

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»

Филиал в г. Златоусте

Факультет «Сервис, экономика и право»

Кафедра «Экономика и право»

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль «Финансы и кредит»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой,

к.э.н., доцент

_____ Т.И. Гусева

_____ 2021 г.

Анализ и управление дебиторской задолженностью предприятия ФГБУ
«ЦЖКУ» МО РФ (по ЦВО) ЖКС № 8

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.03.01.2021.048 ПЗ ВКР

Руководитель работы

зав. кафедрой ЭиП, к.э.н., доцент

_____ Д.А.Селиверстов

_____ 2021 г.

Автор работы

студент группы ФСЭиП-552

_____ Е.Ю.Цой

_____ 2021 г.

Нормоконтролер

к.т.н., доцент

_____ Е.В. Баранова

_____ 2021 г.

Златоуст 2021

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Факультет «Сервис, экономика и право»
Кафедра «Экономика и право»
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Профиль «Финансы и кредит»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой,
к.э.н., доцент
_____ Т.И. Гусева
_____ 2021 г.

З А Д А Н И Е

на выпускную квалификационную работу студента
Цой Елене Юрьевне
Группа ФСЭиП-402

1 Тема работы Анализ и управление дебиторской задолженностью предприятия ФГБУ «ЦЖКУ» МО РФ (по ЦВО) ЖКС № 8
утверждена приказом по университету от «26» апреля 2021 г. № 714-13/12.

2 Срок сдачи студентом законченной работы «18» июня 2021 г.

3 Исходные данные к работе

Финансовая отчетность, статистическая отчетность, нормативно-законодательные документы, периодические издания, прочие достоверные источники, содержащие информацию, которая может быть использована при написании дипломной работы.

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке

- 1) Теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью
- 2) Анализ управления дебиторской задолженностью ЖКС № 8
- 3) Разработка мероприятий по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью

5 Иллюстративный материал (плакаты, альбомы, раздаточный материал, макеты, электронные носители и др.) альбом иллюстраций; презентация PowerPoint

Общее количество иллюстраций _____

6 Дата выдачи задания «1» февраля 2021 г.

Руководитель _____ /Селиверстов Д.А. /

Задание принял к исполнению _____ /Цой Е.Ю./

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Сроки выполнения этапов работы	Отметка руководителя о выполнении
Получение задания на выпускную квалификационную работу, составление и согласование с руководителем плана и индивидуального графика работы	До 01.02.2021	
Подбор литературы, материалов, исходных данных, программного обеспечения для выполнения выпускной квалификационной работы	До 26.02.2021	
Выполнение и написание работы: Глава 1 Глава 2 Глава 3 Введение, заключение	До 26.03.2021 До 26.04.2021 До 26.05.2021 До 01.06.2021	
Нормоконтроль	До 08.06.2021	
Проверка содержания выпускной квалификационной работы руководителем	До 15.06.2021	
Проверка на антиплагиат	До 17.06.2021	
Редактирование и представление руководителю полностью оформленной (отпечатанной и переплетенной) работы	До 18.06.2021	
Получение отзыва руководителя	До 21.06.2021	
Подготовка доклада, презентации и альбома иллюстраций к защите	До 24.06.2021	
Утверждение ВКР заведующим кафедрой	25.06.2021	

Заведующий кафедрой _____ / _____ /
(подпись) (И.О. Фамилия)

Руководитель работы _____ / Селиверстов Д.А. /
(подпись) (И.О. Фамилия)

Студент _____ / Цой Е.Ю. /
(подпись) (И.О. Фамилия)

АННОТАЦИЯ

Цой Е.Ю. Анализ и управление дебиторской задолженностью организации ЖКС № 8. – Златоуст: ЮУрГУ, ФСЭиП, 2021, 80 с., 22 ил., 21 табл., библиогр. список – 52 наим.

Целью выпускной квалификационной работы являлось проведение общего анализа эффективности управления дебиторской задолженностью ЖКС № 8 и выявление путей её повышения.

В первом разделе выпускной квалификационной работы рассматриваются теоретические основы анализа и оценки системы управления дебиторской задолженностью. Раскрывается понятие, сущность и состав дебиторской задолженности. Рассматривается методика анализа дебиторской задолженности. Обобщаются пути возврата дебиторской задолженности.

Во втором разделе работы дается характеристика финансово-хозяйственной деятельности ЖКС № 8. Проводится анализ и дается оценка состава и структуры дебиторской задолженности. Проводится анализ эффективности управления дебиторской задолженности, и выявляются недостатки в данном управлении.

В третьем разделе работы разрабатываются рекомендации по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью ЖКС № 8, оценивается ожидаемый результат от их практического применения.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ.....	8
1.1 Понятие дебиторской задолженности, её состав.....	8
1.2 Методические основы управления дебиторской задолженностью.....	14
1.3 Методика анализа дебиторской задолженности организации.....	20
2 АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ЖКС № 8..	32
2.1 Организационно-экономическая характеристика ЖКС № 8.....	32
2.2 Анализ состояния, состава и структуры дебиторской задолженности организации.....	42
2.3 Анализ эффективности управления дебиторской задолженностью.....	50
3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ЖКС № 8.....	58
3.1 Рекомендации по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия.....	58
3.2 Экономический эффект от предложенных рекомендаций.....	68
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	73
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	75
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	79

ВВЕДЕНИЕ

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у организаций возникает постоянная обязанность в проведении расчетов с контрагентам, бюджетом, персоналом и налоговыми органами. При выполнении хозяйственных операций, происходит возобновление разнообразных расчётов. Расчёты бывают двух типов: внутренние и внешние, а предприятия выступают в роли продавцов и покупателей.

Актуальность темы исследования «Совершенствование управления дебиторской задолженностью ЖКС № 8» заключается в том, что при правильно организованных расчетах между покупателями и заказчиками оказывает влияние на ускорение оборачиваемости оборотных средств и своевременное поступление денежных средств. Вследствие чего, от расчетных операций будет зависеть платежеспособность организации и её финансовое положение.

Снижение уровня расчетной дисциплины может привести к увеличению просроченной дебиторской задолженности. Но, несмотря на всю важность учета расчетов для предприятия, в современной литературе недостаточно уделено внимания этой теме, что свидетельствует о некоторой новизне исследований, проводимых в рамках данной работы.

В анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия входит анализ бухгалтерского баланса пассивов и активов, их взаимосвязь и структура; анализ использования капитала и оценка финансовой устойчивости; анализ платежеспособности и кредитоспособности предприятия и т.д.

Правильно организованный учёт реализации работ, услуг, в том числе и дебиторской задолженности, имеет приоритетное значение как для самой организации в части определения результатов от её хозяйственной деятельности, так и для государства в целом, получающего налоги от финансовой деятельности. Отлаженная система анализа, контроля и учета дебиторской задолженности позволяет выявлять резервы увеличения его объёма производства и принятию

обоснованных управленческих решений по повышению эффективности работы организации. Кроме того, актуальность темы выпускной работы определяется и тем, что в нестабильной финансовой среде учёт процесса реализации и анализ дебиторской задолженности должен быть обязательной частью деятельности.

Объектом исследования является организация в сфере жилищно-коммунальных услуг ЖКС № 8.

Предметом исследования выступает дебиторская задолженность.

Целью выпускной квалификационной работы является проведение общего анализа эффективности управления дебиторской задолженностью ЖКС№ 8 и выявление путей её повышения.

На основании поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы анализа дебиторской задолженности предприятия;
- изучить методику анализа дебиторской задолженности организации;
- дать комплексную оценку эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия и дебиторской задолженности;
- разработать мероприятия, способствующие повышению эффективности управления дебиторской задолженностью ЖКС№ 8.

В данной работе использованы: Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ, бухгалтерский баланс организации ЖКС№8 за 2018–2020 годы. Так же была использована литература авторов: Артеменко В.Г., А.Е. Блинова, Т.Г. Бердникова, В. Ю. Дьяконов, Л.В. Донцова, А.А.Королева, В. В. Ковалев, А.В. Пушкин, О.С. Кузнецова, Н.А. Никифорова.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Понятие дебиторской задолженности, её состав

Причина, по которой следует изучать финансовый менеджмент, заключается в том, что базовые знания в этой области очень важны для любой сферы деловой деятельности. Образование в области финансового менеджмента является надежной основой для карьерного роста в качестве руководителя предприятия.

С позиций финансового менеджмента дебиторская задолженность имеет двоякую природу. С одной стороны, «нормальный» рост дебиторской задолженности свидетельствует об увеличении потенциальных доходов и повышении ликвидности. С другой стороны, не всякий размер дебиторской задолженности приемлем для предприятия, так как рост неоправданной дебиторской задолженности может привести также к потере ликвидности.

В экономической науке нет единого подхода к определению сущности и значения дебиторской задолженности. Некоторые отечественные экономисты, например, Евдокимова С.С. [17, с. 20], Ермолович Л.Л. [19, с. 85], рассматривают дебиторскую и кредиторскую задолженности как инструмент управления оборотным капиталом организации. По их мнению, дебиторская задолженность представляет собой вложение средств и расширение продажи в кредит с целью увеличения объема реализации и собственного капитала.

С позиции маркетинговой политики организации ряд авторов, например, Зуб А. Т. [21, с.106], Бланк И. А. [9, с. 3], трактуют дебиторскую задолженность как инструмент стимулирования спроса. Для управления дебиторской задолженностью компании нужна различная информация о дебиторах и их платежах. В зарубежной литературе по управлению финансами предприятий, в частности, по вопросу определения сущности дебиторской задолженности, авторы более единодушны в своих мнениях.

Брунгильд С.Г. считает, что дебиторская задолженность—сумма долгов, причитающихся предприятию, организации или учреждению от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Источником покрытия дебиторской задолженности являются отвлечённые из оборота собственные средства [15, с. 35].

Согласно определению, приведенному в учебнике Любушина Н.П., дебиторская задолженность [35, с. 49]:

- это сумма долгов, причитающихся организации от юридических и физических лиц в результате хозяйственных взаимоотношений между ними;
- счета, причитающиеся к получению в связи с поставками по коммерческому кредиту.

В соответствии с последним определением необходимо чётко понимать, что дебиторская задолженность возникает именно вследствие предоставления коммерческого кредита покупателям, но как таковая кредитом не является.

Таким образом, несмотря на множество различных формулировок определения понятия «дебиторская задолженность», авторы приводят довольно похожие определения данного понятия. Однако, определение дебиторской задолженности только лишь как суммы долгов в пользу предприятия, на наш взгляд, является неполным и должно быть уточнено.

По нашему мнению, наиболее полное определение дебиторской задолженности приводится в работе Новодворского В.Д. [40, с. 64], согласно которому, под дебиторской задолженностью понимается право требования организации на поступление финансовых и нефинансовых активов, возникающее из обязательств юридических и физических лиц по договору в ходе хозяйственной деятельности, с целью обеспечения приемлемого уровня финансовой устойчивости.

Очевидно, что если определять понятие дебиторской задолженности как сумму долгов в пользу предприятия, то вся концепция управления дебиторской задолженностью будет сводиться к её минимизации, так как в большинстве

случаев предприятия стремятся получить оплату за реализованную продукцию в полном объеме. На это указывает В.В. Ковалев в книге «Управление финансами» [28, с. 88].

На рисунке 1.1 наглядно показана классификация дебиторской задолженности по видам.

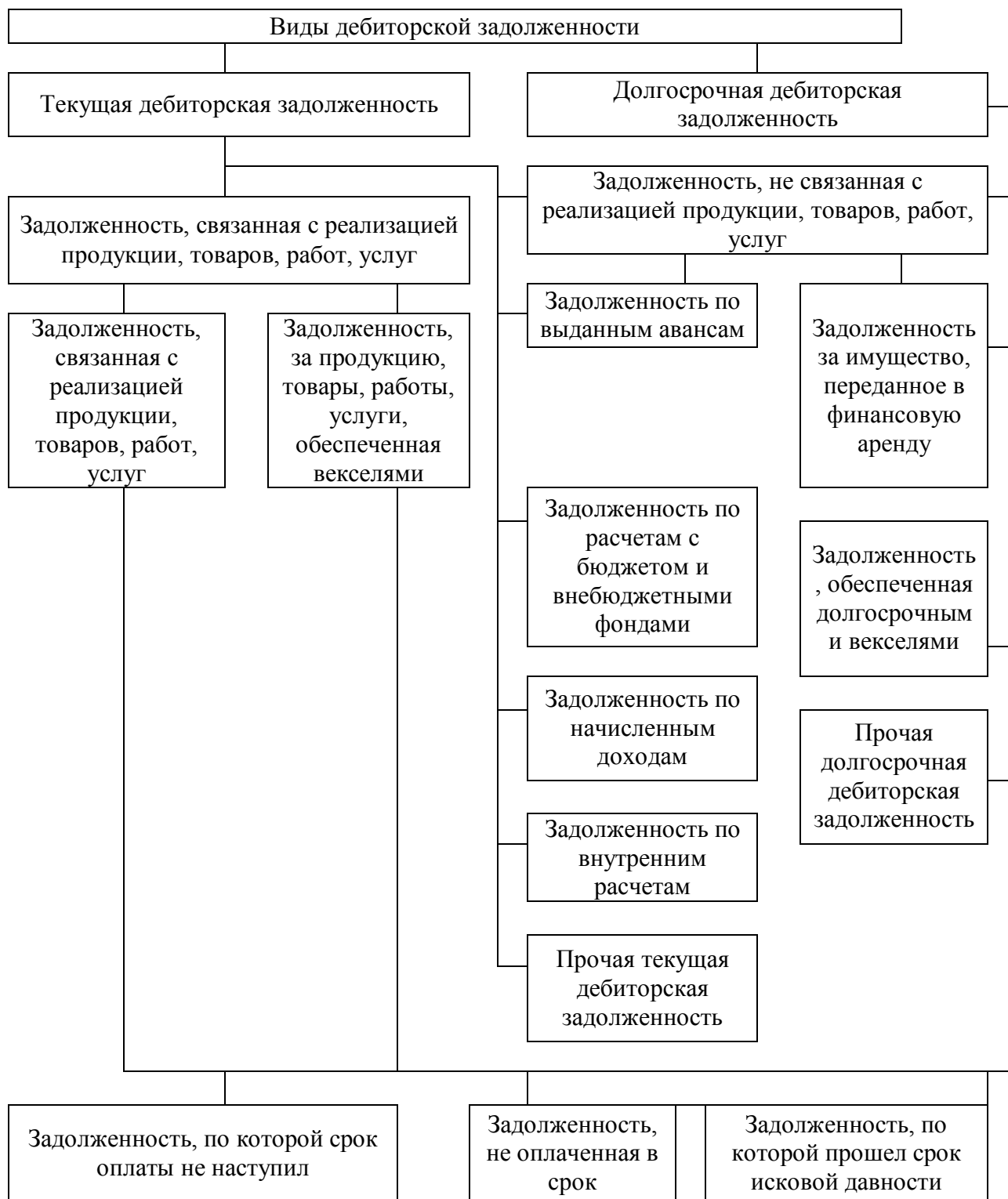


Рисунок 1.1 – Классификация дебиторской задолженности

Дебиторская задолженность – важная составляющая часть оборотного капитала. Текущие активы этого типа часто составляют значительную долю в структуре баланса предприятия. Дебиторская задолженность является также и неполученной выручкой предприятия за реализованную продукцию и базой для определения выручки от продаж является только факт отгрузки (продажи). Если продажа продукции осуществляется на условиях коммерческого кредита, то выручкой считается полная сумма дебиторской задолженности независимо от продолжительности рассрочки или отсрочки. Если произведена неполная оплата отгруженной продукции, то выручка определяется как сумма поступления дебиторской задолженности (в частности, непокрытой поступлением) [33, с. 157].

Разумеется, каждое предприятие само решает, по каким критериям классифицировать дебиторскую задолженность. Однако, на наш взгляд, чем большее количество критериев используется предприятием, тем меньше потребуется усилий со стороны финансовых служб, определения приоритетных направлений в работе по оптимизации объема дебиторской задолженности. Одним из таких направлений, независимо от принятого способа классификации, является формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции.

С позиции возмещения стоимости поставленной продукции продажа может быть выполнена одним из следующих методов [47, с. 15]:

- предоплата;
- оплата за наличный расчет;
- оплата с отсрочкой платежа, осуществляемая обычно в виде безналичных расчетов, основными формами которых являются платежное поручение, аккредитив, расчеты по инкассо и расчетный чек;
- предоставление векселя.

На степень и величину суммы дебиторской задолженности влияют различные внутренние и внешние факторы, причем возможно, только прогнозировать и

невозможно полностью устранить. Шеремет А.Д. и Донцова Л.В. отмечает среди внутренних факторов, влияющих на дебиторскую задолженность отраслевую принадлежность предприятия. Однако Шеремет А.Д.[51, с. 78] выделяет учетную политику предприятия, а Донцова Л.В. отмечает значимость компании на рынке[15, с. 11]. Масштаб деятельности предприятия, характер бизнеса, учетная политика – все это факторы, влияющие на состояние дебиторской задолженности, поскольку выбор партнеров зависит от типа хозяйствующего субъекта. Таким образом, тип хозяйствующего субъекта является одним из факторов, влияющих на состояние дебиторской задолженности.

В.В. Ковалев указывает на систему расчетов за товары, услуги, работы, как на внутренний фактор, влияющий на дебиторскую задолженность. Он считает, что с ростом отсрочки платежей уменьшается поступление денег и увеличивается дебиторская задолженность [27, с. 112].

Леонтьев В. Е. выделяет объем продаж в отдельный фактор, влияющий на состояние дебиторской задолженности [32, с. 481]. Мы солидарны с ней, считая, что объем продаж и реализация продукции взаимно дополняют друг друга. Виханский О.С. заостряет внимание на быстрой оборачиваемости дебиторской задолженности, медленной оборачиваемости кредиторской задолженности [23, с. 33]. На наш взгляд, от определения оптимального срока оборачиваемости дебиторской задолженности зависит длительность производственно-коммерческого цикла предприятия, следовательно, контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности необходим.

Следовательно, на степень и величину суммы дебиторской задолженности влияют различные факторы, которые следует учитывать при формировании политики управления дебиторской задолженностью.

Лялин В. А. считает, что дебиторская задолженность может быть допустимой, обусловленной действующей системой расчетов, и недопустимой, свидетельствующей о недостатках в финансово-хозяйственной деятельности. Как правило, покупателем не предоставляется какого-либо письменного

подтверждения задолженности за исключением подписи о приемке товара на товаросопроводительном документе [34, с. 51].

Рудаков М.Н. считает, что дебиторская задолженность может быть определена с той позиции, что дебиторская задолженность является составной частью оборотных активов [42, с. 19]. В этом случае принципы управления оборотными активами действительны и для дебиторской задолженности.

Учитывая то обстоятельство, что дебиторская задолженность, равно как и денежные средства, являются ненормируемыми активами в составе оборотных активов, следовательно, политика управления дебиторской задолженностью – комплекс мероприятий по регулированию дебиторской задолженностью предприятия.

Основным объектом дебиторской задолженности является денежный оборот, то есть:

- движение денег в наличной и безналичной формах. Управление им преследует следующие цели:

- ускорение поступления платежей и снижение таким способом дебиторской задолженности.

В результате исследования точек зрения таких авторов, как Ковалев В.В., Лялин В. А., Рудаков М.Н., Шеремет А.Д. и Донцова Л.В., мы пришли к выводу о том, что дебиторская задолженность представляет собой право требования организации на поступление финансовых и нефинансовых активов, возникающее из обязательств юридических и физических лиц по договору в ходе хозяйственной деятельности, с целью обеспечения приемлемого уровня финансовой устойчивости.

К факторам, оказывающим влияние на дебиторскую задолженность, относятся отраслевая принадлежность предприятия, учетная политика, инфляция в стране, система расчетов, объем продаж, оборачиваемости. Дебиторская задолженность является объектом финансового менеджмента в связи с тем, что ее величина влияет на финансовую устойчивость, следовательно, контролю и управлению

дебиторской задолженностью необходимо уделять достаточно внимания.

