет собрана руководителем проекта, обработана им и представлена в виде внутрикорпоративного отчета, она становится устаревшей. Кроме того, существует еще и внешняя причина задержки актуальной информации – особенность строительной деятельности такова, что зачастую она сопряжена с судебными разбирательствами (дольщики обращаются в суды в связи с задержкой сроков передачи им готовых жилых помещений, а также возникают споры по качеству выполненных работ с подрядчиками), вследствие чего информация о задолженности поступает из судов с запозданием.

Анализ финансового состояния и его отдельных показателей (в том числе дебиторской задолженности) осуществляется теми же специалистами, что и ведут учет этих данных с обобщением информации в экономическом отделе во главе с финансовым директором. В ходе анализа финансового состояния анализируются динамика, структура основных показателей, выявляются причинно-следственные связи между факторами, повлиявшими на те или иные показатели, и значениями этих показателей. В конечном итоге осуществляется выработка рекомендаций по улучшению финансового состояния строительной компании.

Как и любой процесс, управление дебиторской задолженностью ООО «КапиталДом» обладает достоинствами и недостатками.

К достоинствам можно отнести следующие моменты:

- четкое распределение функций управления между специалистами соответствующего профиля;
- реализация функций управления дебиторской задолженностью на различных уровнях;
- автоматизация документооборота между центральным офисом и партнерской сетью;
- большой объем данных, поступающих ежегодно в компанию, что способствует более точному прогнозированию плановых показателей.

При этом можно отметить и некоторые недостатки:

- нарушение сроков оплаты (сроков погашения дебиторской задолженности) со стороны дебиторов и отсутствие единой базы данных, которая содержит сведения о состоянии долга и дебиторах;
- ускорение оборачиваемости в 2019 году по сравнению с 2018 годом вызвано не улучшением состояния по уровню дебиторской задолженности, а ростом выручки от продаж;
- превышение дебиторской задолженности над кредиторской задолженностью по данным отчетности;
- рост просроченной дебиторской задолженности, а также не регламентирована

работа с просроченной дебиторской задолженностью.

На основе этого обобщения возможна выработка рекомендаций по совершенствованию рассматриваемого процесса.

Выводы по разделу 2

Анализируя эффективность управления дебиторской задолженностью в ООО «КапиталДом» необходимо отметить, что ее качественный состав ухудшился, произошло ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, но вызвано оно было не повышением эффективности управления дебиторской задолженностью, а опережающими темпами роста выручки от продаж над темпами роста величины дебиторской задолженности.

Кроме того, выявлено превышение дебиторской задолженности над кредиторской задолженностью, это означает, что анализируемая организация привлекает меньше ресурсов в хозяйственный оборот, чем отвлечено из него. По результатам оценки самого процесса управления дебиторской задолженностью в ООО «КапиталДом» были выявлены как достоинства, так и недостатки этого процесса.

При этом основными проблемами можно признать нарушение сроков оплаты (сроков погашения дебиторской задолженности) со стороны дебиторов и отсутствие единой базы данных, которая содержит сведения о состоянии долга и дебиторах; замедление оборачиваемости и превышение дебиторской над кредиторской задолженностью по данным бухгалтерской отчетности; рост просроченной дебиторской задолженности, а также не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «КАПИТАЛДОМ»

3.1 Основные направления повышения эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «КапиталДом»

Все фирмы стараются производить продажу товара с немедленной оплатой, но требования конкуренции вынуждают соглашаться на отсрочку платежей, в результате чего появляется дебиторская задолженность.

Основными группами дебиторов в ООО «КапиталДом» являются:

- поставщики и подрядчики, работающие на условиях предоплаты с анализируемой организацией;
- участники долевого строительства (физические лица), имеющие задолженность по договорам долевого участия;
- участники долевого строительства (инвесторы – организации), имеющие задолженность за услуги застройщика.

Учитывая специфику строительной отрасли, к которой принадлежит ООО «КапиталДом», необходимо проанализировать сложившуюся ситуацию, выявить проблемы в управлении дебиторской задолженностью строительной компании и разработать рекомендации, которые позволят повысить эффективность управления дебиторской задолженностью поставщиков, подрядчиков, участников долевого строительства, инвесторов.

Ранее выполненный анализ позволяет утверждать, что основными недостатками, препятствующими созданию эффективной системы управления дебиторской задолженностью в ООО «КапиталДом», являются следующие проблемы.

Первая проблема – это нарушение рядом контрагентов сроков оплаты по договорам, вследствие чего наличие и большой удельный вес просроченной, но не безнадежной дебиторской задолженности, а также недостоверность информации о дебиторской задолженности (несовпадение исходных данных, указанных в договоре, и аналитических данных).

Критический срок оплаты – дата, не позднее которой должен быть осуществлен платеж по предоставленному коммерческому кредиту. Для того чтобы иметь возможность контролировать критический срок оплаты, нужно учитывать продолжительность отсрочки платежа, а также дату возникновения дебиторской задолженности. Моментом возникновения дебиторской задолженности считается дата возникновения права или выполнения работ, установленная в договоре. Это может быть дата подписания договора, отгрузки строительных материалов со склада заказчика, дата начала или выполнения работ и так далее.

В большинстве договоров долевого участия в строительстве с рассрочкой платежа критический срок оплаты определяется путем прибавления, установленного количества дней к дате возникновения дебиторской

задолженности. Для упрощения расчета критического срока оплаты можно порекомендовать выделить типичные для компании условия предоставления отсрочки платежа и реализовать возможность их учета в системе управления дебиторской задолженностью.

Просроченная дебиторская задолженность возникает в связи с нарушением покупателем, заказчиком, контрагентом сроков расчетов по договорам выполнения работ или по договорам участия в долевом строительстве. Истечение установленных договором сроков расчетов приводит к возникновению дебиторской задолженности, погашение которой становится сомнительным.

Временной период осуществления юридическим лицом защиты нарушенного права по иску юридического лица представляет срок исковой давности. Он установлен ст. 196 Гражданского кодекса РФ, составляет три года и является общим сроком исковой давности.

Сроки исковой давности и порядок их исчисления не могут быть изменены соглашением сторон. Однако законодательством установлены основания приостановления и перерыва течения сроков исковой давности. Такими основаниями являются: предъявление иска в установленном порядке; совершение обязанным лицом действий, свидетельствующих о признании долга.

Начало срока определяется со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права. Если начало срока исковой давности устанавливается по обязательствам с определенным сроком исполнения, то оно начинается по окончании срока исполнения.

По обязательствам, срок исполнения которых не определен либо определен моментом востребования, течение исковой давности начинается с момента, когда у кредитора возникает право предъявить требование об исполнении обязательства. Если должнику предоставляется льготный срок для исполнения такого требования, то исчисление исковой давности начинается по окончании указанного срока.

Для определения момента, когда у кредитора возникает право предъявить требование об исполнении обязательства, необходимо воспользоваться правилами, установленными законодательством об исполнении обязательств. Обязательство должно быть исполнено в разумный срок после его возникновения. Обязательство, не исполненное в разумный срок, а равно обязательство, срок исполнения которого определен моментом востребования, должник обязан исполнить в семидневный срок со дня предъявления кредитором требования о его исполнении, если обязанность исполнения в другой срок не вытекает из закона, иных правовых актов, условий обязательства, обычаев делового оборота или существа обязательства.

Неистребованная дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности, а также дебиторская задолженность, нереальная ко взысканию, в соответствии с п. 14.3 ПБУ 10/99 "Расходы организации" должна быть включена в состав расходов организации в сумме, в которой задолженность была отражена в бухгалтерском учете. Причем просроченная задолженность списывается отдельно по каждому обязательству.

Сумма просроченной дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» в 2020 году возросла на 45 895 тыс. руб. и составила 78 641 тыс. руб., сумма является

значительной и отсутствие данных денежных средств у предприятия снижает эффективность продолжения хозяйственной деятельности, замедляет оборачиваемость дебиторской задолженности и в целом негативно влияет на текущее финансовое положение предприятия.

Решением этой проблемы может стать бонусная система. Продажа долгов коллекторскому агентству, а также взыскание через суд и повышение качества работы менеджеров.

Второй проблемой управления дебиторской задолженностью в ООО «КапиталДом» является отсутствие лиц, прямо отвечающих за состояние и контроль за дебиторской задолженностью, отсутствует комплексный подход в управлении ею.

Локальным контролем занимаются менеджеры по продажам, в разрезе тех контрактов, которые были ими заключены. Такой подход не позволяет увидеть полную картину состояния дебиторской задолженности на предприятии и разработать эффективные меры по управлению ею, к тому же, менеджер, в первую очередь, заинтересован в увеличении продаж, заключении новых контрактов и в росте количества привлеченных дольщиков.

Еще одним обстоятельством, мешающим менеджеру по продажам самостоятельно управлять дебиторской задолженностью, является его тесная связь с клиентом, т. к. наработав свою клиентскую базу, менеджер заинтересован в сохранении длительных связей, а слишком жесткое истребование дебиторской задолженности может нанести вред сотрудничеству. А чересчур лояльное отношение к дебиторам может привести к неплатежеспособности компании в целом.

Решением этой проблемы может стать создание собственной службы экономической безопасности, которая будет следить за состоянием дебиторской задолженности и ее контролем.

Третьей проблемой в ООО «КапиталДом» является отсутствие дифференцированного подхода к различным категориям клиентов. Предприятие может применять особые условия отсрочки для конкретного клиента, что позволит сохранять клиентов и не увеличивать долю просроченной дебиторской задолженности. Подобная потребность в особой отсрочке может возникнуть при временных финансовых трудностях клиента, обусловленных изменениями конъюнктуры рынка. На подобные уступки предприятие должно согласиться, т. к. преследует цель максимизации объема реализации.

Решением может стать разработка в ООО «КапиталДом» договоров с гибкими условиями форм оплаты и гибким ценообразованием.

Следующим недостатком является отсутствие в ООО «КапиталДом» системы оценки платежеспособности будущего дебитора, оказывающее непосредственное влияние на постоянное увеличение суммы просроченной дебиторской задолженности. Договоры заключаются с любыми клиентами, без предварительной проверки его возможности погасить задолженность. Скорее всего, это происходит из-за экономии человеческих и временных ресурсов на проверку, а также желания как можно большего увеличения объемов реализации. Можно предположить, что

дополнительно полученная выручка станет источником финансирования мероприятий по возврату просроченной дебиторской задолженности, что, в конечном счете, не приведет к увеличению прибыли.

