



АЛГОРИТМ ВЫБОРА ТИПА КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Костюкова Светлана Николаевна

доцент кафедры экономической безопасности экономического факультета Белорусского государственного университета Республики Беларусь, кандидат экономических наук.

kostjukova@bsu.by

<https://orcid.org/0000-0002-2462-901>

DOI: https://doi.org/10.55439/EIT/vol11_iss1/a2

Аннотация

В настоящей статье представлен алгоритм выбора типа кредитной политики строительной организацией. Применение разработанного алгоритма позволяет подрядчику определить, что отсрочка платежа заказчиком приводит к увеличению срока достижения безубыточности деятельности подрядчиком и одновременному отдалению момента получения прибыли в реальных деньгах. Предложена матрица выбора типа кредитной политики подрядчиком, которая является эффективным инструментом принятия решений подрядчиком об участии в подрядных торгах на условиях, выдвинутых заказчиком на основании оцениваемых показателей, как при снижении деловой активности подрядчика, в условиях неблагоприятной экономической ситуации, так и в условиях экономического роста.

Ключевые слова: алгоритм, способ финансирования объекта, подрядчик, заказчик, концепция, финансовый результат, дебиторская задолженность, срок достижения безубыточности деятельности

ALGORITHM FOR SELECTING THE TYPE OF CREDIT POLICY BY A CONSTRUCTION ORGANIZATION

Kostjukova Svetlana Nikolaevna

Associate professor of the department of Economic Security of the faculty of Economics of the Belarusian State University of the Republic of Belarus.

kostjukova@bsu.by

Abstract

This article presents an algorithm for choosing the type of credit policy of a construction organization. The application of the developed algorithm allows the contractor to determine that the deferred payment by the customer leads to an increase in the period for the contractor to break even and at the same time delay the moment of making a profit in real money. A matrix for choosing the type of credit policy by the contractor is proposed, which is an effective tool for making decisions by the contractor on participation in contract bidding on the terms put forward by the customer based on the estimated indicators, both in case of a decrease in the contractor's business activity, in an unfavorable economic situation, and in conditions of economic growth.

Keywords: algorithm, facility financing method, contractor, customer, concept, financial result, receivables, break-even period

Введение

Среди важных задач финансового директора каждой организации, в т. ч. строительной особое место занимает поддержка здорового баланса между краткосрочными активами и краткосрочными обязательствами, исключая существенные перекосы в ту или иную сторону. Это работа представляет собой одно из важнейших направлений управления оборотным капиталом организации – управления дебиторской и кредиторской задолженностью, которые являются ключевыми компонентами, обеспечивающими ее ликвидность и платежеспособность.

Слабый контроль над уровнем и качеством дебиторской задолженностью проявляется: в постоянных долгах организации перед контрагентами; в недополучении денежных средств от выручки, приводящее к недополучению (занижению) суммы прибыли в реальных деньгах; зависимостью от заемных средств на покрытие текущих расходов, и как следствие, высоких процентных расходов; в дорогом хранении запасов, которое значительно снижает маржинальную прибыль.

Вместе с тем для обеспечения эффективной деятельности и развития строительных организаций необходимо постоянное наращивание объемов строительно-монтажных работ (СМР), т. е. увеличение деловой активности, которое в итоге приведет к высокой обеспеченности договорами строительного подряда.

В директиве Президента Республики Беларусь от 4 марта 2019 г. № 8 «О приоритетных направлениях развития строительной отрасли» предусмотрено обеспечение эффективности организаций строительной отрасли и их конкурентоспособности на внутренних и внешних рынках путем создания единой открытой электронной базы данных по текущим ценам на строительную продукцию с обязательной публикацией отпускных цен на строительную продукцию производителями и импортерами на территории страны, путем расширения практики формирования цены предложения подрящика в строительной деятельности на основе применения укрупненных нормативов стоимости строительства, а также путем составления единой информационной базы в строительной отрасли, включая формирование республиканского фонда проектной документации, республиканского банка данных объектов-аналогов на строительство объектов в электронном виде в форматах, поддерживаемых технологией информационного моделирования объектов строительства и др. [1].

Законодательно закрепленной формой размещения заказа на строительство объектов являются подрядные торги. Данная процедура способствует формированию конкурентной среды между подрядчиками и определяет цену их предложения в борьбе за выигрыш в торгах.

В Беларуси ведется работа по совершенствованию нормативной правовой базы в сфере государственных закупок для учета особенностей строительства. Несмотря на это, вопрос о расчете эффективной цены, позволяющей выиграть подрядные торги, остается актуальным для каждого подрядчика. Его цель заключается не только в том, чтобы выиграть подрядные торги, но и в том, чтобы заработать прибыль. Более того, для подрядчика не менее важным является вопрос об оценке влияния способов

финансирования объектов недвижимости заказчиком на его финансовый результат. Это обстоятельство в свою очередь должно определять тип кредитной политики подрядчика.

Как показывает практика, на работе подрядных организаций отрицательно сказывается отсутствие методик оценки влияния способов финансирования объектов недвижимости заказчиком на финансовый результат подрядчика, а также отсутствие рекомендаций по выбору типа кредитной политики подрядчика.

