

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, государственного управления и финансов
Кафедра международной и управленческой экономики

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ С.Л. Улина

« ____ » _____ 2023 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии
ООО УК «Хоум сервис»

Руководитель _____

канд. экон. наук О.С. Суртаева

Выпускник _____

Х.Ю. Абдурахмонов

Красноярск 2023

Продолжение титульного листа БР по теме: Управление дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии ООО УК «Хоум сервис»

Нормоконтролер

Г.А. Федоткина

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, государственного управления и финансов
Кафедра международной и управленческой экономики

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ С.Л. Улина

« ____ » _____ 2023 г.

**ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы**

Студенту: Абдурахмонову Хусану Юсуфовичу

Группа: ЭЭ19-07УЭ Направление (специальность) 38.03.01 «Экономика»

Тема выпускной квалификационной работы: Управление дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии ООО УК «Хоум сервис»

Утверждена приказом по университету № _____ от _____

Руководитель ВКР: Суртаева О.С.

Исходные данные для ВКР:

- устав компании, бухгалтерская отчетность за 2021 и 2022 год;
- отчет о прохождении преддипломной практики;
- учебные пособия по организационной структуре, интернет-источники, библиотечный фонд СФУ.

Перечень разделов ВКР:

1. Теоретические аспекты дебиторской и кредиторской задолженности
2. Анализ финансово – экономических показателей ООО УК «Хоум сервис»
3. Разработка проекта совершенствования управления дебиторской и кредиторской задолженностью ООО УК «Хоум сервис»

Перечень графического или иллюстрированного материала с указанием основных чертежей, плакатов, слайдов:

- 19 таблиц;
- 4 рисунка.

Презентационный материал _____ страниц.

Руководитель ВКР

О.С. Суртаева

Задание принял к исполнению

Х.Ю. Абдурахмонов

« _____ » _____ 20__ г.

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме: «Управление дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии ООО УК «Хоум сервис»» содержит 68 страниц текстового документа, 4 рисунка, 19 таблиц, 43 использованных источников.

ДЕБИТОРСКАЯ И КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, ПРОЕКТ, ОТЧЕТНОСТЬ, УПРАВЛЕНИЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Объект исследования – ООО УК «Хоум сервис».

Цель исследования – разработка проекта по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженности ООО УК «Хоум сервис».

Задачи исследования:

- изучить теоретические аспекты дебиторской и кредиторской задолженности;
- изучить деятельность компании ООО УК «Хоум сервис»;
- провести анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия ООО УК «Хоум сервис»;
- провести анализ и оценку влияния на финансовое состояние предприятия изменение дебиторской и кредиторской задолженности;
- разработать проект по совершенствованию существующей организационной структуры.

Результатом исследования служит анализ финансово – экономических показателей предприятия, после которого были выявлены ряд проблем и предложены пути их решения, с учетом всевозможных рисков. Проведен расчет бюджета проекта, анализ заинтересованных сторон, представлена матрица ответственности и построена диаграмма Гантта.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	8
1 Теоретические аспекты анализа и управления дебиторской и кредиторской задолженностью.....	10
1.1 Понятие и классификация дебиторской и кредиторской задолженности.....	10
1.2 Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью	15
1.3 Воздействие дебиторской и кредиторской задолженности на финансовую устойчивость предприятия	21
2 Анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО УК «Хоум сервис».....	25
2.1 Общая характеристика предприятия и анализ основных экономических показателей деятельности организации	25
2.2 Анализ и оценка управления движения дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии.....	39
2.3 Анализ и оценка влияния на финансовое состояние предприятия изменение дебиторской и кредиторской задолженности	44
3 Разработка проекта совершенствования управления дебиторской и кредиторской задолженности ООО УК «Хоум сервис»	47
3.1 Концепция проекта	47
3.2 Этапы и сроки проекта	51
3.3 Оценка рисков и ожидаемых эффектов проекта	55

ВВЕДЕНИЕ

Для устойчивого финансового положения предприятия необходимо рационально распределять средства, это позволит правильно организовать материально – техническое обеспечение производства.

Очень важную роль в материально – техническом обеспечении играет расчет с дебиторами и кредиторами, поскольку дебиторская и кредиторская задолженность оказывают сильное влияние на финансовую устойчивость предприятия.

Актуальность управления дебиторской и кредиторской задолженностью обусловлена тем, что для поддержания требуемого уровня ликвидности и платежеспособности, требуется умелое и эффективное управление данной частью активов, так же это необходимо для формирования имиджа надежного заемщика.

Проблему дебиторской и кредиторской задолженности были отражены в трудах отечественных ученых, таких как: : И.Н. Богатой, М.А. Вахрушиной, И.Ф. Ветровой, В.Г. Гетьмана, Л.Т. Гиляровской, А.Г. Грязновой, В.Б. Ивашкевича, Е.И. Костюковой, М.И. Кутера, Н.Т. Лабынцева, М.В. Мельник, В.Ф. Палий, Ю.И. Сигидова, А.Н. Фролова, Н.Н. Хахоновой, А.Н. Хорина, Л.И. Хоружий, Л.З. Шнейдмана, и зарубежных авторов: М.Ф. Ван Бреде, Т. Коллера, Т. Коупленда, Д. Муррина и др.

Целью выпускной квалификационной работы является управление дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии ООО УК «Хоум сервис».

Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты дебиторской и кредиторской задолженности;
- изучить деятельность компании ООО УК «Хоум сервис»;
- провести анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия ООО УК «Хоум сервис»;

- провести анализ и оценку влияния на финансовое состояние предприятия изменение дебиторской и кредиторской задолженности;

- разработать проект по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженности.

Объектом выпускной работы является красноярская управляющая компания ООО УК «Хоум сервис».

Предметом исследования выпускной работы служат оборотные средства предприятия.

При выполнении выпускной работы мною были применены следующие методы исследования:

- реферирование (сжатое отображение ключевого содержания);
- конспектирование;
- цитирование;
- мониторинг;
- анализ экономической деятельности компании.

1 Теоретические аспекты анализа и управления дебиторской и кредиторской задолженностью

1.1 Понятие и классификация дебиторской и кредиторской задолженности

Дебиторская задолженность (англ. accounts receivable, A/R) — задолженность предприятию, организации или учреждению от юридических или физических лиц, являющихся их должниками, дебиторами. В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности определяется как сумма, причитающаяся компании от покупателей (дебиторов), и возникает в случае, если услуга (или товар) проданы, а денежные средства не получены. Дебиторская задолженность относится к оборотным активам [1].

Исходя из этого руководителям необходимо осуществлять строгий контроль над динамикой и величиной изменения дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность — это сумма финансового обязательства компании, которая еще не принята к оплате за поставленную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги на счет компании от физических или юридических лиц. Она образуется в результате продажи в кредит при ведении хозяйственных отношений. В теории бухгалтерского учета он считается имущественным правом предприятия и является одной из разновидностей гражданского права. В соответствии со статьей 128 Гражданского кодекса РФ к нему относятся информация, услуги и работы, ценные бумаги и иное имущество, включая деньги, имущественные права, нематериальные блага, результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальная собственность) и исключительные права на них. [4].

Возникать дебиторская задолженность может из – за:

- нехватки средств у клиента, либо снижение уровня неплатежеспособности;
- нарушение расчетно - платежной дисциплины.

Для наиболее эффективного управления дебиторской задолженностью важно последовательно определять долю дебиторской задолженности в общем составе оборотных активов, рассчитывать объем и динамику дебиторской задолженности по отдельным статьям и процент краткосрочной дебиторской задолженности, а также анализировать качественное состояние дебиторской задолженности и выявлять динамику и причины возникновения необоснованной дебиторской задолженности.

Кредиторская задолженность представляет собой обязательство компании и классифицируется в балансе как пассив. Она относится к суммам, которые компания должна третьим сторонам. Обычно она признается как заемные средства для поддержки текущих активов, но иногда бывают случаи, когда товары или услуги получены до оплаты. В структуре кредиторской задолженности содержатся:

- задолженности перед бюджетом по перечислению налогов;
- по полученным кредитам и займам; перед персоналом за оплату труда;
- перед поставщиками;
- перед внебюджетными государственными фондами;
- иными кредиторами.

Как показывает практика, чаще всего кредиторская задолженность складывается из обязательств перед поставщиками материалов и сырья [5].

Анализ кредиторской задолженности проводится в три этапа путем расчета набора показателей эффективности. Сначала анализируется структура и динамика кредиторской задолженности, затем рассчитывается оборачиваемость кредиторской задолженности и, наконец, определяется уровень финансовой устойчивости и платежеспособности.

По таким критериям, как сроки и вероятность погашения, дебиторская задолженность подразделяется на [35]:

- долгосрочную задолженность — это сумма дебиторской задолженности, которая не возникает в ходе обычного операционного цикла и погашается через

12 месяцев после отчетной даты. Долгосрочная дебиторская задолженность признается как внеоборотные активы, т.е. в первом разделе баланса;

- текущую задолженность — это дебиторская задолженность, которая возникает в течение обычного операционного цикла или будет погашена в течение 12 месяцев после отчетной даты. Краткосрочная дебиторская задолженность отражается в балансе как текущие активы.

В свою очередь, текущая дебиторская задолженность, в зависимости от степени вероятности ее получения, подразделяется на следующие виды:

- безнадежная дебиторская задолженность — текущая дебиторская задолженность, по которой есть уверенность, что должник не вернет долг, или по которой истек срок исковой давности (три года);

- сомнительные долги — это обязательство, в отношении которого нет уверенности в том, что оно будет оплачено должником.

Для раскрытия экономической природы кредиторской задолженности дадим ее классификацию:

Повторяющийся кризис неплатежей по долгам в российской экономике вновь сделал актуальной реструктуризацию счетов корпоративных долгов. Большое количество дефолтов эмитентов облигаций, участвовавшие случаи невозврата кредитов и значительное увеличение объемов взаимной задолженности осложняются ростом денежных затрат и обесцениванием стоимости активов. Все это подтверждает необходимость разработки более гибкого и подходящего метода реструктуризации корпоративных долгов, который является одним из важнейших элементов корпоративной финансовой реструктуризации как с юридической, так и с экономической точки зрения.

Для систематизации разновидностей кредиторской задолженности нам необходимо, в первую очередь, сгруппировать ее в однотипные образования, так как, в зависимости от основных характеристик задолженности, требуются разные формы ее реструктуризации [19].

Разделение построено на основных характеристиках кредиторской задолженности, а именно:

- срок возникновения;
- подтверждающие документы;
- основания возникновения; взаимоотношения с кредитором.

Такую классификацию следует считать необходимой для расширения инструментария финансового оздоровления за счет анализа отдельных групп кредиторской задолженности.

Рассмотрим в отдельности каждый вид кредиторской задолженности.

Виды долгов в зависимости от сроков возникновения:

- текущая кредиторская задолженность - до 90 дней. Такие обязательства могут носить технический характер (отсрочка исполнения) или, если они возникают в больших объемах одновременно, могут быть признаком того, что положение компании ухудшается и риски неплатежеспособности становятся очевидными;

- краткосрочная кредиторская задолженность - до 1 года. Если эти долги не связаны с обычной деятельностью организации, это является предпосылкой для их активного принудительного взыскания кредиторами;

- долгосрочная кредиторская задолженность - от 1 до 3 лет. Обычно это происходит, когда финансовое положение компании ухудшается и может указывать на высокий риск неплатежеспособности;

- кредиторская задолженность к списанию - более 3-х лет. Существование таких долгов может быть результатом бухгалтерских ошибок со стороны самой компании, ошибок, допущенных компанией-кредитором, ликвидации кредиторов или отсутствия документации для взыскания.