Решением этой проблемы может стать разработка для ООО «КапиталДом» определенных критериев оценки кредитоспособности будущих дебиторов.

Следующей проблемой, не позволяющей эффективно управлять дебиторской задолженностью, является отсутствие единой базы по всем дебиторам с анализом существующей на текущий момент задолженности.

Отсутствие единой информационной базы, которая постоянно обновляется, не позволяет производить эффективный мониторинг и своевременно обнаруживать проблемных дебиторов, которые могут перейти в другую категорию должников и с которыми необходим особый режим работы по истребованию задолженности. К тому же, информация, предоставленная в единых сводных таблицах, является более наглядной и позволяет принимать более оперативные решения по возможности управления дебиторской задолженностью, что в конечном счете приводит к более быстрому их воплощению в жизнь и ускорению инкассации и оборачиваемости задолженности в целом.

Решением этой проблемы является формирование в ООО «КапиталДом» единой информационной базы.

Последней проблемой является рост дебиторской задолженности ООО «КапиталДом», в том числе и просроченной, по результатам анализа дебиторская задолженность за последний год возросла в три раза или на 227 378 тысяч рублей, возрастала она и в предыдущие годы, поэтому есть основания полагать, что и в последующем рост дебиторской задолженности продолжится.

Следовательно, предприятие будет тратить все больше средств на управление ею и все большее количество оборотного капитала будет отвлекаться в дебиторскую задолженность.

Подобная ситуация оказывает негативное влияние на финансовое состояние, чтобы этого избежать можно применять различные способы рефинансирования задолженности (факторинг, форфейтинг, расчеты векселями, банковские гарантии).

Далее будут более подробно рассмотрены решения изложенных выше проблем.

Дебиторская задолженность является неотъемлемым элементом сбытовой деятельности любого предприятия. Слишком высокая доля дебиторской задолженности в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость, повышает риск финансовых потерь. Разумное же использование коммерческого кредита способствует росту продаж, увеличению доли рынка и, как следствие, положительно влияет на финансовые результаты предприятия.

Процесс управления дебиторской задолженностью невозможен без кредитной политики – свода правил, регламентирующих предоставление коммерческого кредита и порядок взыскания дебиторской задолженности. Кредитная политика принимается на год, по истечении которого уточняются цели и задачи, принятые стандарты, подходы и условия.

Целями кредитной политики должны быть повышение эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность, увеличение объема продаж (прибыли от продаж) и отдачи на вложенные средства.

Принято выделять три типа кредитной политики.

1. Консервативный тип направлен на минимизацию кредитного риска, такая минимизация рассматривается предприятием как приоритетная цель в осуществлении кредитной деятельности. Выбирая такой тип политики, предприятие не стремится к получению высокой дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации, следовательно, ужесточаются условия предоставления кредита и повышение его стоимости, использование жестких процедур инкассации дебиторской задолженности.

2. Умеренный тип ориентируется на средний уровень кредитного риска при продаже продукции, работ, услуг с отсрочкой платежа.

3. Агрессивный тип направлен на максимизацию дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации продукции, работ, услуг в кредит, не считаясь с высоким уровнем кредитного риска.

В целях снижения риска возникновения просроченной дебиторской задолженности, которая может обернуться для предприятия убытками, при формировании политики управления дебиторской задолженностью в ООО «КапиталДом» нужно руководствоваться следующими правилами.

– оценивать финансовое состояние клиентов, которым предоставляется отсрочка платежа;

– предусматривать такие условия договора, чтобы они побуждали контрагентов избегать нарушения сроков оплаты;

– планировать объем дебиторской задолженности и мотивировать на его достижение сотрудников предприятия, вовлеченных в процесс управления дебиторской задолженностью;

– для реализации перечисленных правил на практике необходимо создание регламента, досконально описывающего весь процесс управления и содержащего информацию о правах и обязанностях сотрудников, вовлеченных в процесс управления [29].

В текущей деятельности практически невозможно оценивать платежеспособность потенциальных дебиторов так же тщательно, как это делают коммерческие банки. Особенно если речь идет о рынке жилищного строительства. Причин этому несколько:

1) сложности при получении отчетности инвесторов. Многие клиенты не готовы раскрывать информацию своим контрагентам, некоторые из них считают коммерческой тайной даже баланс и отчет о финансовых результатах за прошедший отчетный период;

2) отсутствие в штате компании специалистов, способных проводить полноценный финансовый анализ и делать выводы, так как данная работа непрофильная для строительного предприятия;

3) ограниченность во времени. В условиях жесткой конкуренции время на

принятие решений сокращается, так как к моменту одобрения отсрочки платежа продукция или услуги клиенту уже могут быть не нужны.

В этой ситуации можно воспользоваться методикой экспресс-анализа платежеспособности клиентов (инвесторов), которая позволит сократить время на принятие решений и в то же время минимизирует риски. В российской практике среди строительных, производственных предприятий и торговых компаний достаточно редко встречаются те, которые полностью удовлетворяют перечисленным требованиям. Поэтому лучше гибко подходить к принятию решений на этом основании. Целесообразно ввести вес для каждого показателя и во внутренней политике компании определить минимально допустимую сумму баллов.

В этом случае перед тем, как принять решение о том, стоит ли предоставлять отсрочку платежа инвестору, нужно провести оценку его платежеспособности, пример оценки представлен в таблице 22.

Таблица 22 – Оценка платежеспособности инвестора

Наименование показателя	Норма	Факт	Оценка, балл*	Вес, ед.	Сумма баллов (гр. 4 × гр. 5)
Прирост выручки	> 0				
Прирост собственного капитала	> 0				
Собственный оборотный капитал	> 0				
Коэффициент автономии	0,25–1				
Прирост прибыли от продаж	> 2 %				
Итого	-	-	-		

* 0 баллов – норма не выполняется, 1 балл – выполняется.

Предположим, внутренней политикой компании установлено, что платежеспособными считаются инвесторы, сумма баллов которых превышает 0,5. В этом случае клиент, набравший 0,7 балла, может рассчитывать на отсрочку платежа.

Декларация по налогу на добавленную стоимость позволяет рассчитать долю вычетов за отчетный период. В сложившейся практике налоговые органы используют этот показатель, в том числе для выбора предприятий, подлежащих проверке. Если у потенциального клиента доля вычетов выше среднеотраслевых значений (особенно выше 90 %), это косвенно свидетельствует о том, что он искусственно занижает налоговые платежи. В совокупности с информацией о регистрации компании-инвестора менее года назад можно сделать вывод, что сотрудничество с таким клиентом будет сопряжено с высоким риском.

Изучение информации из прочих источников. Не стоит принимать решение, основываясь лишь на данных финансовой отчетности и налоговых деклараций. Не менее важно удостовериться в отсутствии судебных исков против потенциального

клиента. О текущих разбирательствах можно узнать на сайте арбитражного суда. Компании, стремящиеся сохранить свою деловую репутацию, как правило, стараются урегулировать споры мирным путем, не доводя до суда.

Значительный вклад в общую оценку платежеспособности инвестора может внести информация, полученная от его деловых партнеров (как покупателей, так и поставщиков). Чаще всего при наличии негативных фактов деловые партнеры готовы рассказать об опыте сотрудничества с потенциальным инвестором. Для формирования наиболее объективной картины необходимо получить информацию хотя бы от двух или трех контрагентов, с которыми компания-инвестор работала в течение последнего года.

Еще один полезный источник – сайты, публикующие сведения о недобросовестных контрагентах. Среди них есть как официальные, например, реестр недобросовестных поставщиков ФАС России, так и неофициальные, к примеру, «Центр долгов», реестр недобросовестных контрагентов ФГУП «Охрана» МВД России, реестр должников от «Деловой России».

Также можно при оценке платежеспособности инвесторов ООО «КапиталДом» использовать стандарты оценки инвесторов.

Инвесторы, как правило, имеют различные возможности по объемам инвестиций, своевременности оплаты и претендуют на различные условия предоставления отсрочки платежа.

Для того чтобы дифференцировать условия коммерческого кредитования, но при этом избежать злоупотреблений со стороны менеджеров отдела продаж, необходимо разработать алгоритм оценки инвесторов.

Создание алгоритма дифференциации условий предоставления отсрочки платежа в ООО «КапиталДом» предполагает выполнение ряда шагов.

1 шаг. Отбор показателей, на основании которых будет проводиться оценка кредитоспособности контрагента (своевременность погашения ранее предоставленных отсрочек платежа, прибыльность бизнеса, ликвидность, размер чистых оборотных активов и т. д.).

2 шаг. Определение принципов присвоения кредитных рейтингов клиентам компании. Рейтинг присваивается на определенный период, по истечении которого должен пересматриваться, например, раз в месяц, значения кредитных рейтингов рассмотрены в таблице 23.

Таблица 23 – Значения кредитных рейтингов

Платежная дисциплина		Объем инвестиций	
Просрочка оплаты, дн.	Рейтинг	Сумма реализации за год, руб.	Рейтинг
Больше 60	E	Больше 1 млн.	E
Меньше 60	D	Больше 7 млн.	D
Меньше 30	C	Больше 10 млн.	C

Окончание таблицы 23

Платежная дисциплина		Объем инвестиций	
Просрочка оплаты, дн.	Рейтинг	Просрочка оплаты, дн.	Рейтинг
Меньше 7	В	Больше 50 млн.	В
0	А	Больше 100 млн.	А

3 шаг. Разработка кредитных условий для каждого кредитного рейтинга, то есть определение: цены реализации; времени отсрочки платежа; максимального размера коммерческого кредита; системы скидок и штрафов.

При определении допустимого размера скидки за скорость погашения может быть использована та же логика, которой руководствуются банки, кредитуя своих клиентов. Другими словами, предприятие должно определить, под какой процент оно готово кредитовать своих инвесторов. При этом нужно соблюдать следующие требования.

1. Ставка кредитования инвесторов должна превышать процент, под который компания привлекает кредитные ресурсы. При этом под кредитными ресурсами нужно понимать не только ставку по банковским кредитам, но и условия предоставления отсрочки платежа поставщиками.