1.2 Методические основы управления дебиторской задолженностью

Управление дебиторской задолженностью, подразумевает обязательное проведение сравнительного анализа величины дебиторской задолженности с величиной кредиторской задолженности. Для финансового положения компании очень важно, чтобы дебиторская задолженность не превышала кредиторскую. Наибольший объем дебиторской задолженности предприятий приходится на задолженность покупателей за отгруженную продукцию (первые три вида дебиторской задолженности). Поэтому управление дебиторской задолженностью на предприятии связано в первую очередь с оптимизацией размера и обеспечением инкассации задолженности покупателей по расчетам за реализованную продукцию [9, с. 22].

В целях эффективного управления этой дебиторской задолженностью на предприятиях должна разрабатываться и осуществляться особая финансовая политика управления дебиторской задолженностью (или его кредитная политика по отношению к покупателям продукции) [39, с. 35]. Политика управления дебиторской задолженностью должна быть направлена на обеспечение допустимого уровня дебиторской задолженности с последующим контролем над ее динамикой и объемом.

Для того чтобы минимизировать риски, связанные с дебиторской задолженностью, фирме необходимо постоянно держать ее под контролем. Но превентивные меры (оценка контрагентов, работа с авансами, страхование задолженности и др.) далеко не всегда позволяют уберечься от сомнительной дебиторской задолженности [22, с. 102].

Управление дебиторской задолженностью ставит задачи [11, с. 15]:

- комплексная проверка дебитора на начальном этапе;
- юридическое сопровождение сделок;
- финансирование дебиторской задолженности;

- учёт, контроль, оценка эффективности дебиторской задолженности;
- взыскание просроченного долга;
- претензионная работа с недисциплинированными дебиторами;
- выражают экономические отношения, возникающие у государства с предприятиями.

Система управления дебиторской задолженностью – это совокупность способов и методов, направленных на наиболее быстрый возврат денежных средств от дебиторов предприятия (покупателей и заказчиков), которая показана на рисунке 1.2 [22, с. 50].



Рисунок 1.2 – Система управления дебиторской задолженностью

Поскольку дебиторская задолженность представляет собой обездвижение собственных оборотных средств, то есть в принципе она не выгодна организации, то с очевидностью напрашивается вывод о ее максимально возможном сокращении. Дебиторская задолженность может быть сведена до минимума, тем не менее, этого не происходит по многим причинам, в том числе и по причине конкуренции [24, с. 109].

Соответственно задача управления дебиторской задолженностью состоит в ускорении платежей со стороны клиентов фирмы, снижении «плохих» долгов (то есть таких долгов, выплаты по которым сомнительны или уже точно не поступят), в проведении эффективной политики продаж и продвижения на рынке. Секрет эффективности здесь кроется в комплексном подходе.

Так, своевременный контроль и анализ позволят вовремя выявить просроченную задолженность и оперативно принять меры по ее взысканию.

Перечень составных элементов управления дебиторской задолженностью состоит из следующих задач [48, с. 81]:

- анализ структуры дебиторской задолженности;
- работа по управлению долговым портфелем внутри компании;
- ранжирование покупателей в зависимости от объема закупок;
- определение приемов и способов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов.

Изначальное построение системы управления дебиторской задолженностью предполагает, что должна быть определена структура элементов системы управления дебиторской задолженности, и они должны быть последовательно созданы. Такая система строится в зависимости от содержания и структуры задолженностей, что определяет круг ее участников, возможность привлечения административного ресурса, проведения PR-кампаний и т.д. [13, с. 67].

Основные данные для анализа управления дебиторской задолженности представляют собой [37, с. 35]:

- общий анализ «величины» дебиторской задолженности: общая сумма задолженности, количество клиентов;
- доля дебиторской задолженности в финансовом портфеле организации;
- сегментация дебиторской задолженности по срокам: «свежая», «рабочая», просроченная;
- сегментация дебиторской задолженности по размеру: малая, средняя, крупная.
- работа по управлению долговым портфелем внутри компании включает расчет предельных размеров дебиторской задолженности – критической и рабочей (допустимой). Эти показатели индикаторы, которые сигнализируют о необходимости усилить (либо ослабить) работу с должниками [7, с. 18].

Возникновение значительной дебиторской задолженности обычно связано с предоставлением заказчикам отсрочки платежа за поставленные товары, то есть поставщики кредитуют своих заказчиков. Предприятие-поставщик должно объективно оценивать свои возможности и кредитовать заказчиков в таких размерах, которые не приведут к хроническому недостатку средств для собственных нужд. Необходимо разработать обоснованную политику предоставления товарного кредита и инкассации задолженностей для различных видов продукции и групп покупателей [16, с. 171].

Кроме того, нужно ранжировать покупателей в зависимости от объема закупок, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты и впоследствии своевременно их пересматривать с учетом мониторинга спроса на продукцию. Управлять дебиторской задолженностью можно, стимулируя покупателей к досрочной оплате счетов. Обычно для этого предоставляются скидки с цены продажи или стоимости поставки, если платеж осуществлен ранее договорного срока. Преимущество поставщика заключается в том, что, получив выручку раньше условленного срока и используя ее в денежном обороте, он возмещает предоставленную скидку.

При определении политики продаж необходим предварительный расчет и

сопоставление дополнительных расходов от продаж в долг и расходов, связанных с риском неоплаты в установленный договором срок или превращения дебиторской задолженности в безнадежную к взысканию.

С установленной периодичностью специалисты компании должны анализировать дебиторскую задолженность по персональному списку контрагентов, срокам образования и размерам; контролировать расчеты по отсроченной или просроченной задолженности, оценивать реальность наличия дебиторской задолженности; определять способы ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов [50, с. 57]. Анализ может включать оценку абсолютных и относительных показателей состояния, структуры и движения дебиторской задолженности.

Для этого определяются доли конкретных дебиторов, а также каждого вида дебиторской задолженности (краткосрочной, долгосрочной, просроченной свыше трех месяцев) в общей совокупности долгов, рассматривается динамика изменений каждой составляющей, темп роста остатка и т.п. Увеличение доли долгосрочной дебиторской задолженности в динамике может привести к снижению уровня платежеспособности организации, уменьшению ликвидности активов.

Превышение темпов роста дебиторской задолженности над темпом увеличения выручки от продаж свидетельствует о снижении уровня управления дебиторской задолженностью, о «замораживании» части выручки, необходимой для финансирования деятельности [13, с. 132].

Согласно статистике, 20–25 % всех активов типичного промышленного предприятия составляет дебиторская задолженность, тогда как кредиторская задолженность 10–15 % пассивов [25, с. 70].

В целях эффективного управления дебиторской задолженностью на предприятиях должна разрабатываться и осуществляться особая финансовая политика управления дебиторской задолженностью.

Управление дебиторской задолженностью включает в себя следующие

направления деятельности [33, с. 134]:

- контроль за образованием и состоянием дебиторской задолженности;
- определение политики предоставления кредита и инкассации для различных групп покупателей и видов продукции (кредитной политики);
- анализ и ранжирование клиентов (на основе кредитных историй);
- контроль расчетов с дебиторами по отсроченным и просроченным задолженностям (на основе реестра старения дебиторской задолженности);
- прогноз поступлений денежных средств от дебиторов (на основе коэффициентов инкассации);
- определение приемов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов.

Вырабатывая политику управления дебиторской задолженностью, организация должна определиться по ключевым вопросам [28, с. 90]:

- срок предоставления кредита (чаще в организации существует несколько типовых договоров, предусматривающих предельный срок оплаты продукции);
- стандарты кредитоспособности (критерии, по которым поставщик определяет финансовую состоятельность покупателя и варианты оплаты);
- система создания резервов по сомнительным долгам (предполагается, что, как бы ни была отлажена система работы с дебиторами, всегда существует риск неполучения платежа, поэтому, исходя из принципа осторожности, необходимо заранее создавать резерв на потери в связи с несостоятельностью покупателя);
- система сбора платежей (сюда входят процедуры взаимодействия с покупателями в случае нарушения условий оплаты, система наказания недобросовестных контрагентов и др.);
- система предоставляемых скидок.

Управление дебиторской задолженностью состоит из тех же не специфических любым другим видом управленческих функций: планирование, организация, мотивация; контроль и анализ [40, с. 150].

Таким образом, эффективное управление дебиторской задолженностью

является важнейшей характеристикой ликвидности фирмы, так как чем меньше средств находится в дебиторской задолженности, тем короче цикл денежного обращения, тем быстрее она сама оплачивает свои обязательства.

Соответственно задача управления дебиторской задолженностью состоит в ускорении платежей со стороны клиентов фирмы, снижении «плохих» долгов (то есть таких долгов, выплаты по которым сомнительны или уже точно не поступят), в проведении эффективной политики продаж и продвижения на рынке. Секрет эффективности здесь кроется в комплексном подходе [44, с. 80].

Так, своевременный контроль и анализ позволят вовремя выявить просроченную задолженность и оперативно принять меры по ее взысканию.

1.3 Методика анализа дебиторской задолженности организации

Анализ дебиторской задолженности лучше всего начать с составления реестра старения счетов дебиторов. Исходной информацией для его составления являются данные бухгалтерского учета по задолженности конкретных контрагентов, при этом важно получить информацию не только о сумме задолженности, но и о сроках ее возникновения. Для получения информации о просроченной задолженности следует провести анализ договоров с контрагентами [46, с. 122].

Основными задачами учета расчетов с покупателями и заказчиками являются:

- формирование полных и достоверных информационных документов о состоянии расчета с конкретным покупателем или заказчиком при реализации ему готовой продукции или оказание услуги;

- учет выполненных работ и оказанных услуг, которые необходимы внутреннему пользователю бухгалтерской отчетности – руководителю, учредителю, собственнику имущества организации (для планирования стратегической цели развития и расширения производства) и внешнему пользователю – инвестору, кредитору или налоговому органу;

– обеспечение информации для контроля за соблюдением законодательства РФ при осуществлении хозяйственной операции и её целесообразностью;

– контроль за своевременностью и правильностью расчета покупателей и заказчиков за отгруженные товары;

– выявление неплатежеспособного или недобросовестного плательщика и т.д.

Эти показатели являются индикаторами, которые сигнализируют о необходимости усилить (ослабить) работу с должником.

Схема бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками представлена на рисунке 1.3 [19, с. 61].

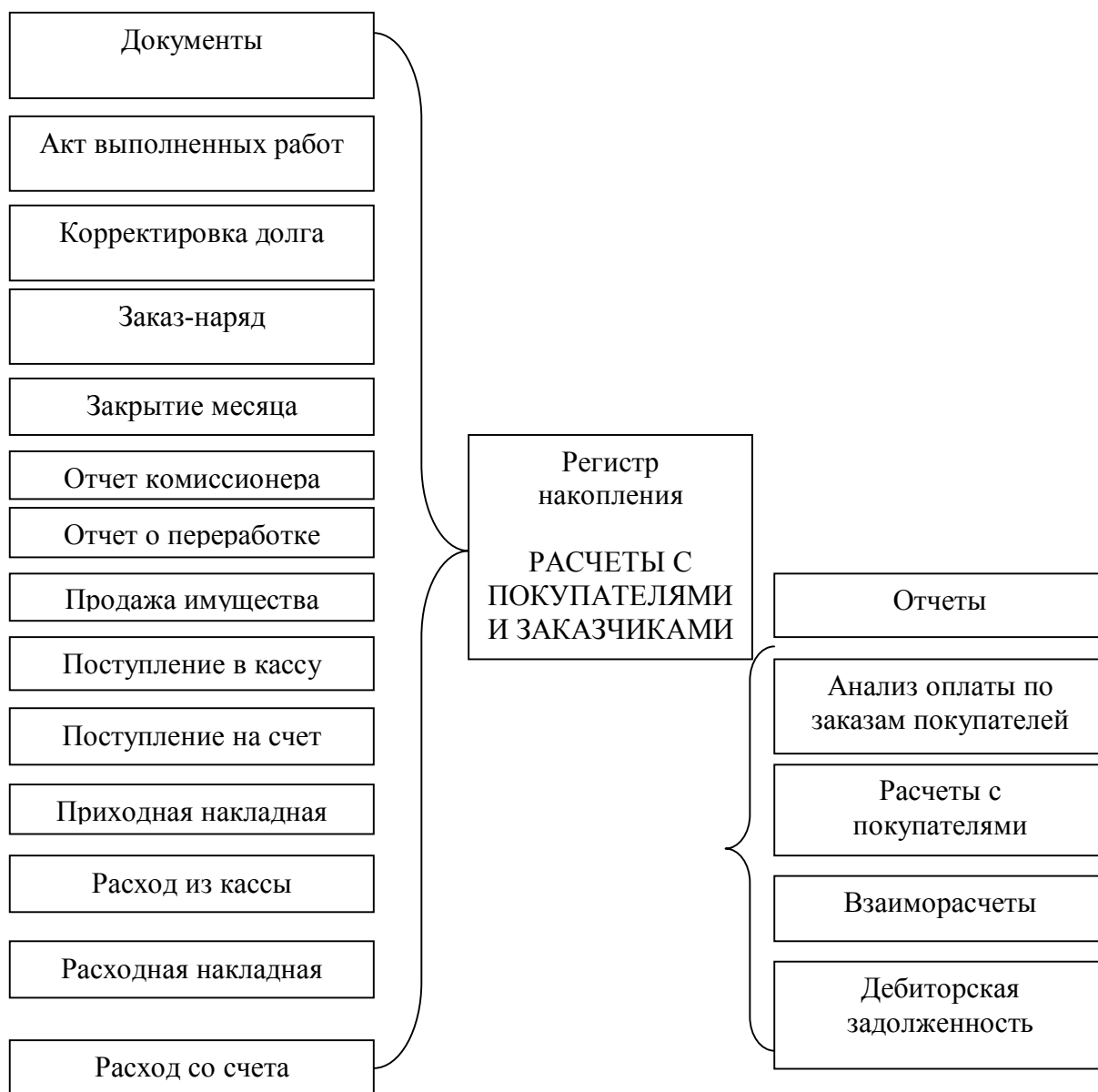


Рисунок 1.3 – Схема бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками

Соответственно, задача ведения бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками состоит в ускорении платежа со стороны клиента фирмы, снижении «плохого» долга (то есть такого долга, выплаты по которому сомнительны или могут не поступить), своевременный контроль и учет позволяют вовремя выявлять просроченную задолженность и оперативно принимать меры по её взысканию [30, с. 67].

Данные по этим дебиторам следует занести в реестр «старения» счетов дебиторов, который схематично представлен в таблице 1.1. В дальнейшем активная работа по возврату задолженности будет проводиться именно с этой группой дебиторов.

Таблица 1.1 – Реестр «старения» счетов дебиторов [17, с. 134]

№ п/п	Контрагент	Рейтинг	Срок дебиторской задолженности								Общая сумма задолженности, тыс. руб.	Доля в общем объеме, %
			до 15 дней		15–30 дней		30–60 дней		свыше 60 дней			
			тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%		

Когда такая информация получена, все дебиторы ранжируются по убыванию величины задолженности. Как правило, дебиторская задолженность первых 20–30 крупнейших контрагентов составляет 70–80 процентов от общей суммы задолженности.

По каждому дебитору, попавшему в реестр «старения» счетов дебиторов в числе крупнейших дебиторов, необходимо провести работу по возврату задолженности.

Основываясь на опыте реструктуризации и реформирования предприятий России Смачило В., Дубровская Е. в своей статье «Управление дебиторской задолженностью» предлагают следующие меры по организации такой работы [29]:

- создание целевой группы по работе с дебиторской задолженностью;
- составление и анализ реестра «старения» счетов дебиторов;
- разработка плана мероприятий по работе с конкретными контрагентами с указанием сроков, ответственных, оценкой затрат и полученного эффекта;
- внесение информации о планируемых суммах возвращаемой задолженности в финансовый план предприятия с последующим контролем выполнения;
- разработка и утверждение положения о мотивации за результат, достигнутый целевой группой.

Денежные расчеты с покупателями и заказчиками представлены на рисунке 1.4.

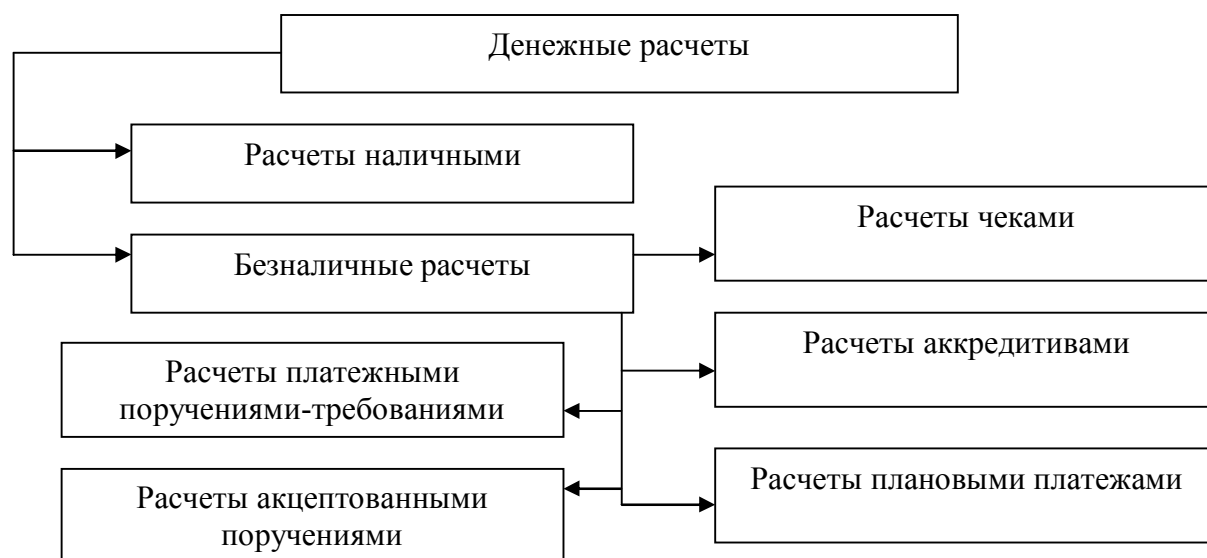


Рисунок 1.4 – Денежные расчеты с покупателями и заказчиками

Трейвиш М.И. в своей книге «Управление ликвидностью при товарном кредитовании: роль и место факторинга» пишет, что как правило, после начала проработки реестра счетов дебиторов, определяются затраты, необходимые для возврата задолженности и сумма возврата [29].

Мероприятия по работе с дебиторами могут включать [41, с. 48]:

- телефонные переговоры;
- выезды к контрагентам;
- оформление договоров цессии;

– разработка схем погашения задолженности векселями с их последующей реализацией;

– разработка эффективных бартерных схем;

– проработка возможностей обращения в арбитраж.

Возврат задолженности в сжатые сроки – реальная возможность пополнения дефицитных оборотных средств. Тем не менее, с точки зрения эффективного управления предприятием, важно не только в сжатые сроки вернуть средства, но и не допускать последующего увеличения задолженности выше допустимого предела. Возникает задача планирования и управления дебиторской задолженностью.

Определение возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, осуществляется по формуле (1.1) [9, с. 10]:

$$\text{ИДЗ} = \text{ОРК} \times \text{КСЦ} \times (\text{ППК} + \text{ПР}) / 360, \quad (1.1)$$

где ИДЗ – необходимая сумма финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, руб.;

ОРК – планируемый объем реализации продукции в кредит, руб.;

КСЦ – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, выраженных десятичной дробью.

ППК – средний период предоставления кредита покупателям, в днях;

ПР – средний период просрочки платежей по кредиту, в днях.