Согласно этой классификации, компаниям необходимо улучшить свои текущие обязательства, погасить краткосрочные долги и реструктурировать долгосрочные долги, чтобы улучшить свое финансовое состояние [4].

Виды задолженности в зависимости от документального подтверждения:

- балансовая задолженность. Отображена в балансе организации, но отсутствует как история возникновения, так и документальная база;

- задолженность по акту сверки. Существует история возникновения, не подтвержденная первичными документами. Возможно существование первичных документов у кредитора;

- задолженность, подтвержденная первичными документами;

- вексель, облигация, прочие долговые обязательства. В данном случае задолженность не только подтверждена, но и оформлена в виде бесспорного обязательства. Обычно таким образом оформляют отношения с инвесторами;

- судебное решение о взыскании денежных средств. Появление судебного решения определяет возможность принудительного исполнения обязательств.

Кредиторская задолженность по основанию возникновения:

- задолженность по заработной плате. В тяжелое для предприятия время возникает и растет весьма стремительно. Невыплата заработной платы может привлечь внимание правоохранительных органов к деятельности предприятия;

- начисленные и неоплаченные налоги и сборы. Также могут вызвать интерес правоохранительных органов. Кроме того, это один из самых активных кредиторов, использующих как гражданско-правовые, так и административные методы;

- обязательства из кредитных и лизинговых договоров. Кроме того, к данной группе относятся все остальные виды, обеспеченные активами предприятия. Финансовое оздоровление, не предусматривающее погашение этих обязательств, не представляется возможным, так как основным риском при возникновении, кроме возможности банкротства организации в целом, является риск потери активов, непосредственно задействованных в деятельности компании и, соответственно, создающих ее стоимость. Кроме того, ее наличие уменьшает возможность последующего долгового финансирования компании;

- задолженность перед стратегическими партнерами. Продолжение либо финансовое оздоровление при ее существовании затруднено, в том числе, в связи с потерей доверия к самой компании со стороны поставщиков, подрядчиков и основных клиентов;

- беспорные обязательства. Задолженность по выплате держателям облигаций, векселей, прочих долговых инструментов, а также иная задолженность, взыскание которой возможно в беспорном порядке, представляет опасность в связи с небольшим периодом между ее возникновением и принудительным исполнением;

- прочая задолженность. В данную группу включена задолженность, представляющая наименьшую опасность, погашаемая в последнюю очередь [5].

Взаимосвязь между дебиторской и кредиторской задолженностью заключается в том, что кредиторская задолженность является источником обеспечения дебиторской задолженности. Поэтому на практике при анализе компаний обычно рассматривается взаимосвязь между этими двумя показателями. В условиях инфляции, благоприятствующей неплатежам, увеличение кредиторской задолженности будет выгодно для компании, а увеличение дебиторской задолженности - нет. Дебиторская и кредиторская задолженность оказывают существенное влияние на финансовое положение, использование денежных средств в обороте и размер прибыли, фактически полученной за отчетный период. Можно добиться потенциально хороших финансовых результатов от реализации продукции, товаров и услуг, операционных доходов и внереализационных доходов, но многое потерять от значительного увеличения дебиторской задолженности. В то же время необходимо уделять большое внимание сверке с кредиторами и своевременной оплате долгов. В противном случае организация рискует потерять доверие своих кредиторов, таких как поставщики и банки, и понести штрафные санкции при расчетах с поставщиками.

1.2 Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью

Все деловые отношения сопряжены с риском возникновения задолженности. Незначительная задержка платежа может привести к более

серьезным последствиям, таким как низкая эффективность бизнеса, сокращение инвестиционных планов и необходимость привлечения средств. Дебиторская задолженность относится к высоколиквидным активам компании и подвержена повышенному риску. Большие объемы просроченной и безнадежной дебиторской задолженности значительно увеличивают стоимость погашения заемного капитала и повышают издержки предприятия, то есть негативно влияют на финансовую устойчивость предприятия и повышают риск финансовых потерь. Эффективно организованные денежные потоки являются важным показателем финансового здоровья компании. [42].

Работа с дебиторской задолженностью — это целый процесс последовательных действий, в которых в той или иной степени, участвует весь менеджмент предприятия и последовательно включает в себя следующие этапы:

- установление кредитной политики предприятия;
- знакомство с клиентом;
- оформление договорных отношений;
- исполнение своих обязательств;
- контроль исполнения обязательств клиентом;
- досудебное урегулирование спора;
- рассмотрение спора в суде;
- исполнительное производство.

Как видно из описанных выше этапов искового процесса, судебное решение находится в самом конце процесса. На этапе взыскания долга в судебном порядке выявляются ошибки, имевшие место на всех предыдущих этапах процесса взыскания долга, и не всегда удается устранить эти ошибки в процессе рассмотрения спора в суде. Кроме того, процесс рассмотрения споров может затянуться на срок до 1,5 лет, а зачастую срок исполнительного производства не указан в законе. Поэтому лучше предотвратить возникновение претензий, особенно в период энергетического кризиса, когда дефицит денежных средств ощущается наиболее остро.

Во-первых, необходимо установить кредитную политику компании. При формировании кредитной политики необходимо определить максимально допустимую сумму кредита (кредитный лимит) для компании в целом и для каждого отдельного клиента. Универсальных правил в этом случае не существует. Каждая компания определяет эту сумму самостоятельно, прежде всего в соответствии с собственной стратегией. Планирование сроков и сумм увеличения дебиторской задолженности и погашения задолженности должно осуществляться совместно с финансовым планированием компании. Общие принципы работы с клиентами являются частью финансовой политики компании. [6].

В целях оптимизации политики продаж с отсрочкой платежа у предприятия должны быть разработаны следующие положения и регламенты [7]:

- кредитная политика, включающая принципы кредитования клиентов;
- регламент работы с дебиторской задолженностью;
- регламент заключения договоров;
- положение о скидках;
- должностные инструкции, предусматривающие права, обязанности и ответственность персонала;
- формы договоров.

Вторым шагом в управлении дебиторской задолженностью является знание своих клиентов. При работе с дебиторской задолженностью важно иметь информацию о своих клиентах. Соберите как можно больше информации о своих клиентах. Особое внимание следует уделить нерезидентам. Важно попросить нерезидентов предоставить легализованную выписку из торгового реестра страны проживания клиента и доверенность на представителя нерезидента (с апостилом компетентного органа страны, где был подписан документ, и нотариально заверенным переводом)..

Если у компании нет сведений о клиенте, это не означает, что с ним не нужно работать. Чем меньше у Вас будет информации о клиенте, тем выше

риски, следовательно, на этапе оформления договорных отношений необходимо минимизировать возникновение от этих рисков.

Для минимизации возникновения рисков можно использовать следующие инструменты обеспечения исполнения обязательств:

- поручительство;
- гарантию, в том числе банковскую;
- залог;
- страхование рисков;
- удержание;
- задаток;
- неустойку;
- залог товара, проданного в кредит;
- факторинг;
- резервирование права собственности;
- различные варианты расчетов.

Можно выбрать одно из средств принудительного исполнения или использовать сразу несколько. Все зависит от того, насколько кредиторы хотят застраховать свои деловые риски и защитить себя от потерь, связанных с дефолтом должника. Это, в свою очередь, зависит от оценки ожиданий клиента, выбора плана взаимоотношений и дополнительных расходов, связанных с использованием определенных финансовых инструментов. Чем выше соотношение авансового платежа и платежа после отгрузки товаров (работ или услуг), тем ниже риск. Риск выше, если фирма располагает минимальной информацией о клиенте.

В следующем разделе описывается управление кредиторской задолженностью. Планирование погашения задолженности осуществляется непосредственно центром или администрацией, ответственной за финансы, на основе бюджетных рамок, установленных в нормативных актах. Эксперты в рамках своей компетенции и доступности могут определить возможные варианты планирования задолженности. В качестве оценок они используют

"соглашения с поставщиками", определение просроченных платежей на основе конкретных договоров, "начисления за предыдущий год", составление графиков погашения для клиентов и "программы финансирования" на основе бизнес-прогнозов (в виде упрощенного формирования начислений).

В прогнозе необходимо спланировать сумму кредиторской задолженности и количество дней для равномерного погашения, сумму авансов и отсрочек текущих платежей по статьям и элементам бюджета. Общей основой расходной части бюджета движения денежных средств должен быть операционный бюджет по всем направлениям деятельности компании и график погашения, определяющий следующие группы платежей, описанные в прогнозе "Программа финансирования":

- плановые платежи по всем видам налогов и сборов перед бюджетом и внебюджетными фондами;

- обслуживание кредитов, которые содержат план выплат по основному долгу и процентам;

- расходы по оплате труда;

- обязательство перед поставщиками за материалы, которые поставляются, обеспечение энергоресурсами;

- обязательство перед заказчиками за выполненные работы;

- финансирование управленческих и коммерческих расходов;

- график инвестиционных выплат за приобретение и модернизацию основных средств;

- другие расходы.

По определению, кредиторская задолженность — это средства, временно заимствованные организацией и подлежащие возврату физическим и юридическим лицам. Кредиторская задолженность отражает стоимость финансовых обязательств организации перед различными экономически связанными субъектами и определяется следующим образом. [8]:

$$K_3 = PAC \times Op / P, \quad (1)$$

где PAC - материальные расходы + величина отложенных выплат
посторонним организациям;

- Op - отсрочка платежей в днях- длительность периода в днях.

Для планирования краткосрочной кредиторской задолженности можно предположить, что в дополнение к текущему платежу будет учтена сумма выданного аванса, которая погашается равными частями в течение запланированного количества дней. При расчете стоимости средств платежа делятся на количество дней в месяце и сдвигаются на сумму, соответствующую периоду отсрочки.

Расчет прогнозируемой кредиторской задолженности является одним из ключевых этапов подготовки бюджетов движения денежных средств и прогнозируемых балансов, а также проведения финансового анализа.

Для анализа состояния кредиторской задолженности используются коэффициенты оборотности кредиторской задолженности, что относятся к группе показателей деловой активности. Коэффициент оборотности кредиторской задолженности, которая выражается в числе оборотов за период, можно рассчитать [9]:

$$K_{окз} = Pп / K_3, \quad (2)$$

где Pп - стоимость реализованной продукции(себестоимость);

- K₃ - среднегодовая кредиторская задолженность.

Период обороту(погашение) кредиторской задолженности,
рассчитывается в днях [9]:

$$P_{окз} = 360 / K_{окз} \quad (3)$$

Важность анализа и управления кредиторской задолженностью обусловлена тем, что кредиторская задолженность занимает большую долю в

текущих обязательствах предприятия, и колебания по этим счетам заметно отражаются на динамике показателей платежеспособности и ликвидности предприятия. Текущее финансовое состояние предприятия во многом зависит от того, насколько своевременно оно выполняет свои финансовые обязательства. Бюджетное финансовое планирование, представляющее собой организацию управления финансовыми потоками, является основой для формирования платежного плана предприятия, который является инструментом оперативного планирования и формируется на небольшие периоды с возможной детализацией.

1.3 Воздействие дебиторской и кредиторской задолженности на финансовую устойчивость предприятия

При методе начисления на финансовый результат (прибыль/убыток) могут влиять только доходы и расходы. Дебиторская и кредиторская задолженность — это активы и обязательства соответственно. Если активы и обязательства в (2) изменяются без связи с изменениями доходов и расходов, например, "Перевод авансовых платежей поставщикам: Д60 К51" (дебиторская задолженность увеличилась, но не влияет на финансовый результат, поскольку не связана с доходами и расходами), то финансовый результат не будет затронут. В противном случае влияние есть, например, списание дебиторской задолженности в связи с наступлением срока платежа: Д91 К62 (счета изменяются, так как дебиторская задолженность уменьшилась, а расходы увеличились). [9].