2. Ставка кредитования должна быть выше ставки по безрисковым вложениям (депозиты, государственные краткосрочные облигации).

Определив ставку кредитования покупателей, предприятие может рассчитать максимальный размер скидки по формуле (3)

$$\text{Max размер скидки} = Rk \times (O - O_{\text{max}}) \div 365, \quad (3)$$

где Rk – принятая предприятием ставка коммерческого кредита (% годовых);

O – период, в течение которого инвестор должен оплатить сумму договора, чтобы получить рассчитанную скидку (дни);

O_{max} – максимальная отсрочка платежа, которую предоставляет предприятие (дни).

При необходимости принятия стратегического решения, например, при выборе из двух инвесторов наиболее перспективного, следует учитывать более широкий набор факторов, чем объем закупок и платежная дисциплина. Могут использоваться такие показатели, как рентабельность продаж и перспективный объем инвестирования в последующие объекты строительства. Также немаловажно рассмотрение неколичественных характеристик: репутация клиента на рынке и существование гарантов (обеспечителей). Для проведения комплексной оценки стратегической привлекательности того или иного клиента могут использоваться балльные системы оценки перечисленных выше показателей [34].

Как показывает практика, многие предприятия не готовы предоставлять коммерческие кредиты компаниям, с которыми ранее не сотрудничали. С другой стороны, если уже есть положительный опыт работы с той или иной организацией, то таким клиентам охотнее идут навстречу с рассрочкой платежа. Грамотно построенная база данных и анализ статистических данных о выполнении контрагентом своих обязательств позволяют принять обоснованное решение о

возможности предоставления коммерческого кредита.

Учитывая, что все перечисленные методы имеют как преимущества, так и недостатки, в ООО «КапиталДом» к оценке платежеспособности инвесторов целесообразно применять комплексный подход. При этом необходимо периодически проводить переоценку платежеспособности клиентов. Альтернативой тщательному анализу платежеспособности может стать предоставление обеспечения (банковской гарантии, высоконадежных векселей, поручительства компаний).

Для принятия окончательного решения о предоставлении коммерческого кредита тому или иному инвестору можно создать специальное подразделение.

Как показывает практика, возникновение просроченной дебиторской задолженности – вполне типичная ситуация для многих российских предприятий. Первое, что нужно сделать в этом случае – напомнить клиенту о необходимости осуществления платежа. При этом сотрудники финансовой службы осуществляют контроль погашения дебиторской задолженности, а менеджеры отдела продаж, которые тесно работают с клиентами, ведут переговоры. Также необходимо решить, готова ли организация изменить договорные условия в части применения санкций. Например, есть ли возможность подождать оплаты без начисления процентов. Такое решение может приниматься кредитной комиссией в результате рассмотрения причин неуплаты и того, насколько важен данный клиент для предприятия.

Дальнейшее неисполнение обязательств можно рассматривать как основание для решения вопроса о взыскании дебиторской задолженности и штрафных санкций в судебном порядке. Также как крайняя мера может применяться продажа долгов коллекторским агентствам. Коллекторское агентство – агентство, профессионально специализирующееся на взыскании просроченной дебиторской задолженности и проблемной задолженности. За свою работу коллекторская фирма берет процент с возвращенной суммы за счет кредитора, а издержки по проведению мероприятий по возврату долга – с должника.

Также при росте дебиторской задолженности можно использовать рефинансирование дебиторской задолженности, например, факторинг. Факторинг – это альтернативная форма кредитования, возможность уменьшить разрыв пополнения оборотных средств. Факторинг – беззалоговое финансирование компании в счет уступки денежного требования к контрагенту.

Политика управления дебиторской задолженностью определяет, в том числе, и контрольные процедуры. В частности, в каком порядке и с какой регулярностью, а также кто именно должен информировать руководство о текущей и просроченной дебиторской задолженности.

Нужно, чтобы эти сведения поступали без специального запроса и в оговоренное время. Чтобы минимизировать риск злоупотреблений, контроль задолженности контрагентов стоит поручить сотруднику вне отдела продаж, например, специалисту финансовой службы. Кроме того, стоит прописать последовательность действий, сроки реагирования и ответственных лиц на случай возникновения просроченной задолженности.

Так сотрудники компании будут иметь четкое представление о том, что делать на 5, 10, 20-й и т. д. дни просрочки оплаты. К примеру, сначала собрать информацию о причинах просрочки (партнеры могут просто забыть оплатить задолженность, временно находиться в затруднительном положении либо находиться в крайне затруднительном положении) и напомнить контрагенту о необходимости оплаты. Только после этого переходить к более кардинальным мерам или обращаться в суд.

Регламентированные инструкции позволяют повысить эффективность работы с просроченной задолженностью – своевременно выявлять ее и добиваться скорейшего погашения. Их можно зафиксировать и в форме таблицы 24.

Таблица 24 – Порядок уведомлений дебиторов о необходимости погашения задолженности в ООО «КапиталДом»

Порядковый номер уведомления	Срок напоминания	Необходимые действия	Ответственный сотрудник
Первое	При получении информации о наличии просрочки	Напоминание контрагенту о необходимости заплатить, телефонные переговоры	Менеджер отдела продаж
Второе	Не позднее чем через семь календарных дней после первого напоминания	Письменное напоминание контрагенту о необходимости заплатить, телефонные переговоры, получение письма от контрагента с информацией о датах предстоящих платежей	Менеджер отдела продаж
Третье	Не позднее чем через семь календарных дней после второго напоминания	Письменное напоминание контрагенту о необходимости заплатить, телефонные переговоры, получение письма от контрагента с информацией о датах предстоящих платежей, выяснение причин просроченной задолженности	Специалист финансового отдела
Четвертое	Не позднее чем через семь календарных дней после третьего напоминания	Официальное письмо с требованием погасить задолженность, подготовка документов по взысканию	Юрист

Эффективное управление дебиторской задолженностью невозможно без создания рабочих баз данных и сводных таблиц, несущих информацию о состоянии долга и дебиторах. Такие данные можно формировать в виде таблиц Excel.

Информация заносится в такую таблицу по каждому контрагенту с указанием данных об основаниях возникновения задолженности, сроках ее предполагаемой оплаты, сроках фактической оплаты, либо сроках просрочки оплаты задолженности.

В случае необходимости и по запросу руководства таблицу можно дополнить информацией о произведенных уведомлениях контрагента с указанием причин

просрочки оплаты задолженности.

Инструменты Excel позволяют задать нужные параметры в настройках, чтобы отслеживание долгов происходило автоматически. При достижении критического значения (например, даты платежа), менеджеры отдела продаж будут видеть соответствующие данные, а, следовательно, без лишних напоминаний со стороны финансового отдела проводить мероприятия по уведомлению контрагентов и по взысканию соответствующей задолженности.

Предлагаемая форма таблицы приведена ниже (таблица 25), таблица должна постоянно дополняться и обновляться.

Таблица 25 – База данных дебиторов ООО «КапиталДом»

Счет-фактура		Ожидаемый срок оплаты по договору	Дата фактического платежа	Оплата, поступившая в период, тыс. руб.				Долг на дату платежа, тыс.руб.	Просрочка платежа до погашения задолженности по счету, дн.
№	Сумма, тыс. руб.	Дата		0 дн.	До 10 дн.	До 20 дн.	До 30 дн.		
ООО Инвестстрой									
645	18957	12.11.2020	24.11.2020	27.11.2020	9479			9478	
				14.12.2020		9478			21
758	7937	10.12.2020	24.12.2020	28.12.2020	7937			0	4
Итого	26894								
К инкассации, %	100				0	65	35	0	
...

Одним из наиболее эффективных методов сокращения дебиторской задолженности является предоставление скидок клиентам, которые оплатят в срок свою задолженность по договорам перед строительной компанией. Ценовые скидки могут использоваться при больших показателях дебиторской задолженности, так как она отвлекает из оборота средства организации. Действительно, до наступления срока оплаты дебиторская задолженность должна финансироваться. При этом постоянно сохраняется риск, что оплата будет произведена покупателем с опозданием либо вообще не будет произведена. Любую дебиторскую задолженность следует рассматривать как коммерческий кредит контрагенту.

Естественно основным недостатком скидки являются определенные потери денежных средств по сравнению со 100 %-й оплатой. Решая вопрос о приоритете стимула (скидки или отсрочки) компании контрагенту, следует в первую очередь ставить размер скидки в зависимость от темпов инфляции и во вторую – от соотношения рентабельности финансовых вложений и процента за кредит.

Следовательно, компания всегда будет решать проблему: потери от скидки больше, меньше либо равны потерям от отсрочки. Главным определяющим фактором решения этой проблемы является следующее соотношение: доходы от финансовых вложений больше, меньше либо равны процентам за кредит.

Следует также учитывать, что несвоевременное погашение дебиторской задолженности приводит к потерям не только от инфляции и потерям от неполученных процентов от вложений, но также она требует дополнительных затрат на постоянное обслуживание. Отсюда следует, что при сравнении потерь от скидок за оплату за первые дни после оказания услуги и потерь от отсрочки платежа необходимо учесть дополнительные затраты на взыскание дебиторской задолженности.

В соответствии со значением кредитных рейтингов в ООО «КапиталДом» можно разработать систему скидок, представленную в таблице 26.

Таблица 26 – Система скидок, предлагаемых ООО «КапиталДом»

Срок	Единовременная оплата	До 10 дней	До 30 дней	До 90 дней	До 180 дней
Уровень надежности					
A	10 %	8 %	6 %	4 %	0 %
B	8 %	6 %	4 %	2 %	0 %
C	6 %	4 %	2 %	0 %	0 %
D	4 %	2 %	0 %	0 %	0 %
E	2 %	0 %	0 %	0 %	0 %

Схема скидки за ускорение оплаты включает в себя:

- 1) собственно, количественную величину скидки;
- 2) срок, в течение которого контрагент имеет возможность воспользоваться такой скидкой;
- 3) срок, в течение которого должна быть произведена оплата всей суммы задолженности по договору, если контрагент не воспользуется правом на получение скидки за ускоренную оплату.

Соответственно в контрактах такая скидка может быть записана: «2/10, нетто 30», это означает, например, что покупатель обязан произвести полную оплату по договору участия в долевом строительстве в течение 30 календарных дней с момента получения, но если он произведет оплату в течение первых 10 дней этого срока, то имеет право автоматически уменьшить сумму платежа на 2 %.