Формируя цену предложения, подрядчики часто моделируют заведомо убыточные варианты без соответствующих обоснований снижения элементов затрат и оценки влияния принятого решения на финансово-экономические показатели деятельности и в дальнейшем для выбора типа кредитной политики.

Вместе с тем, нередко одним из условий тендера, выдвигаемого заказчиками, является отсрочка платежа на месяц и более. В данном случае подрядчик должен иметь большой капитал для финансирования СМР за свой счет, а также уметь оценивать последствия принятого решения на финансово-экономические результаты его деятельности.

Подрядчики, нуждающиеся в объемах СМР могут согласиться на условия отсрочки платежа, чтобы выиграть подрядные торги, однако без соответствующих расчетов и оценки последствий и сопутствующих рисков такого решения, они рискуют существенно ухудшить финансовое положение за счет кризиса неплатежей, что в итоге приведет к банкротству.

Причина такого поведения подрядчиков видится в отсутствии методического обеспечения принятия эффективных и обоснованных управленческих решений.

Следует признать, что в настоящее время действенные методики по решению этой задачи отсутствуют. В связи с этим разработку алгоритма принятия решения подрядчиком об участии в подрядных торгах при условии отсрочки платежа заказчиком и оценка ее последствий на финансовый результат подрядчика.

Анализ литературы по теме

Степень изученности проблемы. Многие ученые уделяют большое внимание определению и исследованию процессов управления дебиторской задолженностью организаций. Среди них: И. А. Балабанов, Л. М. Бурмистрова, И.А. Бланк, Ю.Ф. Бригхэм, Б.И. Гусаков, В.И. Демидов, Л.С. Васильева, В.В. Ковалев, И.В. Кольцова, А.Л. Кузнецов, Н. П. Любушин, А.В. Мальцева, Е.М. Рогова, Г.В. Савицкая, Р.С. Сайфулин, М. В. Петровская, Е.С. Стоянова, Е.А. Ткаченко, А.Д. Шеремет и многие другие. В работах ученых заложены основы общего понимания процесса управления дебиторской задолженностью, как одного из наиболее эффективных управленческих инструментов на современном этапе. Однако, не умаляя важности проделанной работы учеными следует отметить, что вопросы финансового менеджмента строительных организаций, в т. ч. управления дебиторской задолженностью имеющих существенные особенности производственно-хозяйственной деятельности представляют собой малоизученную область знаний.

Методология исследования

Проведенное исследование служит исполнению задач, отмеченных в нормативных документах, относящихся к данной проблематике. Теоретической и методологической основой исследования явились фундаментальные труды

российских и белорусских ученых-экономистов в области управления дебиторской задолженностью организаций, а также законодательные и нормативные документы Республики Беларусь.

При исследовании применены такие научные методы как системный подход, познание, анализ и синтез, сравнительный анализ, экономико-математическое моделирование.

Анализ и результаты

В данной работе особое внимание будет уделено разработке алгоритма принятия решения подрядчиком об участии в подрядных торгах при условии отсрочки платежа заказчиком и оценка ее последствий на финансовый результат подрядчика на основе авторской Концепции СТСП – анализа безубыточности деятельности строительной организации, а также разработке алгоритма выбора типа кредитной политики подрядчика.

В этой связи в работе поставлена следующая цель: разработать алгоритм принятия решения подрядчиком об участии в подрядных торгах при условии отсрочки платежа заказчиком и оценка ее последствий на финансовый результат подрядчика на основе авторской Концепции СТСП – анализа безубыточности деятельности строительной организации, а также разработать методический инструментарий выбора типа кредитной политики подрядчика.

Главной задачей финансового директора (менеджера) строительной организации является построение такой системы управления дебиторской задолженностью, которая позволит оценивать и сравнивать выгоды и риски при работе с предоставлением отсрочки платежа заказчику с учетом особенностей деятельности строительных организаций.

Прежде всего, для обозначения проблемы с объемами дебиторской задолженности и наличием просроченной дебиторской задолженности в Беларуси проведем анализ их динамики за 2017-2020 гг.

Дебиторская задолженность подрядчика – это задолженность заказчиков, которую организация планирует получить в течение определенного периода времени.

Ситуация, сложившаяся в строительной сфере в Республике Беларусь, в настоящий момент характеризуется снижением как числа строительных организаций, так и количества строящихся объектов. Согласно статистике, в 2020 г. число строительных организаций составило 8357, в 2021 г. сократилось на 3,1 % до 8101. При этом количество объектов в незавершенном строительстве на конец периода в 2020 г находилось на уровне 6338, в 2021 г. снизилось на 9,5 % до 5737 объектов соответственно [2]. Таким образом, темп сокращения количества строящихся объектов более чем в 3 раза превышает темп сокращения числа строительных организаций.

Состояние расчетов организаций строительства за 2017-2020 гг. в части просроченной дебиторской и кредиторской задолженностей представлены в таблице 1.

