

Толмачев А.С.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Свистунов А.В.*

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23  
Ne\_magl@mail.ru*

### **Управление дебиторской задолженностью предприятия теплоснабжения**

Теплоснабжение – одна из важных составляющих повседневной жизни почти любого городского жителя. Однако при осуществлении предпринимательской деятельности у хозяйствующих субъектов достаточно часто возникают ситуации, когда по каким-либо причинам не представляется возможным взыскать долги с должников. В этом случае возникает дебиторская задолженность. Высокий уровень дебиторской задолженности способен значительно ослабить устойчивость предприятия, что может сказаться на прибыли и эффективности выполнения главной задачи.

По количеству контрагентов ни одна отрасль не сравнится с жилищно-коммунальным хозяйством. В данных условиях особое значение имеет организация учета и проведение анализа состояния дебиторской задолженности. На сегодняшний день в условиях рыночных отношений вопрос управления дебиторской задолженностью в сфере теплоснабжения остается одним из самых актуальных.

В настоящее время в жилищно-коммунальном хозяйстве сложилась непростая ситуация, связанная с долгами. По состоянию на конец апреля 2021 года размер задолженности физических лиц перед предприятиями ЖКХ составил около 460,8 млрд руб. [1], в теплоснабжении – 45 % от всех поступлений за коммунальные услуги. На каждый рубль дебиторской задолженности приходится 0,18 рублей просроченной задолженности.

Абсолютный объем просроченной дебиторской и кредиторской задолженности находятся на одном уровне, в связи с чем оптимизация дебиторской задолженности приведет к уменьшениям издержек, полученных за непогашенную кредиторскую задолженность.

В качестве примера по управлению дебиторской задолженностью рассматривается предприятие теплоснабжения Муромский филиал ООО «Владимиртеплогаз».

Актив предприятия состоит на 45 % из дебиторской задолженности и на 53 % из внеоборотных активов. Пассив практически полностью состоит из краткосрочных кредитов (39 %) и кредиторской задолженности (60 %). Анализ финансовой устойчивости показал, что финансовое состояние предприятия является кризисным, неустойчивым и предрасположенным к банкротству. Оборотных средств не хватает, чтобы погасить хотя бы 50 % краткосрочных и наиболее срочных обязательств. Расчеты с покупателями и заказчиками составляют 75 % дебиторской задолженности и 13 % – расчеты по процентам, госпошлинам, судебным решениям.

АБС-анализ Муромского филиала ООО «Владимиртеплогаз» показывает, что основным должником является население Муром (89 %).

Доля дебиторской задолженности Муромского филиала в ООО «Владимиртеплогаз» составляет 20 % при доли выручки в 31 %, что говорит о более устойчивом положении Муромского филиала, чем центрального офиса ООО «Владимиртеплогаз». Об этом свидетельствует и сравнение относительных показателей движения дебиторской задолженности. Так коэффициент погашения дебиторской задолженности у Муромского филиала составляет 89 дней, у центрального офиса – 141 день.

Дебиторская задолженность физических лиц составляет 95 % от всей дебиторской задолженности, причем 71,41% из нее является просроченной относительно всей дебиторской задолженности физических лиц. Просроченная юридическая задолженность находится на том же уровне 73,67 %. Высокий уровень просроченной задолженности предприятия приводит к необходимости постоянного кредитования и возрастанию кредиторской задолженности.

Причины нарушения сроков оплаты зачастую иррациональны. Так, практика деятельности управляющих компаний показывает, что более 45 % потребителей нарушают платежную дисциплину, причем 3-5 % по причине отсутствия средств (потеря работы, чрезвычайные происшествия и т.п.); 15-20 % платят с нарушением сроков от 1 до 6 месяцев, по причине привычки, менталитета; 2-3 % граждане с высоким уровнем доходов, которые платят редко (1-2

раза в год) в связи с нехваткой времени или просто потому, что «так удобнее» и 1-2 % не платят и отказываются от какого-либо сотрудничества и ждут истечения срока исковой давности [2].

