

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения (ИнЭО)
Специальность экономика и управление на предприятии (в электроэнергетике)
Кафедра менеджмента

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

Тема работы
«Совершенствование процесса управления дебиторской задолженностью на предприятии»

УДК 657.432:658.012

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
З-3202	Новочихина Е.Е.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ассистент кафедры менеджмента	Баннова К.А.	К. э. н.		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Громова Т.В.			

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Громова Т.В.			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Менеджмента	Чистякова Н.О.	К.э.н.		

Томск - 2016г.

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения (ИнЭО)

Направление подготовки (специальность) экономика и управление на предприятии в
электроэнергетике

Кафедра менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой

(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Дипломной работы

(бакалаврской работы, дипломной работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
З-3202	Новочихина Елена Евгеньевна

Тема работы:

«Совершенствование процесса управления дебиторской задолженностью на предприятии»	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	№ от 2016г.

Срок сдачи студентом выполненной работы:

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i>	Объект исследования – акционерное общество «Сибкабель»; Предметом исследования – совершенствование процесса управления дебиторской задолженности на предприятии Исходными данными для работы послужили официальный сайт АО «Сибкабель», аналитические статьи, нормативные документы, учебные материалы.
--	---

Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	1. Изучение теоретических основ управления дебиторской задолженностью на предприятии: – дебиторская задолженность как объект управления сущность, виды, функции; – политика управления дебиторской задолженностью на современном этапе; – методы и инструменты управления дебиторской задолженностью. 2. Методические аспекты управления дебиторской задолженностью на предприятии: – факторный анализ влияния дебиторской задолженности на финансовое состояние предприятия; – системный подход к управлению дебиторской задолженностью; – риски управления дебиторской задолженностью. 3. Построение эффективной системы управления дебиторской задолженностью на предприятии: – модель управления рисками, связанные с возникновением и динамикой дебиторской задолженности; – формирование подсистемы внутреннего контроля как ключевого звена в процессе оптимизации величины и структуры дебиторской задолженности; – рекомендации по управлению дебиторской задолженностью – оценка результатов управления дебиторской задолженностью и методика стимулирования.
Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	Рисунок 1 – Направления анализа дебиторской задолженности Рисунок 3 – Состав дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов в АО «Сибкабель» Рисунок 5 – Классификация рисков управления дебиторской задолженностью Рисунок 8 – Схема жизненный цикл дебиторской задолженности с контрольными процедурами Рисунок 10 – Схема факторингового обслуживания Таблица 1 – Коэффициенты для оценки дебиторской задолженности Таблица 2 – Классификация методов и инструментов управления дебиторской задолженностью Таблица 6 – Показатели и коэффициенты

	факторной модели Таблица 12 – Внутренние факторы риска управления дебиторской задолженностью на предприятии АО «Сибкабель» Таблица 19 – Оценка результатов управления дебиторской задолженностью
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i>	
Раздел	Консультант
№1-3	Баннова Кристина Алексеевна
№4	Громова Татьяна Викторовна
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	11.01.2016
---	-------------------

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ассистент кафедры менеджмента	Баннова К.А.	К. э. н.		11.01.2016

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3202	Новочихина Елена Евгеньевна		11.01.2016

Оглавление

Реферат	6
Введение	7
Глава 1. Теоретические основы управления дебиторской задолженностью предприятия ..	10
1.1 Дебиторская задолженность как объект управления: сущность, виды, функции.....	10
1.2 Политика управления дебиторской задолженностью на современном этапе	15
1.3 Методы и инструменты управления дебиторской задолженностью.....	25
Глава 2 Методические аспекты управления дебиторской задолженностью предприятия ..	32
2.1 Факторный анализ влияния дебиторской задолженности на финансовое состояние предприятия	32
2.2 Системный подход к управлению дебиторской задолженностью	42
2.3. Риски управления дебиторской задолженностью	46
Глава 3 Построение эффективной системы управления дебиторской задолженностью предприятия.	54
3.1. Модель управления рисками, связанными с возникновением и динамикой дебиторской задолженности.....	54
3.2. Формирование подсистемы внутреннего контроля как ключевого звена в процессе оптимизации величины и структуры дебиторской задолженности	59
3.3 Рекомендации по управлению дебиторской задолженностью предприятия АО «Сибкабель».....	65
3.4 Оценка результатов управления дебиторской задолженностью и методика стимулирования	69
4 Корпоративная социальная ответственность предприятия.....	75
Заключение.....	83
Список используемых источников	85
Приложение А.....	88
Приложение Б	91
Приложение В.....	93
Приложение Г	95

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 95 страниц, 10 рисунков, 23 таблицы, 24 использованных источников, 4 приложения.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, оборотные средства предприятия, методы и инструменты управления дебиторской задолженностью, оборачиваемость дебиторской задолженности, факторинг, риски управления дебиторской задолженностью, подсистема внутреннего контроля дебиторской задолженности.

Объектом исследования является дебиторская задолженность предприятия ОА «Сибкабель».

Цель работы - совершенствование процесса управления дебиторской задолженностью на предприятии.

В процессе исследования проводился анализ объема, состава, структуры и динамики дебиторской задолженности за 2014 г ОА «Сибкабель».

В результате исследования выявлено, что показатель оборачиваемости дебиторской задолженности низкий и предприятие использует не эффективную систему предоставления отсрочка платежа.

Степень внедрения: полностью в процесс управления дебиторской задолженностью предприятия.

Область применения: сфера управления дебиторской задолженностью предприятия

Экономическая эффективность определяется возможностью экономии финансовых ресурсов предприятия, улучшение структуры оборотных средств предприятия.

В будущем планируется улучшения дебиторской задолженности предприятия, укрепление устойчивого финансового положение, повышение платежеспособности предприятия.

Введение

На современном этапе развития экономики страны перед предприятием постоянно возникают ряд проблем, одной из наиболее часто встречающихся является проблема управления дебиторской задолженностью предприятия.

Предприятия в процессе финансово хозяйственной деятельности ежедневно сталкиваются с необходимостью в проведении расчетов со своими контрагентами, налоговыми органами и бюджетом. Производя им отгрузку, предоставляя услуги предприятия за частую не получают денежные средства в срок иными словами предоставляют кредит. Поэтому дебиторской задолженностью считается задолженность, которая образовалась в период времени от момента отгрузки либо оказания услуг до момента поступления денежных средств на счет предприятия.

Управление дебиторской задолженностью является важной частью в управлении активами предприятия и одной из самых актуальных тем хозяйствующих субъектов рыночной экономики.

Большое количество крупных предприятий уделяют данному вопросу центральное место, так как от процесса управления дебиторской задолженности зависит их финансовое состояние, стабильность производства, так как увеличение дебиторской задолженности ухудшает финансовое состояние предприятий, или же может привести предприятие к банкротству.

Современная статистика говорит, что на экономическом рынке предприятия все чаще сталкиваются с проблемой не возврата дебиторской задолженности, именно поэтому актуальность вопроса в совершенствовании процесса управления дебиторской задолженности является открытым.

Теоретической и методической основой работы послужили учебные и методические пособия: А.В. Зонова, И.Н. Бачуринская, А. Дудин, Т.Р. Рахимов, Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Сутягин В.Ю, М.В.

Романовского, О.В. Врублевской. и другие, интернет источники законодательные акты и нормативные документы.

Целью дипломной работы является совершенствование процесса управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Для достижения цели данной работы необходимо решить ряд задач:

- Изучение теоретических основ управления, дебиторской задолженностью предприятия рассмотрев, ее как объект управления;
- Изучение методических аспектов управления дебиторской задолженностью предприятия;
- Произвести построение эффективной системы управления дебиторской задолженностью предприятия.

Объектом исследования является акционерное общество «Сибкабель».

Предметом исследования является процесс управления дебиторской задолженностью предприятия.

Источниками информации для проведения исследования являются:

- Нормативные документы и законодательные акты РФ;
- Интернет-ресурсы;
- Финансовая (бухгалтерская) отчетность предприятия за 2013-2014гг. АО «Сибкабель»;
- Данные аналитического и синтетического учета.

В процессе работы над темой дипломной работы в исследовании применялись различные экономические методы анализа, такие как горизонтальный анализ, вертикальный анализ, факторный анализ.

Результаты исследования проведенного в дипломной работе могут быть использованы в текущей финансовой деятельности предприятия АО «Сибкабель» с целью улучшения процесса управления дебиторской задолженностью предприятия, за счет высвобождения части дебиторской задолженности из оборотных активов предприятия. Данные действия

направлены на повышение платежеспособности предприятия и увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия.

Данная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложения к работе.

В первой главе раскрыты теоретические основы дебиторской задолженности.

Во второй главе рассмотрены методические аспекты управления дебиторской задолженностью на предприятии, и здесь же проанализирована дебиторская задолженность на основании отчетных данных за 2014 год ОА «Сибкабель»

В третьей главе построение эффективной системы управления дебиторской задолженностью на предприятии, а также предложены рекомендации по совершенствованию процессом управления дебиторской задолженности предприятия.

Глава 1 Теоретические основы управления дебиторской задолженностью предприятия

1.1 Дебиторская задолженность как объект управления: сущность, виды, функции

На современном этапе развития экономики, предприятия имеют большую клиентскую базу, многообразие поставщиков, наличие конкурентов все это вынуждает предприятия производить продажу или оказание услуг с отсрочкой платежей, вследствие данных процессов происходит формирование дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность представляет собой сумму задолженности, которые причитаются данной организации от различных дебиторов [8].

Сам термин «дебиторская задолженность» происходит от латинских слов «debeo», «debitum» данные слова переводятся, как «быть должным» или «быть обязанным» [15].

С точки зрения баланса предприятия дебиторскую задолженность можно рассматривать, как часть оборотных активов предприятия, которая влияет на позицию наличных денежных средств и платежей предприятия.

В роли дебиторов выступают в основном заказчики, покупатели, заемщики подотчетные лица, которые должны организации в результате финансово – хозяйственных отношений с ней [1].

Основой для возникновения дебиторской задолженности являются хозяйственные операции, такие как продажа товара, оказания услуг на условиях отсрочки платежа. Также дебиторская задолженность может возникнуть при закупке сырья и материалов или иной продукции по предоплате на условиях отсрочки поставки, при переплате налогов (сборов), выдаче сотрудникам в подотчет денежных средств.

«Дебиторская задолженность» появляется в тот момент, когда отгружена продукция покупателям (поставщикам), начало выполнения работ или услуг, а оплата еще не поступила.

Экономическая сущность дебиторской задолженности проявляется в том, что дебиторская задолженность представляет собой временно отвлеченные денежные средства из оборота предприятия. Если рассматривать актив дебиторской задолженности, то она имеет три характеристики:

- Дебиторская задолженность обеспечивает будущую выгоду и прирост денежных средств предприятия;

- Представляет собой ресурсы предприятия;

- Дебиторская задолженность должна быть документально подтверждена, следовательно, права на получение выгоды должны быть законные и иметь юридическую силу.

Дебиторская задолженность делится на несколько видов в зависимости от экономического содержания обязательств. На основании формы №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» дебиторскую задолженность делят на следующие виды [7]:

- Задолженность покупателей и заказчиков за товары, работы услуги организацией;

- Задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками организации;

- Прочие виды дебиторской задолженности, к прочим относят задолженность с подотчетными лицами, и другие виды дебиторской задолженности, возникающие пред организацией.

Классификацию дебиторской задолженности можно представить по следующим группам:

1. По содержанию обязательств:

- Дебиторская задолженность связана с реализацией продукции и товаров, оказанием работ услуг фирмы;

- Дебиторская задолженность не связанная с видом деятельности данной фирмы. Данная задолженность включает в себя расчеты с бюджетом,

расчеты по аренде, расчеты по внутренним расчетам, расчеты по выданным авансам, прочая задолженность.

2. По продолжительности дебиторская задолженность бывает:

- Текущая (краткосрочная) дебиторская задолженность признается, когда платежи по обязательствам ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты. Данный вид дебиторской задолженности наиболее распространенный, так как предоставление отсрочек платежей свыше года крайне редкий случай;

- Долгосрочная дебиторская задолженность платежи по ней будут произведены более чем через 12 месяцев после наступления отчетной даты.

3. По своевременности оплаты дебиторскую задолженность можно разделить на:

- Нормальная дебиторская задолженность считается та, по которой срок оплаты по договору еще не наступил.

- Просроченная дебиторская задолженность оплата за продукцию, товары или услуги, были не оплачены в установленный договором срок.

Просроченная дебиторская задолженность делится на сомнительную и безнадежную.

Безнадежная дебиторская задолженность приводит к возникновению безнадежного долга. Безнадежный долг (baddebt) – это долг, не реальный взысканию, то есть долг перед налогоплательщиком, по которому истек установленный срок исковой давности,¹ а так же долг, по которому обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации (ст 266 Налогового кодекса РФ) [16].

Сомнительная дебиторская задолженность представляет собой возникновение сомнительного долга. В соответствии с п. 1 ст. 266 НК РФ сомнительным долгом признается любая задолженность перед

¹ Согласно ст. 196 и 197 ГК РФ общий срок исковой давности равен 3 годам, однако для отдельных видов требований законом могут быть установлены иные сроки.

налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией.

По окончании срока исковой давности сомнительная дебиторская задолженность переходит в безнадежной задолженности.

Согласно п. 18 Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации»²³ бухгалтерский баланс должен характеризовать финансовое положение организации по состоянию на отчетную дату [1].

Поэтому легко классифицировать дебиторскую задолженность по срокам возникновения дебиторской задолженности в днях. Наиболее распространенное деление до 30 дней, 31-60 дней, 61-90 дней, 91-120 дней и свыше 120 дней [23].

В зависимости от срока возникновения непогашенной дебиторской задолженности необходимо сформировать резерв по сомнительным долгам. Из ст. 266 Налогового кодекса РФ формирование резерва выполняется по данным инвентаризации, проведенный в последний день отчетного периода, при этом в создаваемый резерв включается:

- Сомнительная задолженность сроком возникновения свыше 90 дней – в полной сумме;
- Сомнительная задолженность сроком возникновения от 45 до 90 дней – в размере 50%;
- Сомнительная задолженность сроком возникновения до 45 дней – не увеличивает сумму создаваемого резерва.

Условием при создании является, что общая сумма резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% выручки отчетного периода.

В финансовой отчетности наличие дебиторской задолженности можно посмотреть в бухгалтерском балансе предприятия Форма №1. Дебиторская задолженность относится к активу баланса к оборотным активам и занимает строку 1230.

Данная строка складывается из сальдо дебетовое по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», и сальдо дебетовое по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» за минусом сальдо кредитовое по счету 63 «Резервы по сомнительным долгам», а также добавляется в строку сальдо дебетовое по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам», сальдо дебетовое по счету 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», сальдо дебетовое по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», сальдо дебетовое по счету 71 «Расчеты с подотчетными лицами», сальдо дебетовое по счету 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», сальдо дебетовое по счету 75 «Расчеты с учредителями», сальдо дебетовое по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, выполнение функций по дебиторской задолженности:

- Планирования. Представляет собой процесс предварительных финансовых расчетов и оценки управленческих решений. На данном этапе необходимо сформулировать стратегию организации, определить политику сбыта, выбрать рациональные параметры дебиторской задолженности.

- Организация представляет достаточно сложную работу сбытового подразделения предприятия, так как дебиторская задолженность возникает во время хозяйственных операций предприятия. То как будет происходить, процесс образования дебиторской задолженности зависит от руководителей и менеджеров, а так же от специфики деятельности предприятия. На данном этапе формируются подходы управления дебиторской задолженностью, а так же выявление этапов и методов по управлению дебиторской задолженностью.

- Мотивация подразумевает под собой формирование административных моментов, психологических рычагов которые помогут менеджеру компании определять поведение должника.

- Контроля и анализа. В процессе выполнения контроля собирается информация о финансовом положении дебиторов, от которых зависит

состояние дебиторской задолженности, дабы исключить возникновение безнадежной дебиторской задолженности. Под анализом подразумевается исследование и выявление факторов, которые привели к появлению отклонений от запланированных показателей состояния дебиторской задолженности [22].

В главную очередь процесс управления дебиторской задолженностью должен способствовать расширению объема реализации продукции, финансовой устойчивости организации. Основанием для принятия решений по управлению дебиторской задолженностью должны служить анализ ее состава, уровня и динамики в предшествующем периоде.

От управления дебиторской задолженностью зависит оборачиваемость, так и рентабельность оборотных активов предприятия [10].

Увеличение оборачиваемости, может быть, достигнуто за счет увеличения оборота потенциальных покупателей, определению условий оплаты, контролю за сроками выплаты задолженности дебиторами, а так же непосредственному воздействию на дебиторов.

На каждом предприятии в зависимости от его отраслевой принадлежности разрабатывается своя политика по управлению дебиторской задолженностью.

1.2 Политика управления дебиторской задолженностью на современном этапе

На современном этапе развития экономики предприятия сталкиваются с замедлением платежного оборота, который вызывает рост дебиторской задолженности. Политика управления дебиторской задолженностью в основном сводится к правильной организации и применению коммерческого кредита, который приводит к росту продаж, увеличению доли рынка, а, следовательно, влияет на финансовые результаты предприятия.

В российских предприятиях мелкого и крупного бизнеса зачастую отсутствует планирование необходимой величины оборотных средств, а в частности дебиторской задолженности в свою очередь это является огромным недостатком в системе управления предприятием. Данная ситуация делает акцент в необходимости совершенствования политики управления дебиторской задолженностью на современном этапе развития экономики.

Каждое предприятие должно понимать, что возврат дебиторской задолженности является источником денежных средств предприятия, гарантией его ликвидности и платежеспособности, и все это будет возможно при использовании правильной и рациональной политики управления дебиторской задолженностью.