Таблица 1

Состояние расчетов организаций строительства за 2017-2020 гг. [3]

| Показатель | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|---|-------|-------|-------|-------|
| Просроченная дебиторская задолженность, млн. руб. | 611,1 | 630,5 | 660,1 | 624,7 |

| | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|
| Удельный вес в общей сумме дебиторской задолженности, процентов | 18,8 | 18,6 | 14,7 | 14,6 |
| Просроченная кредиторская задолженность, млн. руб. | 677,3 | 686,1 | 726,2 | 735,9 |
| Удельный вес в общей сумме кредиторской задолженности, процентов | 15,1 | 16,0 | 10,8 | 10,1 |

Из таблицы 1 видно, что за 2017-2020 гг. рост дебиторской задолженности происходил колоссальными темпами и вместе с ней и рост просроченной дебиторской задолженности. При этом удельный вес просроченной дебиторской задолженности сократился с 18,8 % в 2017 г. до 14,6 % в 2020 г. от общей суммы дебиторской задолженности.

Просроченная кредиторская задолженность превышает дебиторскую в абсолютной сумме в каждом анализируемом году, в то время как ее удельный вес существенно сократился до 10,1 % в 2020 г.

Как показывает хозяйственная практика, зачастую причиной формирования проблемной дебиторской задолженности, является отсутствие в организации четкой, продуманной политики по отношению к выдаче товарных кредитов заказчику. Как итог – отсутствие четких правил работы с дебиторами, рост просроченной дебиторской задолженности и недополучение прибыли. Поэтому подрядчик должен выбрать собственную политику управления дебиторской задолженностью, адекватную экономической ситуации в целом и собственному финансовому положению в частности.

На уровень дебиторской задолженности подрядчика оказывают влияние наличие (отсутствие) следующих основных мероприятий:

- оценка и классификация заказчиков по степени доступности информации о них;
- возможность до заключения договора оценить платежеспособность заказчиков. Следует отметить наличие асимметричности информации, имеющей место на преддоговорной стадии строительства объекта между заказчиком и подрядчиком [4].
- ведение истории кредитных отношений и предполагаемых условий оплаты объемов СМР с заказчиками в прошлом.

Далее произведем оценку последствий принятия решений о предоставлении отсрочки платежей заказчику на определенный срок на основе авторской Концепции СТСП – анализа безубыточности деятельности строительной организации.

Авторская Концепция СТСП – анализа, предполагает определение прибыли – Р (profit) на основе анализа факторов времени –Т (time), скорости – S (speed) и конечно же затрат – С (cost).

Разработанная Концепция учитывает особенности деятельности строительной организации в целом и проведения анализа безубыточности деятельности в частности и представлена в проведенных автором ранее исследованиях [5; 6].

Суть предложенной Концепции заключается в следующем: при планировании и анализе безубыточности деятельности строительных организаций необходимо

учитывать фактор времени – период времени, за который достигается условие безубыточности деятельности и фактор скорости – скорость, с которой достигается условие безубыточности деятельности.

Это обусловлено тем, что строительство имеет договорной характер отношений между заказчиком и подрядчиком, а, следовательно, объемы СМР по каждому объекту привязаны к срокам их выполнения в соответствии с ПСД (проектно-сметной документацией) и графикам производства работ.

В краткосрочном периоде при расчете безубыточного объема СМР важнейшей задачей, стоящей перед менеджерами строительных организаций, является прогнозирование периода времени, в течение которого произойдет возмещение совокупных затрат в полном объеме, т.е. периода времени, в течение которого достигается безубыточность. Горизонтом анализа выступает календарный год.

В основе управления дебиторской задолженностью лежат два подхода:

1) оценка финансового результата подрядчика с отсрочкой платежа и без нее. Принятие решения на этой основе об участии в подрядных торгах на выдвинутых условиях заказчиком либо отказ от участия в торгах;

2) сравнение финансового результата в реальных и «долговых» деньгах, связанного с той или иной схемой финансирования объектов строительства, с затратами и потерями, возникающими в случае предоставления отсрочки платежа заказчику.

Рассмотрим практическое применение авторской Концепции СТСП – анализа.

Для обеспечения эффективного управления дебиторской задолженностью предлагается алгоритм, основанный на расчете срока достижения безубыточности деятельности подрядчика [7, с. 126].

На рисунке 1 представлен поэтапный алгоритм принятия решения подрядчиком об участии в подрядных торгах при условии отсрочки платежа заказчиком, а также выбор типа кредитной политики подрядчиком.