Современные российские компании часто сталкиваются с дефицитом ликвидности и нуждаются в пересмотре механизмов управления дебиторской и кредиторской задолженностью и принципов управления ликвидностью в целом. Это особенно важно в современных условиях, когда кредиторская задолженность является одним из основных инструментов финансирования деятельности компании. Следует также понимать, что отсутствие денежных

средств на счетах компании не должно рассматриваться как непредвиденная ситуация, и таких ситуаций следует избегать. Однако отсутствие денежных средств на счете не всегда означает отсутствие денежных средств, но сумма задолженности потребителя может рассматриваться как потенциальные средства.

Многие эксперты, анализирующие финансово-хозяйственную деятельность крупных российских компаний, отмечают, что проблема современных российских компаний заключается в том, что их денежные средства практически не покрывают даже значительную часть задолженности, в результате чего компании вынуждены откладывать выплату заработной платы и дивидендов. В связи с устареванием материалов и технологической базы многие предприятия сталкиваются с ростом производственных затрат. Кроме того, если компания имеет новое и современное оборудование, она может столкнуться с ростом производственных затрат из-за инфляции и роста цен на энергоносители.

Отметим, что в последние годы правительству удается удерживать инфляцию в разумных пределах, и многие энергоемкие предприятия в России смогли планировать спрос на ресурсы и, таким образом, конкурировать по цене с ведущими мировыми компаниями, что является единственным положительным фактором на данный момент. Многие предприятия вынуждены пользоваться очень дорогими кредитами, которые остаются в нашей стране из-за многочисленных обязательств, по которым руководство неправильно рассчитало свои реальные возможности, например, обязательства по выплате повышенных зарплат своим работникам и содержанию социальных объектов, закрепленных за предприятиями.

Это вынудило компании использовать различные механизмы для снижения затрат, что не всегда благоприятно сказывается на конечных потребителях. На общую макроэкономику сильно влияет корпоративная задолженность. Поскольку компании работают не на полную мощность, а

налоговые поступления незначительны, многие топ-менеджеры объясняют фискальные ограничения компаний большим налоговым бременем.

Во время мирового финансового кризиса многие российские компании не скрывали, что намеренно уклоняются от уплаты налогов. Однако наши налоговые органы имеют право налагать различные санкции и штрафы, чтобы взыскать определенный процент налога с компаний, которые скрывают или занижают свою прибыль. Поэтому политика государства по субсидированию различных предприятий должна быть более жесткой и адресной, нельзя позволять государству брать на себя огромный долг, накопленный неэффективными предприятиями, то есть за счет денег налогоплательщиков! [10].

Необходимо поддерживать предприятия, которые стремятся повысить собственную финансовую стабильность, а не только те организации, которые ожидают поддержки от государства. Государство должно работать с предприятиями из разных секторов и учитывать все их мнения и требования, такие как нормализация потоков платежей, льготное финансирование и взаимная стабилизация за счет дополнительного кредитования [10].

Конечно, если руководство компании истощает оборотный капитал не по своей вине, винить его в этом не следует. Во многих случаях такой дефицит является лишь симптомом плохой работы компании. Однако на более глубоком уровне такая ситуация во многом обусловлена общими для всех внешними обстоятельствами, и многие производители обладают достаточно высоким потенциалом, чтобы правильно управлять своими долговыми счетами.

Руководству следует использовать все имеющиеся кредитные линии, но подходить к каждой кредитной линии индивидуально в зависимости от выплат; например, влияние отсрочки по одному целевому кредиту может быть незначительным, в то время как по другому кредиту последствия могут быть гораздо более негативными.

Многие отечественные предприятия восстановились до докризисного уровня, но многие проблемы остаются. Правительство не должно забывать об

этом. Корректировка налоговой системы, создание и обновление организационных, экономических и управленческих методов, содействие улучшению экономической ситуации, стабилизация производства и сокращение просроченной задолженности должны позволить избежать сегодняшних банкротств и выйти на стабильно более высокий уровень работы.

2 Анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО УК «Хоум сервис»

2.1 Общая характеристика предприятия и анализ основных экономических показателей деятельности организации

ООО УК «Хоум сервис» зарегистрировано 04.03.2016 по юридическому адресу 660079, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Александра Матросова, д. 21, помещ. 4

Статус организации: действующая.

Руководителем является директор Шестаков Виктор Васильевич (ИНН 246008333250). Размер уставного капитала - 20 000 рублей.

ООО УК «Хоум сервис» присвоены ИНН 2466169768 и ОГРН 1162468062206.

Таблица 1 – Наименование организации

Наименование организации	Управляющая компания «Хоум сервис»
Организационно-правовая форма	Общество с ограниченной ответственностью
Сфера деятельности	Управляющая компания
Вид деятельности	Основной (по коду ОКВЭД ред.2): 68.32 - Управление недвижимым имуществом за вознаграждение или на договорной основе
Местонахождение	Россия, г. Красноярск, ул. А. Матросова, д. 21, помещение 4
Год начала деятельности	2016 г.
Официальный сайт	Нет
Краткие сведения об организации (история)	Компания зарегистрирована в г. Красноярск в марте 2016 года. За время своего существования было 2 учредителя организации. В период с 2016 по 2018 Дудченко Михаил Анатольевич, с 2018 по настоящее время Шестаков Виктор Васильевич.

В выписке из ЕГРЮЛ в качестве учредителя указано 1 физическое лицо. Основной вид деятельности - 68.32 - Управление недвижимым имуществом за вознаграждение или на договорной основе.

Общество является юридическим лицом и действует на основании Устава, законодательства РФ. Учредителем общества является гражданин Российской Федерации.

Основная цель деятельности общества - получить сумму прибыли.

ООО УК «Хоум сервис» в своей деятельности руководствуется Жилищным кодексом РФ, Гражданским кодексом РФ, действующим законодательством РФ и Уставом.

Учредительными документами предприятия являются:

- Устав предприятия;
- Учредительный договор;
- Свидетельство о регистрации предприятия.

Одним из критериев анализа финансово-хозяйственной деятельности – характеристика организационной и функциональной структуры.

Общее собрание общества выступает высшим органом ООО УК «Хоум сервис». Общее собрание общества избирает директор, который является исполнительным органом, избирается директор сроком на пять лет.

В деятельности предприятия директор имеет несколько функций, в том числе принятие решений общих вопросов, осуществление представительских функций и координация деятельности сотрудников. Однако, его задачи и обязанности не ограничиваются этими функциями. 3

Заместитель директора должен внедрять новые методы товарооборота, анализировать экономические показатели деятельности, управлять дебиторской и кредиторской задолженностью, а также заботиться о повышении квалификации сотрудников предприятия. В целом, заместитель директора выполняет множество функций, чтобы обеспечить эффективную работу предприятия и достижение его целей.

В ООО УК «Хоум сервис» имеется бухгалтерия, состоящая из двух сотрудников, во главе главного бухгалтера. В настоящее время функции главных бухгалтеров являются важнейшей частью работы любого предприятия. Ключевыми задачами главного бухгалтера являются обработка первичной документации и ее анализ, а также составление бухгалтерской и налоговой отчетности. Эффективные расчеты с поставщиками и покупателями, а также точное начисление заработной платы сотрудникам предприятия также являются важными функциями, которые стоят перед главным бухгалтером.

В современных условиях главный бухгалтер является ключевой фигурой для обеспечения финансовой стабильности предприятия. Ведение бухгалтерского учета требует высокой квалификации и знаний в области финансового менеджмента, налогового права, а также налогового планирования. Осуществление своих главных функций в соответствии с высокими стандартами качества помогает предприятию обратить выигрышные позиции на рынке.

Формирование достоверной информации об экономической деятельности юридического лица является одним из важнейших заданий, стоящих перед главным бухгалтером. Однако, его работа не ограничивается лишь сбором и анализом данных. Его ответственность также включает в себя предоставление информации руководителю, которая необходима для эффективного осуществления хозяйственных операций.

Кроме того, в рамках своей работы главный бухгалтер также отвечает за учет имущества и обязательств, а также за отслеживание движения денежных средств. Необходимо соблюдение нормативов и утвержденных смет, а также контроль за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Не менее важной задачей главного бухгалтера является предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности, которые могут негативно сказаться на финансовой устойчивости организации. Решая все эти задачи, главный бухгалтер является незаменимым звеном, обеспечивающим эффективное функционирование юридического лица.

Так же в ООО УК «Хоум сервис» работают четыре человека: инспектор по работе с населением, инженер, техник смотритель и электрик.

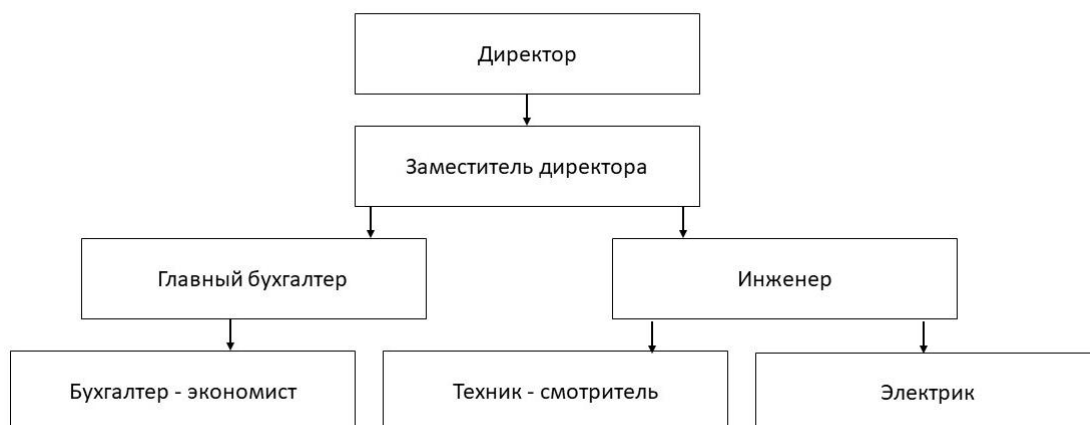


Рисунок 1 – Организационная структура ООО УК «Хоум сервис»

ООО УК «Хоум сервис» находится на упрощенной система налогообложения (УСН). В связи с применением УСН, налогоплательщики освобождаются от уплаты налогов, уплачиваемых в связи с применением общей системы налогообложения:

- налога на прибыль организаций, за исключением налога, уплачиваемого с доходов по дивидендам и отдельным видам долговых обязательств;

- налога на имущество организаций, однако, с 1 января 2015 г. для организаций, применяющих УСН, устанавливается обязанность уплачивать налог на имущество в отношении объектов недвижимости, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость (п. 2 ст. 346.11 НК РФ, п. 1 ст. 2, ч. 4 ст. 7 Федерального закона от 02.04.2014 № 52-ФЗ);

- налога на добавленную стоимость, за исключением НДС, уплачиваемого при ввозе товаров на таможне, а также при выполнении договора простого товарищества или договора доверительного управления имуществом.

Каждое предприятие, в лице своего руководителя (директора), производит множественные хозяйственные операции, принимает те или иные

решения в ходе своей деятельности. Данные или иные действия находят свое отражение в бухгалтерском учете.

Рассказ о том, какие хозяйственные операции были совершены финансовым субъектом за определенный период времени и воспроизведен в подходящих счетах-фактурах. Впоследствии выводятся списочно через бухгалтерскую отчетность с подобранным видом формы для отображения информации при ее первичной обработке после использования таких счетов - фактур.