Политика управления дебиторской задолженностью - это, прежде всего составная часть в управлении оборотными активами предприятия. Основной целью, которой является, повысить объем реализации продукции, свести к минимуму возможности не возврата дебиторской задолженности и оптимизация размера и структуры дебиторской задолженности [11]. К главным задачам политики управления дебиторской задолженности можно отнести:

- Применение на предприятии эффективных форм расчетов, которые позволяют сократить время движения денежных средств, в результате финансово хозяйственных операций;
- Сокращение периода оборота дебиторской задолженности;
- Повышение оборачиваемости дебиторской задолженности;
- Применение на предприятии эффективной кредитной политики.

Именно от того как эффективно будут решаться данные задачи зависит эффективность мероприятий по совершенствованию политики управления дебиторской задолженностью.

Ключевыми моментами в политики управления дебиторской задолженности является расчет коэффициентов необходимых для оценки

дебиторской задолженности, данные коэффициенты приведены в таблице №1.

Таблица 1– Коэффициенты для оценки дебиторской задолженности

Название коэффициента	Расчет
Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность[19]	$K_{OA_{дз}} = \frac{(ДЗ_{в} + ЧРС_{дз} + РСД)}{ОА}$ где $K_{OA_{дз}}$ — коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность; $ДЗ_{в}$ – сумма текущей дебиторской задолженности покупателей, оформленной векселями; $ЧРС_{дз}$ – сумма чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности; $РСД$ – сумма резерва сомнительных долгов; $ОА$ – общая сумма оборотных активов предприятия.
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности [4]	$K_{об_{дз}} = \frac{ВР}{ДЗ}$ где ВР- выручка от реализации продукции(работ, услуг); $ДЗ$- средняя величина дебиторской задолженности.
Коэффициент погашения дебиторской задолженности[6]	$K_n = \frac{ДЗ}{ВР}$
Коэффициент просроченной дебиторской задолженности	$КП_{дз} = \frac{ДЗ_{пр}}{ДЗ}$ где $КП_{дз}$ — коэффициент просроченной дебиторской задолженности; $ДЗ_{пр}$ — сумма дебиторской задолженности, неоплаченной в предусмотренные сроки; $ДЗ$ — общая сумма дебиторской задолженности организации;

Разработка политики управления дебиторской задолженностью на предприятии предполагает следующие шаги:

Шаг первый. Необходимо проанализировать состав дебиторской задолженности, а также произвести анализ динамики, периоды инкассации в дебиторской задолженности в предшествующим периоде.

Инкассация дебиторской задолженности это получение или сбор предприятием денежных средств от его должников (дебиторов).

Примерами данной работы, из которой мы можем, получить информацию по дебиторской задолженности являются следующие аналитические процедуры [11].

Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности по ее экономическому содержанию. В данном анализе необходимо обратить внимание на удельный вес выданных авансов, дебиторской задолженности, если их доля велика то это говорит, прежде всего, о низкой ликвидности и низком качестве дебиторской задолженности. Оценить уровень дебиторской задолженности организации в предшествующем периоде. Для оценки уровня дебиторской задолженности используется коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность.

– Анализ срока погашения. Определить коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, средний период инкассации. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает сколько раз в течение года дебиторская задолженность превращается в денежные средства. Если время оборота дебиторской задолженности увеличивается, то это говорит о снижении качества дебиторской задолженности. Доказательством этому является то, что доля безнадежных долгов находится в прямой зависимости от сроков погашения дебиторской задолженности. Из общей суммы дебиторской задолженности со сроком погашения до 30 дней к безнадежной относят лишь 4 %, при сроке от 31 до 60 дней доля безнадежной дебиторской задолженности составляет 10%, при сроке от 61 до 90 дней доля безнадежной дебиторской задолженности составляет 17%.

Количество оборотов дебиторской задолженности характеризует скорость обращения инвестированных в нее средств в течение определенного периода. Этот показатель рассчитывается по следующей формуле [24]:

$$КО_{ДЗ} = \frac{ОР}{ДЗ_{ср}}, \quad (1)$$

где КО_{дз} - количество оборотов дебиторской задолженности организации в рассматриваемом периоде;

ОР - общая сумма оборота по реализации продукции в рассматриваемом периоде;

ДЗ_{ср} - средний остаток дебиторской задолженности организации (в целом или отдельных ее видов) в рассматриваемом периоде.

Период оборота дебиторской задолженности в днях рассчитывается по следующей формуле.

$$\text{Об}_{\text{дз}} = \frac{365}{\text{К}_{\text{об}_{\text{дз}}}}, \quad (2)$$

где К_{об_{дз}} - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

Средний период инкассации дебиторской задолженности характеризует роль дебиторской задолженности в фактической продолжительности финансового и общего операционного цикла организации. Данный показатель рассчитывается по формуле [19]:

$$\text{ПИ}_{\text{дз}} = \frac{(\text{ДЗв} + \text{ЧРС}_{\text{дз}})}{\text{Оо}}, \quad (3)$$

где ПИ_{дз} - средний период инкассации дебиторской задолженности;

ДЗв - средняя сумма текущей дебиторской задолженности покупателей, оформленной векселями, в рассматриваемом периоде;

ЧРС_{дз} - средняя сумма чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности в рассматриваемом периоде;;

Оо - сумма однодневного оборота по реализации продукции в рассматриваемом периоде.

– Анализ убытков от списания дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности, и анализ списанной в убыток дебиторской задолженности неплатежеспособных дебиторов наличие значительных сумм говорит о том, что предприятие выпускает недостаточно

конкурентно способную продукцию, так как отгружают неплатежеспособным дебиторам.

Для оценки убытков используются следующие показатели:

1. Удельный вес убытков от списания дебиторской задолженности в выручке.

$$Уу = \frac{У_{ДЗ}}{В} * 100, \quad (4)$$

где Уу - удельный вес убытков;

УДЗ - убытки от списания дебиторской задолженности;

В - выручка.

2. Удельный вес списанной в убыток дебиторской задолженности в дебиторской задолженности.

$$У_{ДЗу} = \frac{ДЗ_y}{ДЗ} * 100, \quad (5)$$

где У_{ДЗу}- удельный вес списанной в убыток дебиторской задолженности;

ДЗ_у- списанная в убыток дебиторская задолженность;

ДЗ - дебиторская задолженность.

– Анализ удельного веса просроченной задолженности. Доля просроченной дебиторской задолженности не должна превышать 5 % от выручки, в случаи, когда этот % выше это свидетельствует о не качественной политики дебиторской задолженности.

Для оценки удельного веса просроченной задолженности используется коэффициент просроченной дебиторской задолженности.

– Анализ резерва по сомнительным долгам. Наличие самого резерва говорит о том, что предприятие имеет высокую степень невозвратности задолженности дебиторов. Для оценки анализа резерва по сомнительным долгам необходимо рассчитать отношение резерва по сомнительным долгам к дебиторской задолженности покупателей, заказчиков, выручке.

Шаг второй. Необходимо произвести формирование принципов осуществления расчетов с контрагентами на предстоящий период. На данном этапе производим формирование приемлемых для предприятия сроков платежей, которые будут учитывать взаимосвязь поступления денежных средств в производственный процесс.

При формировании приемлемых сроков платежей с поставщиками продукции наиболее эффективной является оплата по факту поставки или с отсрочкой платежа, а с покупателями продукции - полная либо частичная предоплата.

Определяем приемлемые формы расчета с контрагентами, при покупке продукции эффективными считаются расчеты с использованием векселей, при продаже продукции расчеты посредством аккредитива.

Шаг третий. Заключается в определение возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по товарному (коммерческому) и потребительскому кредиту. При осуществлении предоставления кредита предприятие должно в первую очередь иметь достаточный резерв высоколиквидных активов для обеспечения платежеспособности на случай несвоевременного выполнения контрагентами принятых на себя обязательств. При расчете суммы финансовых средств надо обратить внимание на запланированные объемы продукции, которые будут выдаваться в кредит, средний период предоставления отсрочки платежа и средний период просрочки платежей рассчитывается по результатам анализа дебиторской задолженности в предшествующем периоде.

Расчет необходимой суммы финансовых средств осуществляется по следующей формуле:

$$И_{ДЗ} = O_{рк} * K_{с.ц} * \frac{ППК_{ср} + ПП_{ср}}{360}, \quad (6)$$

где $И_{ДЗ}$ - необходимая сумма финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность;

$O_{рк}$ - планируемый объем реализации продукции в кредит;

$K_{с:ц}$ -коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, выраженный десятичной дробью;

ППКср, - средний период предоставления кредита покупателям, в днях;

ПРср - средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту, в днях.

Необходимо понимать, что ограничение практики предоставления товарного кредита отрицательно влияет на рост объема деятельности и формирование устойчивых коммерческих связей, с другой стороны слишком либеральная политика его предоставления может вызвать чрезмерное отвлечение финансовых средств, снизить платежеспособность предприятия.

Шаг четвертый. Заключается в определении состава, а так же оценка предстоящих дебиторов по товарным операциям. В зависимости от вида кредита оценка предстоящих дебиторов различна. По товарному (коммерческому) кредиту критериями оценки является:

- Объем операций с покупателем и их стабильность;
- Репутация покупателя на рынке;
- Наличие платежеспособности покупателя;
- Результативность его хозяйственной деятельности;
- Состояние конъюнктуры товарного рынка;
- Объем, а так же состав чистых активов

Состав предстоящих дебиторов по товарному (коммерческому) кредиту формируется с контрагентами, с которыми у предприятия длительные коммерческие связи.

По потребительскому кредиту критериями оценки является:

- дееспособность покупателя;
- уровень доходов покупателя и регулярность их формирования;

– состав личного имущества покупателя, которое может составлять обеспечение кредита при взыскании суммы долга в судебном порядке.

Шаг пятый. Установление лимита в предоставлении кредита, представляет собой расчет максимальных размеров предоставляемого кредита. Должен учитывать финансовые возможности предприятия. Лимит дебиторской задолженности рассчитывается по следующей формуле:

$$ДЗ_{\text{лим}} = СОС + ДО + Кк + КЗ - З - ДЗ_{\text{авр}} - КФВ - ДС, \quad (7)$$

где СОС - собственные оборотные средства;

ДО- долгосрочные обязательства;

Кк – краткосрочные кредиты займы;

КЗ- кредиторская задолженность;

З – запасы и НДС по приобретенным ценностям;

ДЗ_{авр}- дебиторская задолженность в частности выданная авансов и прочей задолженности;

КФВ- краткосрочные финансовые вложения;

ДС – денежные средства.

Шаг шестой. Производится оценка размера финансовых потерь от отвлечения оборотных активов и возможностей их компенсации. Основой оценки являются методы наращения либо дисконтирования настоящей или будущей стоимости долга. Полученная сумма возможных финансовых потерь от отвлечения оборотных активов должна быть предусмотрена к компенсации, посредством включения ее в цену реализуемой продукции.

Шаг седьмой. На данной стадии происходит формирование условий, которые обеспечат взыскание (возврат) дебиторской задолженности, формирование системы штрафных санкций за просрочку и определение процедуры взыскания дебиторской задолженности.

При формировании условий взыскания определяется система мер, гарантирующих получение суммы долга, такие как оформление товарного кредита, обеспеченным векселем или выдвижение требования страхования

дебиторами кредитов, предоставляемых на продолжительный период. При определении процедуры взыскания дебиторской задолженности, она должна предусматривать сроки и форму предварительного и последующего напоминаний контрагентом о дате платежа, возможность пролонгирования долга, срока и порядка взыскания долга и другие действия.

При формировании системы штрафных санкций к дебиторам должны предусматриваться соответствующие пени, штрафы, неустойки, размеры которых должны полностью возмещать все финансовые потери предприятия.

Шаг восьмой. Использование современных форм рефинансирования дебиторской задолженности.

Рефинансирования дебиторской задолженности представляет собой процесс, ускоряющий перевод дебиторской задолженности в другие формы оборотных активов предприятия.

Формами рефинансирования дебиторской задолженности на современном этапе развития является факторинг, учет векселей, форфейтинг.

К заключению данного раздела необходимо так же отметить:

- Политику управления дебиторской задолженностью необходимо постоянно совершенствовать на всех этапах ведения хозяйственной деятельности;
- Постоянно следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как рост долга представляет угрозу финансовой устойчивости предприятия;
- Не допускать появления невозвратной дебиторской задолженности.

При совершенствовании политики управления дебиторской задолженностью необходимо знать ответ на три ключевых вопроса:

- кому предоставлять кредит;
- на каких условиях;
- в каком размере.

1.3 Методы и инструменты управления дебиторской задолженностью.

Применение методов и инструментов управления дебиторской задолженностью должно основываться на специфике деятельности организации. Разрабатываться менеджерами организации с учетом всех возможностей и нюансов работы данной организации. Результат от управления дебиторской задолженностью организации должен положительно сказываться на финансовом положении организации.

Совокупность методов и инструментов управления дебиторской задолженностью можно представить в виде трех групп [21].

Представим методы и инструменты управления дебиторской задолженности в виде таблицы 2.

Таблица 2 – Классификация методов и инструментов управления дебиторской задолженностью

Группа в соответствии классификации	Метод	Инструмент
Инвестиционные	1. Метод прямого счета; 2. Аналитический метод; 3. Модифицированный метод чистой приведенной стоимости; 4. Метод сценариев.	
Инкассационные	1. Анализ платежеспособности конкретного клиента; 2. Метод присвоения и изменения кредитного рейтинга; 3. Расчеты размера скидки за ранний платеж.	1. Стандарты кредитоспособности; 2. Инкассационная политика; 3. Система мотивации персонала, участвующего в управлении дебиторской задолженностью.
Рефинансирования	Инжиниринг инструментов рефинансирования.	1. Страхование; 2. Выпуск краткосрочных ценных бумаг; 3. Дисконтирование счетов; 4. Договор факторинга, форфейтинг; 5. Секьюритизация.

Первая группа инвестиционные. Данная группа позволяет формировать оптимальные параметры вложения оборотного капитала в дебиторскую задолженность. В условиях кризиса данные методы являются более востребованными.

Второй группой являются инкассационные методы и инструменты. Их применение непосредственно обеспечивает своевременность исполнения дебиторами своих обязательств по предоставленному им коммерческому кредиту.

Третья группа методов и инструментов управления дебиторской задолженностью дает возможность компании получить денежные средства, инвестированные в дебиторскую задолженность, и путем передачи дебиторской задолженности третьим лицам, управлять качеством этого актива.

Рассмотрим методы и инструменты поподробнее. Методы управления дебиторской задолженностью:

– Метод прямого счета дебиторской задолженности. Данный метод предполагает, что объем инвестиций в дебиторскую задолженность зависит от себестоимости дневного объема продаж, работ или услуг на условиях отсрочки и срока этой отсрочки.

Данными для применения данного метода могут служить данные бухгалтерского учета, а также прогнозные данные. Математическое выражение данного метода следующие [12]:

$$I_{RA} = \frac{C}{P} * \frac{S}{T} * t \quad (8)$$

где I_{RA} - объем инвестиций в дебиторскую задолженность;

C- себестоимость единицы товара, работ или услуг;

P – цена реализации единицы товара, работ или услуг;

S- нетто-выручка от реализации товаров, работ или услуг на условии отсрочки платежа за период T;

T- период прогнозирования;

t- период отсрочки платежа по товарам, работам или услугам.

– Аналитический метод определения оптимального объема "инвестиций" в дебиторскую задолженность.

Предполагает, что для определения объема инвестиций в дебиторскую задолженность следует выполнить расчет фактического объема авансирования оборотного капитала в дебиторскую задолженности в базисном периоде, затем определить факторы, влияющие на объем инвестиций в дебиторскую задолженность. А так же определить объем инвестиций в дебиторскую задолженность путем корректировки фактической величины в базисном периоде на влияние выявленных факторов. Математическое выражение данного метода следующие. 12:

$$I_{RA1} = I_{RA0} * (1 + \frac{(S_1 - S_0)}{S_0}) * (1 + \pi), \quad (9)$$

где I_{RA1} -объем инвестиций в дебиторскую задолженность в плановом периоде;

I_{RA0} - объем инвестиций в дебиторскую задолженность в базисном периоде;

S_1 - объем продаж в плановом периоде;

S_0 - объем продаж в базисном периоде;

$\frac{(S_1 - S_0)}{S_0}$ - представляет изменение объема продаж в кредит в прогнозируемом периоде;

π - ожидаемое изменение уровня инфляции.

– Метод чистой приведенной стоимости определения оптимального объема "инвестиций" в дебиторскую задолженность. В основном используется предприятиями с длительным периодом оборачиваемости дебиторской задолженности. Данный метод является трудоемким в использовании, позволяет принимать решения связанные с управлением дебиторской задолженности с учетом временной стоимости денег. Математическое выражение данного метода следующие [12]:

$$\begin{cases} I_{RA} = \left[\frac{\frac{C}{P} * S}{(1 + \frac{r}{m})^{mn}} \right] * \frac{1}{m}; \\ m = \frac{T}{t}, \end{cases} \quad (10)$$

где I_{RA} - обьём инвестиций в дебиторскую задолженность;

S - нетто-выручка от реализации товаров, работ или услуг на условии отсрочки платежа за период T ;

C/P – доля себестоимости единицы товара, работы, услуги в цене реализации;

m - количество периодов отсрочки платежа за прогнозный период;

n - продолжительность прогнозного периода, пересчитанная в года лет;

T - прогнозный период, дней;

t - период отсрочки платежа предоставляемый компанией, дней;

r -требуемая норма доходности, процент годовых.

–Метод анализа платежеспособности клиента. Заключается непосредственная работа с каждым клиентом организации. Покупатель проходит процедуру анализа его платежеспособности, на основании анализа принимается решение о предоставлении кредита. Информацией для анализа служит финансовая отчетность покупателя, отчеты кредитных организаций, банковские проверки и собственный опыт работы компании с данным покупателем.