Запланированное движение задолженности (как дебиторской, так и кредиторской) следует контролировать. Для этого необходима оперативная бухгалтерская информация. Если бухгалтерия не обеспечивает нужную оперативность, нужно воспользоваться данными управленческого учета [60]. Вследствие чего, от расчетных операций будет зависеть платежеспособность организации и её финансовое положение. Определение реальной оборачиваемости статьи дебиторской задолженности предприятия осуществляется по формуле (1.2) [14, с. 17]:

$$\text{Одз} = \text{В} / \text{ДЗср}, \quad (1.2)$$

где Одз – реальная оборачиваемость статьи дебиторской задолженности;

В – валовая выручка, руб.;

ДЗср – средняя величина статьи дебиторской задолженности, руб.

Определение периода погашения статьи дебиторской задолженности предприятия осуществляется по формуле (1.3) [14, с. 18]:

$$\text{Пдз} = \text{n} / \text{Одз}, \quad (1.3)$$

где Одз – реальная оборачиваемость дебиторской задолженности, дни;

n – длительность анализируемого периода, в днях.

Пдз – период погашения статьи дебиторской задолженности, дни.

Определение оборачиваемости для требуемого прироста оплаченной валовой выручки предприятия (в данном случае требуемый прирост оплаченной валовой выручки достигается за счет уменьшения суммы дебиторской задолженности) осуществляется по формуле (1.4) [14, с. 151]:

$$\text{Оп} = \text{В} / \text{Пдс}, \quad (1.4)$$

где Оп – оборачиваемость для требуемого прироста валовой выручки;

Пдс – прирост денежных средств к оплаченной выручке, руб.

Определение срока оборота для требуемого прироста оплаченной валовой выручки предприятия осуществляется по формуле (1.5) [14, с. 153]:

$$\text{Сп} = \text{n} / \text{Оп}, \quad (1.5)$$

где Сп – срок оборота прироста валовой выручки.

Определение оптимального срока сокращения оборачиваемости статьи дебиторской задолженности в целях реализации поставленных перед предприятием задач осуществляется по формуле (1.6) [47, с. 155]:

$$\text{ОСдз} = \text{Пдз} - \text{Сп}, \quad (1.6)$$

где ОСдз – оптимальный срок погашения дебиторской задолженности, дни.

Кроме того, анализ дебиторской задолженности предприятия следует дополнить методикой оценки издержек финансирования в зависимости от срока оборачиваемости дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности характеризует эффективность кредитной политики предприятия по отношению к своим клиентам (покупателям готовой продукции) (формула 1.7) [47, с. 157]:

$$К_{дз} = \frac{В}{ДЗ'} \quad (1.7)$$

где $К_{дз}$ – коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности;

$ДЗ'$ – средняя величина дебиторской задолженности.

Данный коэффициент в значительной степени влияет на оборачиваемость оборотных средств в целом, так как величина дебиторской задолженности, как правило, имеет весомую долю в общей величине текущих активов. Снижение количества оборотов обычно свидетельствует о расширении кредита потребителям или проблемах с погашением предоставленного товарного кредита.

В общем случае, считается, что если дебиторская задолженность оборачивается быстрее материальных оборотных средств, это означает высокую интенсивность поступлений денежных средств на счета предприятия и в данном случае отношение заемные/собственные средства может быть больше единицы.

Коммерческий цикл («дни дебиторов») представляет собой период времени от момента отгрузки готовой продукции до момента зачисления денежных средств за нее на расчетный счет предприятия, (формула 1.8) [47, с. 158]:

$$КЦ = \frac{ДЗ \cdot Т}{В}, \quad (1.8)$$

где $КЦ$ – коммерческий цикл, дни.

Длительность операционного цикла включает период времени от момента расходования денежных средств на приобретение запасов до поступления денег от дебиторов за реализованную им продукцию, услуги и рассчитывается по формуле (1.9) [47, с. 152]:

$$\text{ОЦ} = \text{ПЦ} + \text{КЦ}, \quad (1.9)$$

где ОЦ – операционный цикл, дни.

«Дни кредиторов», или оборачиваемость средств в расчетах с кредиторами в днях рассчитывается по формуле (1.10) [47, с. 156]:

$$\text{ДК} = \frac{\text{КЗ} \cdot \text{T}}{\text{В}}, \quad (1.10)$$

где ДК – дни кредиторов.

Финансовый цикл – период оборота средств, который равен интервалу между притоком и оттоком капитала, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота, (разрыв между сроком платежа поставщикам и получением денег от покупателей) и определяют по формуле (1.11) [47, с. 157]:

$$\text{ФЦ} = \text{ОЦ} - \text{ДК}, \quad (1.11)$$

где ФЦ – финансовый цикл, дни.

Критерий оценки эффективности использования ресурсов предприятия – минимизация производственного, операционного и финансового циклов за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности и производственных запасов и увеличения срока погашения кредиторской задолженности [33, с. 34].

Таким образом, политика управления дебиторской задолженностью – это комплекс мероприятий по регулированию дебиторской задолженности предприятия. Рассмотрим такой элемент дебиторской задолженности как расчеты с покупателями и заказчиками. Денежный расчет с покупателем и заказчиком осуществляется организацией при помощи наличных средств, либо в виде безналичного платежа. Расчеты наличными средствами между юридическими лицами может быть произведено в, не превышающем 100 000 руб. размере в рамках одного договора. Эта максимальная величина (100 000 руб.) в одном договоре распространяется и на расчеты наличными между юридическим лицом и индивидуальным предпринимателем, между двумя предпринимателями при условии, что эти расчеты связаны с ведением ими предпринимательской

деятельности [19, с. 141]. Нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета и отчетности в РФ представлено системой, отраженной в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками

Уровень	Наименование регулирующих документов и положений
Законодательный	<ul style="list-style-type: none"> – Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете»; – Федеральный закон от 22 мая 2003 г. № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт»; – Гражданский кодекс Российской Федерации. Части I и II; – Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2; – Кодекс об Административных правонарушениях;
Нормативный	<ul style="list-style-type: none"> – Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом МинФина РФ от 29.07.98 №34н (ред. от 11.04.2018); – Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» ПБУ 3/2006; – Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99; – Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99; – Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99; – Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» ПБУ 15/2008; – Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02.
Методический	<ul style="list-style-type: none"> – План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению; – Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»; – Постановление Росстата «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету работ в капитальном строительстве и ремонтно-строительных работ»; – Постановление Госкомстата РФ от 18.08.1998 № 88 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации»; – Положение о безналичных расчетах в РФ, утв. ЦБ РФ от 03.10.2002 №2-П; – Указание ЦБ РФ от 20 июня 2007г. № 1843-У «О предельном размере расчетов наличными деньгами и расходовании наличных денег, поступивших в кассу юридического лица или кассу индивидуального предпринимателя».
Организационный	<p>Рабочие документы организации, формирующие ее систему бухгалтерского учета (учетная политика фирмы (для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения) и рабочий план счетов, разработанные на основании Закона о бухгалтерском учете, ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», а также Плана счетов бухгалтерского учета. К учетной политике могут прилагаться формы первичных документов, график документооборота и др.</p>

Основными задачами учета расчетов с покупателями и заказчиками являются [25, с. 77]:

- формирование полных и достоверных информационных документов о состоянии расчета с конкретным покупателем или заказчиком при реализации ему готовой продукции или оказание услуги;

- учет выполненных работ и оказанных услуг, которые необходимы внутреннему пользователю бухгалтерской отчетности – руководителю, учредителю, собственнику имущества организации (для планирования стратегической цели развития и расширения производства) и внешнему пользователю – инвестору, кредитору или налоговому органу;

- обеспечение информации для контроля за соблюдением законодательства РФ при осуществлении хозяйственной операции и её целесообразностью;

- контроль наличия и движения имущества и расчетных обязательств;

- контроль за эффективностью использования материальных, трудовых или финансовых ресурсов в соответствии с утвержденной нормой, сметой;

- контроль за соблюдением формы расчета, обозначенных в договоре с покупателем и заказчиком (величина средств, срок оплаты, условия и т.д.);

- контроль состояния дебиторской и кредиторской задолженностей;

- своевременность сверки расчета дебиторов и с кредиторами для недопущения просрочки задолженности [8, с. 42];

- контроль за своевременностью и правильностью расчета покупателей и заказчиков за отгруженные товары.

- сегментация задолженности по срокам: «новая», «свежая», просроченная;

- расчет предельных размеров задолженности — критической и рабочей (допустимой).

- своевременность поступления средств по счетам дебиторов, с возможностью применения штрафных санкций и расчета пени;

- выявление неплатежеспособного или недобросовестного плательщика;
- в разработке политики предприятия в сфере расчета с покупателями (предоставление товарного кредита, скидки или прочих льгот потребителю), предоставление коммерческого кредита при расчете с поставщиком.

Эти показатели являются индикаторами, которые сигнализируют о необходимости усилить (ослабить) работу с должником [9, с. 122].

Соответственно, задача учета расчетов с покупателями и заказчиками состоит в ускорении платежа со стороны клиента фирмы, снижении «плохого» долга (то есть такого долга, выплаты по которому сомнительны или могут не поступить), своевременный контроль и учет позволяют вовремя выявлять просроченную задолженность и оперативно принимать меры по её взысканию.

Таким образом, эффективное управление расчетов с покупателями и заказчиками является обеспечение полной, достоверной и своевременной информацией о состоянии данных расчетов за отчетный период всех заинтересованных пользователей: в первую очередь внутренних – собственников, учредителей и акционеров, а также внешних пользователей [6, с. 71].

Рациональная организация расчетов имеет огромное значение для укрепления договорной дисциплины, выполнения обязательства по поставкам товаров в заданном ассортименте и качестве, повышения ответственности предприятий за соблюдение платежной дисциплины, сокращения и предупреждения дебиторской задолженности, оптимизации кредиторской задолженности, ускорения расчетов.

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Проведенное исследование теоретических основ управления дебиторской задолженностью, позволило сделать следующие основные выводы.

Под дебиторской понимают задолженность других организаций, работников и

физических лиц данной организации (задолженность покупателей за купленную продукцию, подотчетных лиц за выданные им под отчет денежные суммы и др.). Организации и лица, которые должны данной организации, называются дебиторами [5, с. 8].

Дебиторская задолженность – достаточно «мобильная» статья баланса предприятия. Рациональная организация расчетов имеет огромное значение для укрепления договорной дисциплины, выполнения обязательства по поставкам товаров в заданном ассортименте и качестве, повышения ответственности предприятий за соблюдение платежной дисциплины, сокращения и предупреждения дебиторской задолженности, оптимизации кредиторской задолженности, ускорения расчетов [10, с. 31].

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Соответственно задача эффективного управления дебиторской задолженностью состоит в ускорении платежа со стороны клиента фирмы, своевременный контроль и учет, что позволяет вовремя выявлять просроченную задолженность и оперативно принимать меры по её взысканию.

Таким образом, организация учета расчетов с покупателями и заказчиками – это комплекс мероприятий по регулированию дебиторской задолженности предприятия с целью из скорейшего высвобождения из дебиторской задолженности.

2 АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ЖКС № 8

2.1 Организационно-экономическая характеристика ЖКС № 8

Предприятие ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНАЯ СЛУЖБА № 8 ФИЛИАЛА ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ «ЦЕНТРАЛЬНОЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ» Министерства обороны Российской Федерации (ПО ЦЕНТРАЛЬНОМУ ВОЕННОМУ ОКРУГУ) (ЖКС № 8 филиала ФГБУ «ЦЖКУ» Минобороны России по ЦВО), является коммерческим предприятием, цель которого - выполнение работ по техническому обслуживанию, содержанию и текущему ремонту жилищного фонда и прилегающих территорий [1].

Задачи ЖКС № 8 Свердловская обл р-н.Камышловский п/о.Порошино:

- 1) Организация производства и реализации населению товаров народного потребления (работ и услуг) жилищно-коммунальной направленности.
- 2) Организация и проведение технологических ремонтов зданий сооружений и оборудования.
- 3) Работа по реконструкции, модернизации и ремонту оборудования, конструкций зданий и различных внутридомовых инженерных сетей.
- 4) Осуществление иных видов хозяйственной и коммерческой деятельности, не запрещенных действующим законодательством и не противоречащих предмету и основным задачам деятельности ЖКС № 8.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральными законами, общество может заниматься только на основании специального разрешения.

Доход есть источник развития предприятия в целом. ЖКС № 8 являясь юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный счет в банке, печать с указанием наименования предприятия и другие реквизиты.

Основные технико-экономические характеристики жилого фонда под управлением на 01.01.2021г.:

- число жилых строений – 57 домов;
- жилая площадь – 158,6 тыс. м²;
- общая площадь – 216,6 тыс. м²;
- количество квартир – 4620 шт.;
- количество проживающих – 5672 чел.

ЖКС № 8 выступает работодателем в соответствии и с соблюдением правовых норм, установленных трудовым законодательством Российской Федерации.

Численность работников ЖКС № 8 по штатному расписанию – 83, из них:

- административного персонала – 16 человек;
- инженеров – 12 человек;
- рабочих – 55 человек.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 2.1.

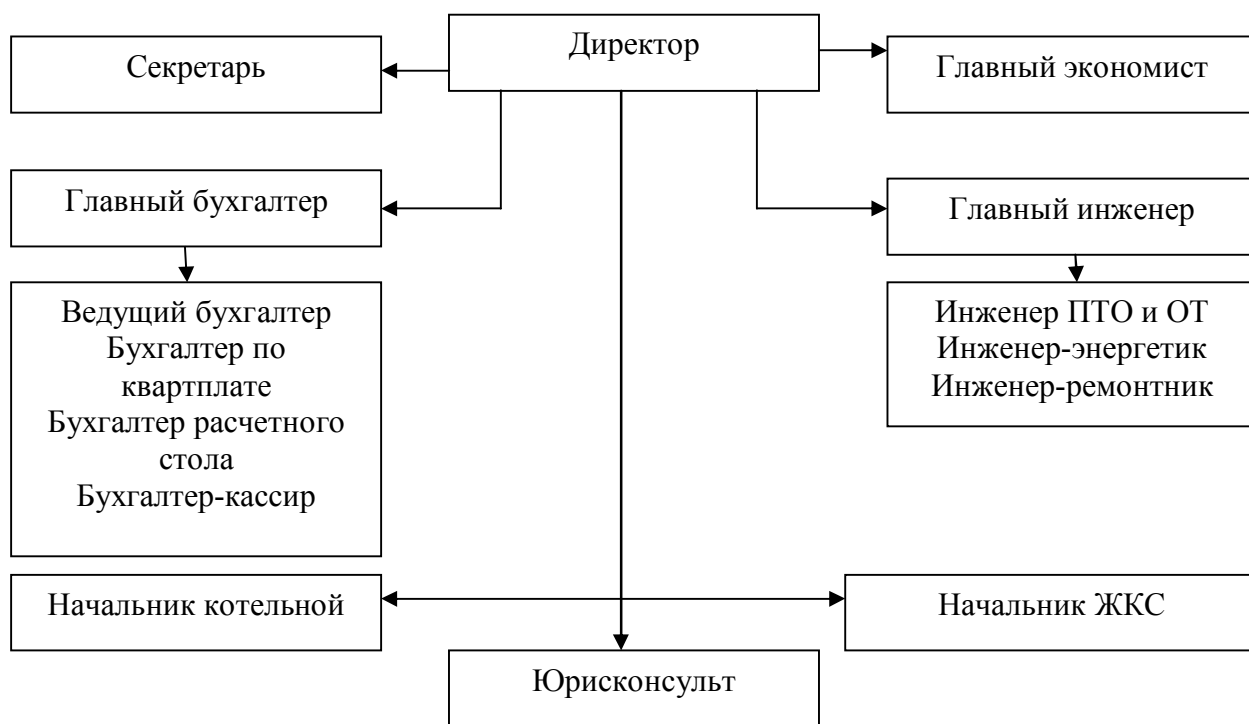


Рисунок 2.1 – Организационная структура ЖКС № 8

Руководство текущей деятельностью осуществляется исполнительным органом ЖКС № 8 – начальником ДУ № 3.

Проведем анализ основных экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия, которые представлены в таблице 2.1, на основе (Приложения А) и (Приложения Б) за 2018–2020 годы.

Таблица 2.1 – Основные экономические показатели хозяйственной деятельности ЖКС № 8 за 2018–2020 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Обозначение	Период			Абсолютное изменение		Темп изменения, %	
		2018	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Выручка	Вр	33 134	28 292	43 045	-4 842	14 753	-14,61	52,15
Чистая прибыль	Пр	975	78	809	-897	731	8,0	1037,18
Расходы по обычной деятельности	З	31 577	27 990	41 687	-3 587	13 697	88,64	148,94
Внеоборотные активы	А _{ВН}	586	408	5 669	-178	5261	-30,38	1289,46
Совокупные активы	А	13 443	14 049	28 383	606	14 334	4,51	102,03
Среднегодовая численность работающих, человек	Ч _р	85	80	83	-5	3	-5,88	3,75
Капитал и резерв	К	1 029	-3 500	-5 973	-4 529	-2 473	-440,14	70,66
Капиталоотдача	КО = Вр/А _{ВН}	56,54	69,34	7,59	12,80	-61,75	22,64	-89,05
Оборачиваемость активов	Об _А = Вр/А	2,46	2,01	1,52	-0,45	-0,50	-18,30	-24,69
Производительность труда	ПрТ = Вр/Ч _р	389,81	353,65	518,61	-36,16	164,96	-9,28	46,65
Рентабельность активов	Р _А = Пр/А	7,25	0,56	2,85	-6,69	2,29	7,72	508,93
Рентабельность основной деятельности	Р _{ОСН} = Пр/З	3,09	0,28	1,94	-2,81	1,66	9,06	692,86
Период окупаемости капитала	П _{ОК} = К/Пр	1,06	-44,9	-7,38	-43,84	37,52	4 235,8	16,44

Как видно из таблицы 2.1 собственный капитал имеет тенденцию к снижению: если в 2018 году на балансе числилось 1 029 тыс. рублей собственного капитала и резервов, то к 2020 году эта величина упала до -5 973 тыс. руб. Это означает, что с 2019 года у ЖКС № 8 имеется непокрытый убыток превышающий уставной капитал. Чистая прибыль с 2018 по 2020 годы снижалась: если в 2018 году предприятие приносило прибыль в размере 975 тыс. руб., то в 2019 году 78 тыс. руб., а в 2020 году 809 тыс. руб. (рисунок 2.2).

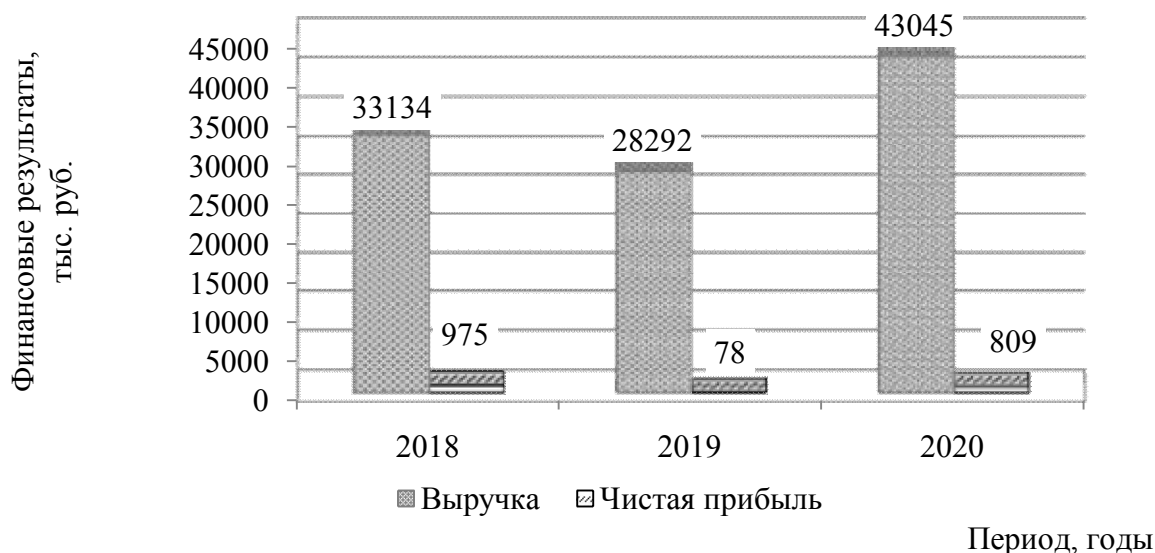


Рисунок 2.2 – Финансовые результаты ЖКС № 8 за 2018–2020 гг.