«Лицо» фирмы – так еще называют бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Отчетность представляет собой систему данных о финансовом и имущественном положении предприятия и о результатах хозяйственной деятельности, составляемую на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам на определенную отчетную дату.

Бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. В основе составления бухгалтерской отчетности должны лежать постулаты и принципы бухгалтерского учета. В Федеральном законе «О бухгалтерском учете», Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, Положении по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) и других нормативных актах сформулированы основные требования к бухгалтерской отчетности, которые включают в себя:

- достоверность;
- своевременность;
- нейтральность;
- целостность;
- последовательность;
- сопоставимость и др.

Постулаты и принципы имеют исключительно важное значение для понимания логики построения, состава отчетности и содержательного наполнения ее статей.

Предприятие должно предоставлять как промежуточную, так и годовую бухгалтерскую отчетность. Промежуточная отчетность – это месячный и квартальный, составляется нарастающим итогом с начала года.

В состав годовой бухгалтерской отчетности входят:

- бухгалтерский баланс (форма №1);
- отчет о прибылях и убытках (форма №2);
- отчет об изменениях капитала (форма №3);
- отчет о движении денежных средств (форма №4);
- приложение к бухгалтерскому балансу (форма №5);
- пояснительная записка;
- аудиторское заключение.

Поскольку ООО УК «Хоум сервис» относят к малому предприятию, в таком случае она составляет только бухгалтерский баланс (Приложение 6) и отчет о прибылях и убытках (Приложение 7) – такие виды отчетности выступают обязательными. В списке представлены еще типовые виды отчетности, однако они заполняются по желанию.

Перейдем к подробному рассмотрению структуры бухгалтерского баланса.

Таблица 2 – Динамика и структура бухгалтерского баланса

Статьи баланса	На 31.12.2022		На 31.12.2021		Изменения		
	Тыс. руб	% к итогу	Тыс. руб	% к итогу	Тыс. руб	В удельных весах	Темп роста, %
Актив							
1. Внеоборотные активы	-	-	30	0,26	-30	-0,26	0
Материальные внеоборотные активы	-	-	-	-	-	-	-
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы	-	-	30	0,26	-30	-0,26	0
2. Оборотные активы, в том числе:	13374	100,00	11623	99,74	1751	0,26	115,06
Денежные средства и денежные эквиваленты	1740	13,01	1467	12,59	273	0,42	118,61
Финансовые и другие оборотные активы, в том числе	11634	86,99	10156	87,15	1478	-0,16	114,55
Дебиторская задолженность	6948	51,95	5472	46,96	1476	4,99	126,97
БАЛАНС	13374	100,00	11653	100,00	1721	0,00	114,77
Пассив							
3. Собственный капитал	7597	56,80	7589	65,12	8	-8,32	100,11
Капитал и резервы	7597	56,80	7589	65,12	8	-8,32	100,11
4. Долгосрочные обязательства, в том числе:	-	-	-	-	-	-	-
Долгосрочные заемные средства	-	-	-	-	-	-	-
Другие долгосрочные обязательства	-	-	-	-	-	-	-
5. Краткосрочные обязательства, в том числе:	5777	43,20	4064	34,88	1713	8,32	142,15
Краткосрочные заемные средства	530	3,96	530	4,55	0	-0,59	100,00
Кредиторская задолженность	5247	39,23	3534	30,33	1713	8,91	148,47
Другие краткосрочные обязательства	-	-	-	-	-	-	-
БАЛАНС	13374	100,00	11653	100,00	1721	0,00	114,77

Исходя из таблицы 2, можно сделать выводы, что по сравнению 2022 года с 2021 годом, произошло увеличение баланса на 1 721 тыс. руб. или на 14,76 %.

Данные за анализируемый период говорят о том, что внеоборотные активы уменьшились на 30 тыс. руб., а их удельный вес стал 0%. Стоит также отметить увеличение дебиторской задолженности предприятия более чем на 26 % и ее размер составил 6 948 тысяч рублей. Показатель оборотных активов увеличился почти во всех показателях: они увеличились как финансы с 10,1 тысяч до 11,6 тысячи рублей или 14,77 процентный пункта.

В структуре активов максимальную часть (87,15 % на начало рассматриваемого промежутка времени) занимают экономические и другие оборотные активы, но к концу 2022 года текущий удельный вес актива уменьшился до 86,99 %. Уменьшение экономических и прочих оборотных активов говорит об уменьшении экономических вложений.

Удельный вес денежных средств и эквивалентов на начало анализируемого периода составил 12,59 %, а на конец – увеличился до 13,01 %. Увеличение показателя положительно характеризует финансовое состояние предприятия.

Дебиторская задолженность увеличилась на 1 476 000 рублей (4,99%). Доля данного вида активов увеличилась с 46,96% до 51,95%. В данном случае увеличение дебиторской задолженности свидетельствует о снижении платежеспособности резидентов.

Наибольшую долю в структуре пассивов занимают собственный капитал и резервы.

За рассматриваемый период собственный капитал и резервы уменьшились на 8,32% или 8 тыс. рублей. Такое снижение обязательств является неблагоприятным для компании, так как свидетельствует о снижении внешней независимости компании.

Долгосрочные обязательства, включая кредиты и займы, в анализируемом периоде отсутствовали.

Кредиторская задолженность увеличилась с 3 534 тыс. рублей на начало анализируемого периода до 5 247 тыс. рублей на конец анализируемого периода (темп роста 148,47%). Данный рост свидетельствует об увеличении суммы задолженности перед поставщиками коммунальных ресурсов.

При анализе структуры бухгалтерского баланса следует отметить, что дебиторская задолженность превышает кредиторскую задолженность. Это говорит о том, что большая часть финансов «замораживается».

Для того, чтобы предприятие поддерживало свою финансовую устойчивость, ему необходимо иметь чистый оборотный капитал, так как оборотные средства превышают краткосрочные обязательства, предприятие имеет возможность погасить свои долги.

Таблица 3 – Анализ чистого оборотного капитала

Показатель	На 31.12.2022	На 31.12.2021	Отклонение	
	тыс. руб	тыс. руб	абсолютное, тыс. руб	темп прироста, %
Дебиторская задолженность, денежные средства, прочие оборотные активы	13374	11623	1751	115,06
Оборотные активы, всего	13374	11623	1751	115,06
Долгосрочные пассивы, всего	0	0	0	0,00
Краткосрочные пассивы, всего	5777	4064	1713	142,15
Всего обязательств	5777	4064	1713	142,15
Чистый оборотный капитал	7597	7559	38	100,50

Чистый оборотный капитал — это капитал, необходимый для финансовой стабильности компании, поскольку он означает, что компания может погасить свой долг перед коммунальным предприятием, если текущие активы превышают текущие обязательства.

В текущей ситуации текущие активы превышают текущие обязательства, что означает, что чистый оборотный капитал может погасить задолженность. Отсутствие резких колебаний чистого оборотного капитала говорит о том, что финансовое положение компании стабильно. Эту тенденцию можно считать

положительной, и компания может погасить краткосрочную задолженность в любой момент. Платежеспособность компании растет.

Ликвидность и финансовое здоровье являются наиболее важными критериями "выживания" компании.

Анализ ликвидности баланса можно провести, сравнив активы компании, перечисленные в порядке убывания ликвидности, с ее краткосрочными обязательствами, перечисленными в порядке возрастания срока погашения.

Первая группа (А1) включает абсолютные текущие активы, такие как денежные средства и краткосрочные инвестиции.

Вторая группа (А2) – это активы с немедленной реализацией: готовая продукция, товары отгруженные и дебиторская задолженность. Ликвидность этой группы оборотных активов зависит от своевременности отгрузки продукции, оформления банковских документов, оборачиваемости платежных документов в банках, спроса на продукцию, ее конкурентоспособности, платежеспособности покупателей и формы расчетов.

Третья группа (А3) – это медленно движущиеся активы (производственные запасы, незавершенное производство и расходы будущих периодов). Требуется больше времени, чтобы превратить их в готовую продукцию и денежные средства.

Четвертая группа (А4) – это активы, которые трудно продать: основные средства, нематериальные активы, долгосрочные инвестиции и незавершенное строительство.

Соответственно, на четыре группы разбиваются и обязательства предприятия:

П1 – срочные обязательства, которые должны быть погашены в течение одного месяца (торговая кредиторская задолженность, банковские кредиты и просроченная задолженность);

П2 – среднесрочная задолженность (краткосрочные банковские кредиты) со сроком погашения в течение одного года;

П3 – долгосрочные банковские кредиты и займы;

П4 – собственный (акционерный) капитал, находящийся постоянно в распоряжении предприятия.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \leq П4.$$

Теперь установим структуру баланса и тенденции ликвидности путем соотнесения групп активов и обязательств.

Таблица 4 – Расчетные данные для анализа ликвидности (тыс. руб.)

Актив	На 31.12. 2022	На 31.12. 2021	Пассив	На 31.12. 2022	На 31.12. 2021
1. Наиболее ликвидные активы (денежные средства+краткосрочные фин. вложения) (А1)	1740	1467	1. Наиболее срочные обязательства (кредит. задолжен.+расчеты по дивидендам+прочие краткосрочныеобяз.+ссуды не погаш. в срок) (П1)	5247	3534
2. Быстрореализуемые активы (дебиторская задолж. до 12 мес.+ прочие оборотные активы) (А2)	11634	10156	2. Краткосрочные пассивы (краткоср. кредиты+прочие займы до 12 мес.) (П2)	530	530
3. Медленно реализуемые активы (запасы +дебиторская задолж. более 12 мес. + НДС(А3)	0	0	3. Долгосрочные пассивы (долгоср. заем. кредиты +прочие долг. пассивы) (П3)	0	0
4. Труднореализуемые активы (Внеоборотные активы) (А4)	0	30	4. Постоянные пассивы (III разд. баланса+доходы буд. период.+фонды потребл.+резервы предстоящих расходов и платежей) (П4)	7597	7589
Баланс	13374	11653	Баланс	13374	11653

На исследуемом предприятии соотношение групп активов и пассивов составило:

На начало года:

$$A_1 < П_1: 1\ 467 < 3\ 534$$

$$A_2 > П_2: 10\ 156 > 530$$

$$A_3 = П_3: 0 = 0$$

$$A_4 < П_4: 30 < 7\,589$$

На конец года:

$$A_1 < П_1: 1\,740 < 5\,247$$

$$A_2 > П_2: 11\,634 > 530$$

$$A_3 = П_3: 0 = 0$$

$$A_4 < П_4: 0 < 7\,597$$

Сравнение абсолютных и ликвидных активов с долгосрочными и краткосрочными обязательствами показывает, что первое условие абсолютной ликвидности баланса в анализируемой компании не выполняется. Это свидетельствует о том, что компания является платежеспособной. В таблице 5 приведем значения показателей платежеспособности.

Таблица 5 – Показатели платежеспособности

Показатели	На 31.12.2022	На 31.12.2021	Рекомендуемые показатели
1. Коэффициент покрытия (текущей ликвидности) $A_1 + A_2 + A_3 / П_1 + П_2$	2,315	2,86	не менее 1,0
2. Коэффициент быстрой ликвидности $(A_1 + A_2 / П_1 + П_2)$	2,315	2,86	0,8–1,0
3. Коэффициент абсолютной ликвидности $(A_1 / П_1 + П_2)$	0,301	0,360	0,2–0,7

Коэффициент текущей ликвидности показывает соотношение между фактической стоимостью имеющихся у предприятия оборотных активов в виде производственных запасов, дебиторской задолженности, денежных средств и других оборотных активов и наиболее срочными обязательствами предприятия. Он показывает общую обеспеченность оборотными активами производственно-хозяйственной деятельности предприятия и своевременность погашения текущих обязательств. Из таблицы видно, что в конце финансового года этот показатель несколько снижается, но предприятия по-прежнему имеют достаточное количество ликвидных активов.