–Метод присвоения и изменения кредитного рейтинга. Предприятие разрабатывает критерии оценки платежеспособности и присвоения кредитных рейтингов. Данная система позволяет предприятию поддерживать расходы на управление дебиторской задолженностью в заданном уровне. В этом методе используется такой инструмент как стандарты кредитоспособности.

Стандарты кредитоспособности – это документ, регламентирующий требования к уровню кредитоспособности претендента на получение товаров в кредит [12].

–Метод расчета размера скидки за ранний платеж. При данном методе организация заранее определяет и оглашает величины представляемых скидок при досрочном погашении долга. В основном организации заранее связывают получение скидки при досрочной оплате с условиями кредита.

Инструментами управления дебиторской задолженностью являются:

–Инкассационная политика, заключается в комбинации методов, которые обеспечивают кампании своевременный возврат причитающихся ей платежей.

–Мотивации персонала, который непосредственно участвует в управлении дебиторской задолженностью. Внимание в применении мотивации персонала необходимо уделить менеджерам по продажам, так как часть зарплаты напрямую зависит от выручки, поэтому зачастую стремясь увеличить выручку, они довольно часто забывают, вовремя получить деньги за проданный товар.

–Дисконтирование счетов (договор цессии). Согласно ст. 382 ГК РФ дисконтирование счетов более известное как договор цессии представляет собой продажу третьему лицу с дисконтом права требования по одному или нескольким счетам [2].

–Договор факторинга представляет собой уступку задолженности финансовому учредителю взамен на немедленное финансирование и услуги по управлению дебиторской задолженностью конкретных покупателей, иными словами факторинг финансирование под уступку денежного требования [8].

Работа по договору факторинга осуществляется по следующей схеме. Поставщик отгружает продукцию своему контрагенту на условиях отсрочки платежа, при этом в договоре поставки имеется указание, что права кредитора после окончания поставки перейдут к финансовому агенту (банку). Когда финансовый агент выплачивает кредитору стоимость поставленной продукции, то получает от кредитора право требования

уплаченной им суммы с должника. Осуществление поставки продукции по договору факторинга гарантирует получение денег в приемлемые сроки.

Форфейтинг аналогичен договору факторинга, но в этом случае возникновение уступаемой дебиторской задолженности в обязательном порядке связано с экспортной операцией;

–Выпуск краткосрочных ценных бумаг позволяет компании произвести заимствование денежных средств сроком до года с помощью инструментов денежного рынка. Примерами выпуска краткосрочных бумаг является: продажа акцептованных банком векселя, выпуск в обращение собственных векселей, выпуск аккредитива.

–Секьюритизация. Одним из инновационных инструментов финансирования под обеспечение имеющейся у предприятия дебиторской задолженности является секьюритизация активов. Секьюритизация использует принцип уступки денежного требования. Финансовый актив, права требования, по которому уступаются третьей стороне, служит одновременно источником и обеспечением привлекаемого финансирования [18].

Примером данного инструмента является следующая ситуация. Организация (поставщик) осуществляет поставку товаров, оказание услуг либо работ на условии отсрочки платежа, в результате формирует дебиторскую задолженность. В последующем для ускорения процесса инкассации организация создает новую компанию специального назначения и передает на ее баланс свои активы в виде дебиторской задолженности. Уже компания специального назначения выпускает, ценные бумаги, обеспеченные дебиторской задолженностью, и основную часть дохода от их выпуска перечисляет предприятию, которое являлось поставщиком. Дебиторы в данном случае исполняют свои обязательства по оплате товара уже перед специальной компанией в сроки установленные договором.

–Страхование дебиторской задолженности. Данный инструмент предполагает под собой страхование риска убытков от несвоевременного

возврата денежных средств покупателем или его возможного банкротства. Применяется в торговых, производственных организациях, действующих на конкурентных рынках и не имеющих возможности диктовать покупателям свои условия продажи или планирующих завоевание новых рыночных ниш.

Плюсами в использовании данного инструмента является повышение финансовой независимости организации, проще получить более выгодные условия по банковским кредитам, застрахованная дебиторская задолженность может послужить предметом залога для банка, минусом применения в России является достаточно высокую стоимость этой услуги по сравнению с аналогичными предложениями на зарубежных рынках.

Необходимо учитывать, что применение метода или инструмента в управлении дебиторской задолженностью должно основываться в его выгоды для организации. Основанием для этого служит соотношение прогнозируемого увеличения прибыли от продаж и затрат, связанных с вложениями в дебиторскую задолженность и мероприятиями по ее инкассации.

Глава 2 Методические аспекты управления дебиторской задолженностью предприятия

2.1 Факторный анализ влияния дебиторской задолженности на финансовое состояние предприятия

Дебиторская задолженность оказывает значительное влияние на финансовое состояние организации, это проявляется в следующих моментах: Наличие высокой и постоянно увеличивающейся величины дебиторской задолженности говорит о расширенном кредите, предоставляемого организацией для клиентов, наличие, ведет к угрозе финансового положения организации, приводит к необходимости привлечения дополнительных источников финансирования;

–Низкая возвратность дебиторской задолженности в сравнении с ростом кредиторской задолженности в последующем нарушает ликвидность баланса, в результате возникает неплатежеспособность организации, так как возникает неспособность покрытия краткосрочных пассивов быстро реализуемыми активами;

–Присутствие просроченной дебиторской задолженности приводит к уменьшению финансовых результатов, а значит к возникновению убытков.

Анализ дебиторской задолженности является важной частью финансового анализа в организации, благодаря ему можно определить показатели текущей и перспективной платежеспособности, так же факторы, влияющие на их динамику.

Факторный анализ дебиторской задолженности проводится по следующим направлениям, представленных на рисунке 1.

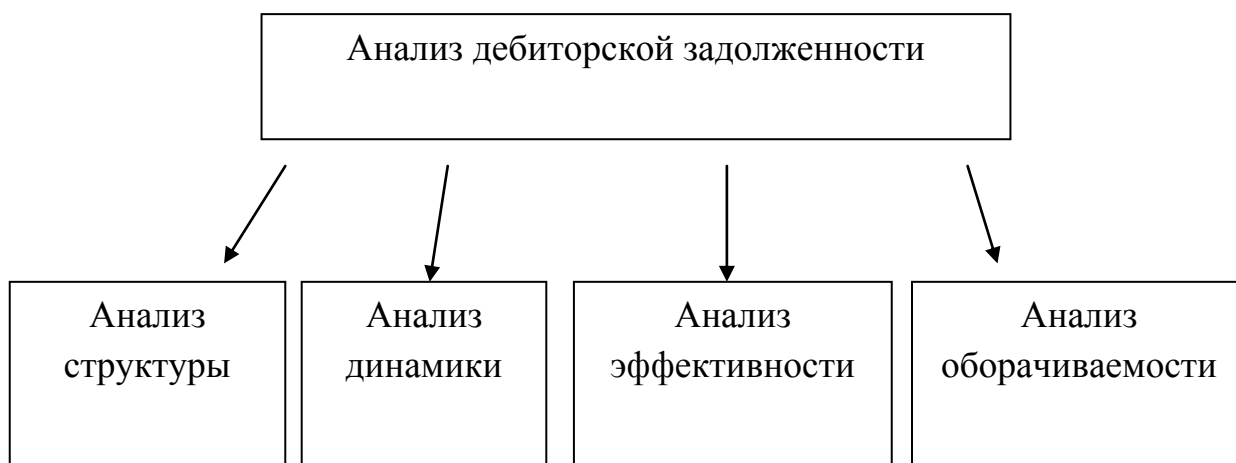


Рисунок 1 – Направления анализа дебиторской задолженности

Методику факторного анализа дебиторской задолженности произведем на основании данных бухгалтерской и финансовой отчетности акционерного общества «Сибкабель».

Первым этапом проведем анализ объема, состава, структуры и динамики дебиторской задолженности предприятия. Данные для расчета возьмем из сводной ведомости наличия и движения дебиторской задолженности (Приложение Г). Аналитические расчеты представим в виде таблицы 3.

Таблица 3 – Анализ объема, состава, структуры и динамики дебиторской задолженности за 2014 г ОА «Сибкабель»

Показатель	На начало отчетного года		На конец отчетного года		Изменение		Темп роста, %
	Сумма, тыс.руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс.руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс.руб.	Удельный вес, %	
1. Долгосрочная дебиторская задолженность – всего	-	-	-	-	-	-	-
2. Краткосрочная дебиторская задолженность – всего	799345	100	1195059	100	395714	-	49,50

Продолжение Таблицы 3

Показатель	На начало отчетного года		На конец отчетного года		Изменение		Темп роста, %
	Сумма, тыс.руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс.руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс.руб.	Удельный вес, %	
2.1. Расчеты с покупателями и заказчиками	768891	96,20	1162654	97,30	393763	1,09	51,21
2.2. Авансы выданные, нетто-оценка ²	9696	1,20	11755	0,98	2059	-0,22	21,23
2.3.Прочая	20758	2,60	20650	1,72	-108	-0,86	-0,52
3. Дебиторская задолженность, всего (стр.1+стр.2)	799345	100	1195059	100	395714	-	49,50

По данным таблицы можно сделать следующий вывод отсутствие долгосрочной дебиторской задолженности улучшает финансовое положение предприятия, так как нет высокого риска не возврата долгов.

Краткосрочная дебиторская задолженность составляет на начало 2014 года 799345 тыс.руб., на конец года данная сумма возросла на 395714 тыс.руб., темп роста по данному показателю составил 49,50 %.

Наибольшая часть краткосрочной дебиторской задолженности отводится расчетам с покупателями и заказчиками удельный вес данного показателя на начало 2014 года составляет 96% на конец года 97% от объема краткосрочной дебиторской задолженности, 2,6% на начало года и 1,7% на конец отчетного года отводится прочей краткосрочной дебиторской задолженности, самую маленькую долю занимают авансы, выданные и нетто-оценка на начало года удельный вес общем объеме краткосрочной дебиторской задолженности составил 1% на начало отчетного периода.

² Данный раздел отражает дебиторскую задолженность, которую необходимо погасить, для того что бы вложенный уставный капитал равнялся объявленному. Другими словами это необходимая сумма денежных средств которую должны внести учредители.

Для более наглядного представления состава краткосрочной дебиторской задолженности представим следующую диаграмму на рисунке 2.

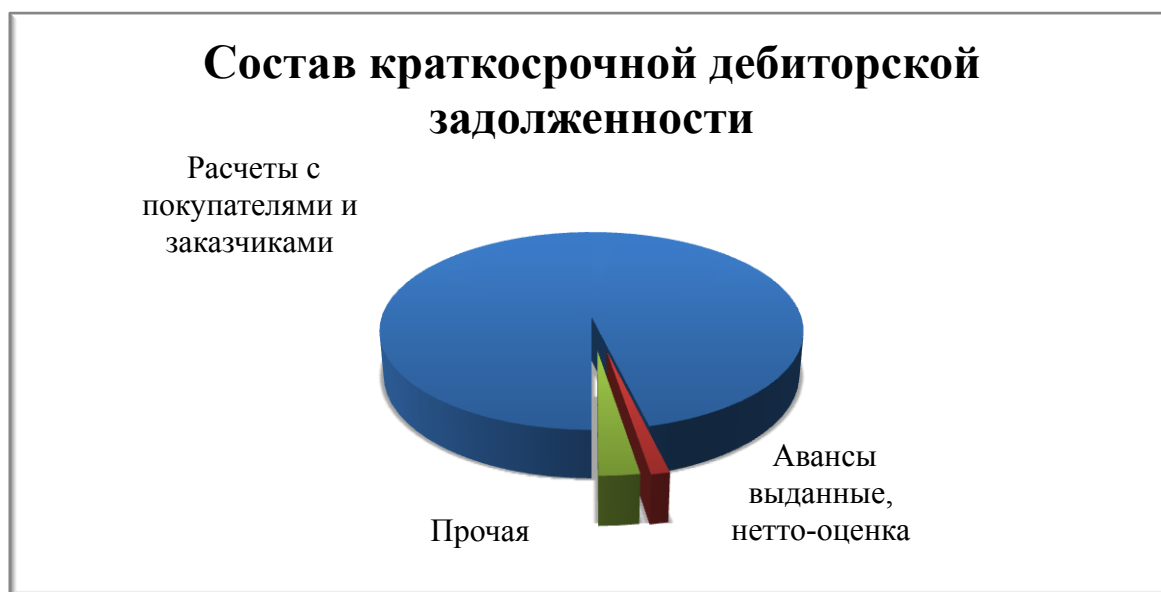


Рисунок 2 – Состав краткосрочной дебиторской задолженности

Вторым этапом рассмотрим долю дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов. Данные для расчета возьмем из бухгалтерского баланса за 2014 г ОА «Сибкабель».

Таблица 4 – Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов за 2014 г ОА «Сибкабель»

Показатели	Сумма, руб.			Удельный вес в общем объеме оборотных активов. %		
	На начало года	На конец года	Изменение за год (+,-)	На начало года	На конец года	Изменение за год (+, -)
1	2	3	4	6	7	8
Запасы	1169784,00	1155097,00	-14687,00	53,04	44,50	-8,53
НДС	14173,00	23700,00	9527,00	0,64	0,91	0,27
Дебиторская задолженность	799345,00	1195059,00	395714,00	36,24	46,04	9,80
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	216804,00	217482,00	678,00	9,83	8,37	-1,45
Денежные средства	422,00	378,00	-44,00	0,01	0,01	-0,004
Прочие оборотные активы	4819,00	3577,00	-1242,00	0,21	0,13	-0,08
Итого:	2205347,00	2595293,00	389946,00	100	100	

Данные таблицы говорят о том что, в общей структуре оборотных активов дебиторская задолженность составляет 35% на начало отчетного периода на конец отчетного года увеличился и составил 46%., запасы предприятия на начало года составляют 53,04 % к концу года их объем сократился на 8,53 процента. Наблюдается тенденция снижения запасов предприятия и роста дебиторской задолженности, которая к концу года занимаю большую часть оборотных активов предприятия.

Сумма дебиторской задолженности за год возросла на 395714 тыс.руб., данное увеличение несет негативную тенденцию к ухудшению работы предприятия, для улучшения финансового положения необходимо вернуть половину дебиторской задолженности, так как денежные средства предприятия сократились с 422 тыс.руб. до 378 тыс.руб., и оно не сможет нормально функционировать.

На основании данных изменений структуры оборотных активов предприятия можно сказать, что необходимо совершенствовать процесс управления дебиторской задолженностью предприятия в первую очередь, так как без возврата дебиторской задолженности предприятию не хватит денежных средств для производства продукции.

Для более наглядного представления состава дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов представим следующей диаграмму на рисунке 3.

Состав дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов

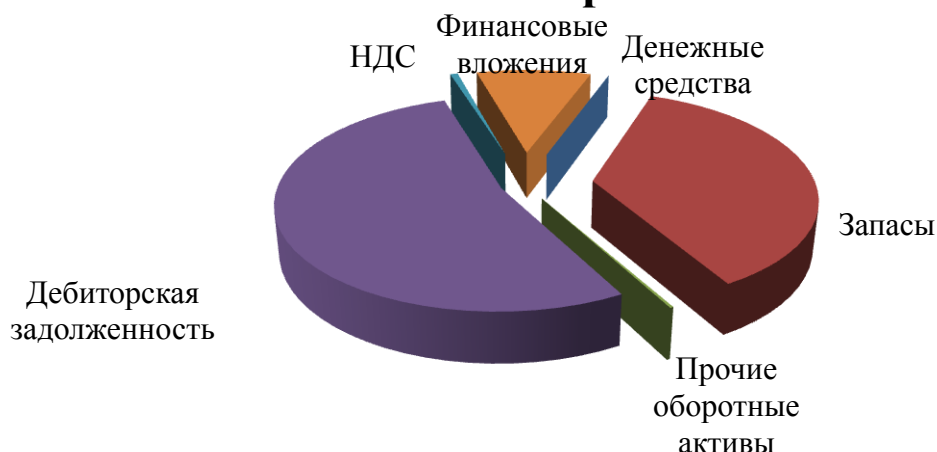


Рисунок 3 – Состав дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов в АО «Сибкабель» за 2014 г

Третьим этапом необходимо выполнить расчет факторов-показателей, характеризующих состояние дебиторской задолженности предприятия, на показатели финансовых результатов и финансового состояния предприятия.

Факторный анализ предполагает использование следующих групп показателей, которые влияют на финансовое положение предприятия. Выявление влияния показателей на финансовое положение определяется из следующих формул, представленных в таблице 5.

Таблица 5 – Выявление влияния показателей на финансовое положение предприятия

Выявление влияния	Формула расчета
Выявление влияния дебиторской задолженности на финансовые результаты предприятия. Определяет показатель рентабельность имущества ³ .	$R_{\text{и}} = \frac{\text{П}}{\text{ИБ}} = \frac{\text{В}}{\text{ОА}} * \frac{\text{ОА}}{\text{КО}} * \frac{\text{КО}}{\text{ДЗ}} * \frac{\text{ДЗ}}{\text{КЗ}} * \frac{\text{КЗ}}{\text{ЗК}} * \frac{\text{ЗК}}{\text{ИБ}}$

³ Расшифровка обозначений к формуле:

П - прибыль чистая или балансовая;
 ИБ - итог баланса в среднем за период;
 В - выручка от реализации продукции (работ, услуг);
 ОА - оборотные активы в среднем за период;
 КО - краткосрочные обязательства в среднем за период;
 ДЗ - дебиторская задолженность в среднем за период;
 КЗ - кредиторская задолженность в среднем за период;
 ЗК - заемный капитал в среднем за период.