Для уменьшения просроченной дебиторской задолженности рекомендованы следующие методы:

1. Создание специального подразделения по работе с физическими лицами.

Начиная с 2020 года, работу по расчету дебиторской задолженности физических лиц в Муромском филиале ООО «Владимиртеплогаз» перенесли на стороннюю организацию ООО «Единый расчетно-информационный центр», сократив отдел по работе с физическими лицами. На данный момент никто не занимается изъятием дебиторской задолженности с физических лиц, что в последствии привело к росту дебиторской задолженности в 2 раза. Предполагается, что специальное подразделение, созданное на предприятии, должно осуществлять работу с физическими лицами по погашению ими дебиторской задолженности, в том числе и подачу исков в суд. Для повышения работы по взысканию просроченной задолженности в размере 13928 тыс. руб. должно быть создано подразделение численностью в 9 человек, расходы на содержание которых составят 7199,26 тыс. руб. Внедрение данного мероприятия целесообразно, так как позволит компании получить эффект в виде 6729 тыс. руб., или 93 % за год.

2. Для снижения уровня просроченной дебиторской задолженности предлагается применение факторинговых операций на предприятии.

При высоком уровне просроченной дебиторской задолженности и при отсутствии возможности ее изъять применение факторинга является разумным способом избавления от дебиторской задолженности. Так, к примеру, при продаже просроченной дебиторской задолженности суммой в 40000 тыс. руб. можно получить 24000 тыс. руб. Также факторинг является альтернативой списания долга. Однако следует учесть, что банки неохотно берут дебиторскую задолженность физических лиц из-за проблематичности ее изъятия. В связи с чем данный метод является труднореализуемым.

3. Внедрение автоматического обзвона должников просроченной дебиторской задолженности.

Внедрение системы автообзвона увеличивает количество обзваниваемых клиентов, благодаря чему идет снижение просроченной дебиторской задолженности. Также внедрение системы автоматизирует борьбу с погашением дебиторской задолженности, что снизит нагрузку на сотрудников и позволит заниматься исковой работой.

4. Предоставление льгот и скидок за своевременное погашение дебиторской задолженности.

На 31.12.2020 просроченная дебиторская задолженность от 1 до 2 месяцев больше текущей в 1.5 раза, что говорит о незаинтересованности людей погашать долги вовремя. Стимулом для погашения дебиторской задолженности послужит предоставление скидки за своевременную оплату в размере 5 %, но отрицательной стороной является снижение текущих поступлений.

5. списание пени за полный платеж просроченной задолженности.

Списывание пени будет производиться за полный платеж просроченной дебиторской задолженности. Основными расходами данной политики будут являться расходы по процентам, госпошлинам, судебным решениям, на которые идет начисление пени. В среднем за каждую единицу просроченной дебиторской задолженности предприятия ООО «Владимиртеплогаз» приходится 0,2 рубля пени. Данная акция не требует каких-либо изначальных колоссальных затрат, в связи с чем ее эффективность постоянна и равна 400 %.

Таким образом, рассмотренные способы решения проблем с дебиторской задолженностью на предприятии теплоснабжения направлены на снижение дебиторской задолженности и улучшение финансового положения предприятия.

### Литература

1. Просрочка по долгам перед компаниями ЖКХ [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.rbc.ru/business/24/07/2021/60f6e1dd9a79470ede298bac>
2. Фролов А.С. Реформирование системы финансирования жилищно-коммунального комплекса/ А.С. Фролов // Финансы. - 2011.- №2. - С.25-29.
3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента том 2.- Киев: Ника-Центр, 2015. – 512 с.
4. Жилищное хозяйство в России – 2018 г./ Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: [https://gks.ru/bgd/regl/b19\\_62/Main.htm](https://gks.ru/bgd/regl/b19_62/Main.htm)
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2017.- 560 с.