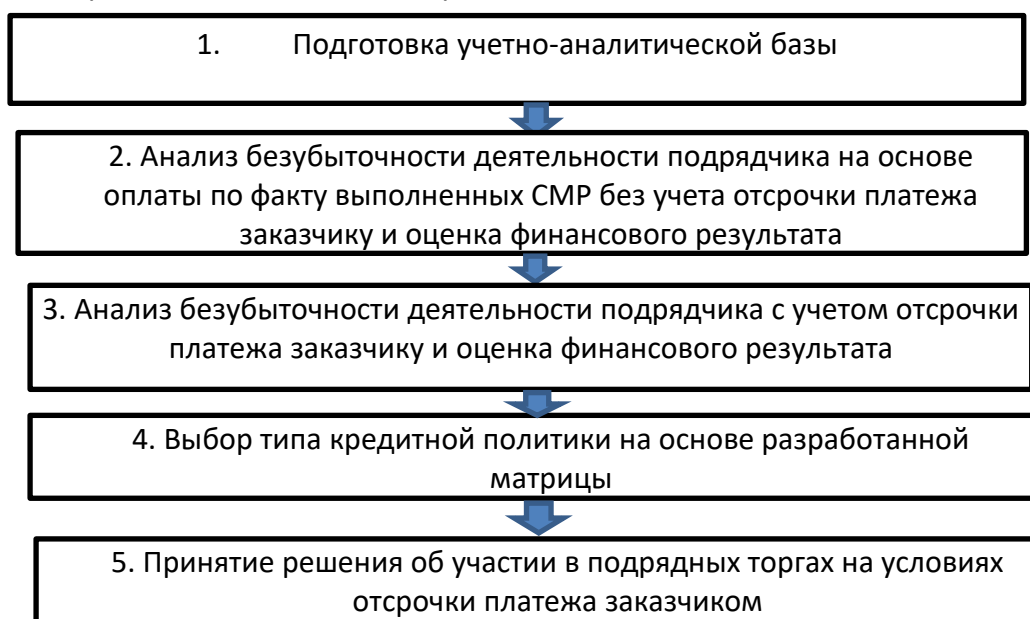


Рисунок 1. Алгоритм принятия решения подрядчиком об участии в подрядных торгах при условии отсрочки платежа заказчиком

Источник: авторская разработка

Рассмотрим этапы реализации предложенного алгоритма более подробно.

Согласно первого этапа алгоритма подрядчику следует разработать учетно-аналитическую базу принятия решений (таблица 1).

Таблица 1

Расчет срока достижения безубыточности деятельности строительной организации при оплате СМР по факту выполненных работ

| Месяц | ВР | Пер.З.. | СП 1 | СП 1 нарастающ им итогом | Остаток год. Пост. З. к погашению | ФР | ФР нарастающ им итогом |
|-------|------|---------|------|--------------------------|-----------------------------------|-------|------------------------|
| 1 | 1000 | 472 | 528 | 528 | -634 | - | 0 |
| 2 | 1100 | 499 | 601 | 1129 | -33 | - | 0 |
| 3 | 900 | 367 | 533 | 1662 | 33 | +500 | 500 |
| 4 | 950 | 402 | 548 | 2210 | - | +548 | 1048 |
| 5 | 1200 | 480 | 720 | 2930 | - | +720 | 1768 |
| 6 | 1200 | 480 | 720 | 3650 | - | +720 | 2488 |
| 7 | 1500 | 580 | 920 | 4570 | - | +720 | 3208 |
| 8 | 2100 | 720 | 1380 | 5950 | - | +1380 | 4588 |
| 9 | 2300 | 780 | 1520 | 7470 | - | 1520 | 6108 |
| 10 | 2500 | 800 | 1700 | 9170 | - | 1700 | 7808 |
| 11 | 2700 | 820 | 1880 | 11050 | - | 1880 | 9688 |
| 12 | 3000 | 850 | 2150 | 13200 | - | 2150 | 11838 |

Источник: авторская разработка

Главными источниками информации являются: договоры с заказчиками. В них содержится информация о суммах договора, сроках оплаты и способах финансирования объекта заказчиком. Следует вести перечень договоров с выделением вышеперечисленных параметров.

Продемонстрируем влияние разных методов учета выручки от реализации СМР на безубыточность деятельности и прибыль строительной организации.

В настоящее время средними и крупными организациями обязательен к использованию метод учета выручки по отгрузке.

Метод определения выручки «по отгрузке» предполагает отражение в налоговом учете начисления налогов (расчет которых связан с выручкой от реализации) по мере отгрузки товаров, выполнения работ, оказания услуг и предъявления покупателю (заказчику) расчетных документов. Датой определения выручки от реализации считается день отгрузки товаров, выполнения работ, оказания услуг и предъявления покупателю расчетных документов или иной момент перехода права собственности к покупателю.

В случае применения метода «по оплате» выручка от реализации определяется по мере поступления средств за товары, работы и услуги при безналичных расчетах – в учреждения банков, при расчете наличными деньгами – в кассу организации. Датой определения выручки от реализации считается день поступления средств за реализацию отгруженных товаров на счет поставщика (продавца) в учреждениях банков, либо поступления выручки в кассу организации, но не позднее 60 дней со дня отгрузки объектов покупателю, либо иной момент прекращения дебиторской задолженности за отгруженные товары, числящейся за покупателем [8].

Обозначим финансовые показатели, необходимые для расчета: ВР – выручка от реализации СМР, Пер.З. – переменные затраты; СП 1 – сумма покрытия 1, Год.Пост.З. – сумма годовых постоянных затрат, остаток годовых постоянных затрат к погашению, ФР – финансовый результат.

Сумма покрытия 1 представляет собой разность между выручкой от реализации СМР и переменными затратами (в данном случае переменными затратами являются стоимость материалов для возведения объекта за соответствующий период времени). Прибыль возникает только тогда, когда накопленные суммы покрытия по всем объектам становятся больше величины годовых постоянных затрат предприятия.

Исходные данные и расчет показателей представлены в таблице 1. Финансовые показатели выражены в тыс. руб.