Продолжение Таблицы 5

Выявление влияния	Формула расчета
Определение влияния дебиторской задолженности на оборачиваемость средств и капитала. Определяется через коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ⁴ .	$K_{окз} = \frac{В}{КЗ} = \frac{В}{ДЗ} * \frac{ДЗ}{ОА} * \frac{ОА}{КЗ}$
Установление влияния дебиторской задолженности на финансовую устойчивость. Определяет коэффициент финансового риска ⁵ .	$K_{фр} = \frac{ЗК}{СК} = \frac{ЗК}{КО} * \frac{КО}{ОА} * \frac{ОА}{ДЗ} * \frac{ДЗ}{В} * \frac{В}{СК} =$ $\frac{1}{K_{ко}} * \frac{1}{K_{тл}} * \frac{1}{УДдз}$
Обоснование влияния дебиторской задолженности на ликвидность и платежеспособность. Показывает коэффициент текущей ликвидности ⁶ .	$K_{тл} = \frac{ОА}{КО} = \frac{ЗЗ + ДЗ}{КО} + \frac{ДС + КФВ}{КО} =$ $= \frac{\frac{ЗЗ}{В} + \frac{ДЗ}{В}}{\frac{КК}{В} + \frac{КЗ}{В}} + K_{ал} =$ $= \frac{\frac{1}{K_{оз}} + \frac{1}{K_{одз}}}{\frac{1}{K_{окк}} + \frac{1}{K_{окз}}} + K_{ал}$

Произведем расчет выявления влияния основных показателей на финансовое положение предприятия АО «Сибкабель». Для расчета будем использовать данные бухгалтерского баланса.

⁵ Расшифровка обозначений к формуле:

Кко - коэффициент краткосрочной задолженности, характеризует долю краткосрочных обязательств в заемном капитале предприятия;

Ктл - коэффициент текущей ликвидности, характеризует текущую платежеспособность на период, равный одному обороту оборотных средств (норматив от 1 до 2);

Уддз - удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах предприятия, характеризует долю дебиторской задолженности в оборотных активах;

Кодз - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, характеризует скорость погашения дебиторской задолженности;

Коск - коэффициент оборачиваемости собственного капитала, характеризует скорость оборота собственных средств предприятия.

⁶ Расшифровка обозначений к формуле:

ЗЗ - запасы и затраты;

КК - кредиты краткосрочные;

ДС - денежные средства;

КФВ - краткосрочные финансовые вложения;

Кал - коэффициент абсолютной ликвидности, характеризует платежеспособность предприятия на дату составления баланса;

Коз - коэффициент оборачиваемости запасов, характеризует скорость оборота запасов, длительность производственного цикла;

Кодз - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

Кокк - коэффициент оборачиваемости краткосрочных кредитов, характеризует скорость погашения кредитов предприятием;

Кокз - коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, характеризует скорость погашения кредиторской задолженности предприятием.

1. Показатель рентабельности имущества:

$$R_{\text{и}} = \frac{6452501}{3236742,5} =$$
$$= \frac{6452501}{2400319,5} * \frac{2400319,5}{1028587,5} * \frac{028587,5}{1396874,5} * \frac{1396874,5}{637094} * \frac{637094}{1107331}$$
$$* \frac{1107331}{3236742,5} = 1,99$$

Показатель рентабельности для предприятия АО «Сибкабель» составил 1,99 данное значение отражает величину прибыли на единицу стоимости капитала.

2. Оборачиваемость кредиторской задолженности

$$K_{\text{окз}} = \frac{6452501}{637094} = \frac{6452501}{1396874,5} * \frac{1396874,5}{2400319,5} * \frac{2400319,5}{637094} = 10,12$$

Следовательно, предприятию понадобится 10,12 оборотов для оплаты выставленных ему счетов.

3. Коэффициент финансового риска

$$K_{\text{фр}} = \frac{1107331}{2129411,5} = \frac{1107331}{1028587,5} * \frac{1028587,5}{2400319,5} * \frac{2400319,5}{1396874,5} * \frac{1396874,5}{6452501} * \frac{6452501}{2129411,5}$$
$$= 0,52$$

Данный коэффициент показывает нам соотношение привлеченных средств и собственного капитала, то есть показывает, сколько единиц привлеченных средств приходится на каждую единицу собственных. Значение данного коэффициента соответствует оптимальному уровню.

4. Коэффициент текущей ликвидности

$$K_{\text{тл}} = \frac{2400319,5}{1028587,5} = \frac{785902 + 1396874,5}{1028587,50} + \frac{400 + 217143}{1028587,5} = 2.33$$

Коэффициент текущей ликвидности для предприятия АО «Сибкабель» составил 2.33 данное значение говорит нам о том, что предприятие является платежеспособным, так как оно способно погасить текущие активы за счет оборонных активов. Значение данного коэффициента лежит в пределах нормы от 1,5 до 2,5.

Произведем расчет показателей и коэффициентов факторной модели АО «Сибкабель». Для расчета будем использовать данные бухгалтерского баланса. Для простоты понимания представим расчеты в виде таблицы.

Таблица 6 – Показатели и коэффициенты факторной модели

Показатели и коэффициенты	Формула	Вывод
1. Показателям эффективности:		
1.1 Рентабельность продаж, характеризует эффективность реализации продукции (работ, услуг) на предприятии;	$\frac{\Pi}{B} = \frac{68472}{6452501} = 0,01$	Предприятие получает очень низкую прибыль с каждого рубля проданной продукции.
1.2 Коэффициент оборачиваемости оборотных средств предприятия, характеризует эффективность использования оборотных средств на предприятии;	$\frac{B}{OA} = \frac{6452501}{2400319,5} = 2,68$ Оборачиваемость оборотных средств в днях составит $365/2,33=156,65$	Предприятию потребуется 156.65 дней для того что бы получить выручку равную средней величине оборотных активов предприятия.
2. Показателям ликвидности:		
2.1. Коэффициент текущей ликвидности, характеризует платежеспособность предприятия на период, равный одному обороту оборотных средств;	$\frac{OA}{KO} = \frac{2400319,5}{1028587,5} = 2,33$	Предприятие является платежеспособным, так как оно способно погасить текущие активы за счет оборотных активов
2.2 Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств дебиторской задолженностью, характеризует степень покрытия краткосрочных обязательств дебиторской задолженностью;	$\frac{KO}{ДЗ} = \frac{1028587,5}{1396874,5} = 0,73$	Предприятие способно на 0,73 покрыть свои краткосрочные обязательства за счет дебиторской задолженности.
3. Характеризуют финансовую устойчивость предприятия:		
3.1 Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности,	$\frac{ДЗ}{КЗ} = \frac{1396874,5}{637094}$	Данный коэффициент говорит о том, что дебиторская задолженность

Продолжение Таблицы 6

Показатели и коэффициенты	Формула	Вывод
характеризует степень покрытия кредиторской задолженности дебиторской;	$= 2,19$	предприятия превышает кредиторскую. Превышает оптимальное значение равное 1. Рост коэффициента может привести предприятие к необходимости привлечения кредитов банка и займов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.
3.2 Коэффициент кредиторской задолженности, характеризует удельный вес кредиторской задолженности в общем объеме заемного капитала;	$\frac{КЗ}{ЗК} = \frac{637094}{1107331} = 0,57$	Большая часть заемного капитала отводится кредиторской задолженности.
3.3 Коэффициент финансовой зависимости, характеризует уровень финансовой зависимости предприятия от внешних источников.	$\frac{ЗК}{ИБ} = \frac{1107331}{3236742,5} = 0,34$	0,34 заемного капитала приходится на единицу финансовых результатов предприятия. С этой точки зрения предприятие имеет стойкое финансовое состояние.

Проанализировав все расчеты можно сделать следующее заключение:

1. Необходимо в первую очередь совершенствовать процесс управления дебиторской задолженностью, а не запасами предприятия. Так как дебиторская задолженность растет и занимает большую часть оборотных активов предприятия, запасы в свою очередь сокращают свои объемы;
2. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств предприятия достаточно низок для такого крупного предприятия. Дебиторская задолженность предприятия состоит из краткосрочной задолженности, на предприятии низкая оборачиваемость кредиторской задолженности.

2.2 Системный подход к управлению дебиторской задолженностью

В управлении оборотными активами предприятия ключевыми рычагами являются запасы предприятия и дебиторская задолженность. Так как доля запасов на предприятии сокращается, это говорит об эффективности процесса управления запасами. Проблема управления возникла в дебиторской задолженности, и привело к увеличению ее удельного веса, и отнесение ее к большей части оборотных активов предприятия.

На дебиторскую задолженность необходимо обратить внимание, так как она:

- Оказывает непосредственное влияние на показатели ликвидности и платежеспособности организации;
- Входит в оборотные активы предприятия, оказывая влияние на их размер и структуру;
- Является быстро реализуемым активом предприятия.

Следовательно, повышение эффективности управления дебиторской задолженностью можно достичь путем применения системного подхода к управлению дебиторской задолженностью.

Системный подход позволяет устранить причины, из-за которых происходит образование дебиторской задолженности.

Целями создания системы управления дебиторской задолженностью является, во-первых, уменьшение рисков организации, во-вторых, стандартизация действий, в-третьих, значительная экономия времени при принятии различных управленческих решениях.

В современных экономических условиях системный подход заключается в комплексном применении взаимосвязанных и взаимозависимых процедур. Процедуры системного подхода направлены на:

- Всесторонний анализ дебиторской задолженности и синхронизация всех денежных поступлений, а так же выплат;

–Определение необходимого объема денежных средств, для инвестирования в дебиторскую задолженность;

–Формирование кредитной политики для покупателей и процедуры инкассации дебиторской задолженности;

–Расширение практики применения альтернативных методов направленных на погашения дебиторской задолженности;

–Организация и разработка системы мотивации персонала, который вовлеченного в процесс управления дебиторской задолженностью;

–Формирование эффективной системы контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности [9].

Основные этапы формирования системного подхода к управлению дебиторской задолженностью на предприятии ОА Сибкабель:

1. Проанализировать анализ дебиторской задолженности за период, предшествующий отчетному.

На предприятии выполняется проверка достоверности юридической обоснованности сделок. Менеджеры проверяют информацию по дебиторам на достоверность, производится выявление неточностей.

Также был выполнен анализ уровня и состава и динамики дебиторской задолженности.

Из проведенного анализа можно сделать следующие заключения по дебиторской задолженности АО «Сибкабель» :

–Вся дебиторская задолженность относится к краткосрочной дебиторской задолженности.

–96,2% дебиторской задолженности отводится задолженности покупателей и заказчиков.

Из проведенного анализа можно сказать, что в общей структуре оборотных активов дебиторская задолженность составляет 35% на начало отчетного периода на конец отчетного года увеличился и составил 46%.

2. На предприятии проводится синхронизация денежных поступлений для этого:

–Составлен платежный календарь, в котором планируются ежедневные платежи и поступления это позволит снизить остаток денежных средств на расчетном счете, сократить объемы привлеченных заемных средств и расходы по обслуживанию долга, а также оптимизировать погашение собственной кредиторской задолженности. Платежный календарь представлен ниже.

Таблица 7 – Ежедневный платежный календарь

Наименование статей расходов	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт
Платежи					
За сырье, материалы, топливо, электроэнергию, товары, услуги					
Платежи в бюджет и социальные фонды					
Проценты по кредитам					
Расходы на оплату труда					
Перечисление средств на депозиты					
Погашение кредита					
Прочие					
Итого платежей					
Поступления					
Оплата за реализованную продукцию					
Возврат денег с депозитов					
Ссуды полученные					
Прочие					
Итого поступлений					
Превышение платежей над поступлениями					
Превышение поступлений над платежами					

–Определен объем денежных средств для инвестиций в дебиторскую задолженность по товарному (коммерческому) кредиту.

3. На предприятии разработана система кредитных условий и оценка финансового положения покупателей.

Для этого на предприятии разработана система предоставляемых скидок, политика штрафных санкций.

Скидка на предоставляемый коммерческий кредит основывается исходя из выполнения условий.

Таблица 8 – Размер возможных скидок по коммерческому кредиту предприятия АО «Сибкабель»

Размер скидки	Условие
2%	Произведена оплата в размере 100% , в течение 20 рабочих дней.
1.5%	Произведена 100% оплата за два месяца.
0,5 %	Произвели 100% оплату за три месяца
Скидка не действует	В том случае когда срок кредита свыше 3 месяцев.

На предприятии разработаны следующие штрафные санкции за просрочку платежа.

Таблица 9 – Штрафы на предприятии АО «Сибкабель»

Вид штрафа	Размер
В виде % от суммы долга, за каждый день просрочки платежа	2% в день от суммы просроченной задолженности.
Фиксированный	За каждую просрочку платежа 3000 руб.
Нарастающий итог	В первую просрочку выплачивается 3000 руб., вторую 6000 руб., последующие 9 000 руб.

4. В зависимости от этапа управления дебиторской задолженностью разработаны следующие процедуры инкассации, приведенные в таблице № 10.

Таблица 10 – Процедуры инкассации на предприятии АО «Сибкабель»

Этап управления дебиторской задолженностью	Ответственное лицо	Выполняемые процедуры
Срок оплаты не наступил	Менеджер по продажам или специалист финансовой службы	Напоминание за 2-4 дня о наступлении срока оплаты – звонок с напоминанием окончания срока отсрочки, подтверждение итоговой суммы.
Просрочка от 1 до 2 недель	Менеджер по продажам	Звонок с выяснение причин, возможный перенос срока оплаты
	Коммерческий директор	Прекращение поставок
	специалист финансовой службы	Отправка предупредительного письма о начислении штрафа
Просрочка платежа от 2 недель до 1 месяца	специалист финансовой службы	Начисление штрафа
	Менеджер по продажам	Ежедневный звонок с напоминанием, ведение переговоров.
	Юридическая служба	Предарбитражное предупреждение
Просрочка платежа от 1 месяца до 2 месяцев	Выезд менеджера, возможность урегулирования	Выезд менеджера, принятие мер по досудебному регулированию.
	Юридическая служба	Официальная претензия.
Просрочка свыше 2 месяцев	Юридическая служба	Подача иска в арбитражный суд

Следует отметить, что системный подход к управлению дебиторской задолженностью будет охватывать все этапы, направленные на оптимизацию дебиторской задолженности в общем комплексе мер. Вследствие этого будет наблюдаться эффективное влияние на повышение финансовой устойчивости предприятия и станет залогом его успешного развития организации.

2.3. Риски управления дебиторской задолженностью

Так как дебиторская задолженность является важным элементом функционирования предприятия, то любая операция совершаемая организацией содержит в себе риск возникновения просроченной дебиторской задолженности и безнадежных долгов.

Управление дебиторской задолженностью на предприятии должно сводиться к балансу между минимизации риска связанных с управление дебиторской задолженности и максимизации уровня продаж.

В свою очередь, под риском дебиторской задолженности понимается риск отклонения запланированных показателей деятельности от фактических вследствие неисполнения (или неполного, ненадлежащего исполнения) контрагентом своих обязательств перед предприятием [5].

Нестабильное положение экономики увеличивает риски не возврата долгов и задолженностей, это приводит к непогашению и увеличению непогашенной дебиторской задолженности, вследствие этого предприятие не может использовать денежные средства в своих интересах. Предприятие становится неспособным закупать материалы, производить ремонт оборудования, расплачиваться со своими кредиторами, это все негативно сказывается на деятельности предприятия. Все данные процессы связаны с реализацией риска дебиторской задолженности.

Реализация риска дебиторской задолженности это появление потерь вследствие неисполнения контрагентом своих обязательств, приводит к снижению финансовой устойчивости [5].

Возникающие последствия от реализации риска дебиторской задолженности на предприятии АО «Сибкабель» представлено на рисунке 4.

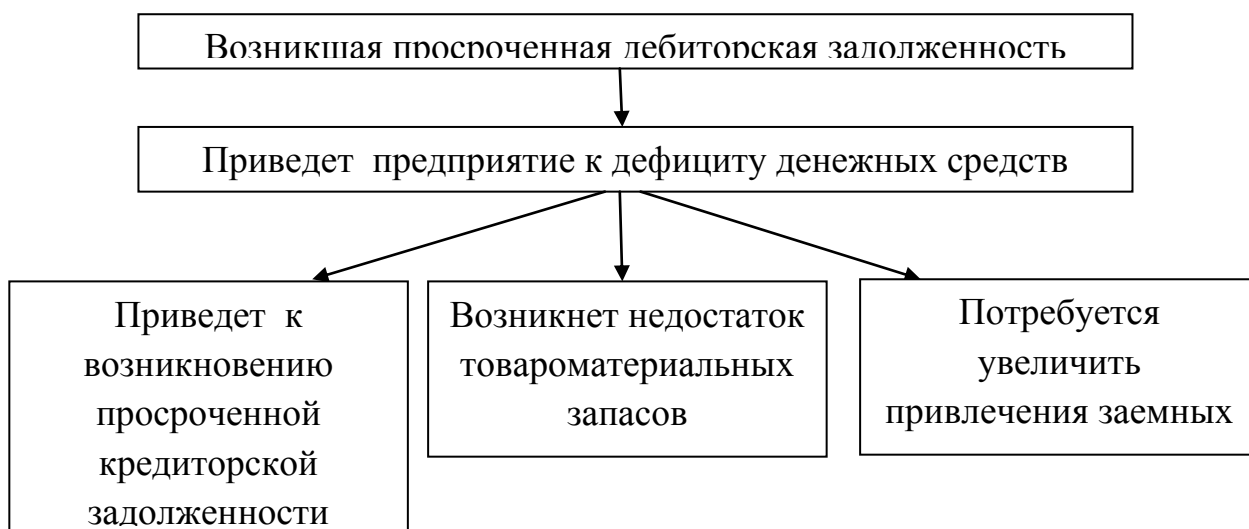


Рисунок 4 – Реализация риска дебиторской задолженности

Из данного рисунка можно сделать вывод что на предприятии АО «Сибкабель» будет наблюдаться снижение выручки из-за роста себестоимости продукции, у предприятия снизится прибыль, в последствии возникнет угроза банкротства.

Причины возникновения рисков управления дебиторской задолженностью с точки зрения экономики связаны с внешними факторами и внутренними факторами.

