

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

Институт электронного обучения

Специальность 080502 Экономика и управление на предприятии (в электроэнергетике)

Кафедра менеджмента

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

Тема работы				
Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия				

УДК 657.432:658.012

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3202	Золотарёва Ольга Николаевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Юдахина Ольга Борисовна	к.э.н.		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

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

Нормоконтроль

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. Кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Менеджмента	Чистякова Наталья Олеговна	к.э.н., доцент		

Томск - 2016г.

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

Институт электронного обучения
Специальность 080502 Экономика и управление на предприятии (в электроэнергетике)
Кафедра менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой
Чистякова Н.О.

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Дипломной работы

(бакалаврской работы, дипломной работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
3-3202	Золотарёвой Ольге Николаевне

Тема работы:

Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	от 26.02.2016г. № 1590/с.

Срок сдачи студентом выполненной работы:

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе (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.)	1. Данные, предоставленные ПАО «Томскэнергосбыт». 2. Данные с официального сайта ПАО «Томскэнергосбыт». 3. Аналитические статьи и обзоры. 4. Отчет по производственной практике. 5. Отчет по преддипломной практике.
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов (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).	1. Теоретические основы управления дебиторской задолженностью предприятия. 2. Анализ дебиторской задолженности предприятия ПАО «Томскэнергосбыт». 3. Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия ПАО «Томскэнергосбыт». 4. Социальная ответственность компании.

Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)	Рисунок 1 – Критерии классификации дебиторской задолженности Рисунок 2 – Динамика основных разделов баланса компании за 2011 – 2015 гг. Рисунок 3 – Динамика активов по степени ликвидности и пассивов по степени срочности погашения компании в 2011 – 2015 гг. Рисунок 4 – Динамика показателей ликвидности компании в 2011 – 2015 гг. Рисунок 5 – Динамика показателей финансовой устойчивости компании за 2011 -2015 гг. Рисунок 6 – Основные показатели финансовой деятельности компании за 2011 – 2015 гг., тыс. руб. Рисунок 7 – Структура дебиторской задолженности компании за 2011 и 2015 гг. Рисунок 8 – Структура задолженности покупателей и заказчиков компании за 2011 и 2015 гг., в % Рисунок 9 – Структура дебиторской задолженности компании по срокам за 2011 - 2015 гг., в % от валюты баланса Рисунок 10 – Обеспеченность дебиторской задолженности компании за 2011 - 2015 гг., в % Рисунок 11 – Инструменты обеспечения дебиторской задолженности компании за 2011 - 2015 гг., тыс. руб. Рисунок 12 – Соотношение сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности компании за 2011 - 2015 гг. Рисунок 13 – Динамика уровня сомнительной дебиторской задолженности компании за 2011 - 2015 гг., в %
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы (с указанием разделов)	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность компании	Громова Татьяна Викторовна

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

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Юдахина Ольга Борисовна	к.э.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
З-3202	Золотарёва Ольга Николаевна		

Содержание

Реферат.....	5
Введение.....	6
1 Теоретические основы управления дебиторской задолженностью предприятия.....	8
1.1 Понятие, сущность и виды дебиторской задолженности.....	8
1.2 Задачи и этапы управления дебиторской задолженностью.....	12
1.3 Методы и инструменты управления дебиторской задолженностью предприятия.....	19
2 Анализ дебиторской задолженности предприятия ПАО «Томскэнергосбыт».....	33
2.1 Характеристика предприятия ПАО «Томскэнергосбыт».....	33
2.2 Анализ финансового состояния предприятия ПАО «Томскэнергосбыт».....	38
2.3 Анализ дебиторской задолженности предприятия ПАО «Томскэнергосбыт».....	46
3 Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия ПАО «Томскэнергосбыт».....	54
3.1 Политика управления дебиторской задолженностью предприятия ПАО «Томскэнергосбыт».....	54
3.2 Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью	67
Социальная ответственность.....	79
Заключение.....	86
Список используемых источников.....	89
Приложение А Расчетные таблицы.....	93

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 109 страниц, 13 рисунков, 30 таблиц, 47 использованных источников, 1 приложение.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление, эффективность, ПАО «Томскэнергосбыт», социальная ответственность.