Величина ставки за ускорение платежа обычно определяется двумя факторами:

- 1) уровнем таких ставок, традиционно сложившимся на данном рынке;
- 2) уровнем банковских процентных ставок за кредиты под пополнение оборотных средств.

Связь скидки за ускорение оплаты с ценой кредитных ресурсов вполне логична,

если предприятие не может добиться ускорения погашения дебиторской задолженности, то ему приходится пополнять оборотные средства преимущественно за счет кредита. Ускорение оплаты по договорам долевого участия сокращает потребность в привлечении средств и обеспечивает экономию за счет уменьшения суммы процентных платежей.

Таким образом, по итогам анализа выявленных проблем в управлении дебиторской задолженностью ООО «КапиталДом» было предложено создать рабочие базы данных и сводные таблицы о состоянии долга и дебиторах, которые постоянно обновляются и дополняются. Это позволит систематизировать всех должников, контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям и отслеживать динамику дебиторской задолженности. А также целесообразно ввести систему рейтингов инвесторов, которая позволяет формировать особые условия для каждой группы рейтинга, что позволит предоставлять более выгодные условия для надежных партнеров.

Для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности также можно ввести на предприятии ООО «КапиталДом» скидку за ускорение оплаты договоров долевого участия в строительстве. Главная задача скидок за ускорение оплаты – сокращение сроков погашения дебиторской задолженности и ускорение оборачиваемости оборотного капитала фирмы. Основным недостатком скидки являются определенные потери денежных средств по сравнению со стопроцентной оплатой, однако, следует учитывать, что несвоевременное погашение дебиторской задолженности приводит к потерям от инфляции, потерям от неполученных процентов от вложений и требует дополнительных затрат на обслуживание долга.

Также для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо оценивать платежеспособность контрагентов. При возникновении просроченной задолженности, необходимо напоминать клиенту о необходимости осуществления платежа. Дальнейшее неисполнение обязательств предусматривает штрафные санкции в судебном порядке.

3.2 Прогноз эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «КапиталДом»

Реализация предлагаемых нами рекомендаций по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ООО «КапиталДом» позволит достичь положительного эффекта.

Эффективность тех или иных мероприятий будем оценивать в соответствии с группами дебиторов, к которым они могут быть применимы, что показано в таблице 27.

Таблица 27 – Распределение предлагаемых мероприятий по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью по группам дебиторов ООО «КапиталДом»

Группа дебиторов	Рекомендуемое мероприятие
поставщики и подрядчики, работающие на условиях предоплаты с анализируемой организацией	контроль уровня задолженности, регламент уведомлений дебиторов
участники долевого строительства, имеющие задолженность по договорам долевого участия	система скидок
участники долевого строительства (инвесторы – организации), имеющие задолженность за услуги застройщика	рейтингование, предоставление отсрочки платежа

Экономический эффект – это разность между результатами деятельности хозяйствующего субъекта и произведенными для их получения затратами на изменения условий деятельности. Главным образом, экономический эффект будет выражаться в повышении надежности расчетов с дебиторами, сокращении уровня дебиторской задолженности в целом, ускорении ее оборачиваемости, что скажется благоприятно на финансовом состоянии строительной компании и позволит расширять свою деятельность без необходимости привлекать заемные средства на платной основе.

Рассмотрим, какой эффект окажут все указанные выше мероприятия на деятельность ООО «КапиталДом».

Основной причиной задолженности первой группы дебиторов – поставщиков и подрядчиков – является несвоевременное выполнение работ, оплаченных в порядке авансирования, а также несвоевременное предоставление отчетных документов (актов о выполненных работах, счетов-фактур, накладных и т. д.). Именно поэтому такое мероприятие, как контроль документооборота и регламентирование уведомлений о необходимости погашения задолженности, для этой группы дебиторов можно признать первостепенным.

Действительно, после того, как менеджерами отдела продаж были произведены первые два этапа по обзвону контрагентов, расчет по имеющейся задолженности был произведен почти половиной контрагентов. В качестве причины задержки расчетов дебиторы указали преимущественно на отсутствие внутреннего контроля за документооборотом и своевременностью расчетов с партнерами.

Данные о состоянии расчетов с этой группой контрагентов до и после внедрения рекомендации приведены в таблице 28.

Таблица 28 – Данные о состоянии расчетов с дебиторами до и после внедрения регламентирования уведомлений дебиторов

Исходные данные	2020 год	Прогнозный год	Изменение
Выручка от продаж, тыс. руб.	15 186	15 186	0
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	337 147	287 386	-49 761
Предоплата поставщикам, тыс. руб.	105 040	55 279	-49 761
Расчет произведен после напоминания, тыс. руб.	-	49 761	49 761

Окончание таблицы 28

Исходные данные	2020 год	Прогнозный год	Изменение
Оборачиваемость дебиторской задолженности (Одз), обороты	0,045	0,053	0,008
Оборачиваемость дебиторской задолженности (ОдзДН), дни	8111	6886	-1225

Нами были произведены следующие расчеты:

$$\text{Одз}_{2020} = 15\,186 / 337\,147 = 0,045 \text{ оборота};$$

$$\text{Одз}_{\text{пр}} = 15\,186 / 287\,386 = 0,053 \text{ оборота};$$

$$\text{ОдзДН}_{2020} = 365 / 0,045 = 8111 \text{ дней};$$

$$\text{ОдзДН}_{\text{пр}} = 365 / 0,053 = 6886 \text{ дней}.$$

Таким образом, в результате напоминания контрагентам о необходимости погасить свой долг перед ООО «КапиталДом» был достигнут эффект снижения уровня дебиторской задолженности, а также ускорения ее оборачиваемости в оборотах и в днях. Данный эффект представлен на графике (рисунок 15).

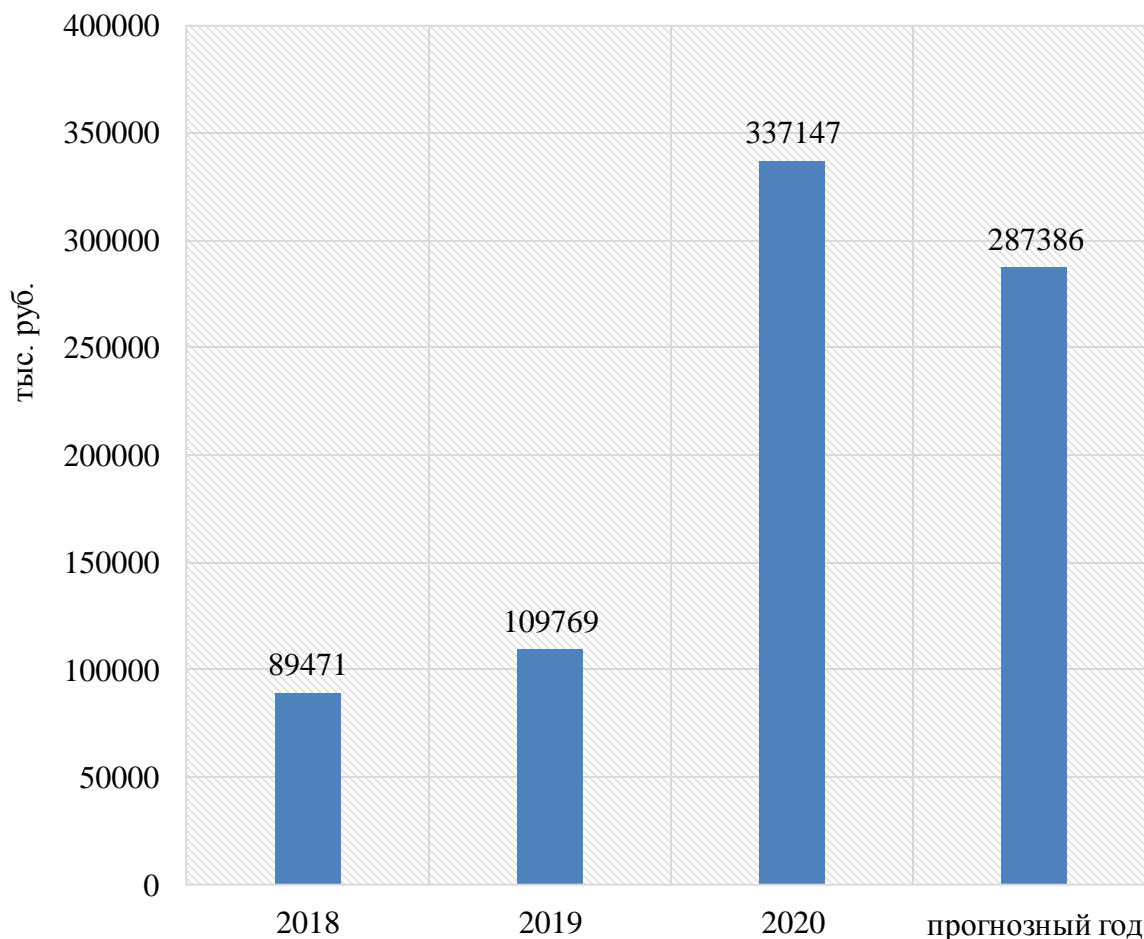


Рисунок 15 – Изменение уровня дебиторской задолженности до и после внедрения мероприятия по контролю уровня дебиторской задолженности в ООО «КапиталДом»

Следующим мероприятием является применение системы скидок для

покупателей (физических лиц). Обычно уровень скидки за ускорение платежа существенно выше, чем цена кредитных ресурсов. Приведенная в предыдущем параграфе ставка «2/10, нетто 30», которая достаточно типична для мировой торговой практики, фактически эквивалентна эффективной годовой ставке процента на уровне 37%. А это существенно выше, чем стоимость кредита, которая обычно составляет 15-20%.

Предположим, что данным предложением воспользуются 50% потенциальных покупателей.

Рассчитаем эффект от внедрения скидки за ускоренную оплату ООО «КапиталДом».