Коэффициент мгновенной (промежуточной) ликвидности помогает оценить вероятность того, что предприятие сможет погасить краткосрочную задолженность в кризисной ситуации, когда нет возможности реализовать товарно-материальные ценности. Как видно из таблицы, данный коэффициент находится выше рекомендуемого диапазона значений.

Коэффициент абсолютной ликвидности является самым строгим критерием платежеспособности и показывает, насколько предприятие сможет погасить краткосрочную задолженность в ближайшем будущем. Как видно из таблицы, данный коэффициент не превышает минимально допустимого значения.

Можно сделать вывод, что предприятие платежеспособно.

Финансовые показатели предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятие получает в основном от продажи своей продукции, а также от других видов деятельности.

Продажи, прибыль и рентабельность определяются производственной, закупочной, маркетинговой и финансовой деятельностью предприятия, другими словами, эти показатели характеризуют все аспекты управления.

Экономическая эффективность предприятия может быть измерена нормой прибыли. Норма прибыли (чистая прибыль в процентах от общей суммы баланса) указывает на способность предприятия генерировать избыточные средства и увеличивать свой капитал.

Таблица 6 – Расчет коэффициентов рентабельности

Экономические показатели	2022 г.	2021 г.	Абсолютное отклонение	Темп роста
Выручка от реализации, тыс. руб.	16902	12657	4245	133,54
Себестоимость продукции, тыс. руб.	11634	10156	1478	114,55
Прибыль от реализации, тыс. руб.	64	351	-287	18,23
Балансовая прибыль, тыс. руб.	54	150	-96	36,00
Чистая прибыль, тыс. руб.	8	37	-29	21,62
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	12513,5	12257	256,5	102,09
Среднегодовая стоимость текущих активов, тыс. руб.	12498,5	12227	271,5	102,22
Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	7593	8425	-832	90,12
Рентабельность активов, %	0,43	1,22	-0,79	35,26
Рентабельность текущих активов, %	0,43	1,23	-0,79	35,22
Рентабельность продаж, %	0,38	2,77	-2,39	13,65
Рентабельность собственного капитала, %	0,11	0,44	-0,33	23,99

Рентабельность активов компании — это величина чистой прибыли на 1 рубль совокупных активов. В отчетном периоде рентабельность активов составила 0,43%. Это значение является очень низким и свидетельствует о низкой рентабельности предприятий; по сравнению с предыдущим годом данный показатель снизился на 0,79 коп. Аналогичное изменение произошло и в рентабельности оборотных активов. Рентабельность собственного капитала, которая показывает, сколько чистой прибыли приходится на 1 рубль собственного капитала, в нашем случае составляет 0,11 процента. Прибыль на собственный капитал также ниже.

Данные таблицы позволяют сделать следующие выводы. Предприятие не эффективно использует свое имущество.

Что касается рентабельности продаж, в 2022 году на каждый рубль реализованной продукции предприятие получило на 2,39 коп. меньше прибыли, чем в 2021 году.

Можно сделать вывод об неэффективной деятельности предприятия.

Управление собственными средствами заключается в создании собственных финансовых ресурсов, что не только гарантирует эффективное использование уже накопленной части, но и гарантирует будущее развитие организации. В процессе управления формированием собственные средства классифицируются в зависимости от источников их формирования.

Политика формирования собственных финансовых ресурсов ООО УК «Хоум сервис» осуществляется по следующим основным этапам:

1. Анализ собственных финансовых ресурсов организации за непосредственно предшествующий период.
2. Определение общей суммы необходимого собственного капитала.
3. Оценка стоимости привлечения собственного капитала из различных источников. Эта оценка производится с точки зрения ключевых элементов собственного капитала из внутренних и внешних источников.
4. Мобилизация собственных ресурсов в максимально возможной степени.
5. Обеспечение внешней мобилизации необходимого уровня капитала.
6. Оптимизация соотношений между внутренними и внешними финансовыми ресурсами.

2.2 Анализ и оценка управления движения дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии

Система управления дебиторской и кредиторской задолженностью в ООО УК «Хоум сервис» состоит из:

- оценки и анализа дебиторской и кредиторской задолженности;
- планирования расчетов с покупателями и поставщиками.

Проведем оценку и анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО УК «Хоум сервис» за 2021–2022 год.

В таблице 7 рассмотрим изменение структуры дебиторской задолженности по годам в разрезе отдельных статей.

Таблица 7 – Анализ структуры дебиторской задолженности за 2021 – 2022 год

Показатель	31.12.2022		31.12.2021		Абсолютное изменение, тыс. руб.	Темп роста, %
	тыс. руб	%	тыс. руб	%		
Краткосрочная дебиторская задолженность, всего	6948	100	5472	100	1476	126,97
-покупатели и заказчики	1737	25	2188,8	40	-451,8	79,36
-прочие дебиторы	5211	75	3283,2	60	1927,8	158,72

За анализируемый период дебиторская задолженность увеличилась на 1 476 тыс. руб. или на 26,97 %. В составе дебиторской задолженности доля обязательств покупателей и заказчиков (наименее ликвидная статья) составляет 40%, а на конец анализируемого периода 25%. Задолженность прочих дебиторов на начало периода 60%, на конец периода 75%. К прочим дебиторам ООО УК «Хоум сервис» относятся:

- провайдеры, такие как: ПАО «Вымпелком», «Телекома», «Эр-Телеком холдинг» и др.;

- «Красэлектросеть» - размещение электрооборудования.

Для наиболее наглядного представления отобразим анализ структуры дебиторской задолженности на диаграмме.

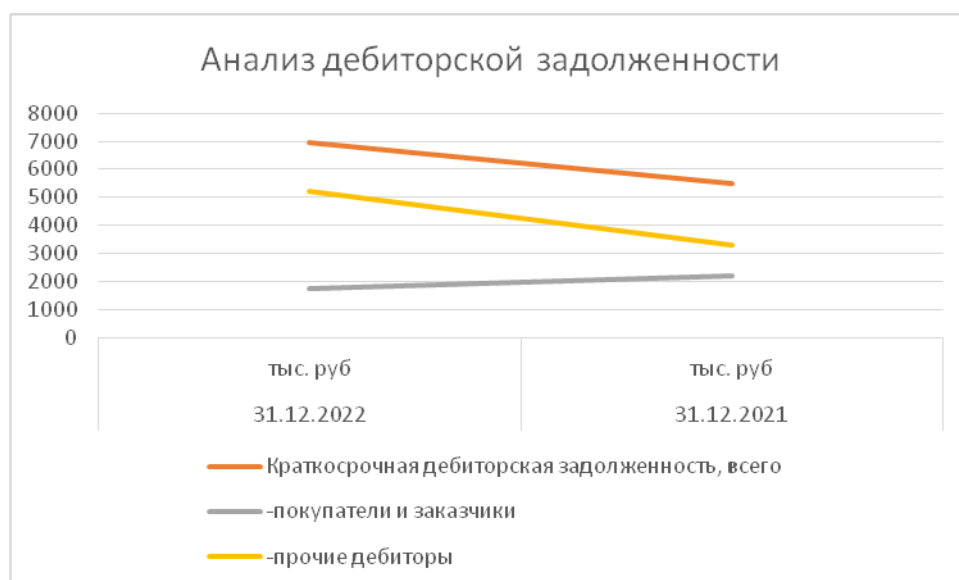


Рисунок 2 – Анализ дебиторской задолженности

В общей доле оборотных средств дебиторская задолженность составляет:

- на 31.12.2021 г. – 46,96 %

- на 31.12.2022 г. – 51,95 %

Рассматривая специфику деятельности предприятия, данный показатель завышен. Это означает, что платежеспособность населения низкая.

Далее перейдем к рассмотрению кредиторской задолженности по годам в разрезе отдельных статей. Данные отражены в таблице 8.

Таблица 8 – Анализ структуры кредиторской задолженности за 2021 – 2022 год

Показатель	31.12.2022		31.12.2021		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Кредиторская задолженность, всего	5247	100	3534	100	1713	0
перед поставщиками и подрядчиками	4669,83	89	3357,3	95	1312,53	-6
перед персоналом организации	0	0	0	0	0	0

Окончание таблицы 8

Показатель	31.12.2022		31.12.2021		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
перед гос. внебюджетными фондами	0	0	0	0	0	0
задолженность по налогам и сборам	0	0	0	0	0	0
прочие кредиторы	577,17	11	176,7	5	400,47	6

За отчетный период кредиторская задолженность значительно увеличилась с 3 534 000 рублей до 5 247 000 рублей.

Наибольший удельный вес при анализе динамики и структуры кредиторской задолженности занимает большая задолженность перед поставщиками и подрядчиками. При этом задолженность выросла на 1 312, 53 тыс. руб., однако в процентном соотношении анализируемого периода к общей кредиторской задолженности произошло снижение на 6%, это говорит нам о том, что выросли долги у прочих кредиторов, в денежном эквиваленте на 400,47 тыс. руб.

Отообразим анализ структуры кредиторской задолженности на диаграмме.

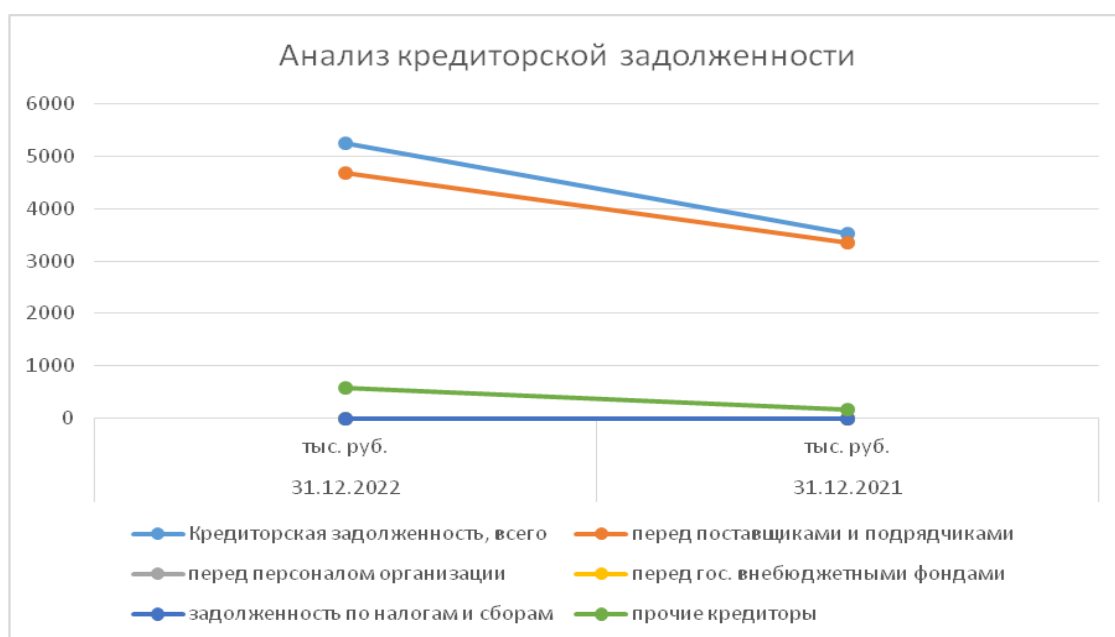


Рисунок 3 – Анализ кредиторской задолженности

Из анализа видно, что у предприятия ООО УК «Хоум сервис» отсутствует задолженность перед персоналом предприятия, перед государственными внебюджетными фондами, а также нет задолженности по налогам и сборам.