В 2019 году по сравнению с 2018 годом снизилась выручка на 4 842 тыс. руб. или на 14,61 %, но в 2020 году выручка увеличилась на 14 753 тыс. руб. или на 52,15 %. Стоит отметить рост совокупных активов: в 2019 г. 606 тыс. руб. (+ 4,51 %) и в 2020 году на 14 334 тыс. руб. (+102 %), рисунок 2.3.

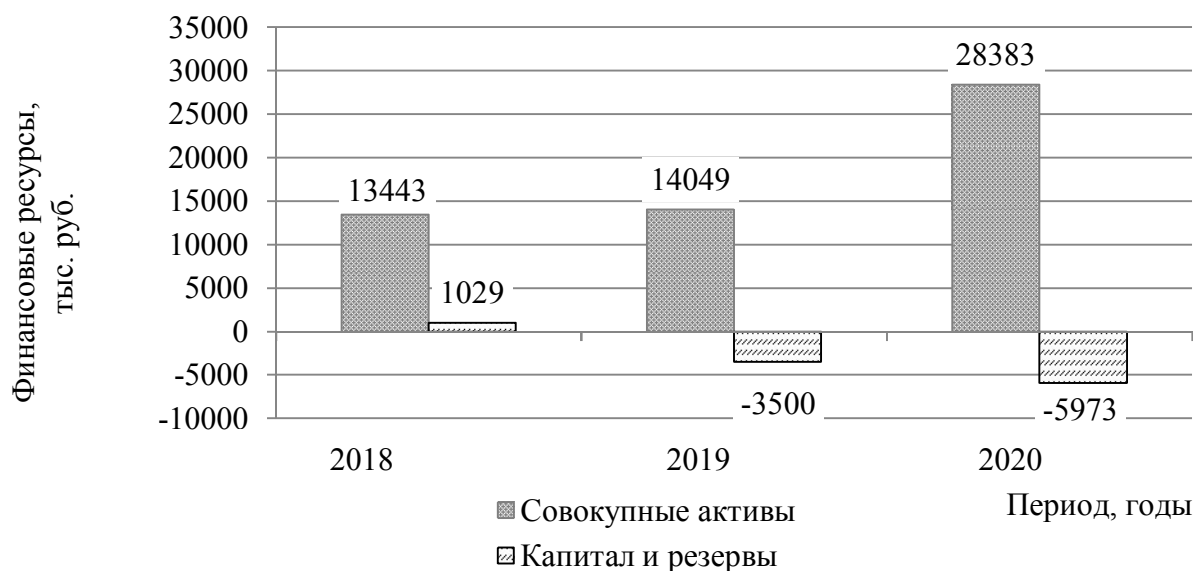


Рисунок 2.3 – Финансовые ресурсы ЖКС № 8 за 2018–2020 гг.

Производительность труда выросла в 2019 году относительно 2018 года на 46,65% или на 164,96 тыс. руб. Снижение капиталотдачи основного капитала

года с 56,54 до 7,59 имеет отрицательное значение для предприятия, так как является показателем снижения запаса финансовой прочности и инвестиционной привлекательности предприятия. Кроме того, снижение оборачиваемости совокупных активов в 2019 году на 0,45(–18,30 %), в 2020 году на 0,50 (–24,69 % говорит, о неэффективном управлении активами.

Динамика показателей эффективности использования средств ЖКС № 8 на рисунке 2.4.

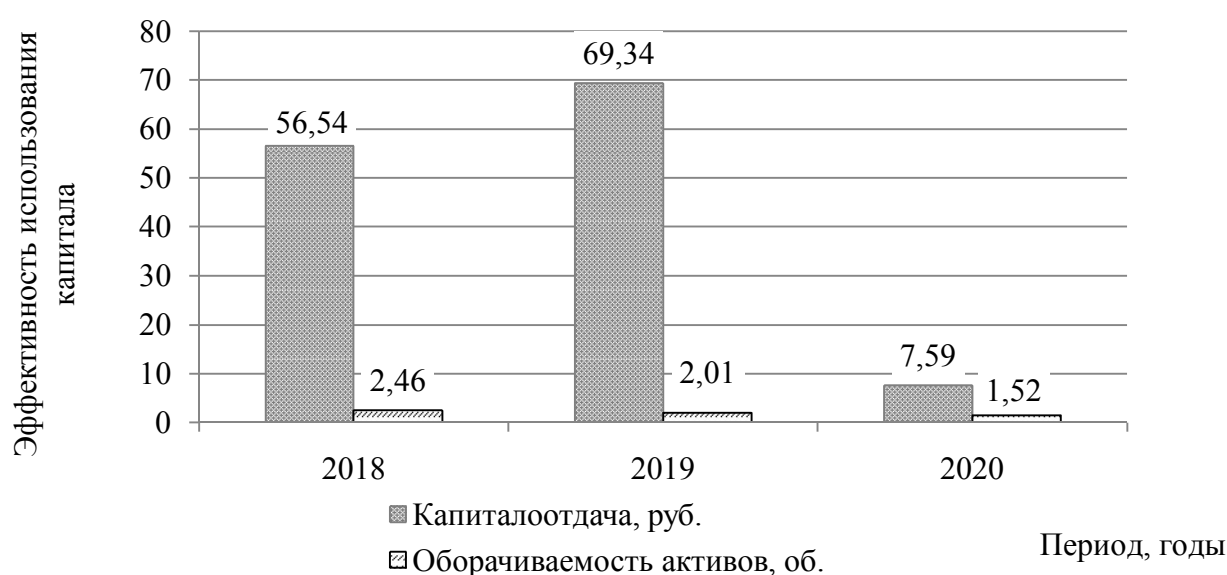


Рисунок 2.4 – Динамика показателей эффективности использования средств ЖКС № 8 за 2018–2020 гг.

Так как в 2019 и 2020 году ЖКС № 8 в ходе своей деятельности снизило выручку и прибыль, следствием этого стало снижение рентабельности активов и основной деятельности на 92,28 % и рост на 408,93 % по годам соответственно. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что в настоящее время, в нестабильной и неустойчивой экономической обстановке, ЖКС № 8 находится в непрестом финансовом положении.

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования.

Данные расчёта абсолютных показателей ЖКС № 8 приведены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Тип финансовой устойчивости ЖКС № 8 за 2018–2020 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Изменение по годам	
	2018	2019	2020	2019	2020
Капиталы и резервы	1029	–3500	–5973	–4529	–2473
Внеоборотные активы	586	408	5669	–178	+5261
Наличие собственных оборотных средств	+443	–3092	–304	–3535	+2788
Долгосрочные пассивы	0	0	0	–	–
Наличие долгосрочных источников формирования запасов	+443	–3092	–304	–3535	+2788
Краткосрочные кредиты и заёмные средства	12413	17549	34357	+5136	+16808
Общая величина основных источников формирования запасов	+12 856	+14 457	+34 053	+1601	+19596
Общая величина запасов	493	745	958	+252	+213
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	–50	–3837	–1262	–3787	+2575
Излишек или недостаток долгосрочных источников формирования запасов	–50	–3837	–1262	–3787	+2575
Излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов	+12 363	+13 712	+33 095	+1349	+19383
Финансовое состояние	(0; 0; 1)	(0; 0; 1)	(0; 0; 1)	–	–

Рассчитав абсолютные показатели финансовой устойчивости и показатели обеспеченности запасов источниками их формирования, можно сделать вывод, что финансовое состояние ЖКС № 8 можно охарактеризовать как неустойчивое, сопряжённое с нарушением платёжеспособности.

Тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счёт пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств, а в 2020 году ситуация улучшается – снижается недостаток оборотных средств.

Выявив финансовую ситуацию, в которой находится предприятие, на основании данных бухгалтерской отчётности, в таблице 2.3 проведём анализ и дадим оценку платёжеспособности ЖКС № 8.

Таблица 2.3 – Оценка ликвидности баланса ЖКС № 8

В тысячах рублей							
Актив	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года	Пассив	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года
A1	50	1920	5781	П1	–	–	3105
A2	12314	10976	15975	П2	12413	17549	31252
A3	493	745	958	П3	–	–	–
A4	586	408	5669	П4	1029	(3500)	(5973)
Итого:	13443	14049	28383	Итого:	13443	14049	28383

Из таблицы 2.3 видно, что баланс ЖКС № 8 не является ликвидным на протяжении 2018–2020 гг., так как не выполнены условия ликвидности:

01.01.19	01.01.20	01.01.21
A1 > П1	A1 > П1	A1 > П1
A2 < П2	A2 < П2	A2 > П2
A3 > П3	A3 > П3	A3 > П3
A4 < П4	A4 > П4	A4 > П4

Наиболее ликвидных активов хватает для того, чтобы погасить свои наиболее краткосрочные обязательства (срок до 3 месяцев) в 2018 и 2019 годах, в 2020 году ситуация ЖКС № 8 улучшилась ввиду роста величины денежных средств. Быстрореализуемых средств недостаточно, т.е. кредиторская задолженность предприятия значительно больше дебиторской задолженности.

Платёжный недостаток по этой группе вырос и составил 15277 (15975–31252) тыс. руб. Медленно реализуемых активов достаточно, так как ЖКС № 8 не привлекало долгосрочных займов. Покрыть величину внеоборотных активов ЖКС № 8 в 2019 и 2020 годах затруднительно, ввиду недостатка капиталов и резервов.

На основании бухгалтерской отчётности в таблице 2.4 проведём оценку относительных показателей ликвидности ЖКС № 8. Все показатели ликвидности в 2018 и 2019 годах ниже нормы, это говорит о нехватке денежных средств для покрытия своих обязательств. В 2020 году состояние ЖКС № 8 лучше.

Таблица 2.4 – Относительные показатели платёжеспособности ЖКС № 8 за 2018–2020 гг.

Показатель	Алгоритм расчета по годам						Коэффициент платёжеспособности		
	Числитель, тыс.руб.			Знаменатель, тыс.руб.					
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Коэффициент абсолютной ликвидности (норма $\geq 0,05..0,1$)	Наличные средства и денежные эквиваленты			Краткосрочные обязательства			0,004	0,109	0,185
	50	1920	5781	12413	17549	31 252			
Коэффициент быстрой ликвидности (норма $\geq 0,7...1,0$)	Оборотные средства в денежной форме			Краткосрочные привлеченные источники			0,004	0,109	0,168
	50	1920	5781	12413	17549	34 357			
Коэффициент текущей ликвидности (норма $\geq 2,0..2,5$)	Текущие оборотные активы			Краткосрочные пассивы			1,036	0,78	0,66
	12 854	13 641	22 714	12413	17549	34 357			

Коэффициенты ликвидности ЖКС № 8 показаны на рисунке 2.5.

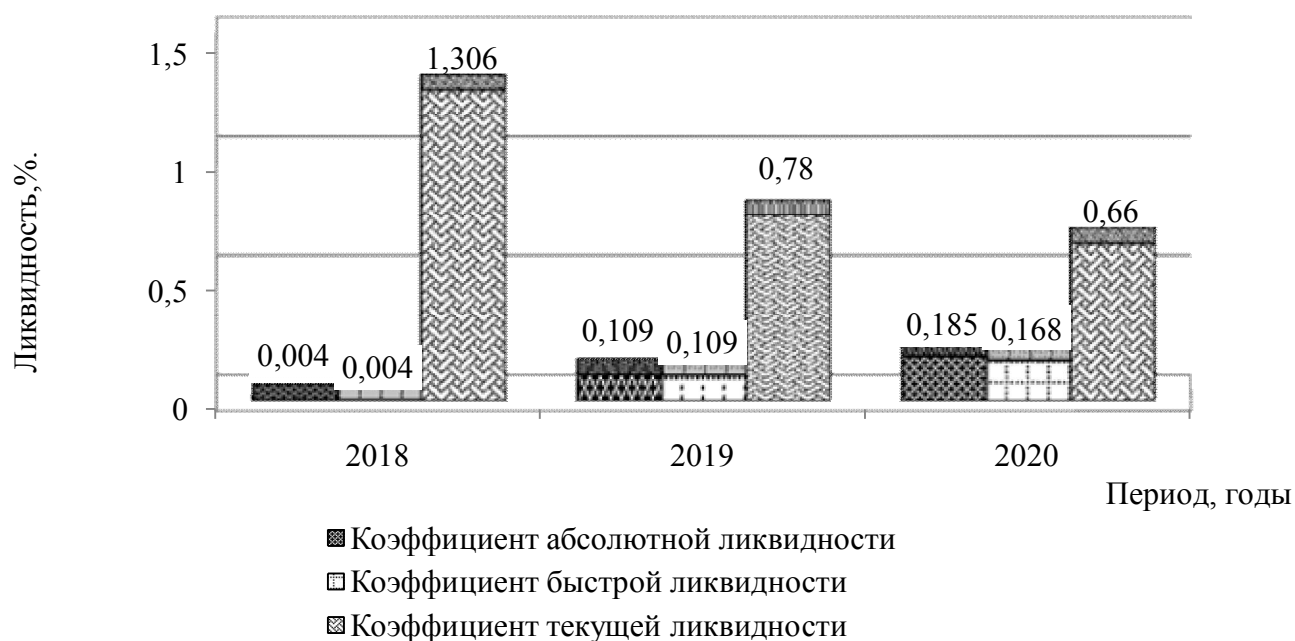


Рисунок 2.5 – Динамика коэффициентов ликвидности ЖКС № 8 за 2018–2020 гг.

Коэффициент абсолютной ликвидности увеличился в 2019 году на 0,105, в 2020 году происходит его увеличение до 0,185, что достигает нормативных показателей. Коэффициенты быстрой и текущей ликвидности в 2020 году значительно увеличились до 0,168 и 0,66.

Главной целью анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является оценка его текущего финансового состояния, а также определение того, по каким направлениям нужно вести работу по улучшению этого состояния. Следовательно, финансовое состояние – это важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия, которая оценивает, в какой мере гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров.

В целом можно сделать вывод, что платёжеспособность ЖКС № 8 нормальная.

Дадим оценку рентабельности деятельности ЖКС № 8 за 2018–2020 гг., представленную в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Оценка рентабельности ЖКС № 8 за 2018–2020 гг.

Показатель	Период, годы						Финансовые коэффициенты, %		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Рентабельность оборота	Прибыль от реализации			Выручка от оказания услуг			4,7	1,07	3,15
	1557	302	1358	33 134	28 292	43 045			
Рентабельность затрат	Прибыль до налогообложения			Себестоимость оказанных услуг			3,86	0,31	2,26
	1219	97	1011	31 577	31 694	44 687			
Рентабельность деятельности	Чистая прибыль (убыток)			Выручка от оказания услуг			2,94	0,28	1,88
	975	78	809	33 134	28 292	43 045			
Уровень издержек в прибыли до налогообложения	Прочие расходы			Прибыль до налогообложения			32,65	9,91	97,53
	398	961	986	1219	97	1011			

Расчеты показывают, что со спадом прибыли за 2019 год по сравнению с показателем 2018 года, рентабельность снижается, что связано со снижением выручки в 2019 году.

Прочие расходы увеличиваются за счет роста транспортных расходов и за счет арендуемых основных средств (автовышка, электромонтажное оборудование и т.д.). Рентабельность оборота предприятия генерирует прибыль от продаж продукции, работ, услуг, обеспечивая поступления выручки на расчетный счет предприятия.

Показатели рентабельности показаны на рисунке 2.6.

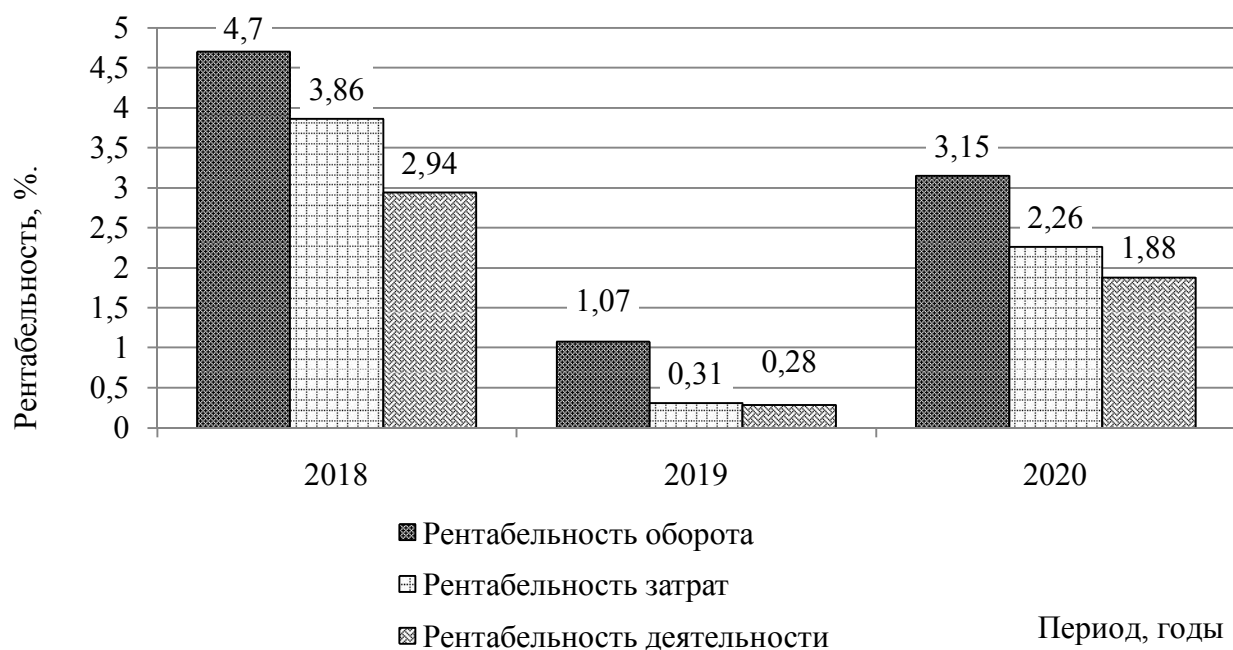


Рисунок 2.6 – Динамика коэффициентов рентабельности ЖКС № 8 за 2018–2020 гг.

Рентабельность оборота показывает, сколько каждая единица выручки от продаж приносит годовой прибыли (убытка). В ЖКС № 8 каждый рубль выручки от продаж приносил в 2018 году 4,7 руб., а в 2020 году 3,15 руб.

Рентабельность затрат с показателя 3,86 руб. в 2018 году, снижается до 0,31 руб. в 2019 году и в связи с ростом прибыли в 2020 году, повышается до 2,26 руб.

Так как в 2019 и 2020 году ЖКС № 8 в ходе своей деятельности снизило выручку и прибыль, следствием этого стало снижение рентабельности.

Все показатели ликвидности в 2018 и 2019 годах ниже нормы, это говорит о нехватке денежных средств для покрытия своих обязательств. В 2020 году состояние ЖКС № 8 лучше.

2.2 Анализ состояния, состава и структуры дебиторской задолженности организации

В ходе анализа дебиторской задолженности за 2018–2020 годы ЖКС № 8 получены следующие данные:

Изменение общей величины дебиторской задолженности за 2019 год составило – 1338 тыс. руб. или на 11,3%, в 2020 году увеличение на 4 999 тыс. руб. или на 45,54%, это является отрицательным явлением, поскольку растет отвлечение средств из оборота организации. На рисунке 2.7 наглядно показано изменение дебиторской задолженности ЖКС № 8 за 2018–2020 годы.