Объектом исследования является: ПАО «Томскэнергосбыт».

Цель работы: Оценить эффективность управления дебиторской задолженностью в условиях ПАО «Томскэнергосбыт».

В процессе исследования проводились: рассмотрение системы управления дебиторской задолженностью ПАО «Томскэнергосбыт».

В результате исследования: разработаны мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ПАО «Томскэнергосбыт».

Степень внедрения: предложенные мероприятия по оптимизации системы управления дебиторской задолженностью будут применены в деятельности ПАО «Томскэнергосбыт».

Область применения: управление дебиторской задолженностью в ПАО «Томскэнергосбыт».

Экономическая эффективность/ значимость работы: предложенные мероприятия в сфере оптимизации системы управления дебиторской задолженностью позволят компании снизить потери, сэкономить денежные средства, обеспечить максимальный уровень возврата дебиторской задолженности.

В будущем планируется: применение предложений по оптимизации системы управления дебиторской задолженностью в деятельности ПАО «Томскэнергосбыт».

Введение

В современном мире величина дебиторской задолженности, являющейся частью имущества предприятия, играет немаловажную роль в обеспечении ликвидности и финансовой устойчивости организации. Наличие дебиторской задолженности свидетельствует о временном отвлечении средств из оборота данного предприятия. Длительное замедление платежей (либо вовсе невозврат денежных средств) со стороны покупателей может привести к снижению деловой активности и кассовому разрыву.

Актуальность темы, выбранной для исследования, связана с тем, что оборотной стороной роста объема продаж практически всегда является увеличение дебиторской задолженности. В современной ситуации увеличение производства, сбыта уже не является ключевым фактором развития компании. Основным показателем стабильности становятся грамотный контроль, планирование и управление дебиторской задолженностью.

Целью работы является оценка эффективности управления дебиторской задолженностью на примере ПАО «Томскэнергосбыт».

В задачи работы входит:

- 1) рассмотрение понятия, правовых и экономических основ дебиторской задолженности;
- 2) классификация дебиторской задолженности;
- 3) анализ финансового состояния и дебиторской задолженности предприятия ПАО «Томскэнергосбыт»;
- 4) анализ действующей системы управления дебиторской задолженностью на примере ПАО «Томскэнергосбыт»;
- 5) разработка предложений по совершенствованию действующей системы управления дебиторской задолженностью.

Объектом исследования в работе является ПАО «Томскэнергосбыт».

Предметом исследования в работе является система управления дебиторской задолженностью ПАО «Томскэнергосбыт».

Практическая значимость работы связана с возможностью применения ПАО «Томскэнергосбыт» предложенных по результатам исследования мероприятий, направленных на совершенствование действующей системы управления дебиторской задолженности.

Методы исследования, применяемые в работе: метод группировок, метод временных рядов, сравнительный анализ, табличный и индексный метод.

Работа представлена тремя разделами. В первом разделе работы рассмотрены общие теоретические вопросы управления дебиторской задолженностью.

Во втором разделе работы рассмотрена деятельность ПАО «Томскэнергосбыт» в целом, проведен анализ дебиторской задолженности компании.

В третьем разделе работы проведена оценка эффективности системы управления дебиторской задолженностью, действующая в компании, предложены мероприятия по ее совершенствованию.

Отдельным разделом работы рассматривается социальная ответственность компании.

Информационными источниками при написании работы выступили:

- 1) нормативные акты;
- 2) учебная литература;
- 3) статьи в периодических изданиях;
- 4) статьи и аналитические обзоры из сети Интернет;
- 5) данные, предоставленные ПАО «Томскэнергосбыт».

1 Теоретические основы управления дебиторской задолженностью предприятия

1.1 Понятие, сущность и виды дебиторской задолженности

Каждая организация в своей хозяйственной деятельности ведет расчеты с внешними и внутренними контрагентами: поставщиками и покупателями, заказчиками и подрядчиками, с налоговыми органами, с учредителями, банками, со своими работниками, прочими дебиторами.