К прочим кредиторам относятся:

- задолженность за услуги связи;
- неоплаченные счета – фактуры за интернет – заказы.

Увеличение кредиторской задолженности объясняется неудовлетворительным финансовым положением компании. Это позволяет сделать вывод, что компания испытывает ряд финансовых трудностей, связанных с недостаточностью средств.

Перейдем к расчету показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, которые характеризуют скорость возврата авансированных на осуществление предпринимательской деятельности денежных средств, а также показатели оборачиваемости кредиторской задолженности при расчетах с поставщиками и подрядчиками.

Таблица 9 – Анализ деловой активности организации за 2021 – 2022 год

Показатели	2022 г.		2021 г.	
	Кэф.	Дни	Кэф.	Дни
Оборачиваемость активов (отношение выручки к среднегодовой стоимости активов)	1,35	80	1,03	104,5
Оборачиваемость собственного капитала (отношение выручки к среднегодовой величине собственного капитала)	2,23	48,5	1,5	72
Оборачиваемость дебиторской задолженности (отношение выручки к среднегодовой величине дебиторской задолженности)	2,43	44,4	3,08	46,6
Оборачиваемость оборотных активов (отношение выручки к среднегодовой стоимости оборотных активов)	1,35	79	1,03	104,3
Оборачиваемость кредиторской задолженности (отношение выручки к среднегодовой величине кредиторской задолженности)	3,22	33	3,58	30

Таблица 9 показывает, что для дебиторской задолженности статус уменьшился, оборот уменьшился, а время на оборот увеличилось.

Для кредиторской задолженности оборот уменьшился, а время на оборот увеличилось.

2.3 Анализ и оценка влияния на финансовое состояние предприятия изменение дебиторской и кредиторской задолженности

Проведем сравнительный анализ дебиторской и кредиторской, для более четкого представления информации составим таблицу 10.

Таблица 10 – Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности за 2021 – 2022 год

Показатель	2022 г.		2021 г.	
	КЗ	ДЗ	КЗ	ДЗ
Оборачиваемость, в оборотах	3,22	2,43	3,58	3,08
Оборачиваемость, в днях	33	44,4	30	44,6
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	1,61		1,16	

Сравнительный анализ показывает, что сумма кредиторской задолженности выигрывает, потому что темпы роста кредиторской задолженности выше, чем дебиторской. Это происходит потому, что кредиторская задолженность имеет более высокую скорость оборота, чем дебиторская задолженность. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской является нарушением платежной дисциплины ООО Управляющая компания "Хоум Сервис" по отношению к своим поставщикам и субподрядчикам.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать следующие выводы:

- у компаний много проблем с кредиторами и дебиторами;
- компания испытывает финансовые трудности из-за нехватки денежных средств.

В течение квартала увеличились счета как дебиторов, так и кредиторов, что свидетельствует о дефиците денежных средств и снижает финансовую устойчивость компании.

В целом, предприятие платежеспособно.

За отчетный период кредиторская задолженность значительно увеличилась с 3 534 000 рублей до 5 247 000 рублей.

Наибольший удельный вес при анализе динамики и структуры кредиторской задолженности занимает большая задолженность перед поставщиками и подрядчиками. При этом задолженность выросла на 1 312, 53 тыс. руб., однако в процентном соотношении анализируемого периода к общей кредиторской задолженности произошло снижение на 6%, это говорит нам о том, что выросли долги у прочих кредиторов, в денежном эквиваленте на 400,47 тыс. руб.

Из анализа видно, что у предприятия ООО УК «Хоум сервис» отсутствует задолженность перед персоналом предприятия, перед государственными внебюджетными фондами, а также нет задолженности по налогам и сборам.

К прочим кредиторам относятся:

- задолженность за услуги связи;
- неоплаченные счета – фактуры за интернет – заказы.

Рост кредиторской задолженности вызван неудовлетворительным финансовым положением предприятия. На основе этого можно сделать вывод, что предприятие имеет ряд финансовых затруднений, связанных с дефицитом денежных средств.

Для того, чтобы повысить финансовую устойчивость предприятия, можно сделать следующее:

- увеличить оборачиваемость активов, тем самым погасить кредиторскую задолженность;

- повысить сбор или инкассацию дебиторской задолженности;

- повысить выручку от реализации путем увеличения тарифа.

Продажи - единственный способ погашения кредиторской задолженности.

Бизнес является финансово устойчивым только в том случае, если у него высокий оборот дебиторской и кредиторской задолженности и небольшой размер баланса.

Для более правильного управления дебиторской и кредиторской задолженностью следует разработать проект по повышению финансовой устойчивости предприятия.

3 Разработка проекта совершенствования управления дебиторской и кредиторской задолженности ООО УК «Хоум сервис»

3.1 Концепция проекта

Проект по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженностью является актуальным, поскольку любая компания должна умело и эффективно управлять данной частью активов, и формировать имидж надежного заемщика.

Целью проекта является – увеличение оборачиваемости активов путем увеличения тарифа, а также повышением сбора и инкассации дебиторской задолженности.

Для того, чтобы оборачиваемость активов увеличилась путем повышения тарифа, необходимо обратиться к методическим рекомендациям определения минимального размера платы за содержание общего имущества многоквартирных домов на территории Красноярского края, разработанных министерством науки и высшего образования РФ Федеральным государственным автономным образовательным учреждением высшего образования «Сибирский федеральный университет» «Союз предприятий жилищно – коммунального хозяйства и энергетики» Красноярского края от 2021 года.

Руководство по установлению минимальной платы за квадратный метр жилых и нежилых помещений за стоимость работ (услуг) по содержанию общего имущества в коммунальном жилье (далее - Руководство), включая оплату услуг и работ по содержанию, текущему содержанию общего имущества в коммунальном жилье и управлению коммунальным жильем.

Согласно 5 приложению методических рекомендаций, при минимальном перечне работ и услуг тариф:

- если дому менее 10 лет, составляет 26,36 руб/м²;

- от 10 до 30 лет – 27,08 руб/м²;

- свыше 30 лет 27,23 руб/м².

Проведем сравнительный анализ тарифов на обслуживание МКД (многоквартирный дом) на примере управляющих компаний: УК «ЖСК», УК «Октябрьская».

Таблица 11 – Сравнительный анализ управляющих организаций

Управляющая организация	Количество домов в управлении	Года построек	Тариф, руб/м ²
ООО УК "Хоум сервис"	4	2004-2022	от 23 до 32,12
УК "ЖСК"	1949	1913-2018	от 15 до 31,11
УК "Октябрьская"	15	2002-2017	от 23 до 26

Управляющая компания «ЖСК» обслуживает самое большое количество домов в доме, начиная с 1913 года построек, заканчивая 2018. Тариф в доме, который был сдан в 2018 году составляет 31,11 руб/м², а в 2012 году составил 29,9 руб/м².

Управляющая компания «Октябрьская» обслуживает 15 домов, последний из которых был сдан в 2017 году, плата за содержание и текущий ремонт составляет 26 руб/м².

В рассматриваемой нами управляемой компании 4 дома, два из которых 2020 и 2022 года сдачи, и два 2004 и 2007 года. Тариф в более новых домах составляет 32,12 руб/м², в двух других 23,97 руб/м².

Для того, чтобы проект начал работать, необходимо выявить заинтересованные стороны, составить матрицу ответственности.

В таблице 12 отобразим заинтересованные стороны нашего проекта.

Таблица 12 – Заинтересованные стороны проекта

N	Роль в проекте	Наименование организации / Ф.И.О.	Интерес
1	Заказчик	ООО УК "Хоум сервис"	Разработка проекта по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженности
			Увеличение оборачиваемости активов
2	Инициатор	ООО УК "Хоум сервис"	Разработка проекта по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженности
			Увеличение оборачиваемости активов
3	Инвестор	ООО УК "Хоум сервис"	Получение максимальной прибыли
4	Руководитель проекта	Главный бухгалтер	Реализация проекта
			Эффективное достижение поставленных целей
			Развитие проекта
5	Команда проекта	Главный бухгалтер	Реализация проекта
		Юрист	
		Бухгалтер - экономист	
6	Поставщики	ООО УК "Хоум сервис"	Длительное сотрудничество
7	Конкуренты	УК "ЖСК"	Потеря потенциальных клиентов
		УК "Октябрьская"	Уменьшение доли на рынке
8	Потребители	МКД	Качественные услуги по обслуживанию МКД
			Доступный тариф
9	Органы власти	Служба строительного надзора и жилищного контроля Красноярского края	Соблюдение всех требований, отсутствие противоречий с законодательством

Составим матрицу ответственности (таблица 13).

Значения в матрице: У – утверждает, К – координирует, С – согласовывает, О – организует, И – исполняет.

Таблица 13 – Матрица ответственности

Действие	Заказчик	Инициатор	Инвестор	Руководитель проекта	Команда проекта
Описание организации				ОК	И
Сбор финансовой деятельности компании				ОК	И
Анализ внутренней среды организации				ОК	И
Анализ внешней среды организации				ОК	И
Анализ загрузки сотрудников				ОК	И
Выявление проблем				ОК	И
План проекта	У	С	С	ОК	И
Сроки реализации	У	С	С	ОК	И
Ответственные за проект				ОИ	
Внедрение проекта	К	К	К	И	
Контроль эффективности	КС	КС		ОИ	И

Руководитель проекта занимается организацией и контролем почти всех действий в ходе проекта, также он назначает ответственных за проект, занимается его внедрением и контролем эффективности.

Команда проекта носит исполнительный характер.

Заказчик, инициатор и инвестор утверждают и согласовывают план проекта, сроки его реализации, координируют внедрение проекта, согласовывают его эффективность.

3.2 Этапы и сроки проекта

Составим календарный план мероприятий по разработке и внедрению проекта в предприятие, назначим ответственных на каждый этап проекта.

Отообразим все данные в таблице 14.

Таблица 14 – Этапы, сроки и ответственные проекта

№	Наименование	Срок	Ответственный
1.	Изучение предприятия. Сбор информации	8	Юрист
1.1.	Описание и характеристика предприятия	1	Бухгалтер - экономист
1.2.	Сбор и анализ финансовой деятельности компании	7	Главный бухгалтер
2.	Проведение анализа и оценки управления дебиторской и кредиторской задолженностью	18	Главный бухгалтер
2.1.	Анализ дебиторской задолженности	10	Бухгалтер - экономист
2.2.	Анализ кредиторской задолженности	10	Бухгалтер - экономист
2.3.	Анализ и оценка влияния на финансовое состояние предприятия изменение дебиторской и кредиторской задолженности	10	Главный бухгалтер, бухгалтер - экономист
2.4.	Выявление проблем	8	Главный бухгалтер, бухгалтер - экономист
3.	Разработка проекта	15	Главный бухгалтер, бухгалтер - экономист
3.1.	План проекта	7	Юрист
3.2.	Сроки реализации	4	Юрист
3.3.	Ответственные за проект	4	Юрист
4	Проведение мероприятий по управлению дебиторской и кредиторской задолженности	45	Директор, главный бухгалтер, бухгалтер - экономист
4.1.	Разработка экономических обоснования по увеличению тарифа	10	Директор, главный бухгалтер, бухгалтер - экономист
4.2.	Подготовка и проведение собраний в МКД	30	Директор, главный бухгалтер, бухгалтер - экономист
4.3.	Документальное оформление доп.соглашения к договору управления МКД об увеличении стоимости тарифа	5	Директор, юрист
5.	Внедрение и контроль эффективности	30	Главный бухгалтер, бухгалтер - экономист
5.1.	Внедрение проекта	5	Главный бухгалтер, бухгалтер - экономист
5.2.	Контроль эффективности	25	Директор, главный бухгалтер, бухгалтер - экономист

Этапы проекта:

- изучение предприятия. Сбор информации;
- проведение анализа и оценки управления дебиторской и кредиторской задолженностью;
- разработка проекта;
- проведение мероприятий по управлению дебиторской и кредиторской задолженности;
- внедрение и контроль эффективности.