Внешние факторы – это категория факторов, которые зависят от взаимодействия предприятия с внешней средой. Внешние факторы предприятия и их характеристика для простоты понимания представлены в сводной таблице 11.

Таблица 11 – Внешние факторы риска управления дебиторской задолженностью на предприятии АО «Сибкабель»

Факторы внешней среды	Характеристика
Экономические факторы	-Устойчивость экономической системы; -Уровень государственного регулирования; -Налоговая политика государства; -Уровень инфляции.
Политические факторы	-Политическая обстановка; -Уровень преступности.
Правовые факторы	-Степень совершенствования законодательной базы; -Степень совершенства арбитражного производства; -Ответственность за нарушение контрактных обязательств.
Рыночные факторы	-Предпринимательская активность; -Культура ведения бизнеса; -Конкуренция на рынке.
Факторы природного – техногенного характера	-Техногенные катастрофы (Авария на атомном реакторе)

Внутренние факторы - данная группа факторов возникновения риска связаны с деятельностью самого предприятия. Внутренние риски предприятия и их характеристика для простоты понимания представлены в сводной таблице 12

Таблица 12 – Внутренние факторы риска управления дебиторской задолженностью на предприятии АО «Сибкабель»

Факторы внутренней среды	Характеристика
Технологические факторы	-Сложность в реализации методов и инструментов управления; -Устаревшие технологии на производстве; -Недостатки в системе документооборота.
Административно-управленческие факторы	- Ошибочный выбор целей и задач управления; -Неясная постановка задач сотрудникам предприятия; - Излишнее давление со стороны руководства; - Ошибки при подборе кадров.
Факторы взаимодействия с дебиторами	-Нарушение графиков поставок товаров (работ, услуг) и сроков оплаты; -Отказ дебиторов от оплаты; -Банкротство контрагента
Финансовые факторы	Ошибки в бюджетировании; Отсутствие резервных фондов.

От вероятности потенциальных потерь не возврата дебиторской задолженности выделяют следующие виды рисков [17]:

–Кредитный риск – связан с нарушением условий оплаты должником поставленной ему продукции на условиях отсрочки или рассрочки платежа. Угрозой данного риска является, что контрагент оценивается на основании неполных и неточных данных, а также с использованием устаревших данных;

–Инфляционный риск - данный риск возникает в случае совершенствования процедур управления дебиторской задолженностью;

–Валютный риск - присутствует на предприятиях, которые имеют дебиторскую задолженность в валюте, в данном случае риск непосредственно связан с отрицательным изменением валютного курса на дату погашения задолженности;

–Юридический риск – связан с потерями вследствие непризнания долга по формальным причинам.

Помимо основных четырех видов рисков управления дебиторской задолженностью выделяют еще [20]:

–Экономический риск – данный риск возникает в том случае когда наблюдается нестабильная экономическая ситуация в регионе, которая приводит в последующем к полной или частичной потери стоимости активов предприятия;

–Политический риск - появляется в том случае, когда происходят социально – Политические изменения, приводящие к потерям активов предприятия;

–Риск ликвидности – возникает, когда предприятие начинает терять свою ликвидность, и предприятие испытывает недостаток в денежных средствах, присутствуют кассовые разрывы.

–Операционный риск - данный риск предусматривает возможность непредвиденных потерь вызванных техническими ошибками, аварийных ситуаций, сбоев работы оборудования и т.д.

Виды рисков управления дебиторской задолженностью, как правило, рассматривают с позиции способности управления ими предприятием. Выделяют две группы возможности управления рисками, к первой относят, управляемые риски, так как предприятие может управлять ими собственными силами и ко второй группе относят неуправляемые, предприятие не силах воздействовать их управление.

Классификацию рисков управления дебиторской задолженностью можно представить на рисунке 5.

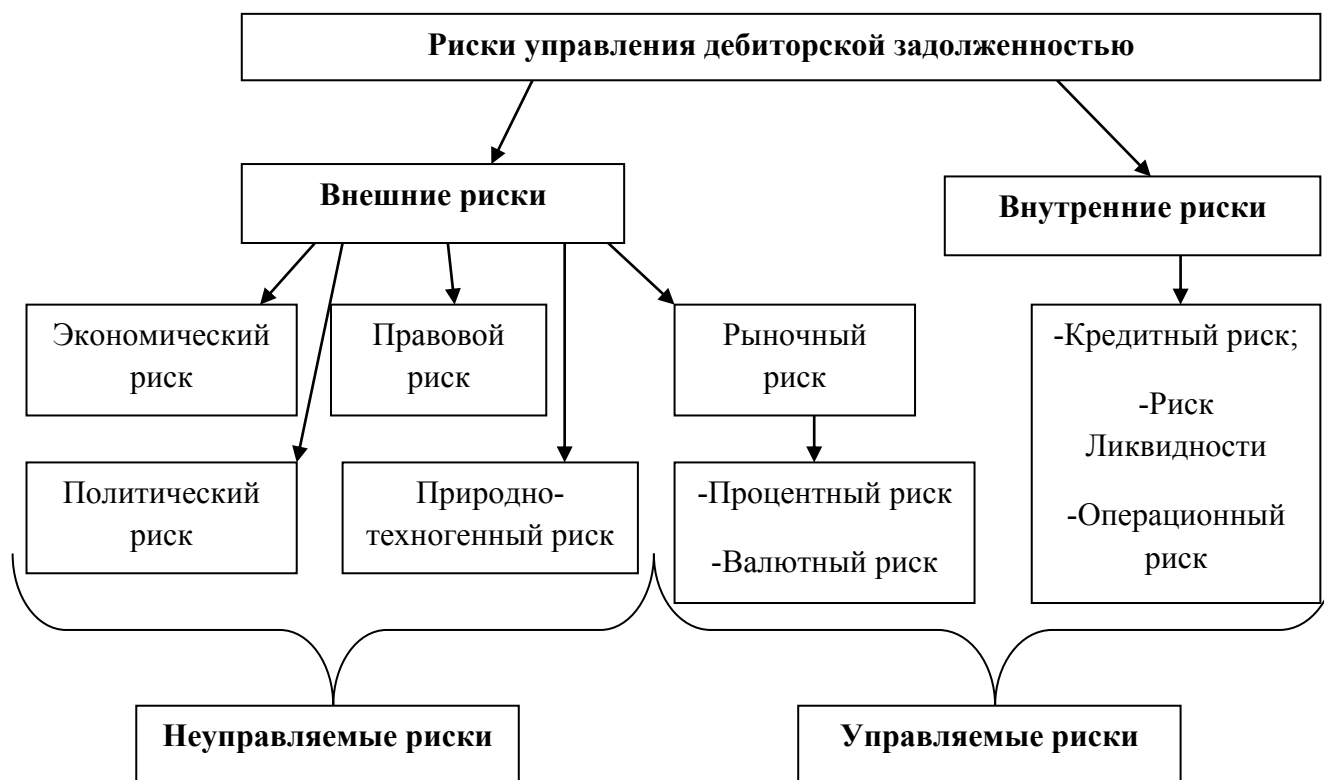


Рисунок 5 – Классификация рисков управления дебиторской задолженностью

Для снижения возникновения рисков связанных с управление дебиторской задолженностью необходимо проводить мероприятия по оптимизации дебиторской задолженности [14]. Графически данные мероприятия представлены на рисунке 6.

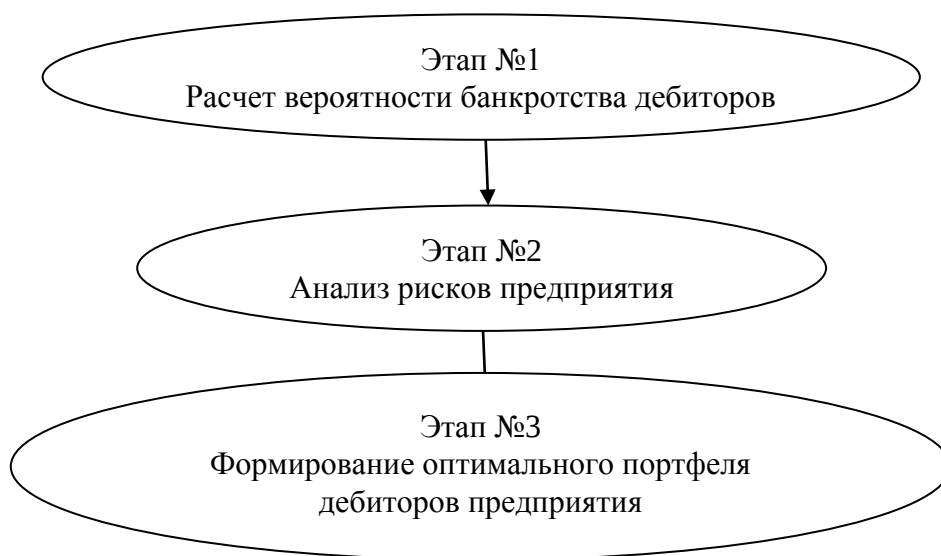


Рисунок 6 – Мероприятия по оптимизации дебиторской задолженности

Для прогнозирования возможного возникновения риска просроченной дебиторской задолженности проведем анализ банкротства и вероятности непогашения долга крупных предприятий дебиторов предприятия АО «Сибкабель». Проведение данного анализа позволит предприятию снизить риск возникновения кредитного риска.

Анализ риска банкротства дебиторов выполним с помощью двухфакторной модели Альтмана. Структура дебиторов и результаты анализа представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Структура дебиторов АО «Сибкабель» и анализ их риска банкротства

Дебиторы	Сумма дебиторской задолженности, руб.коп.	Двухфакторная модель прогнозирования банкротства	Вероятность банкротства, и непогашение долга
1.АО «Кировский завод ОЦМ»	7890760,92	$Z = 8,9 > 0$	Очень высокая
2.АО «Уралэлектромедь»	6293665,76	$Z = -4,5 < 0$	Низкая
3.АО «Электрокабель кольчугинский завод»	59056975,63	$Z = -3,3 < 0$	Низкая
4.АО «Ревдинский завод ОЦМ»	13126663,50	$Z = 5 > 0$,	Высокая

Краткий анализ полученных результатов говорит о том, что вероятность банкротства предприятий АО «Кировский завод ОЦМ» и АО «Ревдинский завод ОЦМ» возможна в большей степени, на основании этого предприятие должно предпринять меры по снижению, взысканию суммы дебиторской задолженности у этих предприятий, так как в дальнейшем задолженность этих предприятий может перейти в невозвратную. К таким предприятиям как АО «Уралэлектромедь», АО «Электрокабель кольчугинский завод» предприятие может выбрать менее требовательную стратегию поведения, так как вероятность банкротства невысокая.

Помимо возникновения кредитного риска у предприятия АО «Сибкабель» присутствуют следующие виды рисков, представленные в таблице 14.

Таблица 14 – Риски предприятия АО «Сибкабель»

Вид риска	Проявление угрозы Предприятию	Меры по снижению Риска
Процентный риск	В непредвиденном изменении кредитной процентной ставки на финансовом рынке.	Для снижения степени риска используются заемные средства: кредитных учреждений, банковские кредиты.
Валютный риск	В первую очередь связан с неблагоприятным воздействием изменений обменного курса на экономическое положение эмитента, так как на предприятии доля закупаемого сырья, стоимость которого фиксируется в валюте, а также в связи с тем, что предприятие экспортирует в валюту часть своей продукции.	Этот риск является для предприятия непрогнозируемым, одним из приемов компенсации данного вида риска является постоянный мониторинг курса валют (доллар США, евро).
Инфляционный риск	Инфляционные процессы в основном оказывают влияние на долгосрочные сделки предприятия по поставке кабельно-проводниковой продукции с отсрочкой платежа. В этом случае существует риск занижения выручки в связи с ростом цен на материалы, энергоресурсы, стоимости железнодорожных перевозок.	Данный вид риска в современных условиях носит постоянный характер и сопровождается практически все финансовые операции эмитента, ему уделяется постоянное внимание.

В оптимальный портфель дебиторов предприятия, относим предприятия с низкой вероятностью банкротства такие как:

- АО «Уралэлектромедь»;
- АО «Электрокабель кольчугинский завод».

Для предприятий с возможностью возникновения банкротства необходимо:

- Снизить срок отсрочки платежа (оплаты);
- Акцентировать внимание на процедурах инкассации;
- Застраховать риск не возврата коммерческого кредита.

Глава 3 Построение эффективной системы управления дебиторской задолженностью предприятия.

3.1. Модель управления рисками, связанными с возникновением и динамикой дебиторской задолженности.

Любое предприятия имеет различные виды рисков, которые присущи их отрасли. Большинство предприятий производят и продают продукцию покупателям, поэтому на каждом предприятии существует угроза кредитного риска.

Кредитный риск представляет собой не возврат денежных средств в ходе осуществления реализации продукции на условиях отсрочки или рассрочки платежа.

Данный вид риска относится к категории управляемых рисков, поэтому предприятие должно стремиться на управление этим видом риска. В связи с этим рассмотрим данный алгоритм действий с точки зрения кредитного риска.

Модель управления рисками, связанными с возникновением и динамикой дебиторской задолженности на предприятии АО «Сибкабель» выделяет следующие этапы:

1. Выявление возможных рисков предприятия, и определение вида риска;
2. Выполнение оценки риска;
3. Определение и применение методов и инструментов воздействия, направленных на риск;
4. Контроль над проделанными действиями и оценка полученных результатов.

Данную модель управления рисками на предприятии можно представить в виде схемы представленной на рисунке 7.

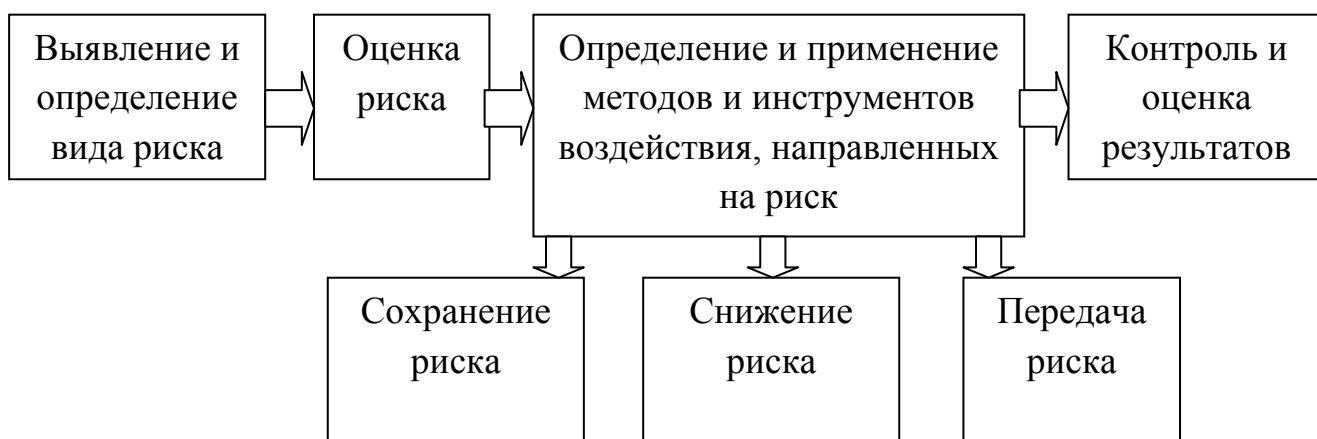


Рисунок 7– Алгоритм модели управления рисками на предприятии АО «Сибкабель», связанными с возникновением и динамикой дебиторской задолженности

Первый этап. Выявление и определение вида риска происходит из сферы деятельности предприятия. Самым распространенным является кредитный риск, который присущ всем предприятиям независимо от их специфики, он присутствует при продаже, а так же оказании, выполнении работ, где есть элементы отсрочки либо рассрочки платежа. На предприятие АО «Сибкабель» данный вид риска присутствует, так как это торговые организация и производственные предприятия которое производит реализацию продукции с краткосрочным сроком отсрочки платежа.

Второй этап. Текущую оценку риска осуществляется на предприятии методом внутреннего кредитного рейтинга. Оценке подвергаются потенциальные дебиторы. Алгоритм данного метода представлен в таблице 15.

От того какой рейтинговый бал наберет контрагент, ему присваивается степень кредитоспособности. Интервал рейтинга кредитоспособности с характеристикой оценки его кредитоспособности приведен на таблице 15.