Средний остаток дебиторской задолженности на одного покупателя до внедрения скидок за ускоренную оплату:

$$(0,5 \cdot 160\,524) / (360/30) = 80\,262 / 12 = 6688,5 \text{ тыс. руб.}$$

Средний остаток дебиторской задолженности на одного покупателя после внедрения скидок за ускоренную оплату:

$$(0,5 \cdot 160\,524) / (360/10) = 80\,262 / 36 = 2229,5 \text{ тыс. руб.}$$

Снижение среднего остатка дебиторской задолженности на одного покупателя за счет предполагаемого введения скидки за ускоренную оплату (при условии, что хотя бы половина покупателей ею воспользуются):

$$6688,5 - 2229,5 = 4459 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, данная мера позволит привлечь в оборот компании реальные деньги вместо мертвого груза в виде дебиторской задолженности. Это, в свою очередь, позволит сэкономить компании на заемных ресурсах, необходимых для поддержания нормальной деятельности компании.

Для дальнейшего расчета нам необходимо определить рентабельность продаж (R_n), она рассчитывается по формуле ниже и характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько предприятие имеет прибыли с рубля продаж.

$$R_n = \text{Прибыль от реализации} / \text{Выручка} = 251 / 15\,186 = 0,017$$

Рассчитаем дополнительную прибыль (Пдоп) от снижения среднего остатка дебиторской задолженности на одного покупателя (ДЗср):

$$\text{Пдоп} = \text{ДЗср} \cdot R_n = 4459 \cdot 0,017 = 75,8 \text{ тыс. руб.}$$

Так как в данной ситуации вопрос ускорения оборачиваемости оборотных средств, стоит на первом месте, то нужно рассчитать при каком уровне скидки мы добьемся интереса покупателей и не получим убытка от предоставления скидок.

Размер скидки:

$$C = (X \cdot 0,5 \cdot \text{Выручка}) = (X \cdot 0,5 \cdot 15\,186) = 75,8 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Отсюда } X = 75,8 / (0,5 \cdot 15\,186) = 75,8 / 7593 = 0,01 \text{ или } 1\%$$

Для определения выгодности данного предложения для покупателей необходимо рассчитать цену отказа от скидки, это можно сделать по формуле

$$\text{Цена отказа от скидки} = \text{Скидка} \div (100\% - \text{скидка}) \times 360 \div$$

$$(\text{Срок платежа без скидки} - \text{Срок платежа со скидкой}),$$

$$\text{Цена отказа от скидки} = 1\% / (100\% - 1\%) \cdot 360 / (30 - 10) = 18\%$$

Такое превышение уровня скидки над ценой кредитов оправдывается

положительным эффектом, который ускоренная оплата оказывает на финансовое состояние организации. Этот эффект возникает в силу того, что досрочные платежи:

- 1) ускоряют поступление денежных средств на счет продавца и улучшают структуру его баланса, что существенно для получения кредитов, а также влияет на оценку позиции фирмы инвесторами;
- 2) уменьшают кредитные риски, связанные с дебиторской задолженностью, и повышают надежность финансового планирования;
- 3) сокращают затраты фирмы на организацию сбора дебиторской задолженности.

В итоге если покупатель произведет оплату в первые 10 дней вместо 30 дней он получит скидку в 2 процента, тогда если данным предложением воспользуются хотя бы половина наших покупателей мы добьемся снижения среднего остатка дебиторской задолженности на одного покупателя на 4459 тыс. руб. Также это приведет к иным положительным эффектам по отношению к результатам деятельности ООО «КапиталДом». Основные показатели до и после внедрения системы скидок представлены в таблице 29.

Таблица 29 – Основные показатели финансового состояния ООО «КапиталДом» до и после внедрения рекомендации о системе скидок

Показатель	Формула	2020 год	Прогнозный год	Изменение
Выручка от продаж, тыс. руб.	-	15 186	15 114	-72
Дебиторская задолженность, тыс. руб.		337 147	256 885	-80 262
Дебиторская задолженность покупателей (ДЗп), тыс. руб.	-	160 524	80 262	-80 262
Оборачиваемость дебиторской задолженности (Одз), обороты	Выручка / ДЗ	0,095	0,188	0,093
Средний срок оборота дебиторской задолженности (Одзdn), дни	360 / Одз	3790	1915	-1875
Рентабельность продаж (Рп), %	Прибыль / Выручка	1,65	1,67	0,02
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	Оборотные активы / Краткосрочные обязательства	0,62	0,73	0,11
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	ДЗ/КЗ	1,857	1,415	-0,442

Нами были произведены следующие расчеты:

Выручка по ДДУ₂₀₂₀ = 15 186 · 160 524 / 337 147 = 7230 тыс. руб.;

Выручка по ДДУ_{пт} = 15 186 · 158 918,76 / 337 147 = 7158 тыс. руб.;

Выручка₂₀₂₀ = 15 186 тыс. руб.;

Выручка_{пт} = 15 186 – 7230 + 7158 = 15 114 тыс. руб.;

$DZ_{2020} = 337\,147$ тыс. руб.;
 $DZ_{\text{пр}} = 337\,147 - 80\,262 = 256\,885$ тыс. руб.;
 $DZ_{\text{п}2020} = 160\,524$ тыс. руб.;
 $DZ_{\text{п} \text{ расч}} = 160\,524 \cdot 0,5 + 160\,524 \cdot 0,5 \cdot 0,98 = 158\,918,76$ тыс. руб. (расчетная сумма возникшей дебиторской задолженности);
 $DZ_{\text{п} \text{ пр}} = 160\,524 \cdot 0,5 = 80\,262$ тыс. руб.;
 $OdZ_{2020} = 15\,186 / 160\,524 = 0,095$ оборота;
 $OdZ_{\text{пр}} = 15\,114 / 80\,262 = 0,188$ оборота;
 $OdZ_{\text{дн}2020} = 360 / 0,095 = 3790$ дней;
 $OdZ_{\text{дн} \text{ пр}} = 360 / 0,188 = 1915$ дней;
 $\text{Прибыль}_{2020} = 251$ тыс. руб.;
 $\text{Прибыль}_{\text{пр}} = 251 / 15\,114 \cdot 15\,186 = 252,2$ тыс. руб.;
 $R_{\text{п}2020} = 251 / 15\,186 = 0,0165$;
 $R_{\text{п} \text{ пр}} = 252,2 / 15\,114 = 0,0167$;
 $KCO_{2020} = 1\,124\,531$ тыс. руб.
 $KCO_{\text{пр}} = 1\,124\,531 - 160\,524 = 964\,007$ тыс. руб. (при условии, что за счет оплаты долгов дебиторами в более короткие сроки, отпадает необходимость привлечения кредитного финансирования);
 $K_{\text{тл}2020} = 701\,665 / 1\,124\,531 = 0,62$;
 $K_{\text{тл} \text{ пр}} = 701\,665 / 964\,007 = 0,73$;
 $DZ/KZ_{2020} = 337\,147 / 181\,537 = 1,857$;
 $DZ/KZ_{\text{пр}} = 256\,885 / 181\,537 = 1,415$.

Таким образом, внедрение системы скидок позволит положительно повлиять на уровень дебиторской задолженности ООО «КапиталДом», ее оборачиваемость, рентабельность продаж, текущую ликвидность.

Последняя рекомендация для оптимизации управления дебиторской задолженностью анализируемой организации касается присвоения рейтингов инвесторам на основе оценки их платежеспособности, что позволит предоставлять отсрочку платежа без риска образования безнадежных долгов в будущем. Произведем анализ на основе нескольких инвесторов. В качестве базы для балльной оценки возьмем показатели: прирост выручки; прирост собственного капитала; собственный оборотный капитал; коэффициент автономии; прирост прибыли от продаж.

Каждому из этих коэффициентов присвоим удельный вес, который отражает значимость того или иного показателя (например, значимость прироста прибыли важнее, чем значимость прироста выручки от продаж). Нами были проанализированы пять инвесторов, результаты представлены в таблицах 30–34.

Таблица 30 – Оценка платежеспособности инвестора №1

Наименование показателя	Норма	Факт	Оценка*, балл	Вес, ед.	Сумма баллов (гр. 4 × гр. 5)
Прирост выручки	> 0	1,205	1	0,3	0,3
Прирост собственного капитала	> 0	0	0	0,1	0
Собственный оборотный капитал, тыс. руб.	> 0	-549	0	0,3	0
Коэффициент автономии	0,25–1	0,34	1	0,2	0,2
Прирост прибыли от продаж, %	> 2 %	1,87	0	0,5	0
Итого	-	-	-	-	0,5

Таблица 31 – Оценка платежеспособности инвестора №2

Наименование показателя	Норма	Факт	Оценка, балл	Вес, ед.	Сумма баллов (гр. 4 × гр. 5)
Прирост выручки	> 0	1,467	1	0,3	0,3
Прирост собственного капитала	> 0	0	0	0,1	0
Собственный оборотный капитал, тыс. руб.	> 0	102	1	0,3	0,3
Коэффициент автономии	0,25–1	0,59	1	0,2	0,2
Прирост прибыли от продаж, %	> 2 %	3,5	1	0,5	0,5
Итого	-	-	-	-	1,13

Таблица 32 – Оценка платежеспособности инвестора №3

Наименование показателя	Норма	Факт	Оценка, балл	Вес, ед.	Сумма баллов (гр. 4 × гр. 5)
Прирост выручки	> 0	0,98	0	0,3	0
Прирост собственного капитала	> 0	0	0	0,1	0
Собственный оборотный капитал, тыс. руб.	> 0	-1804	0	0,3	0
Коэффициент автономии	0,25–1	0,12	0	0,2	0
Прирост прибыли от продаж, %	> 2 %	0	0	0,5	0

Таблица 33 – Оценка платежеспособности инвестора №4

Наименование показателя	Норма	Факт	Оценка, балл	Вес, ед.	Сумма баллов (гр. 4 × гр. 5)
Прирост выручки	> 0	1,172	1	0,3	0,3
Прирост собственного капитала	> 0	26	1	0,1	0,1
Собственный оборотный капитал, тыс. руб.	> 0	49	1	0,3	0,3
Коэффициент автономии	0,25–1	0,6	1	0,2	0,2
Прирост прибыли от продаж, %	> 2 %	0,57	0	0,5	0
Итого	-	-	-	-	0,9

Таблица 34 – Оценка платежеспособности инвестора № 5

Наименование показателя	Норма	Факт	Оценка, балл	Вес, ед.	Сумма баллов (гр. 4 × гр. 5)
Прирост выручки	> 0	0	1	0,3	0,3
Прирост собственного капитала	> 0	0	0	0,1	0
Собственный оборотный капитал, тыс. руб.	> 0	-264	0	0,3	0
Коэффициент автономии	0,25–1	0,1	1	0,2	0,2
Прирост прибыли от продаж, %	> 2 %	0	0	0,5	0
Итого	-	-	-	-	0,5

Проведя оценку надежности инвесторов, можно присвоить каждому из них свой кредитный рейтинг исходя из заданных условий (таблица 35).