Под дебиторской понимают задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации (задолженность покупателей за купленную продукцию, подотчетных лиц за выданные им в подотчет денежные суммы и др.). Организации и лица, которые должны этой организации, называются дебиторами [15].

Дебиторская задолженность входит в более общее понятие «обязательство». В соответствии с п. 1 ст. 307 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности.

По экономическому содержанию дебиторская задолженность представляется в бухгалтерском балансе. Это позволяет классифицировать долги дебиторов следующим образом – рисунок 1.

В зависимости от сроков погашения дебиторская задолженность делится на два вида: 1) краткосрочная задолженность – со сроком погашения в течение 12 месяцев после отчетной даты; 2) долгосрочная задолженность – со сроком погашения более чем через 12 месяцев после отчетной даты [26].



Рисунок 1 – Критерии классификации дебиторской задолженности

Кроме того, со сроком погашения дебиторской задолженности коррелирует риск ее невозврата. Увеличение риска требует более пристального мониторинга и контроля за своевременным и полным погашением дебиторской задолженности.

По своевременности погашения дебиторскую задолженность подразделяют для обеспечения контроля над погашением и возвратом дебиторской задолженности, а также для анализа уровня ликвидности и платежеспособности предприятия. Срочной признается задолженность контрагентов, по которой не истек срок исполнения по договору.

Задолженность за отгруженные товары, выполненные работы, услуги, срок оплаты которых не наступил, но право собственности уже перешло к покупателю, либо перечислен аванс поставщику за поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг) – это срочная (нормальная) дебиторская задолженность [4]. Просроченная, то есть не погашенная в установленный срок, задолженность подразделяется, в свою очередь, на истребованную и неистребованную.

Истребованной считается задолженность, по возврату которой организация-кредитор предприняла все предусмотренные законодательством меры (направление претензионных писем, подача искового заявления в суд). Задолженность называется неистребованной, если для ее возврата организация-кредитор не предприняла всех необходимых действий [28]. Отсроченная задолженность является результатом реструктуризации задолженности по согласованию с контрагентом. Согласно п. 1 ст. 823 ГК РФ предприятие может

предоставлять своим покупателям коммерческий кредит в виде отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ и услуг, что должно быть предусмотрено в договоре.

По степени обеспечения дебиторская задолженность подразделяется на обеспеченную и необеспеченную. В качестве обеспечения могут выступать: неустойка, залог, поручительство, банковская гарантия и др. (п. 1 ст. 329 ГК РФ). Неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения [31].

По обеспеченному залогом долговому обязательству кредитор имеет право получить в возмещение долга часть или полную стоимость заложенного имущества. Залогодателем может быть как сам должник, так и третье лицо. По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение им его долгового обязательства полностью или частично.

В силу банковской гарантии банк или страховая организация (гарант) дают по просьбе другого физического лица (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом долгового обязательства денежную сумму по предъявлении бенефициаром требования об ее уплате. За выдачу банковской гарантии взимается плата. После окончания определенного в гарантии срока она теряет силу и прекращается.

Данная классификация используется для анализа дебиторской задолженности с точки зрения риска ее непогашения.

По возможности взыскания дебиторскую задолженность подразделяют на три группы: надежная, сомнительная и безнадежная (нереальная для взыскания). К надежной относится: 1) срочная дебиторская задолженность; 2) обеспеченная дебиторская задолженность [32].

Сомнительной считается дебиторская задолженность организации,

которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, указанные в договоре, и не обеспечена соответствующими гарантиями (п. 1 ст. 266 Налогового кодекса РФ (НК РФ)). Безнадежной согласно п. 2 ст. 266 НК РФ признается задолженность: 1) по истечении установленного срока исковой давности; 2) на основании акта государственного органа; 3) в случае ликвидации дебитора; 4) долги, невозможность взыскания которых подтверждена постановлением судебного пристава-исполнителя об окончании исполнительного производства при невозможности установить место нахождения должника, его имущества либо получить сведения о наличии принадлежащих ему денежных средств и иных ценностей, или у должника отсутствует имущество, на которое может быть обращено взыскание.

Исковой давностью признается срок для защиты права по иску лица, право которого нарушено; общий срок исковой давности - три года (ст. 195, 196 ГК РФ).