Ключевыми элементами анализа безубыточности деятельности подрядчика служат: срок достижения безубыточности деятельности и финансовый результат в реальных и «долговых» деньгах.

Выполним расчет срока достижения безубыточности деятельности организации, если известно, что сумма годовых постоянных затрат организации составляет 1162 тыс. руб.



Рисунок 2 – Срок достижения безубыточности деятельности строительной организацией на основе данных таблицы 1

Источник: авторская разработка

Далее согласно второго этапа проведем анализ безубыточности деятельности подрядчика на основе оплаты по факту выполненных СМР без учета отсрочки платежа заказчику и оценим его финансовый результат.

При этом расчет срока безубыточности деятельности подрядчиком будет производиться на основе разработанного ранее алгоритма, приведенного в [7, с.126].

Предположим, что заказчик предполагает такой способ финансирования объекта недвижимости как оплата по факту выполненных объемов СМР, не прибегая к отсрочке платежа.

Изобразим графически срок достижения безубыточности деятельности строительной организацией и ее финансовый результат нарастающим итогом на основе данных таблицы 1 на рис. 2.

Из рисунка 2 видно, что строительная организация достигнет безубыточности деятельности за 3 месяца ее работы при условии полной оплаты выполненных СМР заказчиком. Срок достижения безубыточности деятельности подрядчиком определяется в том периоде времени, в котором происходит пересечение прямой сумм покрытия 1, исчисленных нарастающим итогом и суммы годовых постоянных затрат подрядчика. При этом следует подчеркнуть, что сумма покрытия 1, начиная с 4-го месяца работы совпадает с финансовым результатом. Это означает, что после достижения безубыточности деятельности подрядчиком все последующие суммы покрытия 1, причитающиеся к оплате заказчиком, по своей сути, являются его прибылью. Общая сумма прибыли за весь анализируемый период (12 месяцев) составит 11 838 тыс. руб.

В случае предоставления отсрочки платежа заказчику размер выручки по бухгалтерской отчетности и размер фактически полученных денежных средств будут существенно отличаться. Поэтому особый практический интерес представляет собой расчет периода времени достижения безубыточности деятельности подрядчика на основе учета реально полученных денежных средств от заказчика с учетом отсрочки платежа, равной 60 дней (табл.2).

На третьем этапе проведем анализ безубыточности деятельности подрядчика с учетом отсрочки платежа заказчику, равной 60 дней и оценим финансовый результат в реальных и «долговых» деньгах.

Таблица 2

Расчет срока достижения безубыточности деятельности строительной организации при оплате СМР с отсрочкой платежа, равной 60 дней.

| Месяц | ВР | ВР в реальных деньгах | Пер.3 .. | СП 1 | СП 1 в реальных деньгах | Остаток год.Пост.З в реальных деньгах | ФР в реальных деньгах | ФР в реальных деньгах нарастающим итогом |
|-------|------|-----------------------|----------|------|-------------------------|---------------------------------------|-----------------------|--|
| 1 | 1000 | - | 472 | 528 | -472 | -1634 | - | |
| 2 | 1100 | - | 499 | 601 | -971 | -2133 | - | |
| 3 | 900 | 1000 | 367 | 533 | -338 | -1500 | - | |
| 4 | 950 | 1100 | 402 | 548 | 360 | -802 | - | |
| 5 | 1200 | 900 | 480 | 720 | 780 | -382 | - | |

| | | | | | | | | |
|----|------|------|-----|------|------|---|------|------|
| 6 | 1200 | 950 | 480 | 720 | 1250 | 0 | 88 | 88 |
| 7 | 1500 | 1200 | 580 | 920 | 1870 | - | 620 | 708 |
| 8 | 2100 | 1200 | 720 | 1380 | 2350 | - | 480 | 1188 |
| 9 | 2300 | 1500 | 780 | 1520 | 3070 | - | 720 | 1908 |
| 10 | 2500 | 2100 | 800 | 1700 | 4370 | | 1300 | 3208 |
| 11 | 2700 | 2300 | 820 | 1880 | 5850 | | 1480 | 4688 |
| 12 | 3000 | 2500 | 850 | 2150 | 7500 | | 1650 | 6338 |

Источник: авторская разработка

На рисунке 3 представлено графическое изображение срока достижения безубыточности деятельности строительной организации при оплате СМР с отсрочкой платежа, равной 60 дней.