В программе Spider Project составим план проекта на диаграмме Гантта (рисунок 2).

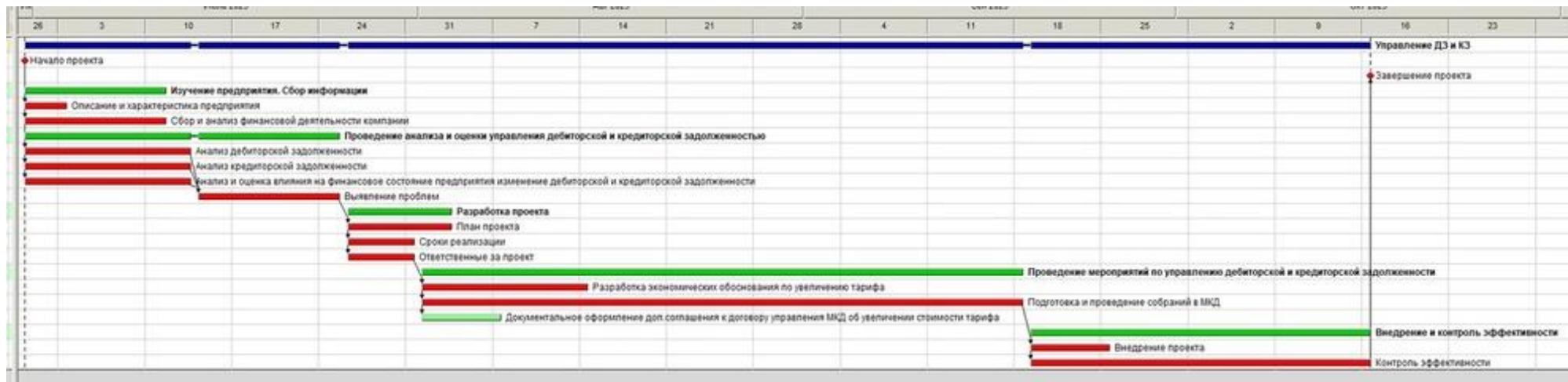


Рисунок 4 – Диаграмма Гантта

Срок проекта составляет 77 дней, период проведения с 30.06.2023 г. по 17.10.2023 г.

3.3 Оценка рисков и ожидаемых эффектов проекта

При помощи экспертного метода проведем оценку рисков проекта, представим реестр риску по проекту (таблица 15)

Таблица 15 – Реестр рисков проекта

Риск	Вероятность	Воздействие	Рейтинг
1. Материальные			
Задержка поставка материалов для печати	0,5	0,8	0,4
Задержка поставки документации	0,5	0,2	0,1
Кража имущества	0,7	0,1	0,07
2. Технические			
Сбой программного обеспечения	0,5	0,1	0,05
Поломка оборудования	0,5	0,1	0,05
Дефекты оборудования	0,5	0,2	0,1
3. Кадровые			
Текучесть кадров	0,7	0,2	0,14
Низкая квалификация работников	0,7	0,2	0,14
Больничные листы	0,5	0,2	0,1
4. Социально-политические			
Дефицит услуг	0,5	0,4	0,2
Монополия со стороны государства	0,5	0,2	0,1
5. Правовые			
Договор поставок	0,5	0,2	0,1
Договор об оказании услуг	0,7	0,2	0,14
6. Финансовые			
Рост/падение курса валют	0,3	0,8	0,24
Неплатежеспособность по обязательствам	0,7	0,1	0,07
Инвестиции	0,5	0,2	0,1

К наиболее влияющим рискам относятся задержка материалов для печати, а именно доставка и количество печатной продукции для проведения

собрания собственников, а также задержка поставки документации, для проведения анализа финансово – хозяйственной деятельности предприятия.

Чтобы предотвратить данные риски, необходимо составить мероприятия по реагированию на важные риски по проекту (таблица 16)

Таблица 16 – Мероприятия по реагированию на важные риски по проекту

Риск	Рейтинг	Стратегия	Мероприятия	Ответственный
Задержка поставки материалов для печати	0,4	Снижение	Увеличение количества печатной продукции	Бухгалтер - экономист
Задержка поставки документации	0,1	Передача	Заключение договорных отношений на срочную передачу документации	Юрист
Сбой программного обеспечения	0,05	Передача	Заключение гарантийных обязательств на скорое восстановление программного обеспечение	Главный бухгалтер
Больничные листы	0,1	Снижение	Наем сотрудника по аутсорсингу	Главный бухгалтер
Дефицит услуг	0,2	Принятие	Составление плана по привлечению новых клиентов	Бухгалтер - экономист
Монополия со стороны государства	0,1	Принятие	Выход на крупные рынки	Юрист
Договор об оказании услуг	0,14	Снижение	Выбор более надежного поставщика услуг	Юрист
Рост/падение курса валют	0,24	Принятие	Покупка иностранных ценных бумаг	Главный бухгалтер
Неплатежеспособность по обязательствам	0,07	Снижение	Составление плана по минимизации затрат	Главный бухгалтер
Поломка оборудования	0,05	Передача	Ремонт оборудования по гарантии	Главный бухгалтер
Дефекты оборудования	0,1	Передача	Обмен оборудования по гарантии	Главный бухгалтер

Для предотвращения рисков проекта, необходимо соблюдать данные мероприятия. Наиболее используемые стратегии – это стратегии принятия и передачи рисков.

Стратегия принятия – это признание существования рисков и отказ от осуществления активных мероприятий по противодействию из – за их нецелесообразности или же невозможности предотвратить.

Стратегия передачи рисков – это отказ от ответственности за существующие риски, передача ответственности третьим лицам.

Планируемый эффект от внедрения проекта управления дебиторской и кредиторской задолженности:

- увеличение тарифа в двух домах управляющей организации;
- улучшения качеств предоставляемых услуг;
- снижение дебиторской и кредиторской задолженности.

Отразим затраты на проект, в штате предприятия отсутствует юрист, так как в законе указано, что если управляющая компания имеет в штате юриста, то взыскание судебных расходов с неплательщиков жилищно – коммунальных услуг не предоставляется возможным и возлагается на управляющую компанию. Исходя из этого было принято решение передать данную должность на аутсорсинг. На аутсорсинге работают три человека по взысканию дебиторской задолженности, они в праве по цене адвокатской палаты взыскивать судебные расходы. Самым основным интересом привлечения юристов на аутсорсинг – это пополнение дебиторской задолженности за просроченные периоды. За период февраль 2023 года – май 2023 года аутсорсинговая компания взыскала просроченную задолженность в размере 650 000 рублей. Управляющая компания не понесла каких – либо затрат на взыскание, кроме оплаты абонентской платы за найм сотрудников. Сама же аутсорсинговая компания за составление искового заявления в праве взыскать с неплательщиков судебные расходы в размере от 6 000 до 10 000 рублей с одного заявления. За период работы аутсорсинговой компании было направлено порядка 55 исковых заявлений, приблизительная сумма взысканных судебных издержек составляет 550 000 рублей.

Перейдем к затратам разрабатываемого нами проекта. Данные отразим в таблице 17.

Таблица 17 – Затраты по проекту

Показатель	Сумма, рублей
Затраты на найм сотрудников на аутсорсинг (15 000 ежемесячно)	180 000
Затраты на распечатку (500 заправка картриджа + 320 упаковка бумаги 500 л)	820
Затраты на ПО (обслуживание ПК + ПО для работы с офисными программами)	15000
Итого	195 820

Далее произведем расчет эффективности проекта, согласно тем данным, что имелись у ООО УК «Хоум сервис». Анализ управления дебиторской и кредиторской задолженностью показывает, что в 2022 году кредиторская задолженность будет расти более высокими темпами, чем дебиторская, и кредиторская задолженность будет больше, чем дебиторская. Это связано с тем, что скорость оборота кредиторской задолженности выше, чем дебиторской. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской является нарушением платежной дисциплины ООО УК «Хоум сервис» перед поставщиками и подрядчиками. В связи с этим было принято произвести увеличение тарифа на двух дома (приложение А), для снижения уровня дебиторской и кредиторской задолженности, а также улучшить качество предоставляемых услуг. По прогнозным оценкам руководства предприятия, данное решение увеличит прибыль на 3 %. После проведения оценки затрат, произведем расчет эффективности проекта (таблица 18).

Таблица 18 – Эффективность проекта

Показатель	Сумма
Затраты на проект, рублей	195 820
Ожидаемая прибыль – затраты ($32,12 \cdot 15020,2 + 32,12 \cdot 14900,2 + 28 \cdot 4058,9 + 28 \cdot 4458,7$), рублей	2 760 432,58
Доходность проекта, рублей на 1 рубль, вложенный в проект	14,1

Результаты управления дебиторской и кредиторской задолженности:

1. После внедрения проекта по управлению дебиторской задолженности произойдет увеличение оборотных активов предприятия, а именно увеличится выручка путем увеличения тарифа (приложение А) на предоставляемые услуги согласно методическим рекомендациям.

2. У предприятия появятся «свободные» средства для погашения краткосрочных обязательств, тем самым снизит нагрузку с активов, не нарушит договорные обязательства между предприятием и поставщиками не только коммунальных ресурсов, но и интернет – телефонии.

3. Увеличение тарифа (приложение А) так же положительно скажется на качестве предоставляемых услуг предприятием. Поскольку увеличится выручка, предприятие может позволить выделить дополнительные средства на благоустройство придомовой территории или направить их на улучшение качества уборки мест общего пользования (более дорогие средства для уборки, более частый клининг и пр.)

Исходя из этого, результатом проекта является:

- увеличение тарифа (приложение А);
- снижение дебиторской задолженности;
- снижение кредиторской задолженности;
- улучшение качества предоставляемых услуг;
- увеличение прибыли предприятия;
- привлечение сотрудников на аутсорсинг.

После внедрения проекта управления дебиторской и кредиторской задолженностью ООО УК «Хоум сервис», наибольшее изменение произойдет в снижении уровня дебиторской и кредиторской задолженности. Как показал анализ деловой активности, по дебиторской задолженности скорость оборота снизилась, а период оборота увеличился в результате расчетов с дебитором. По кредиторской задолженности скорость оборота снизилась, а период оборота увеличился.

Результатом проекта является:

- увеличение тарифа;

- снижение дебиторской задолженности;
- снижение кредиторской задолженности;
- улучшение качества предоставляемых услуг;
- увеличение прибыли предприятия;
- привлечение сотрудников на аутсорсинг.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Актуальность управления дебиторской и кредиторской задолженностью обусловлена тем, что для поддержания требуемого уровня ликвидности и платежеспособности, требуется умелое и эффективное управление данной частью активов, так же это необходимо для формирования имиджа надежного заемщика.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью необходимо для умелого использования собранных средств и способствует максимизации прибыли от деятельности компании.

Самые популярные способы управления дебиторской и кредиторской задолженностью – это увеличение стоимости предоставляемых услуг, привлечение новых клиентов, выход на более крупные рынки и пр.

Сравнительный анализ компании ООО УК «Хоум сервис» показал, что кредиторская задолженность превышает дебиторскую. Это объясняется тем, что кредиторская задолженность переносится быстрее, чем дебиторская. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской является нарушением платежной дисциплины ООО УК «Хоум сервис» по отношению к своим поставщикам и подрядчикам.