Классификация дебиторской задолженности по возможности взыскания необходима для корректного определения финансового результата деятельности компании. Например, списание безнадежной дебиторской задолженности увеличивает расходы организации [41].

По способу погашения дебиторская задолженность делится на погашаемую денежными и неденежными способами. Денежные способы погашения задолженности предполагают, что обязательства будут погашены путем перечисления денежных средств на расчетный счет или внесения наличных денег в кассу, то есть путем наличных или безналичных расчетов.

Большинство расчетов между организациями производится в безналичном порядке – путем перечисления денежных средств со счета плательщика на счет получателя с помощью различных банковских операций, замещающих наличные деньги в обороте.

В РФ предусмотрены следующие формы безналичных расчетов: платежное поручение, платежное требование, расчеты чеками, расчеты аккредитивами, расчеты инкассовыми поручениями. Неденежные способы

погашения задолженности встречаются реже и могут быть представлены в виде взаимозачетов, товарообменных операций (по договору мены), расчетов векселями. Вексель – это письменное долговое обязательство одной стороны (векселедателя) уплатить конкретную сумму денег по наступлении срока платежа другой стороне (векселедержателю) по совершенным торговым сделкам или в уплату за выполненные работы или оказанные услуги [17].

Таким образом, основным способом погашения дебиторами своих обязательств является их исполнение. Именно в результате исполнения достигается цель, ради которой обязательство было установлено. Самая распространенная форма безналичных расчетов, которая используется дебиторами для погашения своей задолженности, –

расчеты платежными поручениями.

1.2 Задачи и этапы управления дебиторской задолженностью

Рассмотрим правовую базу управления дебиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность (ДЗ) – это обязательство, возникшее у одного предприятия перед другим по поводу оплаты продукции или предоставленных услуг. Поэтому представляется важным рассмотреть правовую сторону данного вопроса [13].

Положения об обязательствах составляют большую часть ГК РФ и гражданского права в целом. Обязательства посвящен раздел III «Общая часть обязательного права» части первой ГК РФ и вся часть вторая ГК РФ – раздел IV «Отдельные виды обязательств» [8]. Такой большой объем правовых норм, включенных в раздел обязательного права, объясняется преобладанием обязательств в гражданско-правовых отношениях.

Обязательства – это форма отражения многочисленных имущественных связей между гражданами и организациями. В деятельности любой коммерческой организации в течение всего времени ее существования происходит непрерывный процесс возникновения, исполнения и прекращения

обязательств. Обязательства не заканчиваются с подписанием договора, а только начинаются с него, поэтому договор – это лишь основа, из которой берут начало обязательства.

Обязательство является разновидностью гражданских правоотношений, урегулированных правом и обеспеченных принудительным исполнением. Понятие обязательства дается в ст. 307, согласно которой в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги либо воздержаться от какого-либо действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнение его обязанности. То есть обязательством является такое правоотношение, в котором одно лицо обязуется совершить какие-либо действия в пользу другого лица, имеющего право требовать исполнения указанных действий [12].

Отличительным признаком обязательства является его относительный характер, то есть участники обязательства всегда четко определены и известны. Уполномоченное лицо имеет право требовать исполнения обязательства не от любого лица, а от конкретного и заранее известного. Этим обязательство отличается от абсолютных правомочий (права собственности, вещных прав, исключительных прав), в которых праву одного лица соответствует обязанность всех (неопределенного круга лиц) не нарушать его права [40].

Обязательства всегда носят имущественный характер, поскольку они возникают по поводу материальных благ (имущества, работ, услуг). Но это не значит, что обязательство носит исключительно возмездный характер и опосредует товарно-денежные отношения. Предметом обязательства всегда является материальное благо, но его передача может носить и безвозмездный характер, например в договоре дарения.

Объектом обязательства всегда является действие, то есть одно лицо всегда совершает действие в пользу другого лица (передает имущество, исполняет работу). Активный характер действий обязанного лица является отличительным признаком обязательства.