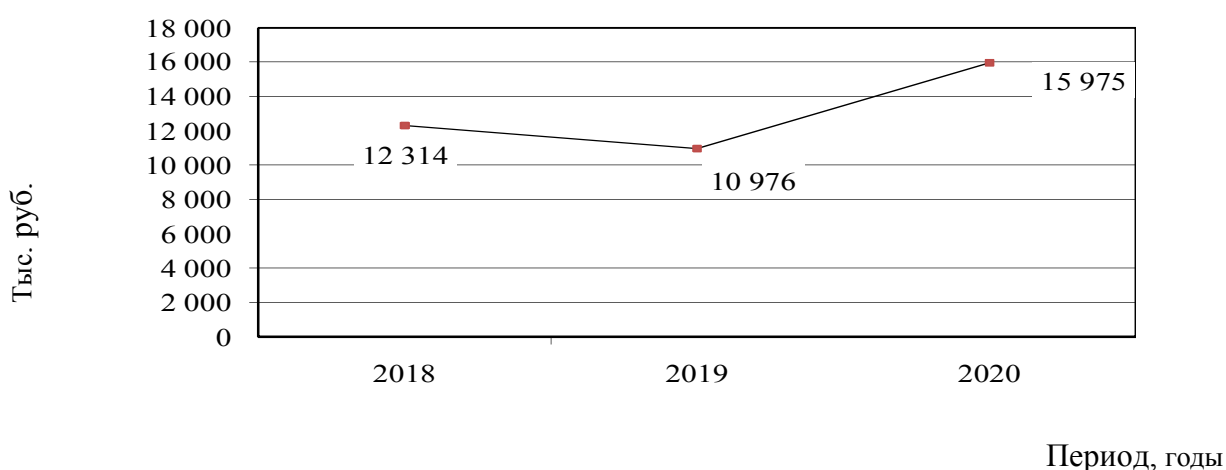


Рисунок 2.7 – Динамика дебиторской задолженности ЖКС № 8 за 2018 – 2020 гг.

Рост дебиторской задолженности показывает, что увеличивается косвенное кредитование средствами данной организации других организаций. ЖКС № 8 несет убытки от обеспечения этого вида задолженности. Необходимо принять меры по её своевременному взысканию. Дебиторская задолженность является важной частью оборотных средств организации, поэтому, начиная анализ динамики и структуры дебиторской задолженности, целесообразно определить уровень текущих активов, отвлечённых в дебиторскую задолженность предприятия. Для этого в таблице 2.6 проведем анализ доли дебиторской задолженности в активах баланса ЖКС № 8 за 2018–2020 гг.

Таблица 2.6 – Анализ дебиторской задолженности в активах баланса ЖКС № 8

Показатели	Период, годы			Отклонение по годам			
	2018	2019	2020	2019		2020	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Денежные средства и эквиваленты	50	1920	5781	1870	3840,0	3 861	301,09
Запасы и затраты	493	745	958	252	151,12	213	128,59
Дебиторы	12 314	10 976	15 975	- 1 338	89,13	4 999	145,54
Итого ликвидных активов	12 857	13 641	22 714	604	106,1	9 073	166,51

Согласно таблице 2.6, наиболее ликвидные активы увеличились в 2019 году до 13 641 тыс. руб., а в 2020 году до 22 714 тыс. руб. Это свидетельствует о том, что ЖКС № 8 увеличивает количество оборотных средств. Это положительная тенденция развития. Дебиторская задолженность в 2019 году снизилась на 10,87%, а в 2020 году возросла на 45,54%, это говорит об увеличении объема оказанных услуг и повышении качества структуры активов баланса. Совокупный рост ликвидных активов – положительный момент в деятельности ЖКС № 8, так как увеличивает ликвидность баланса и снижает потребность в дополнительных кредитных средствах. Ликвидные активы ЖКС № 8 представлены на рисунке 2.8.



Рисунок 2.8 – Ликвидные активы ЖКС № 8 в 2018–2020 гг.

Структуру ликвидных активов проведем в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Структура ликвидных активов баланса ЖКС № 8

Показатели	Период, годы			Структура, %			Отклонение по годам	
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2019	2020
Денежные средства и эквиваленты	50	1920	5781	0,39	14,07	25,45	13,68	11,38
Запасы и затраты	493	745	958	3,83	5,46	4,22	1,63	-1,24
Дебиторы	12 314	10 976	15 975	95,78	80,47	70,33	-15,31	-10,14
Итого ликвидных активов	12 857	13 641	22 714	100,0	100,0	100,0	-	-

Из таблицы 2.7 видно, что ЖКС № 8 конец 2020 года располагает не достаточной суммой денежных средств, и в структуре ликвидных активов большую долю занимает дебиторская задолженность, которая слишком высока (70,33 %).

Таким образом, ЖКС № 8, в связи с тем, что отвлечение денежных средств возрастает, предприятие привлекло заемный капитал (кредит банка). Проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что, несмотря на снижение доли дебиторской задолженности в ликвидных активах, дебиторская задолженности в три раза выше денежных средств и эквивалентом, что говорит о неэффективной политике расчетов с покупателями услуг ЖКХ.

Эффективность управления дебиторской задолженностью зависит от многих факторов, которые можно разделить на внешние, оказывающие влияние вне зависимости от интересов ЖКС № 8, и внутренние, на которые предприятие может и должно активно влиять и внутренние – рост дебиторской задолженности, снижении денежных средств, увеличение запасов [27, с. 233].

Эти определяют рамки, в которых предприятие может управлять внутренними факторами рационального движения денежных средств.

Проведем анализ структуры дебиторской задолженности ЖКС № 8 за 2018 – 2020 гг. в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Горизонтальный анализ дебиторской задолженности ЖКС № 8

Показатели	Период, годы			Отклонение по годам		Темпы роста по годам, %	
	2018	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Дебиторская задолженность:							
– более 12 месяцев	8 530,1	9 123,4	10 722,9	593,3	1 599,5	106,96	117,53
– менее 12 месяцев	3 783,9	1 852,6	5 252,1	-1 931,3	3 399,5	48,96	283,5
Итого дебиторской задолженности	12 314	10 976	15 975	-1 338	4 999	89,13	145,54
Доля сомнительной задолженности, %	69,27	83,12	67,12	13,85	- 16,0	119,99	80,75

Дебиторская задолженность больше 12 месяцев в 2018 г. составила 8 530,1 тыс. руб., в 2019 году 9 123,4 тыс. руб., а к 2020 г. она увеличилась на 10 722,9 тыс. руб., что в относительном значении составило 17,53 %. Это изменение обусловлено ростом объемов реализованных коммунальных услуг.

Увеличение длительной дебиторской задолженности (более 12 месяцев) в деятельности ресурсоснабжающей организации – это показатель того, что за услуги неохотно расплачиваются как организации, так и физические лица-потребители. Увеличение доли сомнительной задолженности выявляет неэффективную принятую ЖКС № 8 систему расчетов, рисунок 2.9.



Рисунок 2.9 – Состав дебиторской задолженности ЖКС № 8

в 2018– 2020 гг.

Для оценки показателей динамики дебиторской задолженности и структуры проведем анализ дебиторов в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Объем и структура дебиторской задолженности ЖКС № 8

Показатели	Период, годы						Отклонение по удельному весу, %	
	2018		2019		2020		2019	2020
	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %		
Дебиторская задолженность более 12 месяцев	8 530,1	69,27	9 123,4	83,12	10 722,9	67,12	13,85	-16,0
Дебиторская задолженность менее 12 месяцев	3 783,9	30,73	1 852,6	16,88	5 252,1	32,88	-13,85	16,0
Итого дебиторской задолженности	12 314	100,0	10 976	100,0	15 975	100,0	-	-

Исходя из данных, представленных в таблице 2.9, заметно изменение структуры всех показателей. Наибольшую долю во всей величине дебиторской задолженности 2018 года, занимает дебиторская задолженность более 12 месяцев, доля которой составляет 69,27%, за 2019 год возрастает на 13,85 и составляла 83,12 %, а в 2020 году заметно снижение доли на 16 %. Увеличение в 2019 году в статье «Дебиторская задолженность менее 12 месяцев» на 16% произошло за счет применения мер взыскания долгов с сомнительных дебиторов, что повлекло снижение доли «Дебиторская задолженность более 12 месяцев».

Таким образом, политика управления дебиторской задолженностью ЖКС № 8 в 2019 году может быть оценена положительно.

Сам по себе рост стоимости имущества – явление положительное, однако, такое увеличение дебиторской задолженности хорошим признаком считать нельзя, так как влечет отвлечение средств из оборота, а, следовательно, оказывает негативное влияние на финансовое состояние ЖКС № 8.

Наряду со структурой и динамикой дебиторской задолженности ЖКС № 8, проведем анализ структуры возникновения задолженности по срокам, результаты которого представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Анализ структуры дебиторской задолженности ЖКС № 8 по срокам возникновения в 2018–2020 гг.

Показатели	Период, годы					
	2018		2019		2020	
	Сумма. Тыс. руб.	уд. вес, %	Сумма. Тыс. руб.	уд. вес, %	Сумма. Тыс. руб.	уд. вес, %
От 1 до 3 мес.	962,62	25,44	461,48	24,91	1762,60	33,56
От 3 до 6 мес.	884,20	23,37	340,4	25,12	1321,43	25,16
От 6 мес. до 9 мес.	757,92	20,03	540,77	29,19	1510,5	28,76
От 9 мес. до 12 мес.	1179,06	31,16	385,03	20,78	657,56	12,52
Общая сумма краткосрочной дебиторской задолженности	3 783,9	30,73	1 852,6	16,88	5 252,1	32,88
От 12 мес. до 24 мес.	8 530,1	69,27	9 123,4	83,12	10 722,9	67,12
Общая сумма дебиторской задолженности	12 314	100,0	10 976	100,0	15 975	100,0

Исходя, из данных таблицы 2.10, можно отметить, что основную долю в структуре дебиторской задолженности 2018 года, составляет задолженность:

- сроком до 12 месяца = 31,16 %;
- сроком до 3 месяцев = 25,44 %;
- сроком до 6 месяцев = 23,37 %;
- сроком до 9 месяцев = 20,03 %.

Самую малую долю по срокам занимает в 2020 году занимает задолженность от 9 до 12 месяцев, при одновременном увеличении длительной дебиторской задолженности, что выявляет неэффективность политики управления дебиторской задолженности ЖКС № 8, рисунок 2.10.

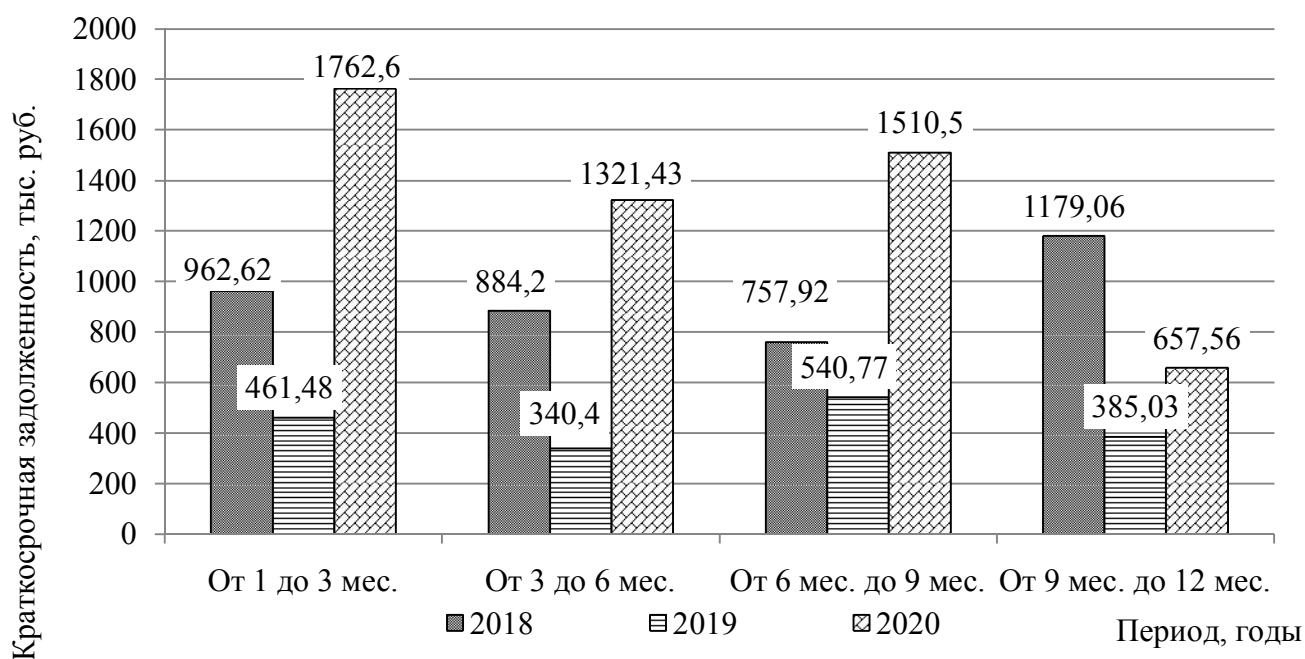


Рисунок 2.10 – Краткосрочная дебиторская задолженность ЖКС № 8

В течение рассматриваемого периода краткосрочная задолженность возрастала, следовательно, у ЖКС № 8 возросло число дебиторов с просроченной задолженностью, что неблагоприятно отражается на деятельности в целом.

Учет резервов по сомнительным долгам ведется на пассивном счете 63 «Резервы по сомнительным долгам», таблица 2.11.

Таблица 2.11 – Корреспонденция со счетом 63 «Резервы по сомнительным долгам» ЖКС № 8

			В рублях
Дебет	Кредит	Содержание операций	Сумма
91 «Прочие доходы и расходы»	63 «Резервы по сомнительным долгам»	На сумму созданного резерва	150 200
63 «Резервы по сомнительным долгам»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	Списана дебиторская задолженность покупателей за счет средств резервов по сомнительным долгам	150 200
91 «Прочие доходы и расходы» субсчет 91.2 «Прочие расходы»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» или 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».	Списание дебиторской задолженности отражается в учете	150 200

В соответствии с ПБУ 10/99 дебиторская задолженность ЖКС № 8, по которой истек срок исковой давности, включается в расходы в сумме, в которой эта задолженность отражена в учете.

В соответствии с ПБУ 9/99 кредиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности, включается в доход организации в сумме, в которой эта задолженность отражена в бухгалтерском учете организации.

В обязательном порядке ЖКС № 8 проводятся сверки с контрагентами по окончании отчетного периода. Наряду с регистрами учета и другими документами, обосновывающими суммы задолженности, акты сверки с контрагентами являются основанием для составления Акта инвентаризации расчетов с покупателями (форма № ИНВ-17) [17].

Контроль включает ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения: 0–30 дней, 31–60 дней, 61–90 дней, 91–120 дней, свыше 120 дней. Особенное внимание уделяется просроченной дебиторской задолженности и причинам ее возникновения. Синтетический учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется на балансовом счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Аналитический учет по счету 62 ведется по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) счету, а при расчете плановыми платежами по каждому покупателю и заказчику. Также обеспечивается возможность получения данных:

- по покупателям и заказчикам ЖКС № 8 по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;
- по заказчикам по неоплаченным в срок расчетным документам;
- авансам, полученным и других.

Отсчет срока исковой давности начинается с момента, когда задолженность перейдет в разряд просроченной исходя из условий договора, для этого в договоре ЖКС № 8 предусмотрен срок расчетов, (если срок не предусмотрен, то с момента предъявления претензии). Дебиторская задолженность по истечении 3 лет списывается на уменьшение дохода или за счет резерва по сомнительным долгам.

2.3 Анализ эффективности управления дебиторской задолженностью

Эффективность управления дебиторской задолженностью характеризуется показателями оборачиваемости. В таблице 2.12 представлен расчет показателей оборачиваемости (деловой активности) ЖКС № 8 за период исследования.

Таблица 2.12 – Показатели деловой активности ЖКС № 8 в 2018–2020 гг.

Показатели деловой активности	Период, годы			Отклонения по годам	
	2018	2019	2020	2019	2020
Объем оказанных услуг, тыс. руб.	33 134	28 292	43 045	– 4 842	14 753
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (всей дебиторской задолженности)	2,691	2,5776	2,6945	–0,1134	0,1175
Срок оборачиваемости средств в расчетах (всей дебиторской задолженности), дни	135,6	141,6	135,5	6,0	–6,1
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,6693	1,6122	1,3774	–1,057	–0,235
Срок оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	136,7	226,4	264,99	89,7	38,59

Из таблицы 2.12 видно, что коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (всей дебиторской задолженности) имеет разнонаправленную тенденцию.

Так, в 2019 году оборот снизился на 0,1134, что свидетельствует о замедлении оборачиваемости средств в расчетах в 2019 году, а в связи с активизацией деловой активности в 2020 году коэффициент оборачиваемости увеличивается на 0,1175 оборота.

Срок оборачиваемости средств в расчетах (всей дебиторской задолженности) имеет отрицательную тенденцию в 2019 году (рост на 6 дней), но в 2020 году показывает снижение срока оборачиваемости средств в расчетах всей дебиторской задолженности на 6,1 дней. Динамика оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности показана на рисунке 2.11 и 2.12.

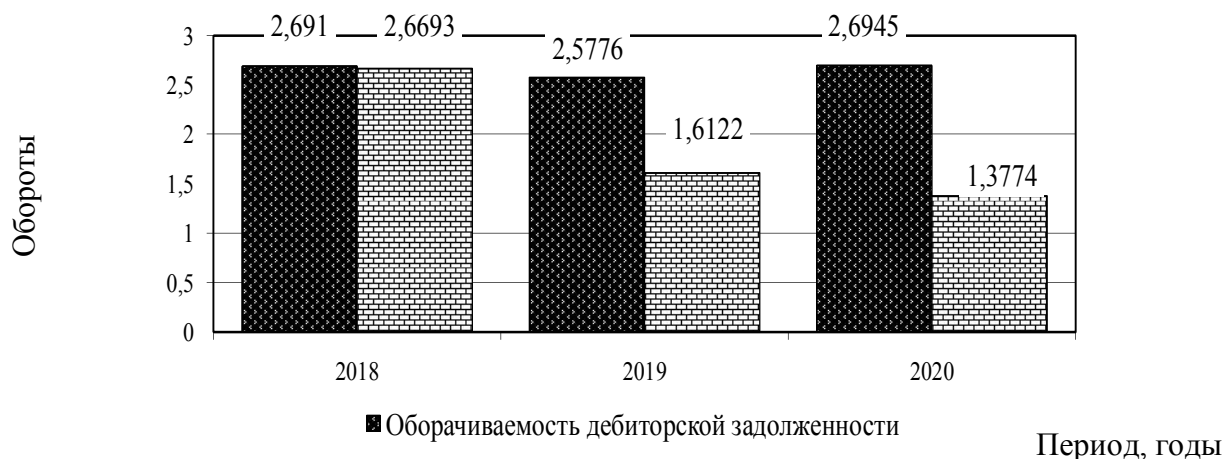


Рисунок 2.11 – Оборачиваемость задолженности ЖКС № 8 за 2018–2020 гг.

Срок оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ЖКС № 8 графически представлен на рисунке 2.12.