Таблица 15 – Алгоритм метода внутреннего кредитного рейтинга предприятия АО «Сибкабель»

Действия	Формула
1. Анализ финансового состояния контрагента	
Установление итогового бала путем суммирования баллов по ключевым финансовым показателям с помощью балльных оценок по: • К ал - коэффициента абсолютной ликвидности; • К кл - коэффициента критической ликвидности; • К тл - коэффициента текущей ликвидности; • К зк/ск - коэффициента соотношения заёмных и собственных средств; • К об сое - коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами; • Д обор зап - длительности оборота запасов; • Д обор дз - длительности оборота дебиторской задолженности; • Д обор кз - длительности оборота кредиторской задолженности; • R ак - рентабельности активов; • R продаж - рентабельности продаж.	$\text{ИБфнк} = \text{Кал} + \text{Ккл} + \text{Ктл} + \text{Кзк/ск} + \text{Кобсое} + \text{Доборзап} + \text{Добордз} + \text{Доборкз} + \text{R ак} + \text{R продаж}$
2. Оценка деловой репутации	
Результат оценки деловой репутации является определение итогового бала. Данный бал складывается за счет: • К дел реп i - балльные оценки показателей качества менеджмента и условий деятельности дебитор • ИБ ки - балл кредитной истории;	$\text{ИБдрк} = \sum \text{Кделреп}i$
3. Анализ кредитной истории	
Начисляется бал итоговый по кредитной истории за счет: • Баз Б ки — базовый балл кредитной истории, определяемый в зависимости от продолжительности кредитных отношений должника с предприятием-кредитором и срока существования дебитора; • Штр Б просрочки - штрафные баллы за недобросовестное исполнение должником своих обязательств перед предприятием-кредитором, в том числе включая пролонгацию долга.	$\text{ИБки} = \text{БазБки} - \text{ШтрБпросрочки}$
4. Итоговый рейтинговый бал	
Является обобщение всех баллов по этапам.	$\text{РБ} = \text{ИБфик} + \text{ИБдрк} + \text{ИБки}$

Таблица 16 – Интервал рейтинга кредитоспособности с характеристикой оценки его кредитоспособности

Рейтинг	Интервалы баллов	Характеристикой оценки кредитоспособности
1	Свыше 90	Кредитоспособность очень высокая, с данным предприятием следует заключать договора, так как оно сможет выполнить свои долговые обязательства.
2	81-90	Кредитоспособность высокая, сможет выполнить свои долговые обязательства, существует незначительная зависимость от финансовых, экономических изменений.
3	71-80	Умеренно высокая кредитоспособность, сможет выполнить свои долговые обязательства, возможны возникновения рисков при резком изменении экономических финансовых условий.
4	61-70	Средняя степень кредитоспособности, сможет выполнить свои долговые обязательства.
5	51-60	Доверие только на краткосрочные перспективы долговых обязательств, долгосрочные ставятся под угрозу.
6	41-50	Высокая чувствительность от финансовых, экономических изменений. Сможет выполнить свои обязательства мелких, и средних долговых обязательств.
7	31-40	Существует угроза невыполнения долговых обязательств, высокая чувствительность от финансовых, экономических изменений.
8	21-30	Присутствует высокая угроза невыполнения долговых обязательств.
9	10-20	На данном предприятие, скорее всего уже осуществляется процедура банкротства, свои обязательства контр агент выполнит. Риск невыполнения высок.
10	Менее 10	Необходим дефолт по долговым обязательствам.

В зависимости от рейтинга кредитоспособности предприятие рассматривает возможные варианты и условия заключения предоставляемого кредита. Устанавливается:

–Лимит кредитования, то есть определение максимальной суммы, в пределах которой предприятие может предоставить кредит дебитору.

–Возможная максимальная отсрочка платежа, устанавливается возможный период, на который предприятие способно предоставить кредит дебитору. Для предприятий с высокой степенью кредитоспособности максимальное время отсрочки платежа до трех месяцев, предприятия с средней степенью кредитоспособности отсрочка платежа 1 месяц, для

предприятий с низкой кредитоспособностью отсрочка платежа составляет 2-3 дня.

Третьей этап заключается в том, что происходит выбор и реализация методов и инструментов воздействия на риск. Предприятие АО «Сибкабель» рассматривает следующую стратегию управления риском направленную на снижение кредитного риска:

Предприятие использует следующие мероприятия по снижению кредитного риска:

- Производится оценка кредитоспособности дебиторов;
- Снижает размер денежных средств для дебиторов, которые имеют просроченную задолженность;
- Осуществляет страхование крупных кредитов;

Завершающим этапом модели управления рисками, связанными с возникновением и динамикой дебиторской задолженности состоит в контроле над проделанными действиями, оценки полученных результатов. На данном этапе предприятие определяет изменение в составе дебиторской задолженности, выявляет положительные тенденции развития, постоянно осуществляет контроль над соблюдением процесса предоставления кредита.

Применение данной методики позволяет предприятию снизить вероятность возникновения кредитного риска. Положительные моменты проявятся в том, что данная методика позволяет на раннем этапе предотвратить возникновения безнадёжной дебиторской задолженности.

На современном этапе развития экономики данная модель управления рисками, связанными с возникновением и динамикой дебиторской задолженности не эффективна, так как осуществление основных процедур замедляет, производственный процесс, занимает много времени на оформление и подготовку документов, тем самым увеличивает продолжительность оборота дебиторской задолженности предприятия АО «Сибкабель».

3.2 Формирование подсистемы внутреннего контроля как ключевого звена в процессе оптимизации величины и структуры дебиторской задолженности

Для построения эффективной системы управления дебиторской задолженностью предприятие должно акцентировать свое внимание на решении немаловажной проблемы связанной с формированием подсистемы внутреннего контроля.

Подсистема внутреннего контроля это регламентированная внутренними документами деятельность специальной службы, и обязательства работников предприятия, которые направлены на осуществление контрольных процедур связанных с подтверждением достоверности информации о величине и структуре дебиторской задолженности, а так же выявление отклонений фактических показателей от нормативных значений, определение причин вызванных эти отклонения [13].

Основной целью подсистемы внутреннего контроля является оперативное устранение недостатков, выявление распространение положительного опыта хозяйственной деятельности.

Подсистема внутреннего контроля на предприятии АО «Сибкабель» должна осуществлять непосредственный контроль за:

1. Уровнем рисков дебиторской задолженности;
2. Реализацию управленческих процедур;
3. Разработкой системы мер оптимизации параметров дебиторской задолженности.

Формирование подсистемы внутреннего контроля необходимо с организацией контрольных процедур на этапах заключения сделок, последующей реализации, и окончании отношений. Для наглядного представления процесса контроля представлена следующая схема. На данной схеме представлен жизненный цикл возникновения дебиторской задолженности до полного погашения, приведены контрольные процедуры, которые должны выполняться на предприятии.



Рисунок 8 – Схема жизненный цикл дебиторской задолженности с контрольными процедурами

За осуществлением внутреннего контроля отвечают целый ряд работников организации, которые в последующем передают обработанную информацию вышестоящим менеджерам.

Для успешного функционирования подсистемы внутреннего контроля на предприятии должна быть налажена работа информационной системы, между различными подразделениями предприятия. Вся информация о производственных процессах предприятия АО «Сибкабель» зачастую сведена в электронную базу, следовательно, необходимо уделять внимание и на достоверность документов с электронными версиями.

Подсистему внутреннего контроля на предприятие АО «Сибкабель» в сфере можно преставать в виде схемы, которая показывает, как взаимодействуют между собой субъекты контроля.

Субъектами контроля являются работники организации, которые непосредственно взаимосвязаны с управление дебиторской задолженностью. Четыре уровня субъектов контроля:

1. Менеджеры высшего звена к ним относятся: генеральный директор, коммерческий директор, директор финансово – экономической службы;

2. Менеджеры среднего звена это начальники структурных подразделений, задействованные в управлении дебиторской задолженностью;

3. Менеджеры низкого звена ним относятся главные специалисты структурных подразделений, задействованные в управлении дебиторской задолженностью;

4. Рядовые исполнители. К данной группе относятся такие отделы предприятия как отдел продаж, юридический отдел, бухгалтерия.

Более тщательному контролю подвергается рядовые исполнители, так как от процесса их деятельности формируется большая часть дальнейшей информации о состоянии дебиторской задолженности.

Для представления потока информации составим схему взаимодействия субъектов подсистемы внутреннего контроля по дебиторской задолженности на предприятии.

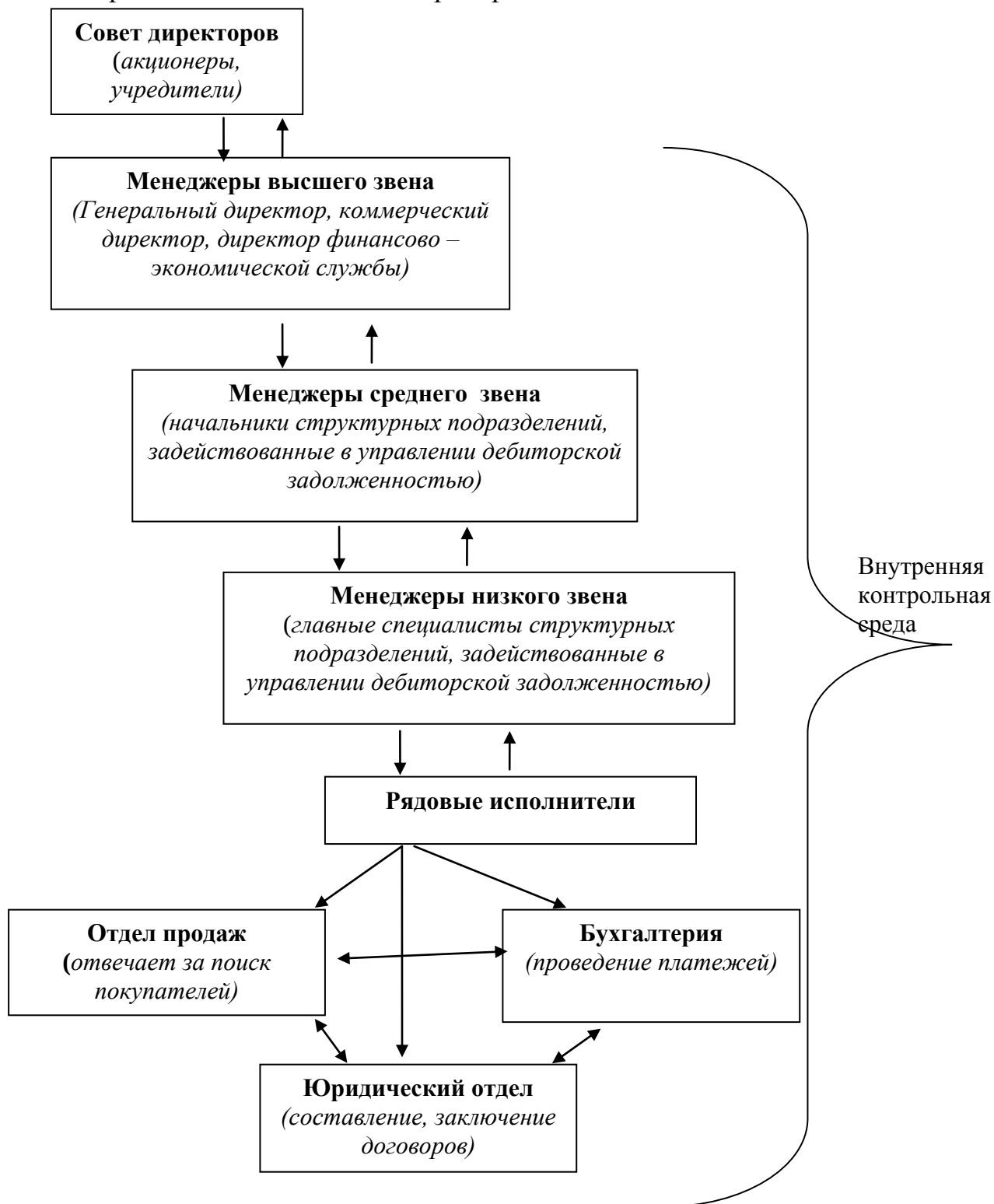


Рисунок 9 – Схема взаимодействия субъектов подсистемы внутреннего контроля по дебиторской задолженности на предприятии

Для того чтобы проверить работоспособность подсистемы внутреннего контроля по оптимизации величины и структуры дебиторской задолженности предприятие АО «Сибкабель» привлекает отдел внутреннего аудита.

Процесс проверки работоспособности состоит в следующем:

- Проводится проверка субъектов внутреннего контроля, к ним относятся менеджеры среднего, низшего звена, рядовые исполнители;

- Сверка электронной и документальной отчетности на достоверность;

- Выявленные нарушения в ходе процесса заносятся в список. В данном списке отражаются факт несоответствия, место, где данное нарушение было допущено, последствия, по возможности указание работника (служащего) допустившего нарушение;

- На основании списка составляется отчет с указанием итоговой оценки о функционировании подсистемы внутреннего контроля.

Результат итоговой оценки зависит от количества допущенных нарушений, помимо этого необходимо учитывать факторы, повлекшие нарушения, так как некоторые нарушения могут быть вызваны внешними событиями. Пример итоговой оценки работоспособности подсистемы внутреннего контроля по оптимизации величины и структуры дебиторской задолженности представлен в таблице 17.

Таблица 17 – Итоговая оценка работоспособности подсистемы внутреннего контроля на предприятии

Количество ошибок по вине работников предприятия	Категория оценки	Заключение отдела внутреннего аудита
0-10 незначительные, привязки к суммам не имеют.	Отлично,	Подсистема внутреннего контроля успешно функционирует, данные соответствуют внутренним документа.
0-15 имеются частичные неточности в суммах, данных – на финансовый результат не повлияли.	Хорошо	Подсистема внутреннего контроля функционирует в управлении дебиторской задолженностью.
До 40	Удовлетворительно	В подсистеме внутреннего контроля имеются недостатки, которые могут привести к нарушениям в управлении оборотными активами предприятия.
Свыше 40	Неудовлетворительно	Подсистема внутреннего контроля в сфере контроля управления дебиторской задолженностью не функционирует.

Применение на предприятия подсистемы внутреннего контроля по оптимизации величины и структуры дебиторской задолженности, а так же систематическая проверка ее работоспособности позволит предприятию:

1. Своевременно выявить риски управления дебиторской задолженностью;
2. Наладить четкое взаимодействие уровней управления в сфере управления дебиторской задолженностью;
3. Сформировать точную базу данных (электронную и документальную версию);
4. Применить эффективные методы воздействия на уязвимые участки в сфере управления дебиторской задолженностью;
5. Как следствие всех процедур обеспечить на предприятии эффективное управление дебиторской задолженностью.

3.3 Рекомендации по управлению дебиторской задолженностью предприятия АО «Сибкабель»

Для улучшения сложившейся ситуации в сфере управления дебиторской задолженностью необходимо произвести следующие мероприятия, направленные на снижение размера дебиторской задолженности предприятия:

1. Поиск новых платежеспособных заказчиков, по средствам рекламной кампании, маркетинговых исследований рынка сбыта;
2. По возможности исключить деловые связи с неплатежеспособными предприятиями;
3. Внедрить на предприятии систему предоплаты для мелких договоров на продажу продукции. Для договоров стоимостью до 100 тыс. руб. размер предоплаты 30%, от 100 до 500 тыс. руб. 50% предоплаты;
4. Внедрить на предприятии систему отсрочки платежа с использованием факторинга для договоров на закупку.

Факторинг представляет собой комплекс финансовых услуг, которые оказывает банк для производителей продукции и заказчиков на условии отсрочки платежа.

Схема осуществления факторингового обслуживания для предприятия представлена на рисунке 10.



Рисунок 10 – Схема факторингового обслуживания

Преимущества в использовании факторинговой системы:

1. Использование факторинга является бессрочным, а так же безналоговым инструментом;
2. По объему финансирования привязан к объему продаж;
3. Сокращает время на подготовку и обработку данных, так как он сам информирует покупателя об осуществлении отгрузки товара с отсрочкой платежа, предоставляя пакет документов.
4. Банк выплачивает финансирование в объеме до 90% от суммы осуществленной поставки, а впоследствии уведомляет об оплате данной поставки покупателем и возвращает оставшиеся 10% за вычетом факторинговой комиссии.

5. Банк стремится к выработке идеального баланса между покупателем и производителем в вопросах управления дебиторской задолженностью.

6. Банк самостоятельно может оценить кредитоспособность и деловую репутацию покупателя, тем самым предотвратить возникновение неплатежеспособных дебиторов.

Для того что бы оценить экономический эффект от применения факторинга в место предоставления коммерческого кредита на предприятии АО «Сибкабель» произведем следующие расчеты.

Краткосрочная дебиторская задолженность является более ликвидной и срок ее возврата составляет до 12 месяцев. Сумма краткосрочной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков АО «Сибкабель» в 2014 году составляла 1 162 654 тыс. руб.

Банк по факторинговому соглашению предоставляет 50% оплаты дебиторской задолженностью при условии что сумма долга будет взыскана с заказчика в течении 6 месяцев. В связи с этим высвобожденные денежные средства из дебиторской задолженности составят:

$$(1\,162\,654 \text{ тыс. руб.}) * 50\% = 581\,327 \text{ тыс. руб.}$$

Ожидаемые расходы ОА «Сибкабель» составят:

1. За пользование кредитом

$$(581\,327 \text{ тыс. руб.}) * 14,5\% = 81\,385,78 \text{ тыс. руб.}$$

2. Комиссионное вознаграждение, принятое в размере 5%, в том числе НДС,

$$((581\,327 \text{ тыс. руб.}) * 5\%) + ((581\,327 \text{ тыс. руб.}) * 18\%) = 133\,705,21 \text{ тыс. руб.}$$

Размер краткосрочной дебиторской задолженности после применения факторинга составит:

$$КДЗ = 1\,162\,654 \text{ тыс. руб.} - 581\,327 \text{ тыс. руб.} = 581\,327 \text{ тыс. руб.}$$

Тогда общая сумма дебиторской задолженности составит:

$$ДЗ = 581\,327 \text{ тыс. руб.} + 32\,405 \text{ тыс. руб.} = 613\,732 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом высвобожденная дебиторская задолженность с помощью факторинга составит 581 327 тыс.руб. 30 % этой суммы можно отнести на развитие основной деятельности предприятия, а оставшиеся 406 928,9 тыс.руб. направить на погашение кредиторской задолженности. Проценты за кредит и комиссионное вознаграждение отнести на затраты предприятия.

В результате произведенных мероприятий структура оборотных активов АО «Сибкабель» примет вид:

Таблица 18 – Прогноз структуры оборотных активов АО «Сибкабель»

Показатели	Сумма, руб.		Изменение (+,-)
	До мероприятий	После мероприятий	
1	2	3	4
Запасы	1155097,00	1155097,00	0
НДС	23700,00	23700,00	0
Дебиторская задолженность	1195059,00	581327	-613732
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	217482,00	217482,00	0
Денежные средства	378,00	378,00	0
Прочие оборотные активы	3577,00	3577,00	-0
Итого:	2595293,00	1981561	-1721968

Из таблицы видно, что применение факторинга на предприятии приведет к снижению дебиторской задолженности на 613732 тыс.руб., и оборотные активы предприятия составят 1981561 тыс.руб.

Таким образом, применение мероприятий по снижению дебиторской задолженности предприятия АО «Сибкабель» приведут:

–Часть денежных средств из дебиторской задолженности направленная на погашение кредиторской задолженности приведет к сокращению обязательств предприятия, тем самым положительно отразится на финансовой устойчивости предприятия.

–Увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности приведет к снижению периода обороты дебиторской задолженности, а так же оборачиваемость оборотных активов предприятия возрастет .

–Применение факторинга на предприятии приведет к снижению дебиторской задолженности на 613732 тыс.руб.

Все данные мероприятия на предприятии АО «Сибкабель» повлекут за собой улучшение финансового положения предприятия, и укрепление его деловой репутации.

3.4 Оценка результатов управления дебиторской задолженностью и методика стимулирования

Внедрение эффективной системы управления дебиторской задолженности невозможно:

1. Без внедрения на предприятии методов стимулирования работников.

2. Без внедрения на предприятии методов стимулирования дебиторов, направленных на погашение дебиторской задолженности.

Стимулирование работников позволяет предприятию заинтересовать работников и привлечь их внимательность к вопросу управления дебиторской задолженностью.

Первым шагом стимулирования работников на предприятии АО «Сибкабель» является выявление среди работников предприятия части менеджеров или ответственных лиц, которые напрямую занимаются процессом, связанным с возникновением, реализацией и контролем ведения дебиторской задолженности. На предприятии это:

–Менеджеры, которые работают с покупателями и заказчиками, и заинтересованы в увеличении финансовых поступлений;

–Непосредственно созданный отдел предприятия, осуществляющий реализацию продукции, продажу, отслеживанием поступления платежей.

В качестве мотивации данного круга лиц выступают следующие системы мотивации:

- измерение результата продаж менеджера не по факту подписания договора продажи товара, а по факту оплаты;
- разная шкала процентов, получаемых менеджером от объема продаж в зависимости от срока оплаты;
- система бонусов за своевременную оплату;
- штрафные санкции за просроченную дебиторскую задолженность.

Предприятие берет во внимание те моменты, когда все было выполнено со стороны менеджера, а клиент задерживает оплату по иным причинам, не зависящим от менеджера. Это связано с тем, что менеджеры в последующем могут потерять мотивацию к осуществлению всех операций в полном объеме, что повлечет к снижению процесса управления дебиторской задолженностью.

С финансовой точки мотивация будет выглядеть как дополнительная премия к заработной плате работника и рассчитываться по формуле:

$$\text{ЗП} = \text{О} + \text{Д} + \text{П}, \quad (11)$$

где ЗП – заработная плата работника, тыс. руб.;

О- оклад работника соответствующей должности тыс. руб.;

Д- доплаты, тыс. руб.;

П - премия работнику, при этом максимальный размер фиксирован тыс. руб..

Премия работнику рассчитывается по формуле:

$$\text{П} = \text{О} * \text{К}, \quad (12)$$

где К – выступает в роли процента (коэффициента) в зависимости от набранного рейтинга работником, тыс. руб.

Процент (коэффициент) начисляется в зависимости, какая система мотивации присутствует на предприятии.

Методика стимулирования, основанная на положительных показателях будет вести к росту мотивации среди работников предприятия вовлеченных в работу с дебиторской задолженностью повысит качество работы, результаты деятельности самого предприятия в целом.

Стимулировать работников предприятия недостаточно, что бы система управления дебиторской задолженностью была более эффективной, поэтому предприятие АО «Сибкабель» стремится стимулировать дебиторов предприятия.

Методами стимулирования по возвращению задолженности дебиторов предприятия являются:

–Предоставление скидок за ранние платежи. Данный метод стимулирует дебиторов оплачивать счета как можно быстрее, так как появляется экономия денежных средств у дебитора. Для предприятие применение данного метода в управлении дебиторской задолженности позволяет, во-первых, быстрее вернуть деньги, во-вторых, увеличить оборачиваемость дебиторской задолженности.

–Напоминание дебиторам о возникновении просроченной задолженности и о необходимости ее скорейшего погашения. Осуществляется путем рассылки писем с напоминанием сроков погашения, либо личный визит менеджера к дебитору.

–Составление персонального плана погашения дебиторской задолженности. Разработка поэтапного погашения позволит снизить риск непогашения у предприятия, для дебитора оплата поэтапными некрупными суммами более удобна, так как не требует отток из производства сразу всех денежных средств.

–Применение крайних мер таких как подача судебных исков о признании покупателей, имеющих просроченную дебиторскую задолженность банкротами.

Понять насколько система управления дебиторской задолженностью стала эффективной нельзя без оценки результатов управления дебиторской задолженностью.

Оценку результатов управления дебиторской задолженностью предприятия АО «Сибкабель» можно просмотреть через изменение основных показателей характеризующих дебиторскую задолженность предприятия. Результаты расчетов представим в сводной таблице.

Таблица 19 – Оценка результатов управления дебиторской задолженностью

Показатель	До мероприятий	После мероприятий	Изменение (+,-)
Оборачиваемости оборотных активов предприятия составляет, обороты	2,68	3,25	+0,57
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	4,61	11,09	+6,48
Периода оборота дебиторской задолженности в днях	79,17	32,88	-46,29

Из данной таблицы видно, что рекомендованные мероприятия положительно сказываются на состоянии дебиторской задолженности предприятия АО «Сибкабель», это доказывают изменение таких показателей как:

1. Оборачиваемость оборотных активов предприятия увеличилось на 0,57 оборота, следовательно, выручка предприятия должна увеличиться. Рост данного показателя отражает повышение уровня платежеспособности, и деловой активности предприятия.

2. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился на 6,48 оборота, это говорит об улучшении эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия.

3. Периода оборота дебиторской задолженности в днях сократился на 46,29 дней, данный показатель говорит, об улучшении эффективности возврата дебиторской задолженности предприятию.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту

Группа	ФИО
3-3202	Новочихина Елена Евгеньевна

Институт	<i>ИнЭО</i>	Кафедра	<i>Менеджмента</i>
Уровень образования	<i>Специалитет</i>	Направление/специальность	<i>Экономика и управление на предприятии (в электроэнергетике)</i>

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»	
<i>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</i> - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрация, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу) - чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера)	Рабочее место в главном офисе по адресу ул. Пушкина, 46. Инженера 1 категории АО «Сибкабель». Проявление вредных факторов на окружающую среду, степень загрузки рабочих мест.
<i>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</i>	Исходными данными для составления раздела послужил официальный сайт предприятия, годовой отчет предоставленный АО «Сибкабель».
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке	
<i>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i> - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях.	1. Принцип корпоративной культуры компании предоставление оздоровительных и культурных мероприятий (полис ЛМС, спортивные мероприятия) 2. Деятельность предприятия в сфере улучшения условий труда, повышение безопасности персонала. 3. Компания проводит обучающие программы сотрудников, для повышения квалификации. 4. Социальная поддержка неработающих пенсионеров, мотивация персонала, единовременные выплаты.
<i>2. Анализ факторов внешней социальной</i>	1. Деятельность компании в сфере охраны

<i>ответственности:</i> - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров); - готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.	окружающей среды (утилизация отходов). 2. Взаимодействие компании с местным сообществом и местной властью (СМИ, городская, районные администрации и т.д.). 3. Спонсорство и благотворительность компании (церковь)
<i>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</i> - анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.	1. Коллективный договор, заключенный в компании на основании Трудового кодекса РФ. 2. Положение о системе управления охраной труда, пожарной и экологической безопасностью производственной деятельности согласованного с ПАО «Интер РАО 3. Деятельность компании в области охраны окружающей среды регламентирована проектами нормативов образования отходов и лимитов на их размещение, утвержденными в «Росприроднадзоре»
Перечень графического материала:	
<i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</i>	Таблица 20 - Программы корпоративной социальной ответственности на предприятии АО «Сибкабель» Таблица 21 - Стейкхолдеры предприятия АО «Сибкабель» Таблица 22 - Структура программ корпоративной социальной ответственности предприятия АО «Сибкабель» Таблица 23 – Затраты на мероприятия корпоративной социальной ответственности.

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ст.преподаватель	Громова Татьяна Викторовна			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3202	Новочихина Елена Евгеньевна		

4 Корпоративная социальная ответственность предприятия

Полное наименование предприятия Акционерное общество «Сибкабель»

Корпоративная социальная ответственность представляет комплекс действий направленных на развитие социальной и природоохранной деятельности, социально трудовых отношений осуществляемые предприятием на добровольной основе,

Социальная ответственность является одной из основных составляющих деятельности АО «Сибкабель». Компания исходит из того, что человек, его жизнь и здоровье, честь и достоинство, личная неприкосновенность и безопасность, права и свободы являются высшей ценностью.

Политика в области социальной ответственности взаимодействует и поддерживает Политику в области качества, Корпоративную культуру, Экологическую политику, Политику системы управления охраной труда с целью:

- Соблюдения трудовых и социальных прав персонала;
- Обеспечения социального мира, безопасности и благополучия персонала и местного населения
- Создания лояльной системы материального и нематериального стимулирования
- Предоставления возможностей профессионального и карьерного роста внутри компании
- Создания системы активного обучения и повышения квалификации персонала
- Защиты жизни и здоровья потребителей продукции
- Снижения вредных воздействий на окружающую среду и экономного расходования невозполнимых ресурсов.

Миссия предприятия АО «Сибкабель»: производство качественной, надежной и безопасной кабельно-проводниковой продукции с заботой о нынешних и будущих поколениях».

Стратегической целью является - производство высококачественной и конкурентно способной кабельно-проводниковой продукции, удовлетворяющей требованиям и ожиданиям потребителей, повышение экономической эффективности предприятия и снижение негативного воздействия предприятия на окружающую среду.

На предприятии так же четко прописано:

1. Что целью кадровой политики является создание системы управления персоналом, базирующейся на экономических стимулах и социальных гарантиях, способствующих гармоничному сочетанию интересов как работодателя, так и работника и развитию их социально-трудовых отношений на благо предприятия.

Главные направления стратегии управления персоналом:

–Создание механизмов по управлению человеческими ресурсами, способствующих выполнению стратегических задач предприятия;

–Создание эффективной системы компенсаций и социальных льгот, отвечающей рыночным требованиям; привлечение на предприятие, Удержание и развитие талантливых и высокопрофессиональных работников;

–Создание стратегически мыслящих и высокоэффективных команд менеджеров;

–Объединение таланта новых работников со знаниями и опытом лучших представителей сложившегося на предприятии коллектива.

2. Целью обеспечения экологического благополучия, снижения отрицательного воздействия на окружающую среду при одновременном снижении удельных расходов материалов, экономии энергоресурсов на предприятии разработана и внедрена система экологического менеджмента в

соответствии с требованиями ГОСТ Р ИСО 14001-2007 (МС ИСО 14001:2004).

3. Целью политики качества на АО «Сибкабель» является применение восемь основных принципов менеджмента качества.

Среди достижений предприятия в сфере социальной ответственности можно выделить:

1. АО «Сибкабель» (предприятие электротехнического комплекса УГМК) на VI областном конкурсе за «Высокую социальную эффективность и развитие социального партнерства» имеет победы победило в двух номинациях - «Система работы с кадрами» и «Реализация социальных программ и мероприятий», а в номинации «Оплата труда и социальные выплаты» стало обладателем Диплома II степени.

2. Производительность труда АО «Сибкабель» составила 5,24 млн.руб./чел./год, что позволило предприятию занять почётное 3 место первой Всероссийской премии «Производительность труда: Лидеры промышленности России – 2015»

Основные программы корпоративной социальной ответственности предприятия АО «Сибкабель» представлены в следующей таблице.

Таблица 20 –Программы КСО на предприятии АО «Сибкабель»

К внешней программе социальной ответственности	К внутренней программе социальной ответственности
Спонсорство и корпоративная благотворительность;	Безопасность труда
Содействие охране окружающей среды;	Стабильность заработной платы
Ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров.	Дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников
	Развитие человеческих ресурсов через обучающие программы
	Программы подготовки и повышения квалификации.

Можно сказать, что на предприятии АО «Сибкабель» в большей степени преобладает программа внутренней социальной ответственности.

Так как большинство действий направленно на внутреннюю среду предприятия, в виде социальной ответственности направленной на безопасность труда, стабильность заработной платы, проведение программы подготовки и повышения квалификации.

Стейкхолдеры предприятия АО «Сибкабель»

Стейкхолдеры представляют собой заинтересованные стороны, на которые предприятие в результате своей деятельности оказывает влияние.

Структуру стейкхолдеров предприятия представим в виде таблицы 21.

Таблица 21 – Стейкхолдеры предприятия АО «Сибкабель»

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
1. Потребители кабельной продукции, непосредственно те кто использует кабельную продукцию в своей деятельности.	1. Государство проявляет интерес: -в лице налоговых органов основной его интерес проявляется в сфере уплаты налоговых отчислений. - предоставления рабочих мест для населения -в соответствии деятельности предприятия требованиям закона.
2. Сотрудники предприятия, каждый работник предприятия заинтересован в его заработной плате, социальных выплат, премиях.	2. Экологические организации заинтересованы в охране и снижения отрицательного воздействия на окружающую среду, экономии ресурсов.
3. Инвесторы и кредиторы предприятия. Интерес инвесторов в главную очередь проявляется в получаемой прибыли от его инвестиций, и возможные риски от вложений. Кредиторы предприятия заинтересованы в возврате вложенных средств и уплаты процентов по ним.	3. Общественные объединения заинтересованы в оказании спонсорской помощи, или пожертвований.

Структура стейкхолдеров предприятия АО «Сибкабель».Томск» на предмет количества соответствует для предприятий подобного направления.

Рассмотрим по подробнее некоторых стейкхолдеров организации:

1. Инвесторы и кредиторы организации. Предприятие уважает права своих акционеров, осуществляет постоянное информирование о деятельности предприятия, в большей степени стремится завоевать их доверие, через выполнение своих обязательств перед ними.

2. Государство. Предприятие АО «Сибкабель» взаимодействует с органами власти, применяя в своей деятельности установленные нормами применимого законодательства и высокими стандартами корпоративной и деловой этики. Другими словами это означает, что предприятие АО «Сибкабель» выполняет все требования законодательства, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности, в полной мере уплачивает налоги, а так же заработную плату, осуществляет профессиональное управление в области охраны здоровья персонала, безопасности труда и экологии.

3. Потребители кабельной продукции. Предприятие гарантирует качество и доступность производимой продукции всем покупателям и заказчикам, учитывает индивидуальные потребности каждого покупателя. Предприятие стремится продавать качественную продукцию соответствующую международным стандартам.

Наибольшую степень влияния оказывают со стороны прямых стейкхолдеров потребители кабельной продукции, так как производство и реализация продукции невозможно без реализации ее потребителям. Отсутствие спроса, недовольство качеством приведет к исчезновению предприятия.

Сотрудники предприятия также оказывают немаловажное влияние на предприятие, так как из - за их недовольства или незаинтересованности может произойти спад производства и как следствие значительные финансовые потери.

Влияние со стороны косвенных стейкхолдеров проявляется в большей степени в экологических организациях., так как предприятие стремится снизить расход экологических резервов, и снизить отрицательное воздействие на окружающую среду.

Программы КСО в большей степени отвечают интересам таких стейкхолдеров как потребители, сотрудники организации, экологические организации, общественные объединения.

Структура программ КСО на предприятии АО «Сибкабель»

Структура программ корпоративной социальной ответственности предприятия АО «Сибкабель» представлена в виде таблицы 22.

Таблица 22 – Структура программ КСО предприятия АО «Сибкабель»

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Доступное жилье	Поддержание социальной значимости	Работники предприятия	На протяжении рабочей деятельности сотрудника	Нуждающиеся сотрудники должны быть обеспечены жильем
Корпоративные премии	Поддержание социальной значимости	10 участников ВОВ	Каждый месяц	Бывшие сотрудники должны быть удовлетворены пенсионными поощрениями
Санаторно-курортное лечение	Социально-ответственное поведение	Работники предприятия	Каждую осень, весну	Все сотрудники предприятия должны проходить по мере необходимости.
Предоставление возможности заключить договор страхования по ДМС сотрудников	Дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников	Работники предприятия	1 раз в год	Работники предприятия будут иметь полис дополнительного медицинского страхования
Стажировка сотрудников в ТПУ.	Развитие персонала	Работники предприятия	2 раза в год	Повышение квалификации персонала.
Курсы по охране труда, окружающей среды	Безопасность труда, Охрана окружающей среды	Весь штат предприятия	1 раз в год	Все сотрудники предприятия должны знать правила охраны труда и безопасности

На основании данных таблицы можно сказать, что мероприятия КСО, реализуемые предприятием АО «Сибкабель» целесообразны и полностью соответствуют ожиданиям всех стейкхолдеров.

Затраты на программы КСО на предприятии АО «Сибкабель»

В таблице представим основные затраты предприятия на корпоративную социальную ответственность.

Таблица 23 – Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
1	Поддержание социальной значимости	тыс. рублей.	275	1000
2	Социально-ответственное поведение	тыс. рублей.	140	500
3	Дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников	тыс. рублей	85	350
4	Развитие персонала	тыс. рублей	80	300
5	Безопасность труда	тыс. рублей	38	200
6	Охрана окружающей среды	тыс. рублей	64	280
				ИТОГО: 2630

На основе изложенного материала сделаем общий вывод относительно эффективности программ КСО предприятия АО «Сибкабель»:

1. Программы КСО соответствует целям и стратегии предприятия АО «Сибкабель».
2. На предприятии в большей степени преобладает внутренняя КСО.
3. Проводимые программы по КСО отвечают интересам стейкхолдеров.
4. Реализуя в своей деятельности программы КСО предприятие получает надежный и квалифицированный персонал, хорошую деловую репутацию, что оказывает влияние на установление лидирующих позиций среди конкурентов.
5. Затраты предприятия направленные на реализацию программ КСО адекватны их результатам. Это доказывает то что предприятие успешно сочетает в своей деятельности производство продукции, и заботится о

сотрудниках предприятия учитывая их интересы.