Анализ рассчитанного коэффициента ликвидности, коэффициента критической ликвидности и коэффициента абсолютной ликвидности приводит к следующим выводам: коэффициент ликвидности показывает, что платежеспособность компании недостаточна. У компании недостаточно оборотных средств, но коэффициенты будущей ликвидности и критической ликвидности соответствуют норме. Это означает, что компания имеет положительную тенденцию развития в будущем.

После внедрения проекта управления дебиторской и кредиторской задолженностью ООО УК «Хоум сервис», наибольшее изменение произойдет в снижении уровня дебиторской и кредиторской задолженности. Как показал анализ деловой активности, состояние расчетов с дебиторами снизилось, коэффициент оборачиваемости уменьшился, увеличился период

оборачиваемости дебиторской задолженности. Что касается кредиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости снизился, а период для одного оборота увеличился.

Результатом проекта является:

- увеличение тарифа;
- снижение дебиторской задолженности;
- снижение кредиторской задолженности;
- улучшение качества предоставляемых услуг;
- увеличение прибыли предприятия;
- привлечение сотрудников на аутсорсинг.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Дебиторская задолженность / И. Н. Гаскарова // Большая советская энциклопедия : [в 30 т.] / гл. ред. А. М. Прохоров. — 3-е изд. — М.: Советская энциклопедия, 1969—1978 г. — 123 с.
2. Дебиторская задолженность / Г. Н. Ронова // Большая российская энциклопедия : [в 35 т.] / гл. ред. Ю. С. Осипов. — М.: Большая российская энциклопедия, 2004—2017 г. - 19 с.
3. Рыков И. Ю., Кредиторы против дебиторов. Антикризисное управление задолженностью / И. Ю. Рыков. – Питер: Пресс, 2017 г. – 36 с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017) // Сборник законодательства РФ. – 2017. - № 459. – Ст.37
5. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент : учебное пособие / М. Н. Крейнина. - М.: Дело и сервис, 2015 г. – 357 с.
6. Борисов Л. П. Оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности / Л. П. Борисов. - М.: Консультант, 2008 г. – 45 с.
7. Вахрин П. И. Финансовый анализ в коммерческих и не коммерческих организациях: учебное пособие / П. И. Вахрин - М.: Изд-во «Книготорговый центр Маркетинг», 2009 г. - 320 с.
8. Горемыкин В. А. Планирование на предприятии: учебник для ВУЗов / В. А. Горемыкин, Бугулов Э. Р., Богомоллов А. Ю.-2-е изд., стер. - М.: Филинь, РИЛАНТ, 2010 г. - 328 с.
9. Грузинов В. П., Грибов В. Д. Экономика предприятия: учебное пособие / В. П. Грузинов -2-е изд., и доп.- М.: Финансы и статистика, 2010 г. - 208 с.
10. Жиделеева В. В. Экономика предприятия: учебное пособие для ВУЗов / В. В. Жиделеева - М.: Инфра-М, 2009 г. - 133 с.
11. Зайцев Н. Л. Экономика промышленного предприятия: учебник / Н. Л. Зайцев - 2-е изд., перераб. и доп. - М: ИНФРА-М, 2009 г. - 259 с.
12. Зайцев Н. П. Экономика организации: учебник / Н. П. Зайцев - М.: Изд-во «Экзамен», 2008 г. - 768 с.

13. Касимова Л. И. Методы управление дебиторской и кредиторской задолженности в целях финансового оздоровления предприятия – 2011 // URL: www.konf.strbsu.ru. (дата обращение 20.05.2023).
14. Ковалев В. В. Курс финансового менеджмента: учебник / В. В. Ковалев - 2-е изд. перераб. и доп. - М. Проспект, 2010 г. – 480 с.
15. Ковалев, А. И. Анализ финансового состояния предприятия: учебное пособие / А. И. Ковалев - изд. 3-е исправ., доп / А. И. Ковалева, В. П. Привалова. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2009 г. - 216 с.
16. Ковтун С. Л. Кредитная политика предприятия как основа управления дебиторской задолженностью//Управленческий учет и финансы: учебное пособие / С. Л. Ковтун –2008 г. –№2.
17. Крейнина М. Н. Управление движение дебиторской и кредиторской задолженности предприятия – 2008 // URL: www.dolgi.su/articles/9289/ - (дата обращение 22.05.2023).
18. Кулик О. М. Некоторые аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностями российских предприятий: учебник / О. М. Кулик - М.: Финансист, 2008 г. – 189 с.
19. Лапина, В. П., Мартынов, А. Ю. Анализ финансовых показателей деятельности предприятия: практическое пособие / В. П. Лапина. - СПб.: Финансист. 2009 г. -260 с.
20. Лупей, Н. А. Методические рекомендации по анализу инвестиционной привлекательности предприятий: практическое пособие / Н. А. Лупей. - СПб.: Книжник. 2009 г. -306. с.
21. Любушкин, Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н. П.Любушкин, В. Б.Лещева: учебное пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ, 2009 г. – 486 с.
22. Мельник Н. В., Шеремт А. Д. Теория экономического анализа: учебное пособие / Н. В. Мельник - М.: Эскмо -2010 г. – 396 с.
23. Николаев И. В. Особенности управления дебиторской задолженностью в условиях кризиса // Управленческий учет и финансы: учебное пособие / И. В. Николаев – 2009 г.–№3.

24. Осмоловский, В. В. Теория анализа хозяйственной деятельности / В. В. Осмоловского, Л. И. Кравченко, Н. А. Русака: учебник для студентов экономических специальностей высших учебных заведений - Мн.: Новое знание, 2010 г. -318 с.
25. Поздняков А. В. Анализ задолженностей коммерческих организаций: учебное пособие / А. В. Поздняков - СПб.: Питер – 2010 г. – 333 с.
26. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий / Г. В. Савицкой: учебное пособие / Г. В. Савицкая - Мн.: Новое знание, 2008 г. - 318 с.
27. Савченко Е.В. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия // газета «Российское предпринимательство» - 2008 г. - №10 - URL: <http://www.creativeeconomy.ru/articles/4850/>. (дата обращения 28.05.2023).
28. Бочкарева И. И., Левина Г. Г. Бухгалтерский учет: учебник / И. И. Бочкарева - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2010 г. - 368 с.
29. Бухгалтерский учет: учебник / Н. Г. Сапожникова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2010 г. - 464 с.
30. Звягин. С. А. Анализ дебиторской задолженности для целей бухгалтерской экспертизы // Бухгалтерский учет: учебное пособие / С. А. Звягин – 2009 г. - №10. - 76 – 79 с.
31. Карасева И. М. Финансовый менеджмент: учебное пособие по специализации «Менеджмент орг.» / И. М. Карасева, М. А. Ревякина: под ред. Ю. П. Анискина. - Москва: Омега-Л, 2006 г. - 335 с.
32. Кондраков Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник / Н. П. Кондраков - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009 г. - 448 с.
33. Курбатов Г. А., Вакар А. А. Методы управления налоговой нагрузкой при росте дебиторской задолженности // Налоговый вестник: учебное пособие / Г. А. Курбатов – 2011 г. - №9. - 129 – 132 с.
34. Любушин Н. П. и др. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие для вузов / Любушин Н. П.,


- Лещева В. Б., Дьякова В. Г.; Под. Ред. Н. П. Любушина. - М.: ЮНИТИ, 2003 г. - 470 с.
35. Максименко А. Н. Организация ситуационной финансовой бухгалтерии // Бухгалтерский учет: учебник / А. Н. Максименко - 2010 г. - №4. - 61 – 65 с.
36. Мездриков Ю. В., к.э.н., доцент. Аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью // Экономический анализ: теория и практика: учебное пособие / Ю. В. Мездриков – 2010 г. - №5. - 39 – 45 с.
37. Мизиковский Е. А. Аудит дебиторской задолженности // Аудиторские ведомости: учебное пособие / Е. А. Мизиковский – 2004 г. - № 3. - 35 – 40 с.
38. Казакова, Н. А. Управленческий анализ в различных отраслях: учебное пособие / Н. А. Казакова. — М.: ИНФРА-М, 2018 г. — 288 с
39. Смолкин А.М. Менеджмент: основы организации: учебник / А. М. Смолкин - М.: ИНФРА-М, 1999 г. - 248 с.
40. Гридасов, А. Ю. Бухгалтерский учет в программе 1С: Бухгалтерия 8.0. Лабораторный практикум: учебное пособие / А. Ю. Гридасов, А. Г. Чуринов, Л. И. Чурина. - М.: КноРус, 2011 г. - 216 с.
41. Дудин А. В. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают: практика менеджмента / А. В. Дудин – СПб.: Издательство «Питер», 2012 г. -192 с.
42. Зонова, А. В. Бухгалтерский учет и аудит: учебник / А. В. Зонова, С. В. Банк, И. Н. Бачуринская. - М.: Рид Групп, 2011 г. - 480 с.
43. Зернова И. Списание дебиторской и кредиторской задолженности// Бюджетные организации: бухгалтерский учет и налогообложение»: учебное пособие / И. Зернова– 2013 г. - №2.
44. Ионова А. Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие для вузов / А. Ф. Ионова -2-е изд. перераб. и доп.- М.: Изд-во «ЮНИТИ-ДАНА», 2012 г. – 639 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А
Разработанный тариф

Наименование работ	Периодичность.	Плановый объем	Плановая стоимость	Тариф
	(раз в год)			
ИТОГОВЫЙ ТАРИФ			1 498 123,20	28
1. Содержание и ремонт общего имущества			1 498 123,20	28
1.1. Содержание			1 498 123,20	28
1.1.1. Конструктивные элементы зданий			109 148,98	2,04
1.1.1.1. Кровля и водосточные системы			33 707,77	0,63
1.1.1.2. Фундамент, стены, фасады, перекрытия			19 261,58	0,36
1.1.1.3. Оконные и дверные заполнения			14 981,23	0,28
1.1.1.4. Внутренняя отделка			12 841,06	0,24
1.1.1.5. Вентиляция			28 357,33	0,53
1.1.2. Внутридомовые инженерные системы			436 060,86	8,15
1.1.2.1. Сантехнические системы			345 638,42	6,46
1.1.2.1.1. Система ХВС			66 880,50	1,25
1.1.2.1.2. Система ГВС			40 663,34	0,76
1.1.2.1.3. Канализация			17 121,41	0,32
1.1.2.1.4. Центральное отопление			178 704,70	3,34
1.1.2.1.5. Повысительные насосы			10 165,84	0,19
1.1.2.1.7. Приборы учета			31 567,60	0,59
1.1.2.3. Электрооборудование			90 957,48	1,70
1.1.3. Уборка мест общего пользования			266 986,96	4,99
1.1.4. Содержание придомовой территории			348 313,64	6,51
1.1.4.1. Уборка			281 968,19	5,27
1.1.4.2. Благоустройство			8 025,66	0,15
1.1.4.3. Озеленение			58 319,80	1,09
1.1.5. Дератизация и дезинсекция			1 605,13	0,03
1.1.6. Аварийно-ремонтное обслуживание			54 574,49	1,02
1.1.9. Управление			307 650,30	5,75
1.1.9.2. Расходы на управление (УК)			307 650,30	5,75

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, государственного управления и финансов
Кафедра международной и управленческой экономики

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
 С.Л. Улина

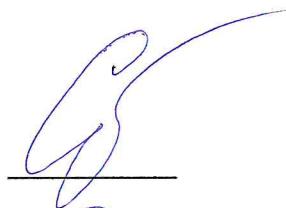
« 19 » 06 2023 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии
ООО УК «Хоум сервис»

Руководитель



канд. экон. наук О.С. Суртаева

Выпускник



Х.Ю. Абдурахмонов

Красноярск 2023