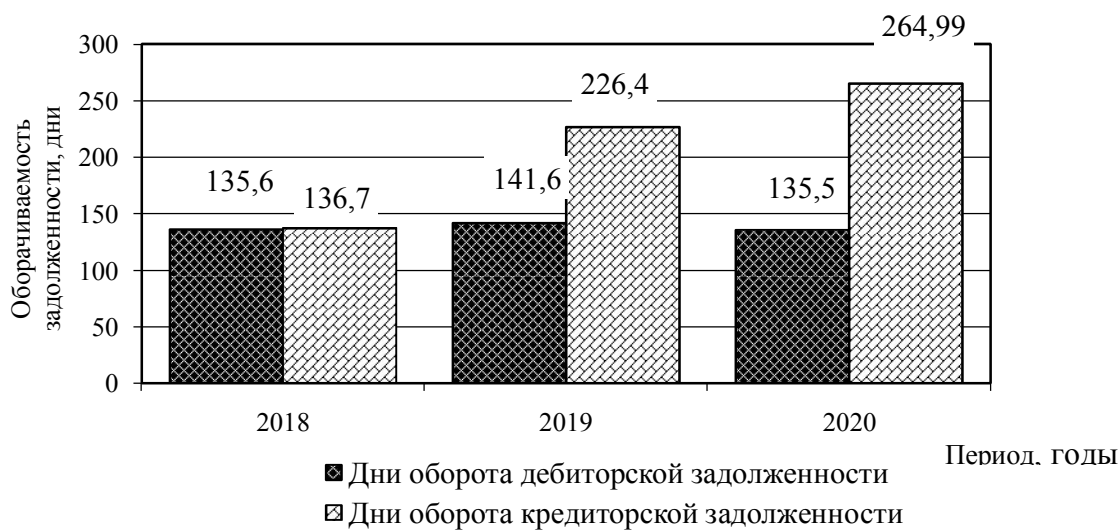


Рисунок 2.12 – Срок оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ЖКС № 8 за 2018–2020 гг.

Срок оборачиваемости кредиторской задолженности и составляет в 2019 году 226 дней, но за 2020 год увеличивается и составляет 265 дней. Срок оборачиваемости дебиторской задолженности снижается (с 142 до 135 дней): положительная тенденция с позиции соблюдения платежной дисциплины.

Обобщающим показателем возврата задолженности в финансовом анализе

является её влияние на длительность финансового и операционного цикла. Расчет длительности циклов движения денежных средств ЖКС № 8 представлен в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Показатели эффективности использования оборотного капитала ЖКС № 8 за 2018–2020 гг.

Показатели	Алгоритм, тыс. руб.		Оборот/ год	Дни/ оборот
	Численность	Знаменатель		
2018год				
Коэффициент оборачиваемости запасов	Себестоимость реализации	Запасы	K1	5,7
	31 577	493	64,05	
Коэффициент оборачиваемости дебиторских задолженностей (дни дебиторов)	Выручка от продаж	Дебиторская задолженность	K2	135,7
	33 134	12 314	2,69	
Коэффициент оборачиваемости кредиторских задолженностей (дни кредиторов)	Выручка от продаж	Кредиторская задолженность	K3	136,8
	33 134	12 413	2,669	
Операционный цикл (K1 + K2)	5,7 + 135,7			141,4
Финансовый цикл (K1 + K2 – K3)	5,7 + 135,7 – 136,8			4,6
2019 год				
Коэффициент оборачиваемости запасов	Себестоимость реализации	Запасы	K1	9,7
	27 990	745	37,57	
Коэффициент оборачиваемости дебиторских задолженностей (дни дебиторов)	Выручка от продаж	Дебиторская задолженность	K2	141,6
	28 292	10 976	2,577	
Коэффициент оборачиваемости кредиторских задолженностей (дни кредиторов)	Выручка от продаж	Кредиторская задолженность	K3	226,4
	28 292	17 549	1,6122	
Операционный цикл (K1 + K2)	9,7 + 141,6			151,3
Финансовый цикл	9,7 + 141,6 – 226,4			– 75,1
2020 год				
Коэффициент оборачиваемости запасов	Себестоимость реализации	Запасы	K1	8,4
	41 687	958	43,515	
Коэффициент оборачиваемости дебиторских задолженностей (дни дебиторов)	Выручка от продаж	Дебиторская задолженность	K2	135,4
	43 045	15 975	2,695	
Коэффициент оборачиваемости кредиторских задолженностей (дни кредиторов)	Выручка от продаж	Кредиторская задолженность	K3	265,1
	43 045	31 252	1,377	
Операционный цикл (K1 + K2)	8,4 + 135,4			143,8
Финансовый цикл	8,4 + 135,4 – 265,1			– 121,3

В соответствии с данными таблицы 2.13 операционный цикл увеличивается с 141,4 дней в 2018 г. до 151,3 дней в 2019 г., а за 2020 год снижается до 143,8 дней. Финансовый цикл также изменяется с 4,6 дня в 2018 году до -75,1 дня в 2019 году и в 2020 году до отрицательной величины - 121,3 дня. Это означает, что срок погашения кредиторской задолженности превышает продолжительность операционного цикла, а, следовательно, компания не только не нуждается в оборотном капитале, но и располагает свободными денежными средствами

Снижение длительности оборачиваемости дебиторской задолженности могут улучшить как платежеспособность предприятия, так и снизить операционный и финансовый цикл, который в 2020 году увеличился до 5 месяцев (144 дней).

Изобразим графически изменение длительности операционного и финансового циклов ЖКС № 8 за 2018–2020 гг. на рисунке 2.13.

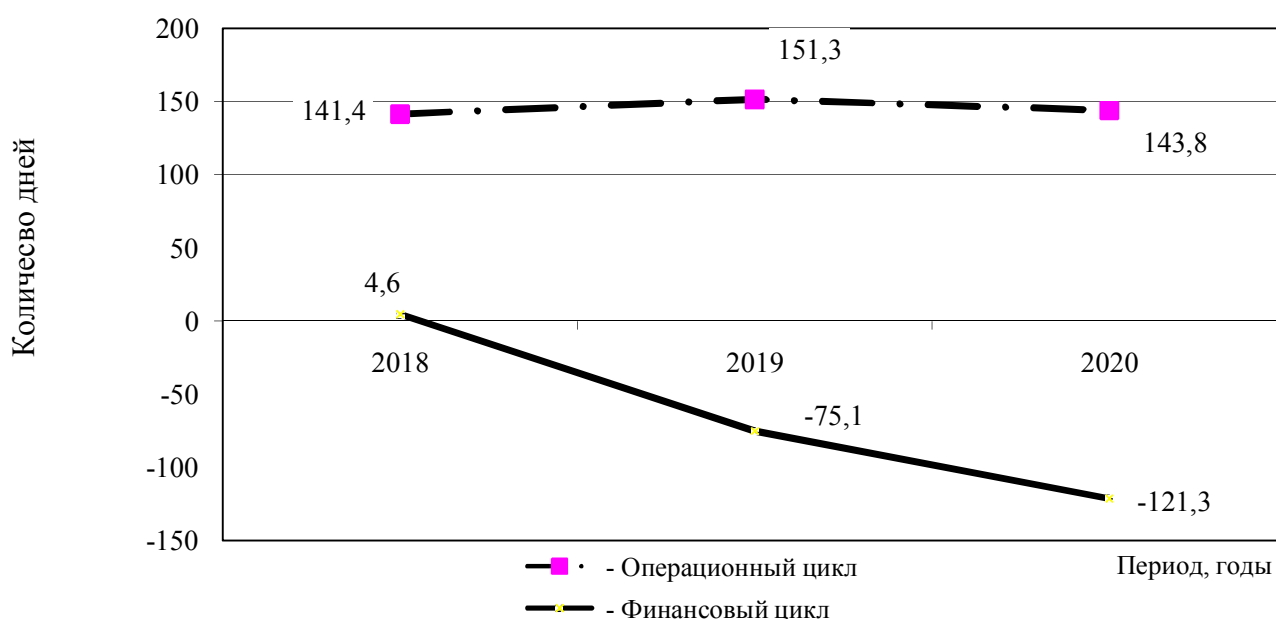


Рисунок 2.13–Длительность операционного и финансового циклов ЖКС № 8

Видна тенденция к росту срока оборачиваемости дебиторской задолженности. Сокращение данного времени – важнейшее направление финансового управления, ведущее к повышению эффективности управления дебиторской задолженности ЖКС № 8.

Срок оборачиваемости средств в расчетах (всей дебиторской задолженности)

имеет отрицательную тенденцию, это показывает увеличение срока оборачиваемости средств в расчетах всей дебиторской задолженности.

Предприятие конец 2020 года не располагает достаточной суммой денежных средств, и в структуре ликвидных активов большую долю занимает дебиторская задолженность, которая слишком высока (70,33%). Таким образом, ЖКС № 8 не располагает достаточной суммой денежных средств, в связи с этим у предприятия увеличивается заемный капитал. Проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что за счет увеличения дебиторской задолженности увеличилась кредиторская задолженность на 13 703 тыс. руб. в 2020 году.

В течение 2020 года задолженность возрастала, следовательно, у ЖКС № 8 возросло число дебиторов с просроченной задолженностью, что неблагоприятно отражается на деятельности предприятия в целом.

Бухгалтерия ЖКС № 8 содействует организации единой системы планирования, основанной на координации всех сфер деятельности фирмы; осуществляет контроль за основной и финансовой деятельностью организации, а также за соблюдением фирмой всех требований законодательства; обеспечивает оперативное сравнение плановых и фактических показателей; следит за полнотой поступлений дебиторских задолженностей и за своевременностью расчетов с кредиторами.

С помощью финансовых методов осуществляется воздействие финансовых отношений на хозяйственные процессы путём управления движением финансовых ресурсов и оценки эффективности их использования на основе анализа финансовых показателей. В частности, проводится анализ структуры ликвидных активов, для выявления как положительной, так и отрицательной динамики.

В целях эффективного управления дебиторской задолженностью в ЖКС № 8 разрабатывается и осуществляется политика управления дебиторской задолженностью. Управление дебиторской задолженностью включает в себя следующие направления деятельности:

- контроль за динамикой дебиторской задолженности;
- определение политики предоставления кредита и инкассации для различных групп покупателей и видов продукции (кредитной политики);
- анализ и ранжирование клиентов (на основе платежной дисциплины);
- контроль расчетов с дебиторами по отсроченным и просроченным задолженностям (на основе реестра старения дебиторской задолженности);
- определение приемов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов.

Вырабатывая политику управления дебиторской задолженностью, ЮУ ДТВ ЖКС № 8 определяется в своей деятельности по следующим ключевым вопросам:

- срок предоставления отсрочки платежа для юридических лиц (чаще всего в ЖКС № 8 существует несколько типовых договоров, предусматривающих предельный срок оплаты продукции);
- система создания резервов по сомнительным долгам (предполагается, что, как бы ни была отлажена система работы с дебиторами, всегда существует риск неполучения платежа, поэтому, исходя из принципа осторожности, необходимо заранее создавать резерв на потери в связи с несостоятельностью покупателя);
- система сбора платежей (сюда входят процедуры взаимодействия с покупателями в случае нарушения условий оплаты, система наказания недобросовестных контрагентов и др.);
- система бартерных расчетов.

Таким образом, принимая во внимание эти факты, следует признать, что управление дебиторской задолженностью – важная часть краткосрочной финансовой политики предприятия. Управление дебиторской задолженностью ЖКС № 8 включает в себя:

- контроль за образованием и состоянием дебиторской задолженности;
- контроль расчетов с дебиторами по отсроченным и просроченным задолженностям (на основе реестра старения дебиторской задолженности);

– определение приемов востребования долгов и спад безнадежных долгов (телефонные переговоры, выезды к контрагентам, досудебные разбирательства).

Предприятие должно стремиться увеличивать собственный капитал, а источником этого роста может быть прибыль. При недостаточности прибыли организация должна решать стратегическую задачу – определять рациональное соотношение заемных и собственных средств (таблица 2.14).

Таблица 2.14 – Расчет рационального соотношения средств ЖКС № 8

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Темп роста, %	
	2018	2019	2020	2019	2020
1 Дебиторская задолженность	12 314	10 976	15 975	89,13	145,54
2 Кредиторская задолженность	12 413	17 549	31 252	141,38	178,08
3 Выручка от продаж продукции	33 134	28 292	43 045	85,39	152,15
4 Себестоимость проданной продукции	31 577	27 990	41 687	88,64	148,94
5 Однодневный объем выручки (с. 3/360)	92,04	78,59	119,57	85,39	152,14
6 Однодневная себестоимость продукции (с. 4/360)	87,71	77,75	115,80	88,64	148,94
7 Капитал и резервы	1 029	–3 500	– 5 973	– 340,14	–170,7
8 Прибыль	975	78	809	8,0	1037,2
9 Оборачиваемость задолженности, дни,					
а) дебиторской, (с.1/с.5)	133,8	139,7	133,6	104,41	95,63
б) кредиторской, (с.2/с.6)	141,5	225,7	269,9	159,5	119,58
10 Необходимый краткосрочный кредит (с. 9а–9б)·с.6	–675,3	–668,65	– 15784	99,02	2360,6
11 Свободные средства в обороте (с.9б–9а)·с.5	–708,7	–6758,7	–16297	953,7	241,13
12 Свободная прибыль с.8*0,8	780	62,4	647,2	8,0	1037,2
13 Необходимые собственные средства (с.7-с.11)	1 737,7	10258,7	22 270	590,36	217,08
14 Необходимые заемные средства (с.2+с.10)	11737	16880	15468	143,82	91,64
15 Рациональное соотношение заемных и собственных средств, (с. 14/с. 13)	6,76	1,65	0,69	24,34	41,82
16 Рентабельность капитала, %, (с.13/с.7*100)	168,83	-293,1	–372,84	-173,61	127,21

В приведенном расчете дебиторская задолженность за 2020 год оборачивается быстрее кредиторской, но её величина увеличивается. У организации недостаток свободных средств, из-за не соответствия времени от поступления дебиторской задолженности до необходимости платить кредиторам. Предприятию недостаточно собственных средств на протяжении всех 2 лет. И с каждым годом их недостаток возрастает все больше. Это означает, что предприятие нуждается в заемных средствах. Следовательно, возрастает необходимое количество заемных средств, на 2018 г. предприятию необходимо 11 737 тыс. рублей, а на 2020 год 15 468 тыс. рублей. Недостаток собственных средств является, как правило, результатом недополучения запланированной выручки.

Управление дебиторской задолженностью малоэффективно, так как ЖКС № 8 не применяют следующие способы – выставления счетов, защита страхованием и судебное взыскание с неплательщиков - физических лиц, благодаря которым можно свести к минимуму возможные потери.

В управлении дебиторской задолженностью ЖКС № 8 можно выделить следующие проблемы:

- неудовлетворительное информационное обеспечение процесса управления дебиторской задолженностью, причиной этой проблемы является отсутствие автоматизации процессов обработки и передачи информации (для расчетов используется Excel);

- не применяются правила и процедуры предоставления рассрочки и скидок за своевременную оплату оказанных услуг;

- опережающий темп роста дебиторской задолженности над темпами роста выручки, что увеличивает сомнительную дебиторскую задолженность.

Основная причина, по которой ЖКС № 8 должно отказаться от ведения учета и контроля дебиторской задолженности в Excel, связана с трудностью оперативного обновления данных и настройки, обязательных для исполнения процедур утверждения. Для получения информации о просроченности задолженности следует проводить анализ договоров с контрагентами.

3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ЖКС № 8

3.1 Рекомендации по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия

С учетом выявленных проблем необходимо разработать систему мероприятий по совершенствованию управления дебиторской задолженностью.

Для решения проблем управления дебиторской задолженностью в ЖКС № 8 предлагаем:

- автоматизировать процесс управления дебиторской задолженностью для улучшения информационного обеспечения процесса управления дебиторской задолженностью;
- создать резерв по сомнительным долгам дебиторов;
- заключить договор с бухгалтерией военного городка о списании части заработной платы в счет оплаты долга по ЖКХ.

Ниже рассмотрим предлагаемые мероприятия более подробно.

Автоматизация процесса управления дебиторской задолженностью направлена на совершенствование системы учета и контроля дебиторской задолженности, что позволит решить следующие проблемы управления дебиторской задолженностью:

- получать достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами;
- регламентировать работу с просроченной дебиторской задолженностью;
- учитывать данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости.

Автоматизация процесса управления дебиторской задолженностью направлена на совершенствование системы учета и контроля дебиторской задолженности. Основная причина, по которой ЖКС № 8 должна отказаться от ведения учета и

контроля дебиторской задолженности в «Excel», связана с возможностью пропуска ошибок в расчетах. В программе «Excel» затруднен поиск ошибок, допущенных при вводе начальных остатков. Основным недостатком «Excel» является возможность сложности контролировать информацию, которую вносят другие сотрудники, что снижает качество учетных процедур. В целях эффективного управления дебиторской задолженностью предлагается приобретение программы «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» в ООО Консалтинговая группа «Лекс», которая на основе ввода первичной информации формирует отчеты по дебиторской задолженности (по срокам, объемам и контрагентам).

Программа «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» используется в качестве инструмента по организации системной работы с платежами контрагентов, существенно снижает риск возникновения долгов и предоставляет возможность эффективного взыскания дебиторской задолженности. Весь процесс по управлению дебиторской задолженностью можно разделить на этапы, которые содержит Программа «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия»:

- начало работы с контрагентом (первый этап – ввод справочной информации);
- переговоры с контрагентом;
- досудебный порядок востребования дебиторской задолженности;
- подготовка иска.

Начинать работу с контрагентами необходимо с того момента, как был заключен договор с условиями об отсрочке платежа, даже если нет первичной информации о том, что этот контрагент может ненадлежащим образом исполнить свои обязательства в сроки, определенные договором.

На этом этапе специалисту, ответственному за работу с контрагентами, необходимо владеть информацией относительно «параметров» задолженности (наименование контрагента, обязательство, из которого возникла задолженность,

предмет договора, срок его исполнения), которые непосредственно используются при оформлении сопутствующих документов. Работа на данном этапе заключается в следующем. Пользователь – бухгалтер, помощник бухгалтера, иное лицо, работающее с бухгалтерскими программами и имеющее возможность заполнять первичные сведения относительно контрагентов, должен точно заполнить все параметры диалоговых окон «Параметры задолженности» и «Контрагенты». Для этого следует заключить договор с бухгалтерией военного городка о списании части заработной платы в счет оплаты долга по ЖКХ.

Программа «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» подскажет пользователю о наступлении сроков оплаты, о действиях, которые необходимо выполнить, на что прежде всего необходимо обратить внимание. В свою очередь, имея перед собой всю информацию относительно данной сделки и самого контрагента, юрист в сроки, предусмотренные договором, заложенной в программе, делает звонок контрагенту.

Если должник не соблюдает условия по оплате, программа «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» подсказывает пользователю о том, что необходимо перейти к другому этапу работы с просроченной дебиторской задолженностью, так называемому досудебному порядку урегулирования спора, который заключается в урегулировании спорных вопросов между кредитором и должником до фактической передачи спора на рассмотрение в арбитражный суд.

Данный этап состоит из следующих взаимосвязанных действий:

- подготовка и направление должнику требования об оплате долга;
- подписание с должником соглашения о порядке погашения задолженности, использование иных механизмов, направление на погашение просроченной задолженности (отступное, новация, зачет, уступка прав требования);
- подготовка и направление должнику повторного требования об оплате долга, вытекающего из неисполнения соглашения о порядке погашения задолженности.

Претензионная стадия востребования дебиторской задолженности включает:

- подготовку документальной базы для взыскания долга;

- составление и направление претензии должнику;
- ведение переговоров с должником.

Этап подготовки иска заключается в том, что в случае отказа дебитора от погашения задолженности в рамках досудебного порядка урегулирования споров, а также в случае отсутствия с его стороны ответов на предложения кредитора «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия 1.11» автоматически предлагает пользователю перейти к следующему этапу востребования дебиторской задолженности – подготовка и направление в суд искового заявления и сопровождающих процессуальных документов.

На этапе подготовки и направления в суд искового заявления и процессуальных документов в программе «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» описаны взаимосвязанные действия:

- подготовка проекта искового заявления;
- автоматический расчет штрафных санкций (пени);
- автоматический расчет цены иска;
- расчет государственной пошлины;
- формирование пакета документов и направление копий искового заявления, и приложенных документов участникам судебного процесса;
- подача иска в суд.