6. Рекомендациями по совершенствованию практики КСО на предприятие АО «Сибкабель» могут быть:

–В области благотворительной и спонсорской деятельности в сфере культуры предлагаем проводить культурно-просветительские мероприятия, благотворительную помощь музеям, церквям, а так же театрам детским центрам развития.

–Принять участие в программе социально значимого маркетинга, и перечислять % от продаж на финансирование детских учреждений.

–В сфере развития персонала предлагаем учредить денежные гранты, трудоустройство выдающимся студентам, дабы обеспечить приток кадров.

–В сфере окружающей среды предлагаем направить усилия на очистку окружающей среды города Томска, организовать выездные мероприятия на очистку близлежащих от предприятия парков.

Заключение

В результате проведенного исследования в данной дипломной работе были сделаны следующие выводы.

Дебиторская задолженность неотъемлемая часть оборотных активов предприятия. Основными причинами возникновения дебиторской задолженности на предприятии являются:

- Коммерческое кредитование поставщиков и покупателей;
- Несвоевременная оплата по договору, т.е при просрочке платежа;

.Эффективное управление дебиторской задолженности предприятия отражают такие показатели как оборачиваемость дебиторской задолженности, продолжительность оборота дебиторской задолженности.

Управление дебиторской задолженностью направлено на повышение показателя ее оборачиваемости, улучшение платежеспособности предприятия, построению эффективной системы инкассации дебиторской задолженности предприятия.

В данной работе был проведен анализ состояния и движения дебиторской задолженности предприятия АО «Сибкабель». Данные проведенного анализа показали:

–В общей структуре оборотных средств предприятия дебиторская задолженность занимает наибольший удельный вес на конец отчетного периода;

–Вся дебиторская задолженность относится к краткосрочной задолженности, из произведенных расчетов оборачиваемость дебиторской задолженности низкая;

–При анализе дебиторов предприятия были выявлены предприятия с низкой платежеспособностью, что говорит о плохой системе контроля предприятия;

–В сфере реализации продукции по договорам отсрочки платежа используется коммерческий кредит, данная система отсрочки платежей в

настоящее время не функциональна и занимает достаточно много времени у предприятия, а так же очень высокий риск не возврата дебиторской задолженности.

Для более эффективной работы в дальнейшем, руководству предприятия было предложены следующие рекомендации по оптимизации управления дебиторской задолженностью путем применения новой системы работы по договорам отсрочки платежа. Для сокращения дебиторской задолженности было предложено использовать факторинг, как инструмент финансирования продаж и других мероприятий, направленных на сокращение дебиторской задолженности.

Предложенные рекомендации приведут к улучшению ключевых показателей дебиторской задолженности АО «Сибкабель», а именно:

- Оборачиваемость оборотных активов предприятия увеличится на 0,36 оборота и составит 0,72 оборота в год, в следствии платежеспособность и деловая репутация предприятия улучшилась;

- Оборачиваемость дебиторской задолженности предприятия увеличится на 1,20 оборота и составит 1,97 оборота в год, что даст ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности на 280 дней и составит 182 дня вместо 462 дней;

- За счет уменьшения дебиторской задолженности у предприятия должны увеличиться денежные средства, и как следствие приведет к более ликвидному состоянию предприятия;

- Высвобожденные средства из дебиторской задолженности направлены на увеличение выручки и на погашение кредиторской задолженности.

Полученные результаты указывают на целесообразность принятия предложенных рекомендаций по оптимизации использования и управления дебиторской задолженности предприятия.

Список используемых источников

1. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» (в ред. от 08.11.2010)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) // «Собрание законодательства РФ», гл 21, гл 43
3. Абалкина Л.И. Дебиторская и кредиторская задолженность: Учебник для вузов / под ред. проф. Л.И. Абалкина, 6-е изд., перераб. и доп. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2013. — 600 с.
4. Алехина О.Е. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Саратовский государственный социально-экономический университет. Саратов. 2010. С. 139
5. Богданова А.Е. Управление риском дебиторской задолженности коммерческой организации/ А.Е. Богданова. // Управленец: журнал. -2013. - №1. – С. 18 – 20.
6. Валинуров Т.Р. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / Валинуров Т.Р.Трофимова Т.В.// Международный бухгалтерский учет: журнал. – 2014. - №3.
7. Войтоловский Н.В. Комплексный экономический анализ предприятия: учебник / Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – СПб.: Питер,2010.-576 с.
8. Дунин. А.С. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают: монография / А.С. Дунин. - М.: Питер, 2011. – 192 с
9. Ерофеева В.А. Системный подход к управлению дебиторской задолженностью/ Ерофеева В.А.,Смолякова Н.О.// Управленческий учет: журнал. – 2011.- №2. - С. 22.
10. Зимовец А.В. Краткосрочная финансовая политика: конспект лекций / А.В. Зимовец. - НОУ ВПО ТИУиЭ, 2010. – 150с.

11. Когденко В.Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: монография/ В.Г. Когденко. - М.: Юнити-Дана, 2010. - 315 с.
12. Корпоративные финансы: учебник / под ред. М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой. – СПб.: Питер, 2011. – 592 с.
13. Макаренко С.А. Построение внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности в организациях [Электронный ресурс] Издательская группа «Открытая наука». – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/postroenie-modeli-vnutrennego-kontrolya-debitorskoy-i-kreditorskoy-zadolzhennosti-v-organizatsiyah-optovo-roznichnoy-torgovli/> свободный. – Загл. с экрана. – Яз. Рус. дата обращения 01.04.2016 г.
14. Непп.А.Н. Методика управления дебиторской задолженностью предприятия с учетом рисков/ Непп А.Н., Бусыгин Е.А. // Финансовый бизнес: журнал. – 2011. - № 4. - С. 32.
15. Райзберг Б.А Современный кономический словарь / Райзберг Б.А Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. - 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 2011.- 479 с.
16. Рахимов Т.Р. Финансовый менеджмент: учебное пособие /Т.Р.Рахимов. - Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2012. – 264 с.
17. Романов В.С. Классификация рисков: принципы и критерии [Электронный ресурс] Издательская группа «Административно-управленческий портал». – URL: <http://www.aup.ru/articles/finance/4> свободный. – Загл. с экрана. – Яз. Рус. дата обращения 13.03.2016 г.
18. Солдатова А.О. Факторинг и секьюритизация финансовых активов. Учебное пособие. М.: Изд-во ВШЭ, 2013. 608 с.
19. Сутягин В.Ю. Разработка и внедрение механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии / В.Ю. Сутягин.// Социально-экономические явления и процессы: журнал.- 2011.- № 10(032).
20. Уварова А.А. Управление рисками [Электронный ресурс] Издательская группа «Бизнес – школа Альфа». – URL:

<http://alfaseminar.ru/finansovyue-riski> свободный. – Загл. с экрана. – Яз. Рус. дата обращения 08.03.2016 г.

21. Финансы денежное обращение и кредит: учебник / под ред. М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой. - 2-е изд., - М.: ИД Юрайт, 2010.-714с.

22. Чернозубенко П.Е. Управление дебиторской задолженностью. Ключевые моменты [Электронный ресурс] Издательская группа «Записки маркетолога». – URL: http://www.marketch.ru/notes_on_marketing/accounts_receivable/management_receivables/ свободный. – Загл. с экрана. – Яз. Рус. дата обращения 25.03.2016 г.

23. Черутова М.И. Финансовый менеджмент: учебное пособие/ М.И. Черутова. – 3-е изд. – М. : Флинта: МПСИ,2010.-104с.

24. Щербаков В.А. Управление дебиторской задолженностью: практическая система контроля [Электронный ресурс] Издательская группа «Элитариум 2.0». – URL: <http://www.elitarium.r / upravlenije - debitorskoj-zadolzhennostju -prakticheskaja- sistema-kontrolja/> свободный. – Загл. с экрана. – Яз. Рус. дата обращения 18.03.2016 г.

Приложение А (обязательное)

Бухгалтерский баланс ОА «Сибкабель» на 31 декабря 2014 г.

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г.		Форма по ОКУД Дата (число, месяц, год)	Коды 0710001 31 12 2014 00214474 7020012261 31.30 67 16 384
Организация	Закрытое акционерное общество "Сибкабель"	по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	
Вид экономической деятельности		по ОКВЭД	
Организационно-правовая форма / форма собственности	Закрытые акционерные общества	по ОКФС	
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ	
Местонахождение (адрес)	634003, Томская обл, Томск г, Пушкина ул, дом № 46		

ИФНС РОССИИ ПО Г.ТОМСКУ
27 МАР 2015
КРУГЛЫХИНА ЕЕДОКИЯ МИХ
мис Кр

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2012 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	8	25	30
	в том числе:				
	нематериальные активы	1111	8	25	30
	незаконченные операции по приобретению нематериальных активов	1112	-	-	-
	авансы, выданные на приобретение нематериальных активов	1113	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	530	736	869
	в том числе:				
	результаты исследований и разработок	1121	350	466	309
	незаконченные и неоформленные НИОКР	1122	180	270	560
	авансы, выданные на выполнение исследований и разработок	1123	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	862 472	770 573	663 905
	в том числе:				
	основные средства	1151	408 429	428 576	443 557
	незавершенное строительство	1152	437 607	191 413	164 958
	авансы, выданные на приобретение основных средств и капитальное строительство	1153	16 436	150 584	55 390
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	9 205	9 498	9 791
	в том числе:				
	Материальные ценности в организации	1161	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	1 975	1 985	2 028
	Отложенные налоговые активы	1180	7 714	6 925	6 182
	Прочие внеоборотные активы	1190	1 200	-	-
	Итого по разделу I	1100	883 104	789 742	682 805
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	1 155 097	1 169 784	1 190 226
	в том числе:				
	сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	503 895	347 650	419 377
	животные на выращивании и откорме	1212	-	-	-
	затраты в незавершенном производстве	1213	145 018	139 797	131 174
	готовая продукция и товары для перепродажи	1214	506 183	682 336	639 635
	Товары отгруженные	1215	-	-	42

Расходы будущих периодов	1216	-	-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	23 700	14 173	23 961
Дебиторская задолженность	1230	1 195 059	799 345	510 076
в том числе:				
Расчеты с покупателями и заказчиками	1231	1 162 654	768 891	486 810
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	217 482	216 804	116 746
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	378	422	976
Прочие оборотные активы	1260	3 577	4 819	982
Итого по разделу II	1200	2 595 293	2 205 346	1 842 969
БАЛАНС	1600	3 478 397	2 995 088	2 525 774

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2012 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	551	551	551
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	51 339	51 395	50 740
	в том числе:				
	Переоценка основных средств	1341	51 339	51 395	50 740
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	154 077	154 077	154 077
	Резервный капитал	1360	28	28	28
	в том числе:				
	Резервы, образованные в соответствии с законодательством	1361	28	28	28
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 957 643	1 889 134	1 811 799
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) прошлых лет	1371	1 889 171	1 811 125	1 665 213
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) текущего года	1372	68 472	78 009	146 586
	Итого по разделу III	1300	2 163 638	2 095 185	2 017 195
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	31 339	46 986	-
	в том числе:				
	Долгосрочные кредиты	1411	31 339	46 986	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	37 521	41 641	39 532
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	68 860	88 627	39 532
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	254 909	487 446	140 225
	в том числе:				
	Краткосрочные кредиты	1511	188 452	421 103	74 778
	Краткосрочные займы	1512	65 000	65 000	65 000
	Кредиторская задолженность	1520	969 951	304 237	309 610
	в том числе:				
	поставщики и подрядчики	1521	430 583	199 338	259 934
	задолженность перед персоналом организации	1522	19 987	21 207	20 231
	задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1523	11 857	13 385	8 331
	задолженность по налогам и сборам	1524	25 144	60 319	11 387
	прочие кредиторы	1525	482 359	9 968	9 715
	задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	1526	21	20	13
	Доходы будущих периодов	1530	181	485	790
	Оценочные обязательства	1540	20 858	19 107	18 422
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	1 245 899	811 276	469 047
	БАЛАНС	1700	3 478 397	2 995 088	2 525 774

Руководитель

(подпись)

Кочетков Алексей Иванович

(расшифровка подписи)

26 февраля 2015 г.

Приложение Б (обязательное)

Отчет о финансовых результатах ОА «Сибкабель» на 31 декабря 2014 г.

Отчет о финансовых результатах за Январь - Декабрь 2014г.		Коды		
		0710002		
		31	12	2014
Организация <u>Закрытое акционерное общество "Сибкабель"</u>	Форма по ОКУД	00214474		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7020012261		
Вид экономической деятельности	по ОКВЭД	31.30		
Организационно-правовая форма / форма собственности	по ОКФС / ОКФС	67	16	
Закрытые акционерные общества	по ОКЕИ	384		
Единица измерения: в тыс. рублей				

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2014г.	За Январь - Декабрь 2013г.
	Выручка	2110	6 452 501	5 809 069
	Себестоимость продаж	2120	(5 719 835)	(5 098 261)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	732 666	710 808
	Коммерческие расходы	2210	(231 171)	(207 946)
	Управленческие расходы	2220	(338 016)	(342 760)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	163 479	160 102
	Доходы от участия в других организациях	2310	99	70
	Проценты к получению	2320	9 273	59
	Проценты к уплате	2330	(16 141)	(38 123)
	Прочие доходы	2340	98 074	24 407
	в том числе:			
	Доходы, связанные с реализацией объектов строительства	23426		
	Курсовые разницы	23401	1 408	269
	Прочие расходы	2350	(163 495)	(43 812)
	в том числе:			
	Расходы, связанные с реализацией объектов строительства	23534		
	Курсовые разницы	23501	(6 539)	(320)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	91 289	102 703
	Текущий налог на прибыль	2410	(27 416)	(23 740)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(4 250)	(4 566)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	4 120	(2 109)
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	789	743
	Прочее	2460	(310)	412
	в том числе:			
	Налог на прибыль прошлых лет		(310)	412
	Чистая прибыль (убыток)	2400	68 472	76 009

ИФНС РОССИИ ПО г.ТЮМЕНЬ

27 МАР 2015

КРУГЛЫХИНА Е.Е.ДОКЛАДЧИК

м.п. Кр

Отчет о движении денежных средств ОА «Сибкабель» на 31 декабря 2014 г.

93

Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2014г.	За Январь - Декабрь 2013г.
Денежные потоки от финансовых операций			
Поступления - всего	4310	1 576 533	393 312
в том числе:			
получение кредитов и займов	4311	1 576 533	393 312
денежных вкладов собственников (участников)	4312	-	-
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	-	-
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	-	-
	4315	-	-
прочие поступления	4319	-	-
Платежи - всего	4320	(1 824 848)	(5)
в том числе:			
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников	4321	-	-
на выплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	(17)	(5)
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	(1 824 831)	-
	4324	-	-
прочие платежи	4329	-	-
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	(248 315)	393 307
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	(301)	(657)
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	422	970
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	378	422
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	257	109



Руководитель

(подпись)

Кочетков Алексей Иванович
(расшифровка подписи)

26 февраля 2015 г.

Приложение Г
(обязательное)

Приложения к бухгалтерскому балансу ОА «Сибкабель» на 31 декабря 2014 г

													Форма 0710005 с.10		
5. Дебиторская и кредиторская задолженность															
5.1. Наличие и движение дебиторской задолженности															
			На начало года		Изменения з								На конец		
Наименование показателя	Код	Период	учтенная по условиям договора	величина резерва по сомнительным долгам	поступление		погашение	выбыло				создание резерва	учтенная по условиям договора	величина резерва по сомнительным долгам	
					в результате хозяйственных операций (сумма долга по сделке, операции)	причита ющиеся проценты, штрафы и иные начислен ия		списание за счет сумм резерва	списание на финансовы й результат	восста новление резерва	перевод из долго- в краткосрочную задолжен ность				
Долгосрочная дебиторская задолженность - всего	5501	за 2014 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	5521	за 2013 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
в том числе:															
Расчеты с покупателями и заказчиками	5502	за 2014 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	5522	за 2013 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Авансы выданные Нетто-оценка	5503	за 2014 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	5523	за 2013 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
и т.д.	5506	за 2014 г.													
	5526	за 2013 г.													
	5505	за 2014 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	5525	за 2013 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Краткосрочная дебиторская задолженность - всего	5510	за 2014 г.	803 413	(4 068)	9 398 107	-	(8 999 467)	(70)	(1 197)	(3 583)	-	5 382	1 200 856	(5 797)	
	5530	за 2013 г.	511 797	(1 721)	8 711 738	-	(8 420 106)	(14)	(16)	(148)	-	2 509	803 413	(4 068)	
в том числе:															
Расчеты с покупателями и заказчиками	5511	за 2014 г.	772 898	(4 007)	8 647 647	-	(8 253 595)	(9)	(1 094)	(3 583)	-	2 787	1 165 856	(3 202)	
	5531	за 2013 г.	488 531	(1 721)	6 702 890	-	(6 418 523)	(14)	-	(148)	-	2 448	772 898	(4 007)	
Авансы выданные Нетто-оценка	5512	за 2014 г.	9 757	(61)	683 590	-	(678 997)	61	-	-	-	2 595	14 350	(2 595)	
	5532	за 2013 г.	8 759	-	1 762 096	-	(1 761 098)	-	-	-	-	61	9 757	(61)	
Прочая	5513	за 2014 г.	20 758	-	66 870	-	(66 875)	-	(103)	-	-	-	20 650	-	
	5533	за 2013 г.	14 507	-	246 752	-	(240 485)	-	(16)	-	-	-	20 758	-	
	5514	за 2014 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	5534	за 2013 г.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Итого	5500	за 2014 г.	803 413	(4 068)	9 398 107	-	(8 999 467)	-	(1 197)	(3 583)	X	-	1 200 856	(5 797)	
	5520	за 2013 г.	511 797	(1 721)	8 711 738	-	(8 420 106)	-	(16)	(148)	X	-	803 413	(4 068)	