Таблица 35 – Условия присвоения кредитных рейтингов

Кредитный рейтинг	Сумма баллов	Объем планируемых инвестиций, млн. руб./год	Максимальная просрочка оплаты по предыдущим договорам, дни
A	>1	Больше 100 млн.	0
B	0,7-0,9	Больше 50 млн.	Менее 7
C	0,5-0,6	Больше 10 млн.	Менее 30
D	0,2-0,4	Больше 7 млн.	Менее 60
E	<0,2	Больше 1 млн.	Более 60

Допустим, что наиболее надежными можно признать инвесторов, которые набирают в общей сложности более 1 балла, следующие по степени надежности и идут инвесторы со значением 0,7–0,9 балла, далее идет группа инвесторов, набравших 0,5–0,6 балла, еще менее надежными являются инвесторы с общей суммой 0,2-0,4 балла, ненадежными являются те инвесторы, которые смогли набрать менее 0,2 балла.

На основе приведенных данных присвоим кредитные рейтинги каждому из пяти инвесторов (таблица 36).

Таблица 36 – Значения кредитных рейтингов

Инвестор	Сумма баллов	Объем планируемых инвестиций, млн. руб./год	Максимальная просрочка оплаты по предыдущим договорам, дни	Присваиваемый рейтинг
Инвестор № 1	0,5	31,3	32	D
Инвестор № 2	1,13	26,4	14	B
Инвестор № 3	0	-	-	E
Инвестор № 4	0,9	13,4	0	B
Инвестор № 5	0,5	9,2	0	C

Таким образом, на отсрочку оплаты по договорам могут рассчитывать инвестор №2, инвестор №4, инвестор №5. Остальным инвесторам отсрочку предоставлять нежелательно. Тем самым ООО «КапиталДом» страхует себя от возможности

возникновения просроченной задолженности в объеме 31,3 млн. руб.

Таким образом, эффект от применения такой системы рейтингов будет заключаться в общем снижении просроченной дебиторской задолженности на 31,3 млн. руб., что представлено на графике (рисунок 16).

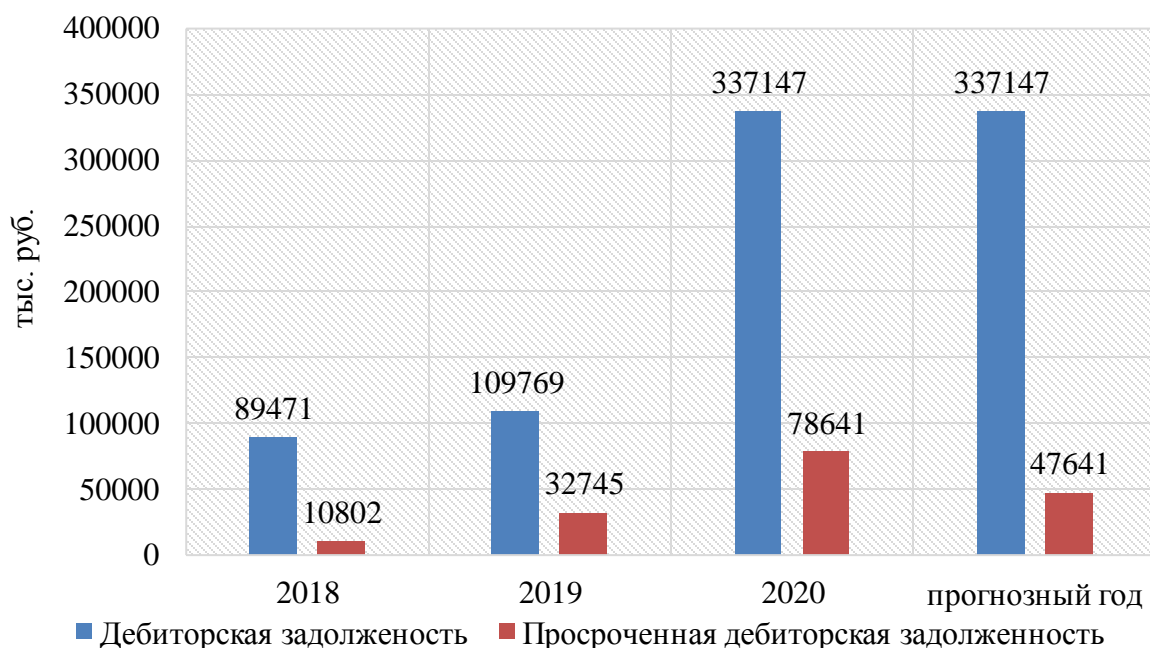


Рисунок 16 – Прогноз динамики просроченной дебиторской задолженности при применении системы рейтингов для инвесторов ООО «КапиталДом»

Совокупный эффект от предложенных мероприятий будет выражен в положительной динамике ряда показателей деятельности ООО «КапиталДом», что представлено в таблице 37.

Таблица 38 – Совокупный эффект от реализации предложенных мероприятий по совершенствованию управления дебиторской задолженностью в ООО «КапиталДом»

Показатель	Формула	2020 год	Прогнозный год	Изменение
Выручка от продаж, тыс. руб.	-	15 186	15 114	-72
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	-	337 147	207 124	-130 023
Дебиторская задолженность покупателей (ДЗп), тыс.руб.	-	160 524	80 262	-80 262
Предоплата поставщикам, тыс. руб.	-	105 040	55 279	-49 761
Просроченная дебиторская задолженность, тыс. руб.	-	78 641	47 641	-31 300
Оборачиваемость дебиторской задолженности (Одз), обороты	Выручка / ДЗ	0,045	0,073	0,028

Окончание таблицы 38

Показатель	Формула	2020 год	Прогнозный год	Изменение
Средний срок оборота дебиторской задолженности (Одздн), дни	$360 / \text{Одз}$	8000	4932	-3068
Рентабельность продаж (Рп), %	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка}}$	1,65	1,67	0,02
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства (КСО)}}$	0,62	0,73	0,11
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	$\frac{\text{ДЗ}}{\text{КЗ}}$	1,857	1,415	-0,442

Грамотное управление денежными средствами и дебиторской задолженностью, ведущее к росту платежеспособности предприятия, получению дополнительного дохода – это важнейшая задача финансовой работы.

Наличие просроченной задолженности создает финансовые затруднения, так как предприятие будет чувствовать недостаток финансовых ресурсов, просроченная дебиторская задолженность приводит к замедлению оборачиваемости капитала и означает рост риска непогашения долгов и уменьшения прибыли. Поэтому предприятие заинтересовано в сокращении сроков погашения причитающихся ему платежей. Для этого было предложено использование системы скидок, создание единой базы дебиторов и комплекс других мероприятий.

Таким образом, предложенные мероприятия будут способствовать улучшению всех показателей деятельности ООО «КапиталДом». Графически изменение основных показателей дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» в результате внедрения предложенных мероприятий можно представить на рисунке 17.

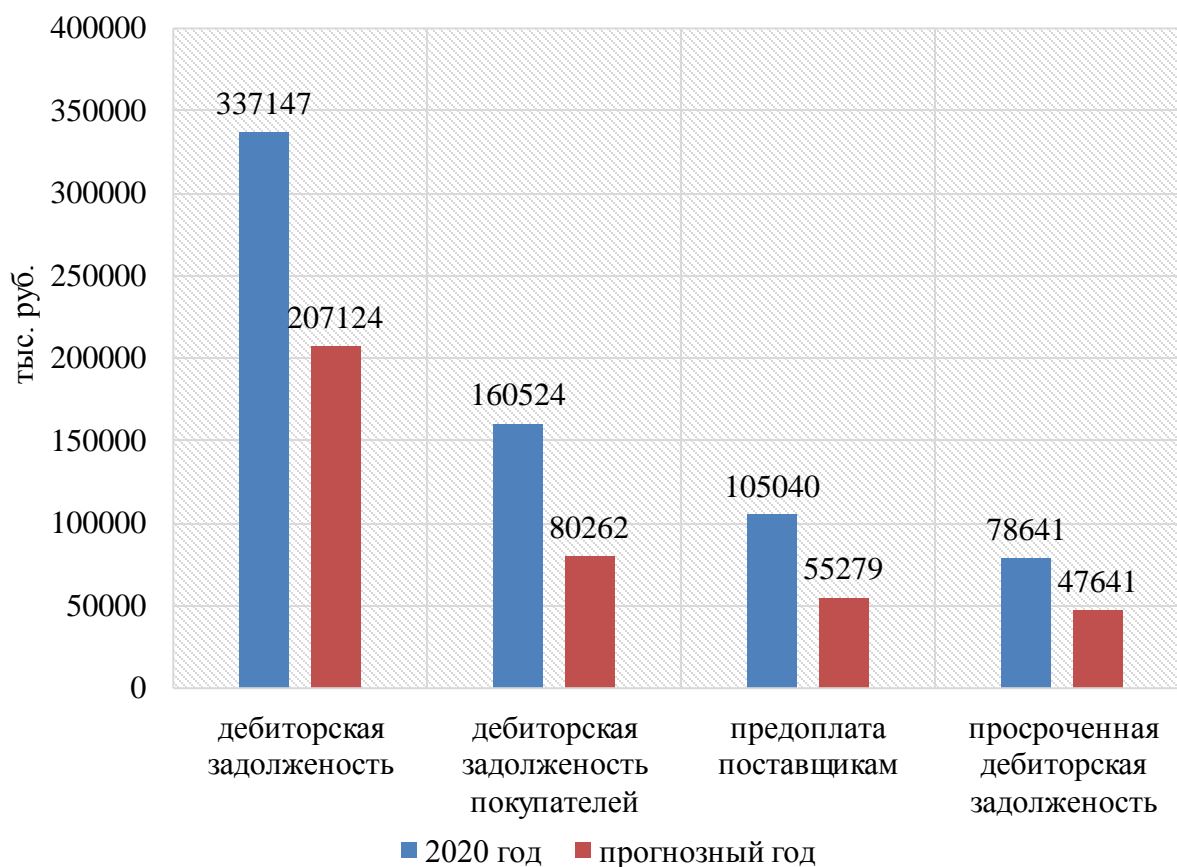


Рисунок 17 – Прогноз изменения основных показателей дебиторской задолженности ООО «КапиталДом» в результате внедрения предложенных мероприятий

Таким образом, состояние дебиторской задолженности, ее размер и качество оказывают большое влияние на финансовое состояние организации.