Для каждого из пользователей определен объем работ, который он должен осуществлять. Проведем расчет влияния автоматизации процесса управления дебиторской задолженностью на величину дебиторской задолженности в таблице 3.1. Часто применяемый в российской практике критерий оценки эффективности управления задолженностью – процент просроченной дебиторской задолженности к выручке, определяется по формуле (3.1) [51, с. 88]:

$$\text{ПДЗ}_T = \frac{\text{ПДЗ}}{T} \times 100\%, \quad (3.1)$$

где ПДЗ_T – процент просроченной дебиторской задолженности;

ПДЗ – просроченная дебиторская задолженность;

T – товарооборот (выручка) текущего периода (года).

Из таблицы 2.8 следует, что величина длительной (просроченной) дебиторской задолженности составляет 16 722,9 тыс. руб. и доля просроченной задолженности из таблицы 2.9 составляет 67,12 %. За счет автоматизации управления дебиторской задолженностью прогнозируется снижение суммы просроченной дебиторской задолженности на 50 % (по плану бухгалтерской службы).

Таблица 3.1 – Прогноз изменения показателей оборачиваемости дебиторской задолженности ЖКС № 8 после автоматизации

Показатели, тыс. руб.	Расчет, условные обозначения	Период, годы		Изменения
		2020	Прогноз	
Процент просроченной дебиторской задолженности к выручке, %	Дпрз	67,12	33,56	– 33,56
Просроченная дебиторская задолженность, тыс. руб.	Дпрз – Ппр	10 722,9	5361,45	– 5361,45
Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	СВдз – Ппр	15 975	10613,55	– 5361,45
Выручка, тыс. руб.	В	43 045	48406,5	+5361,5
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	Кдз = В / ДЗ	2,695	4,056	+1,361
Длительность оборота дебиторской задолженности, дни	Ддз = 365 / Кдз	135,4	90,0	– 45,4

Согласно данным таблицы 2.9, величина просроченной задолженности в 2020 году составляла 10722,9 тыс. руб., бухгалтерской службой прогнозируется снижение данного вида задолженности на 50%, или в сумме на 5361,45 тыс. руб.

Неудовлетворительное информационное обеспечение управления дебиторской задолженностью может привести к тому, что организация либо останется без необходимых оборотных средств, либо не сможет правильно запланировать объем денежных средств для предстоящих выплат (зарплата, налоги и т.д.).

Подобных проблем можно избежать, если оперативно получать данные о реальной дебиторской задолженности при помощи программы «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия». Одних лишь данных

бухгалтерского учета недостаточно, поскольку они не всегда позволяют точно определить размер и момент возникновения дебиторской задолженности.

Снижение длительной дебиторской задолженности на 5361,45 тыс. руб. приведёт к снижению средней величины дебиторской задолженности до 10613,55 тыс. руб., что повлечёт рост количества оборотов дебиторской задолженности на 1,361 и снижению длительности оборота на 45,4 дня. Вследствие автоматизации процесса управления дебиторской задолженностью должен произойти рост оборотного капитала на 5 361,45 тыс. руб. Эффект от автоматизации учета дебиторской задолженности представлен на рисунке 3.1.

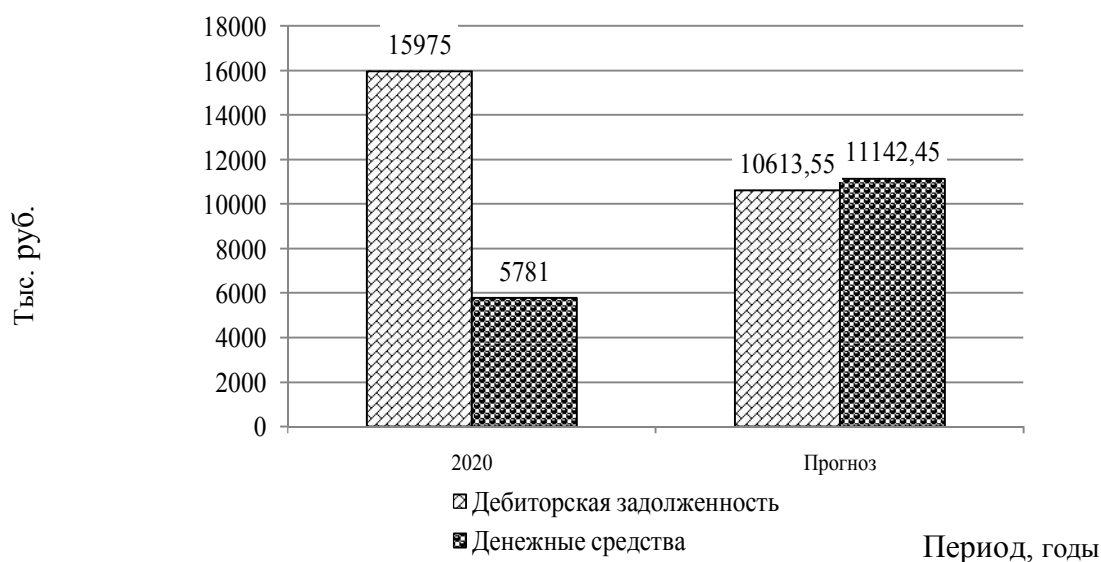


Рисунок 3.1 – Прогнозные показатели ЖКС № 8 от автоматизации учетного процесса

Таким образом, посредством программы «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» работа с организациями-дебиторами и образовавшейся дебиторской задолженностью сводится к переводу ее из одного состояния в другое в соответствии с циклом ее управления. Заключение договора с бухгалтерией военного городка о списании части заработной платы в счет оплаты долга по ЖКХ, позволит обмениваться данными о списании долга, согласно договора. В программе указаны все действия, направленные на взыскание дебиторской задолженности, изложены требования действующего

законодательства, а также представлены формы различных документов, в том числе и процессуальных, и рекомендации по их заполнению.

Для решения проблемы наращивания дебиторской задолженности мы предлагаем создать резерв по сомнительным долгам. В соответствии с Налоговым Кодексом РФ ст. 266 (расходы на формирование резервов по сомнительным долгам) сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией. Организация должна создавать резервы сомнительных долгов в случае признания дебиторской задолженности сомнительной за счет отчислений от выручки отчетного периода (года), не более 10 процентов выручки. Ведением учета резервов по сомнительным долгам будет заниматься бухгалтер по работе с контрагентами. Мониторинг дебиторской задолженности по каждому долгу на предмет создания или использования резерва по сомнительным долгам будет производиться постоянно.

Налогоплательщик вправе создавать резервы по сомнительным долгам в порядке, предусмотренном статьей 249 Налогового Кодекса. Суммы отчислений в эти резервы включаются в состав прочих расходов на последний день отчетного (налогового) периода. Сумма резерва по сомнительным долгам определяется по результатам проведенной на последний день отчетного периода инвентаризации дебиторской задолженности и исчисляется следующим образом:

- по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 дней – в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности;

- по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 дней (включительно) – в сумму резерва включается 50 процентов от суммы выявленной на основании инвентаризации задолженности;

- по сомнительной задолженности со сроком возникновения до 45 дней – не увеличивает сумму создаваемого резерва.

Резерв по сомнительным долгам может быть использован организацией лишь на покрытие убытков от безнадежных долгов, признанных таковыми, и отражается в бухгалтерском учете как прочие расходы организации. С точки зрения управления финансовыми ресурсами такой резерв позволит подстраховать организацию на случай возникновения безнадежной дебиторской задолженности. Таким образом, при списании безнадежной дебиторской задолженности за счет резерва не потребуется идти в банк за кредитом на пополнение оборотного капитала.

Если сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва меньше, чем сумма остатка резерва предыдущего периода, разница подлежит включению в состав прочих доходов налогоплательщика. Если сумма создаваемого резерва больше, то разница подлежит включению в прочие расходы в текущем отчетном периоде. В случае если налогоплательщик принял решение о создании резерва по сомнительным долгам, списание долгов, признаваемых безнадежными, осуществляется за счет суммы созданного резерва. В случае если сумма созданного резерва меньше суммы безнадежных долгов, подлежащих списанию, разница (убыток) подлежит включению в состав прочих расходов.

Для решения проблемы опережающего темпа роста дебиторской задолженности над темпами роста выручки следует создавать резервы по сомнительным долгам, которые формируются от выручки отчетного периода, но не более 10 %. Это способствует снижению сомнительной дебиторской задолженности. Считаем, что к сокращению финансового цикла может привести и образование резервов по сомнительным долгам.

Приведем пример расчета резерва для ЖКС № 8. По состоянию на 30.12.2020 года дебиторская задолженность перед ЖКС № 8 составляла 15975 тыс. руб., в том числе сомнительная задолженность составила 2168,06 тыс. руб.

На основании данных инвентаризации задолженность ЖКС № 8 группируется по срокам возникновения, и определяется общая сумма дебиторской задолженности, принимаемая для расчета резерва в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Резерв по сомнительным долгам ЖКС № 8

Наименования дебиторов	Сумма просроченной задолженности, тыс. руб.	Срок возникновения дебиторской задолженности, дн.	Размер резерва
ул. ДОС, д.12	284,78	>90 дн.	100%
ул. ДОС, д.13	190,47	От 45 до 90 дн.	50%
ул. ДОС, д.15	209,11	<90дн.	50%
ул. ДОС, д.17	298,28	<180дн.	100%
ул. ДОС, д.18	293,90	<180дн.	100%
ул. ДОС, д.19	152,90	<180дн.	100%
п. Южный	315,62	<180дн.	100%
ул. ДОС, д.8	423,0	<180дн.	100%
Итого	2168,06		

Согласно данным таблицы 3.1, прогнозная выручка от реализации ЖКС № 8 в 2021 году составит 48 406,5 тыс. руб. В соответствии со ст. 249 НК РФ, предприятие будет создавать резерв по сомнительным долгам в размере 10%, то есть размер резерва будет ограничен суммой 4840,6 тыс. руб. ($48\,406,5 \times 10\%$).

Согласно п. 5 ст. 266 НК РФ сумма резерва по сомнительным долгам, не полностью использованная налогоплательщиком в текущем отчетном (налоговом) периоде на покрытие убытков по безнадежным долгам, может быть перенесена им на следующий отчетный (налоговый) период. При этом сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва должна быть скорректирована на сумму остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода. В случае если сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва (ВСР) меньше, чем сумма остатка резерва (ОР) предыдущего отчетного (налогового) периода, разница подлежит включению в состав прочих доходов налогоплательщика по итогу отчетного периода и определяется по формуле (3.2):

$$ПР = ВСР > ОР,$$

$$ПД = ВСР < ОР \quad (3.2)$$

где ВСР < ОР, то разница прочий доход;

ВСР > ОР, то разница прочий расход.

Суммы отчислений в резерв по сомнительным долгам предприятие имеет право включить в состав прочих расходов на последнее число отчетного

(налогового) периода (п. 3 ст. 266НК РФ). Создание резерва по сомнительным долгам позволит показать в бухгалтерском учете реальную картину финансового положения дел в организации. А в налоговом учете – даст возможность раньше признать расход ЖКС № 8, которая применяет метод начисления. Метод начислений в бухгалтерском учете ЖКС № 8 состоит в том, что доходы учитываются в тот период, когда они заработаны, а расходы – в период, когда они были понесены. На размер резерва по сомнительным долгам уменьшается сумма дебиторской задолженности.

В таблице 3.3 представим прогноз сокращения финансового цикла ЖКС № 8.

Таблица 3.3 – Прогноз изменения длительности финансового цикла ЖКС №8 в результате создания резерва по сомнительным долгам

Показатели	2020 год	Прогноз	Изменение
Выручка от реализации	43 045	48406,5	+5361,5
Сумма дебиторской задолженности	15 975	11134,4	– 4840,6
Сумма кредиторской задолженности	31 252	26 411,4	– 4840,6
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	2,695	4,347	+1,652
Срок оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	135,4	83,97	–51,43
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты	1,377	1,833	+0,456
Срок оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	265,1	199,1	–66,0
Финансовый цикл	–121,3	–107,33	+13,97

Внедрение мероприятия по созданию резервов сомнительных долгов, будет способствовать сокращению периода оборота долгов дебиторов на 51 день и сокращению финансового цикла на 14 дней. Сокращение длительности финансового цикла снизит необходимость в привлечении заемных источников для покрытия дефицита финансирования текущей деятельности предприятия, что было выявлено в результате анализа.

Эффект от создания резервов сомнительных долгов показан на рисунке 3.2.

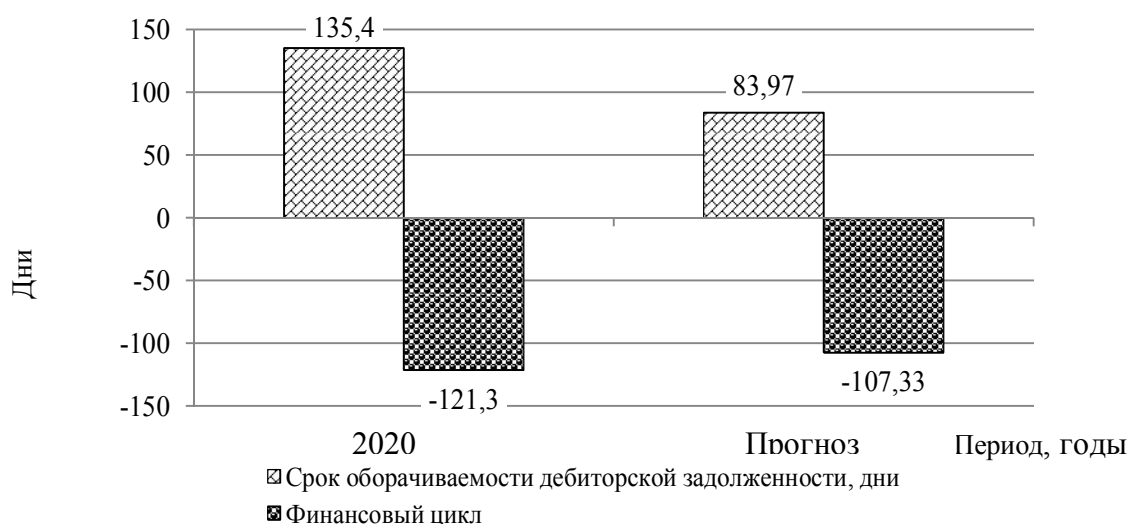


Рисунок 3.2 – Изменение показателей деятельности ЖКС №8 в результате создания резервов сомнительных долгов

Таким образом, предложены следующие мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ЖКС №8: автоматизировать процесс управления дебиторской задолженностью, что позволит повысить эффективность системы учета и контроля дебиторской задолженности; заключить договор с бухгалтерией военного городка о списании части заработной платы в счет оплаты долга по ЖКХ, что позволит высвободить оборотный капитал из дебиторской задолженности; создать резервов по сомнительным долгам для постоянного контроля за изменением дебиторской задолженности и включить этот резерв в состав прочих расходов ЖКС №8, тем самым снизить величину налогооблагаемой прибыли и величину налога на прибыль.

3.2 Экономический эффект от предложенных рекомендаций

Вследствие выше перечисленного, результатом реализации мероприятий является сокращение дебиторской задолженности на 10202,1 тыс. руб.:

– в следствии автоматизации управления дебиторской задолженностью и заключение договоров с бухгалтерией военного городка о списании части

заработной платы в счет оплаты долга по ЖКХ ожидается снижение дебиторской задолженности на 5 361,45 тыс. руб.;

– внедрение мероприятия по созданию резервов сомнительных долгов, будет способствовать снижению дебиторской задолженности на 4840,6 тыс. руб.

Внедрение мероприятия по созданию резервов сомнительных долгов, будет способствовать сокращению периода оборота долгов дебиторов на 51,5 дней и сокращению финансового цикла на 14 дней.

Определим экономический эффект, который возможен при реализации комплекса предложенных мероприятий. Для этого составим прогнозный отчет о финансовых результатах в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Прогнозный отчет о финансовых результатах ЖКС № 8

В тысячах рублей

Показатели	2020 год	Прогноз	Изменения
Выручка	43 045	48 406,5	+5361,5
Себестоимость услуг	41 687	43 879,6	2 192,6
Валовая прибыль	1358	4 526,9	+3168,9
Коммерческие расходы	0	0	–
Управленческие расходы	0	0	–
Прибыль от продаж	1358	4526,9	+3168,9
Прочие доходы	639	639	–
Прочие расходы	986	4840,6	+3854,6
Прибыль до налогообложения	1011	325,3	–685,7
Текущий налог на прибыль	202	65	–137
Чистая прибыль	809	260,3	–548,7

Из таблицы 3.4 видно, что мероприятия позволят увеличить выручку на 5361,5 тыс. руб. (от всех мероприятий, представленных в разделе 3.1).

Себестоимость возрастет на 2192,6 тыс. руб., а прочие расходы составят 4840,6 (за счет резервов по сомнительным долгам), прибыль до налогообложения снизится на 685,7 тыс. руб.

Чистая прибыль в прогнозном году составит 260,3 тыс. руб., следовательно, ЖКС №8 снизит величину налога к уплате за счет недополученной дебиторской задолженности. Основные финансовые показатели ЖКС №8, характеризующие эффективность применения мероприятий, показаны на рисунке 3.3.

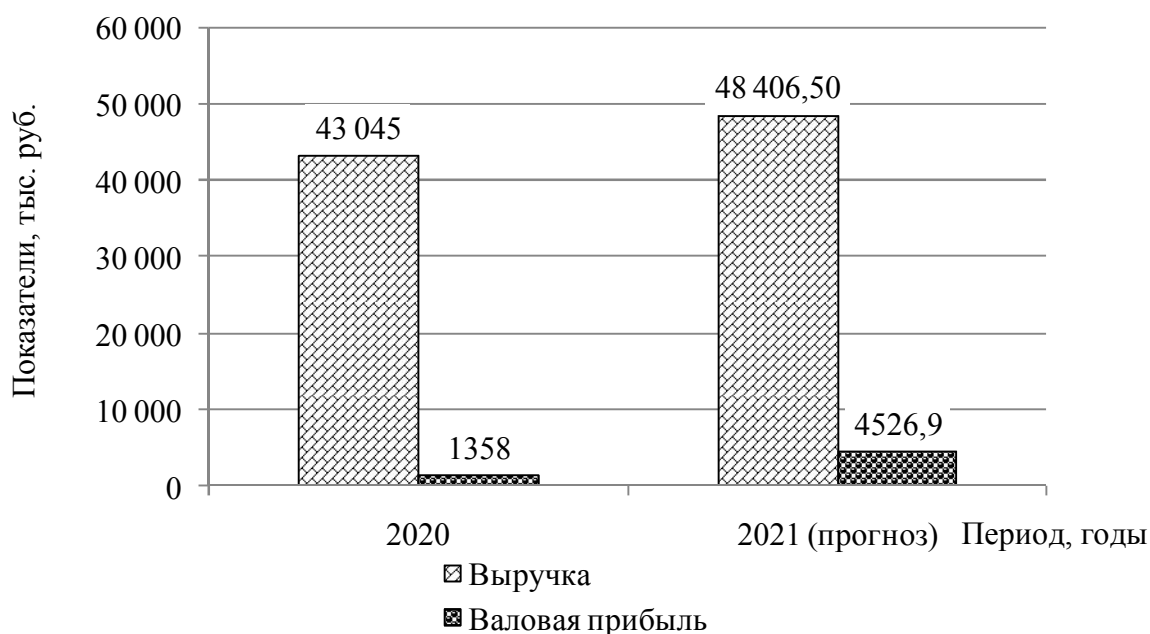


Рисунок 3.3 – Показатели ЖКС №8 с учетом мероприятий

В таблице 3.5 рассчитаем прогнозные показатели хозяйственной деятельности ЖКС №8 от мероприятий.