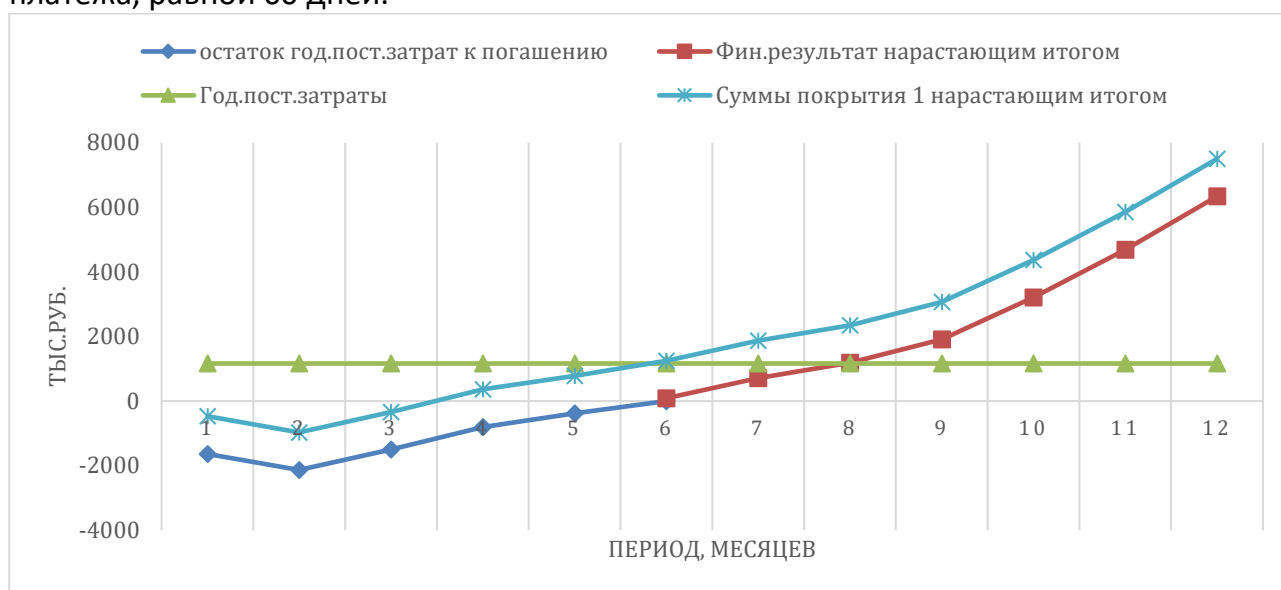


Рисунок 3 – Срок достижения безубыточности деятельности строительной организацией с отсрочкой платежа, равной 60 дней.

Источник: авторская разработка

Из рисунка 3 видно, что срок достижения безубыточности деятельности подрядчиком в реальных деньгах при условии оплаты СМР с отсрочкой платежа, равной 60 дней составит 6 месяцев, начиная с 7-го месяца подрядчик начнет получать прибыль в реальных деньгах. Общая сумма прибыли в реальных деньгах составит 6338 тыс. руб., что практически в 2 раза меньше суммы прибыли, причитающейся к получению при отсутствии отсрочки.

На основании вышеизложенного представляется возможным рассчитать новый показатель – доля прибыли, полученной подрядчиком в реальных деньгах по сравнению с максимально возможной суммой прибыли, причитающейся к получению при отсутствии отсрочки. В данном примере этот показатель равен 54 %. Следует отметить, что размер упущенной выгоды подрядчика в части получения прибыли в реальных деньгах представляет собой разницу указанного процента и единицы. В

данном примере размер упущенной выгоды подрядчика получить прибыль в реальных деньгах составит 46 %.

Далее предположим иной вариант финансирования объекта заказчиком.

Отсрочка платежа суммы выручки от реализации СМР, причитающейся к оплате заказчиком составит 120 дней.

В данном случае представляется возможным ответить на вопрос: каким образом повлияет оплата выполненного объема СМР заказчиком с отсрочкой платежа, равной 120 дням на срок достижения безубыточности деятельности и финансовый результат подрядчика. Исходные данные представлены в таблице 3.

Таблица 3

Расчет срока достижения безубыточности деятельности строительной организации при оплате СМР с отсрочкой платежа, равной 120 дней.

| Месяц | ВР | ВР в реальных деньгах | Пер.З. | СП 1 | СП 1 в реальных деньгах | СП 1 в реальных деньгах нарастающим итогом | Остаток год.Пост. З в реальных деньгах | ФР в реальных деньгах | ФР в реальных деньгах нарастающим итогом |
|-------|------|-----------------------|--------|------|-------------------------|--|--|-----------------------|--|
| 1 | 1000 | - | 472 | 528 | -472 | -472 | -1634 | - | - |
| 2 | 1100 | - | 499 | 601 | -499 | -971 | -2133 | - | - |
| 3 | 900 | - | 367 | 533 | -367 | -1338 | -2500 | - | - |
| 4 | 950 | - | 402 | 548 | -402 | -1740 | -2902 | - | - |
| 5 | 1200 | 1000 | 480 | 720 | 520 | -1220 | -2382 | - | - |
| 6 | 1200 | 1100 | 480 | 720 | 620 | -600 | -1762 | - | - |
| 7 | 1500 | 900 | 580 | 920 | 320 | -280 | -1442 | - | - |
| 8 | 2100 | 950 | 720 | 1380 | 230 | -50 | -1212 | - | - |
| 9 | 2300 | 1200 | 780 | 1520 | 420 | 370 | -792 | - | - |
| 10 | 2500 | 1200 | 800 | 1700 | 400 | 770 | -392 | - | - |
| 11 | 2700 | 1500 | 820 | 1880 | 680 | 1450 | - | 288 | 288 |
| 12 | 3000 | 2100 | 850 | 2150 | 1250 | 2700 | - | 1250 | 1538 |

Источник: авторская разработка

На рисунке 4 представлено графическое изображение срока достижения безубыточности деятельности строительной организации при оплате СМР с отсрочкой платежа, равной 120 дней.