Выводы по разделу 3

По итогам анализа выявленных проблем в управлении дебиторской задолженностью ООО «КапиталДом» было предложено создать рабочие базы данных и сводные таблицы о состоянии долга и дебиторах, которые постоянно обновляются и дополняются. Это позволит систематизировать всех должников, контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям и отслеживать динамику дебиторской задолженности. А также целесообразно ввести систему рейтингов инвесторов, которая позволяет формировать особые условия для каждой группы рейтинга, что позволит предоставлять более выгодные условия для надежных партнеров.

Для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности также можно ввести на предприятии ООО «КапиталДом» скидку за ускорение оплаты договоров долевого участия в строительстве. Главная задача скидок за ускорение оплаты – сокращение сроков погашения дебиторской задолженности и ускорение оборачиваемости оборотного капитала фирмы. Основным недостатком скидки являются определенные потери денежных средств по сравнению со стопроцентной

оплатой, однако, следует учитывать, что несвоевременной погашение дебиторской задолженности приводит к потерям от инфляции, потерям от неполученных процентов от вложений и требует дополнительных затрат на обслуживание долга. Также для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо оценивать платежеспособность контрагентов. При возникновении просроченной задолженности, необходимо напоминать клиенту о необходимости осуществления платежа. Дальнейшее неисполнение обязательств предусматривает штрафные санкции в судебном порядке.

Совокупный эффект от предложенных мероприятий будет выражен в положительной динамике ряда показателей дебиторской задолженности ООО «КапиталДом».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для осуществления своей деятельности любая организация должна располагать определенным набором элементов – факторов производства, используемых для производства товаров, работ, услуг. Состав применяемых организацией финансовых и производственных ресурсов различен. Важное значение для деятельности организации имеет как наличие определенного запаса ресурсов длительного пользования, так и наличие текущих ресурсов – оборотных активов.

Одним из видов оборотных активов является дебиторская задолженность, которая может быть представлена самыми различными долгами: долгосрочная дебиторская задолженность, краткосрочная дебиторская задолженность, задолженность по возмещению сумм НДС из бюджета, задолженность учредителей, авансы выданные, векселя к получению, задолженность дочерних и зависимых обществ и т. д.

В процессе своей хозяйственной жизни большинство российских предприятий сталкивается с такими особенностями рыночной экономики, как неплатежи должников или рост дебиторской задолженности, а также отсутствие оборотных средств. Как следствие, происходит замедление темпов развития фирмы или отказ от выгодных договоров или же отсутствие четких планов и перспектив развития предприятия. Однако при этом существуют инструменты, которые при их использовании позволяют предприятию вести активную производственную деятельность.

Управление дебиторской задолженностью организации представляет собой мотивированное, согласованное и целенаправленное воздействие со стороны субъекта управления (прежде всего менеджмента организации) путем осуществления определенных функций на объекты управления (дебиторскую задолженность) с целью получения необходимых параметров (показателей) деятельности организации (способности организации финансировать свою деятельность, функционировать и развиваться).

При этом процессе управления дебиторской задолженности присущ набор функций управления: планирование, учет, контроль, анализ. В зависимости от специфики деятельности организации, а также в рамках каждого направления и функции управления дебиторской задолженностью набор методов будет различаться, но среди таковых можно назвать планирование денежных потоков, прогнозирование продаж, контроль уровня дебиторской задолженности, анализ динамики и структуры дебиторской задолженности, поиск резервов для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью и платежеспособности, и другие.

Проведя анализ эффективности управления дебиторской задолженностью в ООО «КапиталДом», можно сделать вывод, что в целом в исследуемой организации наблюдается рост величины дебиторской задолженности, что связано как с расширением масштабов деятельности строительной организации, так и с ухудшением платежеспособности дебиторов. Так, существенно возросла сомнительная дебиторская задолженность, появилась нереальная к взысканию дебиторская задолженность. При этом основными группами дебиторов

ООО «КапиталДом» являются подрядные организации, работающие по предоплате, и участники долевого строительства по договорам долевого участия, что обусловлено спецификой деятельности анализируемой организации.

Анализируя эффективность управления дебиторской задолженностью в ООО «КапиталДом» необходимо отметить, что ее качественный состав ухудшился в 2017 году по сравнению с предыдущими годами, произошло ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, но вызвано оно было не повышением эффективности управления дебиторской задолженностью, а опережающими темпами роста выручки от продаж над темпами роста величины дебиторской задолженности. Кроме того, выявлено превышение дебиторской задолженности над кредиторской задолженностью, это означает, что анализируемая организация привлекает меньше ресурсов в хозяйственный оборот, чем отвлечено из него. По результатам оценки самого процесса управления дебиторской задолженностью в ООО «КапиталДом» были выявлены как достоинства, так и недостатки этого процесса.

При этом основными проблемами можно признать нарушение сроков оплаты (сроков погашения дебиторской задолженности) со стороны дебиторов и отсутствие единой базы данных, которая содержит сведения о состоянии долга и дебиторах; замедление оборачиваемости в отчетном году и превышение дебиторской над кредиторской задолженностью по данным бухгалтерской отчетности; рост просроченной дебиторской задолженности, а также не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью.

По итогам анализа выявленных проблем в управлении дебиторской задолженностью ООО «КапиталДом» было предложено создать рабочие базы данных и сводные таблицы о состоянии долга и дебиторах, которые постоянно обновляются и дополняются. Это позволит систематизировать всех должников, контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям и отслеживать динамику дебиторской задолженности. А также целесообразно ввести систему рейтингов инвесторов, которая позволяет формировать особые условия для каждой группы рейтинга, что позволит предоставлять более выгодные условия для надежных партнеров.

Для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности также можно ввести на предприятии ООО «КапиталДом» скидку за ускорение оплаты договоров долевого участия в строительстве. Главная задача скидок за ускорение оплаты – сокращение сроков погашения дебиторской задолженности и ускорение оборачиваемости оборотного капитала фирмы. Основным недостатком скидки являются определенные потери денежных средств по сравнению со стопроцентной оплатой, однако, следует учитывать, что несвоевременное погашение дебиторской задолженности приводит к потерям от инфляции, потерям от неполученных процентов от вложений и требует дополнительных затрат на обслуживание долга.

Также для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо оценивать платежеспособность контрагентов. При возникновении просроченной задолженности, необходимо напоминать клиенту о необходимости

осуществления платежа. Дальнейшее неисполнение обязательств предусматривает штрафные санкции в судебном порядке.

Совокупный эффект от предложенных мероприятий будет выражен в положительной динамике ряда показателей деятельности ООО «КапиталДом» таких, как сокращение дебиторской задолженности (в т. ч. просроченной), ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, повышение рентабельности продаж, рост коэффициента текущей ликвидности и т. д.

Таким образом, предложенные мероприятия будут способствовать улучшению всех показателей деятельности ООО «КапиталДом».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1. – СПС «Гарант».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2. – СПС «Гарант».
3. Федеральный закон от 30.12.2004 № 214–ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609.
5. Анисимов, Ю.В. Оценка эффективности использования оборотного капитала Ю.В. Анисимов // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2019. – № 2. – С. 446–449.
6. Артемова, И.В. Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность / И.В. Артемова // Советник в сфере образования. – 2019. – № 7. – С. 19–24.
7. Бариленко, В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов / В. И. Бариленко. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 455 с.
8. Бабенко, И.В. Управление оборотными активами: логистический подход: монография / И.В. Бабенко, С.А. Тиньков. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 167 с.
9. Ботвич, А.В. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий: анализ и управление / А.В. Ботвич, Н.М. Бутакова, А.В. Забурская, А.В. Пабст // Научные итоги года: достижения, проекты, гипотезы. – 2018. – № 4. – С. 128–136.
10. Войтоловский, Н.В. Экономический анализ в 2 ч. Часть 1: учебник для вузов / Н.В. Войтоловский, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 291 с.
11. Герасимов, Б.Н. Технологизация подпроцесса управления оборотными средствами / Б.Н. Герасимов, А.О. Туркина // Вестник Международного института рынка. – 2019. – Т. 1. – № 2. – С. 13–20.
12. Данилина, М.Г. Экономика предприятия (организации): Учебно-методическое пособие для бакалавров по направлениям «Экономика», «Торговое дело» / М.Г. Данилина, Е.В. Потапова, А.В. Харитонова. – М.: РУТ (МИИТ), 2017. – 75 с.
13. Дьяконов, В.Ю. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий / В.Ю. Дьяконов // Научно-образовательный потенциал молодежи в решении актуальных проблем XXI века. – 2019. – № 3. – С. 29–30.
14. Евстафьева, И.Ю. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / И.Ю. Евстафьева, В.А. Черненко. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 337 с.
15. Езангина, И.А. Современные аспекты оптимизации дебиторской задолженности