Таблица 3.5 – Прогноз эффективности деятельности ЖКС №8

Показатель	ед. изм.	До мероприятий	После мероприятий	Изменения
Выручка от продажи	тыс. руб.	43 045	48 406,5	Улучшение
Валовая прибыль	тыс. руб.	1358	4 526,9	Улучшение
Дебиторская задолженность	тыс. руб.	15 975	5772,9	Улучшение
Рентабельность деятельности по валовой прибыли	%	3,15	9,35	Улучшение
Оборачиваемость дебиторской задолженности	обороты	2,695	8,385	Улучшение
	дни	135,4	43,5	Улучшение

Из таблицы 3.5 следует, что предложенные мероприятия позволят повысить

эффективность финансовой деятельности, что подтверждает рост рентабельности деятельности на рисунке 3.4.

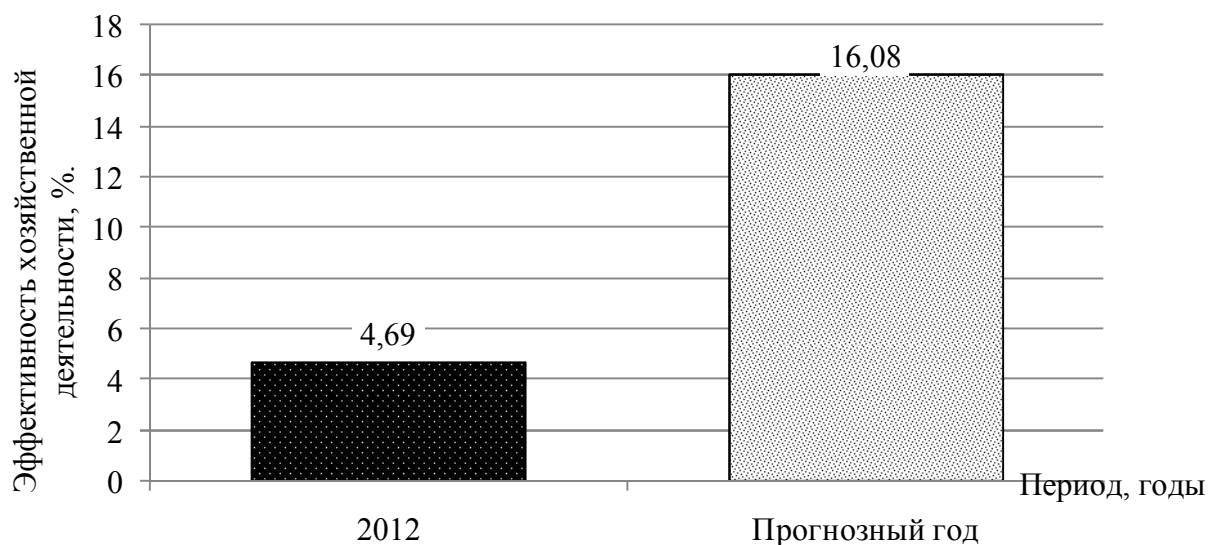


Рисунок 3.4 – Прогнозная эффективность финансовой деятельности ЖКС №8

Прогнозная эффективность управления дебиторской задолженностью ЖКС №8 показана на рисунке 3.5.

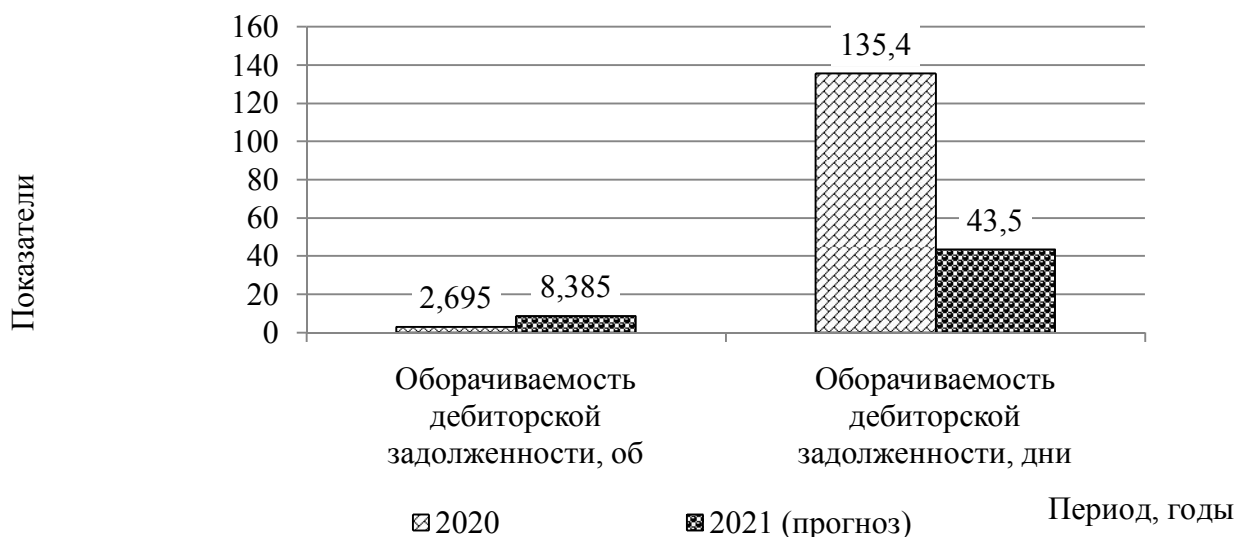


Рисунок 3.5 – Показатели ЖКС №8 с учетом мероприятий

Следовательно, мероприятия должны быть внедрены в деятельность ЖКС №8, так как доказана их эффективность.

Выводы по разделу три

Предложены следующие мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ЖКС № 8: автоматизировать процесс управления дебиторской задолженностью при помощи программы «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» компании –разработчика «Лекс», что позволит повысить эффективность системы учета и контроля дебиторской задолженности; создать резерв по сомнительным долгам, так как при списании безнадежной дебиторской задолженности за счет резерва, не потребуется обращаться в банк за кредитом на пополнение оборотного капитала и включить этот резерв в состав прочих расходов организации, тем самым снизить величину налогооблагаемой прибыли и величину налога на прибыль.

Программа «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» подскажет пользователю о наступлении сроков оплаты, о действиях, которые необходимо выполнить, на что прежде всего необходимо обратить внимание. В свою очередь, имея перед собой всю информацию относительно данной сделки и самого контрагента, юрист в сроки, предусмотренные договором, заложенной в программе, делает звонок контрагенту. Для этого предложено заключить договор с бухгалтерией военного городка о списании части заработной платы в счет оплаты долга по ЖКХ.

Мероприятия позволят увеличить выручку на 5361,5 тыс. руб. Себестоимость возрастет на 2192,6 тыс. руб., а прочие расходы составят 4840,6 (за счет резервов по сомнительным долгам), прибыль до налогообложения снизится на 685,7 тыс. руб. Чистая прибыль в прогнозном году составит 260,3 тыс. руб., следовательно, ЖКС №8 снизит величину налога к уплате за счет недополученной дебиторской задолженности. Рекомендуемые мероприятия, которые могли бы лечь в основу политики управления дебиторской задолженностью в ЖКС № 8, позволят избежать убытков, связанных со списанием безнадежной задолженности и повысить эффективность расчетов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В целом по проведенному анализу можно сделать выводы:

ЖКС № 8 в ходе своей деятельности снизило выручку и прибыль, следствием этого стало снижение рентабельности активов и основной деятельности на 92,28 % и рост на 408,93 % по годам соответственно. Можно сделать вывод, что в настоящее время, в нестабильной и неустойчивой экономической обстановке, ЖКС № 8 находится в непрестом финансовом положении.

Срок оборачиваемости кредиторской задолженности и составляет в 2018 году 226 дней, но за 2019 год увеличивается и составляет 265 дней. Срок оборачиваемости дебиторской задолженности снижается (с 142 до 135 дней): положительная тенденция с позиции соблюдения платежной дисциплины.

Изменение общей величины дебиторской задолженности за 2018 год составило – 1338 тыс. руб. или на 11,3%, в 2019 году увеличение на 4 999 тыс. руб. или на 45,54%, это является отрицательным явлением, поскольку растет отвлечение средств из оборота организации.

Покрыть величину внеоборотных активов ЖКС № 8 в 2018 и 2019 годах затруднительно, ввиду недостатка капиталов и резервов.

На основании бухгалтерской отчетности, все показатели ликвидности в 2017 и 2018 годах ниже нормы, это говорит о нехватке денежных средств для покрытия своих обязательств. В 2019 году состояние ЖКС № 8 лучше.

В течение рассматриваемого периода краткосрочная задолженность возрастала, следовательно, у ЖКС № 8 возросло число дебиторов с просроченной задолженностью, что неблагоприятно отражается на деятельности в целом.

Операционный цикл увеличивается с 141,4 дней в 2017 г. до 151,3 дней в 2018 г., а за 2019 год снижается до 143,8 дней. Финансовый цикл также изменяется с 4,6 дня в 2017 году до -75,1 дня в 2018 году и в 2019 году до отрицательной величины - 121,3 дня.

В управлении дебиторской задолженностью ЖКС № 8 можно выделить

следующие проблемы:

- неудовлетворительное информационное обеспечение процесса управления дебиторской задолженностью, причиной этой проблемы является отсутствие автоматизации процессов обработки и передачи информации (для расчетов используется Excel);

- не применяются правила и процедуры предоставления рассрочки и скидок за своевременную оплату оказанных услуг;

- опережающий темп роста дебиторской задолженности над темпами роста выручки, что увеличивает сомнительную дебиторскую задолженность.

Если должник не соблюдает условия по оплате, программа «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» подсказывает пользователю о том, что необходимо перейти к другому этапу работы с просроченной дебиторской задолженностью, так называемому досудебному порядку урегулирования спора, который заключается в урегулировании спорных вопросов между кредитором и должником до фактической передачи спора на рассмотрение в арбитражный суд.

Внедрение мероприятия по созданию резервов сомнительных долгов, будет способствовать сокращению периода оборота долгов дебиторов на 51 день и сокращению финансового цикла на 14 дней. Сокращение длительности финансового цикла снизит необходимость в привлечении заемных источников для покрытия дефицита финансирования текущей деятельности предприятия, что было выявлено в результате анализа.

Также предложено заключить договор с бухгалтерией военного городка о списании части заработной платы в счет оплаты долга по ЖКХ. Мероприятия позволят увеличить выручку на 5361,5 тыс. руб. Чистая прибыль в прогнозном году составит 260,3 тыс. руб., следовательно, ЖКС №8 снизит величину налога к уплате за счет недополученной дебиторской задолженности.

Рентабельность деятельности по валовой прибыли увеличивается с 3,15 % до 9,35%, что подтверждает целесообразность внедрения предложенных рекомендаций.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Конституция Российской Федерации [Текст]: принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020 –Российская газета – Федеральный выпуск № 144 (8198).
- 2 Трудовой Кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 09.11.2020) [Электрон. ресурс] // КонсультантПлюс - URL: <http://www.consultant.ru/>.
- 3 О защите конкуренции: федеральный закон РФ от 26.07.2006 № 135-ФЗ (с изменениями на 8 декабря 2020 года) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс», 2021.
- 4 Артемова, И. В. Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность / И. В. Артемова // Советник в сфере образования. – 2019. – № 7. – С. 19-24.
- 5 Блинова, А.Е. Дебиторская и кредиторская задолженность: их взаимосвязь и направления оптимизации / Контентус. 2019. № 4 (45)
- 6 Булатова, А.В. Учет, анализ, аудит дебиторской и кредиторской задолженности / Actualscience. 2019. Т. 2. № 2. С. 84-88.
- 7 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. – М.: Инфра-М, 2017. – 224 с.
- 8 Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента. В двух томах / И.А. Бланк. – М.: Ника–Центр, Эльга, 2019. – 763 с.
- 9 Бланк, И. А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. – М.: Ника–Центр, 2019. – 752 с.
- 10 Бочаров, В. В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций / В.В. Бочаров. – М.: Финансы и статистика, 2020. – 144 с.
- 11 Бухвалов, А. В. Лекции по избранным вопросам классических финансовых моделей / А.В. Бухвалов, Е.А. Дорофеев, В.Л. Окулов. – М.: Высшая школа менеджмента, 2019. – 352 с.
- 12 Бакулевская Л.В. Сущность современного финансового менеджмента и его влияние на развитие финансовой стратегии организации // Экономические науки. – 2016. – № 4. – С. 189 – 195.
- 13 Брунгильд, С.Г. Управление дебиторской задолженностью / С.Г. Брунгильд. – М.: АСТ, 2017. – 748 с.
- 14 Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности / учебное пособие Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: ДиС, 2018. – 144с.
- 15 Дьяконов, В. Ю. Дебиторская и кредиторская задолженность

предприятий//Научно-образовательный потенциал молодежи в решении актуальных проблем XXI века. – 2019. – № 3. – С. 29–30.

16 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.

17 Евдокимова, Л.А. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: МГИУ, 2019. — 216 с.

18 Ендовицкий, Д.А. Новый взгляд на содержание финансового менеджмента // Бухгалтерский учет. – 2017. – № 10. – С. 121 – 122.

19 Ермолович, Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. Мн.: Интер-прессервис, 2018. – 437с.

20 Загородников, С. В. Финансовый менеджмент. Краткий курс / С.В. Загородников. – М.: Окей– книга, 2017. – 176 с.

21 Зуб, А. Т. Стратегический менеджмент: учебник и практикум для академического бакалавриата / А. Т. Зуб. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2017. – 375 с.

22 Казакова, Н. А. Современный стратегический анализ: учебник и практикум для магистратуры / Н. А. Казакова. – 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. – 386 с.

23 Виханский, О.С. Стратегическое управление: учебник для вузов. / О.С. Виханский. – М.: Гардарики, 2016. – 387 с.

24 Гурков, И.Б. Стратегический менеджмент организации: учебник для вузов. / И.Б. Гурков. – Москва, ЗАО «Бизнес-школа», 2017. – 214 с.

25 Гусев, Ю.В, Стратегия развития предприятий: учебное пособие. / Ю.В. Гусев. – СПб.: Издательство СПбУЭФ, 2016. – 254 с.

26 Забелин, П.В. Основы стратегического управления: учебник для вузов. / П.В.Забелин, Н.К.Моисеева. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2017. – 195 с.

27 Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник для вузов. / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ПБОЮЛ Е.М. Гриженко., 2017. – 376 с.

28 Ковалев, В.В. Управление финансами: Учебник. – М.: Велби, 2017. – 333 с.

29 Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. Учебно-практическое пособие / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2019. – 290 с.

30 Королева, А. А. Отражение дебиторской задолженности в системе бюджетирования предприятия / А.А. Королева. – М.: Синергия, 2017. – 129 с.

- 31 Кузнецов, А. Организация планирования на предприятии / А. Кузнецов, С. Суров // «Рынок ценных бумаг», – 2017, – № 9. – 6 с.
- 32 Котенева, Е. Н. Управление затратами предприятия / Е.Н. Котенева, Г.К. Краснослободцева, С.О. Фильчакова. – М.: Дашков и Ко, 2019. – 224 с.
- 33 Леонтьев, В. Е. Финансовый менеджмент / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров. – М.: Знание, ИВЭСЭП, 2019. – 520 с.
- 34 Лялин, В. А. Финансовый менеджмент / В.А. Лялин, П.В. Воробьев. - М.: Издательство журнала «Юность», 2020. – 112 с.
- 35 Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ЮНИТИ, 2019. – 440с.
- 36 Мардас, А. Н. Экономический анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата / А. Н. Мардас, О. А. Гуляева, И. Г. Кадиев. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 176 с.
- 37 Маслов, Д.В. Малый бизнес: стратегии совершенствования на основе управления качеством: / Д.В. Маслов, Э.А. Белокоровин. – 2-е изд., эл. – Москва : ДМК Пресс, 2018. – 193 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=601307> (дата обращения: 17.03.2021). – ISBN 978-5-93700-048-4. – Текст : электронный.
- 38 Марр, Б. Ключевые показатели эффективности: 75 показателей, которые должен знать каждый менеджер : [16+] / Б. Марр ; пер. А.В. Шаврин. – 5-е изд. (эл.). – Москва : Лаборатория знаний, 2021. – 343 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=601967> (дата обращения: 10.03.2021). – ISBN 978-5-93208-523-3. – Текст: электронный.
- 39 Новодворский, В.Д. Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая // Финансы, 2019. – №4. – с. 64 – 69.
- 40 Пушкин, А.В. Стратегии взыскания долгов: управление задолженностью / А.В. Пушкин, О.С. Кузнецова. – М.: Издательство «Эксмо» ООО, 2017. – 240 с.
- 41 Рудаков, М.Н. Стратегический менеджмент / М.Н. Рудаков. // «ЭКО», 2016. №11. – 37 с.
- 42 Рид, С. Финансовый директор как интегратор бизнеса / С. Рид. – М.: Альпина Паблишер, 2020. – 536 с.
- 43 Рогова, Е.М. Управление финансами предприятия в условиях кризиса. С комментариями экспертов / Е.М. Рогова. – М.: Вернера Регена, 2020. – 940 с.
- 44 Раицкий, К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов. – М.: «Маркетинг», 2018. – 693 с.
- 45 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 336

46 Савчук, В.П. Управление прибылью и бюджетирование: Учебник. – М.: Бинوم, 2018. – 268 с. Сафронова, Н.А. Экономика предприятия. Учебник. – М., 2019– 512 с.

47 Соловьев, И.Н. Антиколлектор. Правовые основы государственного регулирования взыскания просроченной задолженности. Учебное пособие / И.Н. Соловьев. – М.: Проспект, 2017. – 295 с.

48 Сутягин, В. Ю. Дебиторская задолженность. Учет, анализ, оценка и управление. Учебное пособие / В.Ю. Сутягин, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА–М, 2017. – 222 с.

49 Тихонова, Е.П. Дебиторская и кредиторская задолженность / Е.П. Тихонова. – М.: Горячая линия бухгалтера, 2017. – 450 с.

50 Ткаченко, Дмитрий Работа с дебиторской задолженностью. Как не допустить ее возникновения и правильно собрать / Дмитрий Ткаченко. – М.: Питер, 2017. – 304 с.

51 Уколова С.А. Методика организации внутрифирменной управленческой отчетности о денежных потоках предприятия [Текст] / С.А. Уколова; рец. А. И. Пономарева // Аудит и финансовый анализ. – 2019. – № 4. – С. 88–93.

52 Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Текст]: практическое пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 208 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ЖКС № 8

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2019г.	На 31 декабря 2020г.
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
1130	Основные средства	586	408	5669
1100	Итого по разделу I	586	408	5669
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
1210	Запасы	493	745	958
1230	Дебиторская задолженность	12314	10976	15975
1240	Финансовые вложения	-	-	-
1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	50	1920	5781
1260	Прочие оборотные активы			
1200	Итого по разделу II	12854	13641	22714
	БАЛАНС	13443	14049	28383

Окончание приложения А

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2019г.	На 31 декабря 2020г.
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	100	100	100
1360	Резервный капитал			
1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	929	-3600	-6073
1300	Итого по разделу III	1029	-3500	-5973
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
1410	Заемные средства			
1400	Итого по разделу IV	0	0	0
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
1510	Заемные средства	-	-	3105
1520	Кредиторская задолженность	12413	17549	31252
1550	Прочие обязательства			
1500	Итого по разделу V	12413	17549	34357
1700	БАЛАНС	13443	14049	28383

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ЖКС № 8

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2020 г.
2110	Выручка	33134	28292	43045
2120	Себестоимость продаж	31577	27990	41687
2100	Валовая прибыль (убыток)	1557	302	1358
2210	Коммерческие расходы			
2220	Управленческие расходы			
2200	Прибыль (убыток) от продаж	1557	302	1358
2310	Доходы от участия в других организациях			
2320	Проценты к получению			
2330	Проценты к уплате			
2340	Прочие доходы	60	156	639
2350	Прочие расходы	398	361	986
2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	1219	97	1011
2410	Текущий налог на прибыль	244	19	202
2400	Чистая прибыль (убыток)	975	78	809