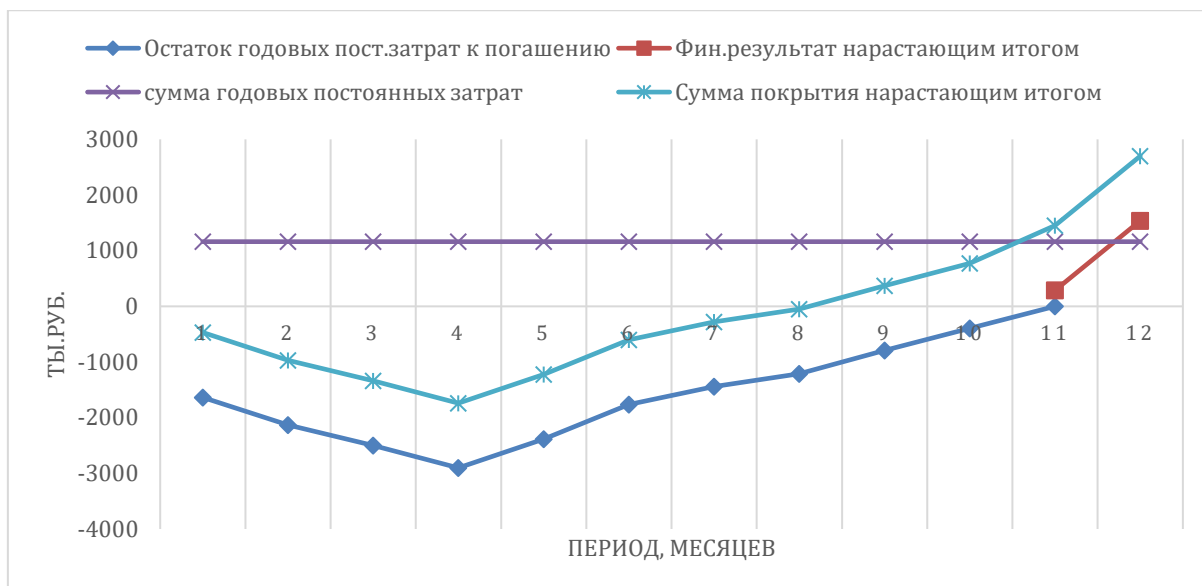


Рисунок 4 – Срок достижения безубыточности деятельности строительной организацией с отсрочкой платежа, равной 120 дней

Источник: авторская разработка

Из рисунка 4 видно, что срок достижения безубыточности деятельности подрядчика при условии оплаты СМР по факту выполненных работ с отсрочкой платежа, равной 120 дней составит 10 месяцев, начиная с 11-го месяца подрядчик будет получать прибыль в реальных деньгах. Общая сумма прибыли в реальных деньгах составит 1538 тыс. руб., тогда доля прибыли, полученной подрядчиком в реальных деньгах по сравнению с максимально возможной суммой прибыли, причитающейся к получению при отсутствии отсрочки, составляет всего лишь 13 %. Следует отметить, что размер упущенной выгоды подрядчиком в части получения прибыли в реальных деньгах представляет собой разницу указанного процента и единицы. В данном примере размер упущенной выгоды подрядчика получить прибыль в реальных деньгах – 87 %. Эта тенденция может привести к серьезным убыткам и потере платежеспособности подрядчиком.

На основании проведенных расчетов, становится очевидным, что отсрочка платежа заказчиком приводит к увеличению срока достижения безубыточности деятельности подрядчиком и одновременному отдалению момента получения прибыли в реальных деньгах. Это позволяет менеджерам строительных организаций идентифицировать следующую зависимость: чем больше срок отсрочки платежа, тем более продолжительным будет срок достижения безубыточности деятельности подрядчиком и значительно меньшей сумма прибыли в реальных деньгах. А также производить оценку влияния дебиторской задолженности подрядчика на безубыточность деятельности строительной организации и ее финансовый результат с учетом долгов и без них.

Может наступить такой момент, при котором значительная величина дебиторской задолженности может привести к убыткам, т.е. организация не получит реальных денег от заказчика. Но при этом бухгалтерская прибыль будет положительной, так как будет включать дебиторскую задолженность как оплаченную

часть, хотя в реальности такого не происходит ввиду применения метода учета выручки от реализации СМР по отгрузке.

Следовательно, чем короче период взыскания дебиторской задолженности и выше уровень ее инкассации, тем скорее подрядчик достигнет уровня безубыточности и получит прибыль в реальных деньгах.

На основании вышеизложенного в целях выбора типа кредитной политики предлагаем подрядчику соответствующий инструментарий – матрицу выбора типа кредитной политики, что соответствует четвертому этапу разработанного алгоритма.

Матрица выбора типа кредитной политики подрядчиком основана на соизмерении таких показателей, как: доля прибыли, полученной подрядчиком в реальных деньгах по сравнению с максимально возможной суммой прибыли, причитающейся к получению при отсутствии отсрочки и срок достижения безубыточности. Данная матрица представлена на рисунке 5.