- хозяйствующих субъектов / И.А. Езангина, В.Т. Чан, А.С. Григорян // Символ науки. – 2018. – № 3–1. – С. 56–60.
16. Ендовицкий, Д.А. Корпоративный анализ: учебник для вузов / Д.А. Ендовицкий, Л.С. Коробейникова, И.В. Полухина. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 213 с.
17. Жилкина, А.Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / А.Н. Жилкина. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 285 с.
18. Иванова, О.Е. Учетно-аналитическая система построения расчетно-платежного баланса управления дебиторской и кредиторской задолженностью: монография / О.Е. Иванова, М.Ю. Сидоркина, Ю.В. Виноградова. – Москва: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 86 с.
19. Зимин, Н.Е. Диагностика эффективности использования оборотных средств для обеспечения экономической безопасности предприятия / Н.Е. Зимин // Новая наука: Современное состояние и пути развития. – 2019. – № 8. – С. 218–222.
20. Зотов, В.П. Определение сущности оборотного капитала в современной экономике / В.П. Зотов, Е.А. Жидкова // Техника и технология пищевых производств. – 2019. – № 2. – С. 135–139.
21. Илышева, Н.Н. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации: монография / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. – Москва: Финансы и Статистика, 2021. – 244 с.
22. Липчиу, Н.В. Модели управления оборотным капиталом организаций в современных условиях / Н.В. Липчиу // Научный журнал КубГАУ. – 2019. – № 76 (02). – С. 12–19.
23. Казакова, Н.А. Анализ финансовой отчетности. Консолидированный бизнес: учебник для вузов / Н.А. Казакова. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 233 с.
24. Кирильчук, С.П. Экономика предприятия. Практикум: учебное пособие для среднего профессионального образования / С.П. Кирильчук. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 517 с.
25. Колышкин, А.В. Экономика предприятия: учебник и практикум для вузов / А.В. Колышкин, С.А. Смирнова. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 498 с.
26. Концевич, Г.Е. Роль и состав оборотных средств в деятельности предприятия / Г.Е. Концевич, И.В. Баутин // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. – 2019. – № 6–1 (87). – С. 152–153.
27. Коучелов, Ю.Ю. Взыскание проблемной дебиторской задолженности: учебник / Ю.Ю. Коучелов. – Москва: Статут, 2019. – 126 с.
28. Кузьмина, Е.Е. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. В 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для вузов / Е.Е. Кузьмина, Л.П. Кузьмина; под общей редакцией Е.Е. Кузьминой. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 225 с.
29. Кулагина, Н.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум: учебное пособие для вузов / Н.А. Кулагина. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 135 с.

30. Молдован, А.А. Комплексное управление дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия / А.А. Молдован // Стратегии развития предпринимательства в современных условиях. Сборник научных трудов I международной научно-практической конференции / Научные редакторы: Е.А. Горбашко, В.Г. Шубаева. – 2017. – С. 304–306.
31. Носова, Ю.А. Кредиторская и дебиторская задолженность предприятия / Современные проблемы развития техники, экономики и общества Материалы I Международной научно-практической заочной конференции. Научный редактор А.В. Гумеров. – 2019. – С. 194–196.
32. Панасюк, Л.В. Основные аспекты формирования оптимальной структуры источников пополнения оборотного капитала организаций / Л.В. Панасюк // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2019. – № 3 (47). – С. 425–432.
33. Полянская, О.А. Система мониторинга оборотных средств / О.А. Полянская, В.В. Беспалова // Современные аспекты экономики. – 2019. – № 6 (226). – С. 41–44.
34. Руденко, Н.С. Дебиторская задолженность на предприятии: сущность и функции / Н.С. Руденко // Материалы VI Международной студенческой научно-практической конференции. – 2019. – С. 457–459.
35. Румянцева, Е.Е. Экономический анализ: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е.Е. Румянцева. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 381 с.
36. Салимова, В.Р. Анализ дебиторской задолженности / В.Р. Салимова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2019. – № 6 (88). – С. 32.
37. Самылин, А.И. Корпоративные финансы. Финансовые расчеты: учебник / А.И. Самылин. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 472 с.
38. Сандаков, А.А. Проблемы учетно-аналитического обеспечения дебиторской задолженности / А.А. Сандаков // Наука. Технологии. Инновации: сборник научных трудов: в 9 ч./под ред. доц. М. П. Маслова. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2019. – С. 375–377.
39. Смородина, Е.А. Дебиторская задолженность на предприятии: методы анализа и управления / Е.А. Смородина, Н.Н. Мурашев // Молодой ученый. – 2019. – № 30(268). – С. 71–73.
40. Сутягин, В.Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: учебное пособие / В.Ю. Сутягин, М.В. Беспалов. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 216 с.
41. Толпегина, О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов / О.А. Толпегина. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 610 с.
42. Таюрская, Е.И. Анализ финансовой отчетности: порядок формирования отчета

- о движении денежных средств: учебное пособие / Е.И. Таюрская. – Москва: Изд. Дом НИТУ «МИСиС», 2018. – 64 с.
43. Токарева, Г.В. Определение эффективности функционирования оборотного капитала / Г.В. Токарева // Российское предпринимательство. – 2019. – № 22. – С. 54–63.
44. Тычинина, Н.А. Учетно-аналитическое обеспечение управления дебиторской и кредиторской задолженностью как фактор устойчивого развития организации / Н.А. Тычинина // Теория и практика современной науки. – 2019. – № 4. – С. 80–90.
45. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник и практикум для вузов / Л.А. Чалдаева. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 435 с.
46. Шадрина, Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для среднего профессионального образования / Г.В. Шадрина. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 461 с.
47. Шадрина, Г.В. Управленческий и финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / Г.В. Шадрина. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 316 с.
48. Шелехов, Ю.С. К проблеме анализа оборотных средств предприятия / Ю.С. Шелехов // В сборнике: современные проблемы инновационного развития науки / сборник статей международной научно-практической конференции. – 2020. – С. 196–198.
49. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 374 с.
50. Юрьева, А.Ю. Методика оценки эффективности в дебиторскую задолженность / А.Ю. Юрьева, Л.Ф. Шилова // Евразийский научный журнал. – 2018. – № 6. – С. 16–19.
51. Яшина, Н.И. Совершенствование методологических аспектов управления дебиторской задолженностью / Н.И. Яшина // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 9. – С. 636–641.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ООО «КапиталДом» за 2018–2020 гг.



ИНН 7449115948
КПП 745301001 Стр. 003



8cae 662d 5d55 1a55 1ef4 0ba e827 391e

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Наименование ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
—	Нематериальные активы	1110			
—	Результаты исследований и разработок	1120			
—	Нематериальные немонетные активы	1130			
—	Материальные немонетные активы	1140			
—	Основные средства	1150			
—	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
—	Финансовые вложения	1170			
—	Отложенные налоговые активы	1180			
—	Прочие внеоборотные активы	1190	4 351 76	4 085 72	3 850 1
—	Итого по разделу I	1100	4 351 76	4 085 72	3 850 1
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
—	Запасы	1210	1 402 4	22	22
—	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	4 765 4	4 036 5	1 190
—	Добросовестная задолженность	1230	3 371 47	1 097 69	8 947 1
—	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	1 100 00		
—	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 909 40	3 174 23	1 446
—	Прочие оборотные активы	1260	1 900	2 133	645
—	Итого по разделу II	1200	7 016 65	4 697 12	9 277 5
—	БАЛАНС	1600	11 368 41	8 782 84	13 127 6

Рисунок А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «КапиталДом» за 2018–2020 гг.



ИНН 7449115948
КПП 745301001 стр 004



ПАССВВ					
Показатели ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
II. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
—	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 0	1 0	1 0
—	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320	—	—	—
—	Переоценка внеоборотных активов	1340	—	—	—
—	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	—	—	—
—	Резервный капитал	1360	—	—	—
—	Нераспределенная прибыль (за вычетом убытков)	1370	7 9 9	3 9 2	1 5 1
—	Итого по разделу II	1300	8 0 9	4 0 2	1 6 1
III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ³					
—	Платежный фонд	1310	—	—	—
—	Целевой капитал	1320	—	—	—
—	Целевые средства	1350	—	—	—
—	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360	—	—	—
—	Резервы и иные целевые фонды	1370	—	—	—
—	Итого по разделу III	1300	—	—	—
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
—	Заемные средства	1410	1 1 5 0 0	2 2 0 8	—
—	Отложенные налоговые обязательства	1420	—	—	—
—	Оценочные обязательства	1430	—	—	—
—	Прочие обязательства	1450	—	—	—
—	Итого по разделу IV	1400	1 1 5 0 0	2 2 0 8	0

Рисунок А.2 – Бухгалтерский баланс ООО «КапиталДом» за 2018–2020 гг.



ИНН 7449115948
КПП 745301001 стр 005



V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Показатели ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
—	Заемные средства	1510	1 1 7 7 5 0	6 1 9 9	1 4 4 1
—	Кредиторская задолженность	1520	1 8 1 5 3 7	2 0 3 6 1	1 6 4 6
—	Долги будущих периодов	1530	—	—	—
—	Оценочные обязательства	1540	—	—	—
—	Прочие обязательства	1550	8 2 5 2 4 4	8 4 9 1 1 4	1 2 8 0 2 8
—	Итого по разделу V	1500	1 1 2 4 5 3 1	8 7 5 6 7 4	1 3 1 1 1 5
—	БАЛАНС	1700	1 1 3 6 8 4 1	8 7 8 2 8 4	1 3 1 2 7 6

Рисунок А.3 – Бухгалтерский баланс ООО «КапиталДом» за 2018–2020 гг.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ооо «КапиталДом» за 2019–2020 гг.

		ИНН 7449115948 КПП 745301001 Стр. 006	Отчет о финансовых результатах		Форма по ОКУД 0710002
Показатели	Пояснительные показатели	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год	
1	2	3	4	5	
—	Выручка ²	2110	1 518 6	6 792	
—	Себестоимость продаж	2120	(1 493 5)	(6185)	
—	Валовая прибыль (убыток)	2100	2 51	6 07	
—	Коммерческие расходы	2210	(0)	(221)	
—	Управленческие расходы	2220	(0)	(88)	
—	Прибыль (убыток) от продаж	2200	2 51	2 98	
—	Доходы от участия в других организациях	2310	—	—	
—	Проценты к получению	2320	—	—	
—	Проценты к уплате	2330	—	—	
—	Прочие доходы	2340	2 246	3	
—	Прочие расходы	2350	(1 671)	—	
—	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	8 26	3 01	
—	Текущий налог на прибыль	2410	(1 65)	(60)	
—	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	—	—	
—	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	—	—	
—	Изменение отложенных налоговых активов	2450	—	—	
—	Прочее	2460	(2 54)	—	
—	Чистая прибыль (убыток)	2400	4 07	2 41	
—	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	—	—	
—	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	—	—	
—	Совокупный финансовый результат периода ¹	2500	4 07	2 41	
СПРАВОЧНО					
—	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	—	—	
—	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	—	—	

Рисунок Б.1 – Отчет о финансовых результатах ооо «КапиталДом» за 2019–2020 гг.