Таблица 5

Матрица выбора типа кредитной политики подрядчиком

| | | | | |
|--|--------------------|--------------------------------|---------------------------|----------------------|
| Доля прибыли, полученной подрядчиком в реальных деньгах по сравнению с максимально возможной суммой прибыли, причитающейся к получению при отсутствии отсрочки | высокая (61-100 %) | | | Либеральная (мягкая) |
| | средняя (31-60 %) | | Умеренная | |
| | низкая (0-30 %) | консервативная (жесткая) | | |
| Процесс достижения запланированного финансового результата | | Период чистого убытка | Достижение безубыточности | Наращивание прибыли |
| | | 1-3 месяца | 4-6 месяцев | 7-12 месяцев |
| | | срок достижения безубыточности | | |

Источник: авторская разработка

Таким образом, в современных условиях хозяйствования политика управления дебиторской задолженностью должна быть «гибкой», меняющейся в зависимости от результатов деятельности подрядчика в определенный период времени.

Так, согласно разработанной матрице выбора типа кредитной политики подрядчиком в период чистого убытка, до достижения безубыточности, целесообразно применять жесткий тип кредитной политики, механизмом реализации которой является отклонение предложений заказчиков, предлагающих отсрочку платежа в связи с имеющимся повышенным риском получения убытков. В случае принятия решения об участии в подрядных торгах подрядчиком возможным решением будет минимизация сроков предоставления отсрочки.

В момент, когда безубыточность достигнута подрядчиком в реальных деньгах, т.е. полученная реальная выручка покрывает все затраты, кредитную политику

целесообразно смягчить и выбрать умеренный тип. Такая политика приводит к расширению круга заказчиков, росту СМР.

Третий тип кредитной политики – мягкий или либеральный в современных условиях хозяйствования целесообразно выбирать, только в том случае, когда достигнуты планируемые показатели прибыли в реальных деньгах. Данный тип политики характеризуется ростом дополнительной прибыли в «долговых» деньгах за счет расширения объема СМР с отсрочкой платежа.

Заключение

На основании вышеизложенного, применение Концепции СТСП – анализа безубыточности деятельности подрядчиком для целей выбора типа своей кредитной политики, основываясь на учете плановых и реальных денежных потоков, доле прибыли, полученной подрядчиком в реальных деньгах по сравнению с максимально возможной суммой прибыли, причитающейся к получению при отсутствии отсрочки платежа заказчиком и сроке достижения безубыточности деятельности подрядчиком позволяет строительной организации оперативно реагировать на меняющуюся экономическую ситуацию в соответствии с требованиями заказчиков.

Матрица выбора типа кредитной политики подрядчиком является эффективным инструментом принятия решений подрядчиком об участии в подрядных торгах на условиях, выдвинутых заказчиком на основании оцениваемых показателей, как при снижении деловой активности подрядчика, в условиях неблагоприятной экономической ситуации, так и в условиях экономического роста.

Каждый подрядчик сможет смоделировать плановые денежные потоки в реальных и долговых деньгах и оценить их влияние на сроки достижения безубыточности и финансовый результат.

Список использованной литературы

1. О приоритетных направлениях развития строительной отрасли. Директива Президента Республики Беларусь от 04.03.2019 г. № 8 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс]: ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

2. Количество объектов в незавершенном строительстве / Национальный статистический комитет Республики Беларусь // Электронный ресурс : Режим доступа: <http://dataportal.belstat.gov.by/Indicators/Preview?key=178107>. Дата доступа: 29.12.2022 г.

3. Состояние расчетов организаций строительства за 2017-2020 гг. / инвестиции и строительство в Республике Беларусь. Статистический буклет. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 2021. С. 37. Электронный ресурс : Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/d85/d85f00508c42f6bb0aba80d4cec081ca.pdf>. Дата доступа: 29.12.2022 г.

4. Костюкова, С.Н. Концепция ассиметричной информации: содержание, последствия и пути их минимизации для подрядчика на рынке строительномонтажных работ / С.Н. Костюкова, Н.А Пашкевич // Право. Экономика. Психология. № 2 (26). 2022. – С. 47-56.

5. Костюкова, С.Н. Обобщение теории и практики при проведении анализа безубыточности в строительстве / А.В. Капусто, С. Н. Костюкова // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д. Экон. и юрид. науки. – 2014. - № 14. – С. – 10-17.

6. Костюкова, С.Н. Основные положения авторской концепции анализа безубыточности деятельности строительных организаций / Костюкова С.Н. // Экономический вестник университета: сб. науч. трудов ученых и аспирантов / Переяслав-Хмельницкий держ. педагог.ун-т ; відп. ред. Т.М. Боголіб. Переяслав-Хмельницкий, — 2017. — Вип. 33/2. — С. 145—152.

7. Голубова. О.С., Костюкова, С.Н. Методологические основы оценки эффективности деятельности строительной организации: моногр. / О.С. Голубова, С.Н. Костюкова. – Минск: БНТУ, 2019. – 220 с.

8. Костюкова, С.Н. К вопросу о влиянии метода учета затрат на финансовый результат организации // Современные тенденции и перспективы развития финансовой системы: материалы международной научно-практической конференции, Ч. 2, Ташкент, Ч. 2, 27 мая 2022 года – Ташкент, 2022. – С.335-338.