Обязательством называется правоотношение, которое возникает в результате действия или события. События и действия, которые приводят к возникновению, изменению или прекращению гражданско-правовых отношений, гражданских прав и обязанностей, получили в гражданском праве название «юридические факты».

Событиями называются явления действительности, которые происходят независимо от воли человека, например стихийные бедствия. К событиям могут быть отнесены также различные сроки (сроки исполнения обязательств, срок действия договора, сроки исковой давности).

Действием называется внешнее выражение воли субъекта права, влекущее определенные юридические последствия. Действия могут быть правомерными или неправомерными [46].

В ст. 307 ГК РФ предусмотрены три основания возникновения обязательства: 1) договор; 2) причинение вреда; 3) иные основания, указанные ГК РФ. Определение обязательства предполагает собой существование двух сторон: обязанной выполнить действие и имеющей право требовать исполнения. Стороны обязательства получили в праве и законодательстве специальные наименования: должник и кредитор.

Должником является лицо, которое обязано совершить в пользу другого лица действия по передаче имущества (выполнению работы и т.п.), то есть исполнить обязательство.

Кредитором является лицо, имеющее право требовать от должника исполнения его обязанности.

В возмездных договорах каждая из сторон договора является одновременно и должником, и кредитором. В некоторых договорах участвуют так называемые третьи лица [11].

В зависимости от характера участия третьих лиц обязательства могут быть разделены на виды:

1. Обязательства в пользу третьих лиц (договор страхования).
2. Обязательства, исполняемые третьему лицу (с формулировкой:

«оплату по договору просим перечислить в адрес фирмы Х»).

3. Обязательства, исполняемые третьим лицом (по доверенности).

Участие в договоре третьих лиц не приводит к перемене сторон в обязательстве, то есть к замене должника или кредитора, но в период действия обязательства существует возможность замены действующих в нем лиц при сохранении его самого, поскольку основой обязательства является имущественный интерес, а не личные отношения. Закон предусматривает возможность замены как кредитора, так и должника [25].

Замена кредитора означает, что лицо, являющееся кредитором, выбывает из обязательства, а принадлежащее ему право требования передается другому лицу. Согласно ст. 382 право требования, принадлежащее кредитору на основании обязательства, может быть передано другому лицу по сделке (уступка требования) или перейти к другому лицу на основании закона.

Уступка права требования представляет собой замену кредитора в обязательстве в результате совершения кредитором соответствующей сделки, как правило, путем заключения двустороннего соглашения (договора) между прежним и новым кредитором. Договор уступки права требования носит название цессии, а его стороны называются цедентом (прежний кредитор) и цессионарием (новый кредитор).

Поскольку договор уступки прав требования оформляет замену стороны в обязательстве, следовательно, кредитор не может передать лишь часть своих прав. Для передачи прав кредитор обязан предоставить новому кредитору все документы, удостоверяющие право требования, и сообщить сведения, имеющие значение для осуществления обязательства. Обладание копиями правоустанавливающих документов лишает нового кредитора возможности защитить свои права, поэтому первоначальный кредитор обязан передать оригиналы документов. Отметим, что первоначальный кредитор гарантирует, что обязательство существует, но не гарантирует его исполнение, кроме случая, когда первоначальный кредитор не принял на себя поручительство за должника перед новым кредитором [42].

Перевод долга является заменой должника в обязательстве. В соответствии со ст. 391 ГК РФ перевод должником своего долга на другое лицо допускается лишь с согласия кредитора, поскольку кредитору не безразлично, кто исполняет обязательство и несет ответственность за его неисполнение. Перевод договора является трехсторонней сделкой, в которой участвует кредитор, первоначальный должник и новый должник. Перевод долга, как правило, является результатом существования между первоначальным и новым должниками иного обязательства, для исполнения которого и осуществляется перевод долга. Первоначальный должник поэтому не платит новому должнику никаких денежных средств. Перевод долга, как и уступка требования, оформляет замену стороны в обязательстве, следовательно, должник не может передать часть своего обязательства, а обязан передать долг в полном объеме.

Замена стороны в обязательстве не означает замену стороны договора, поскольку договор может быть основанием для возникновения сразу нескольких обязательств, а сторона договора может быть одновременно и должником, и кредитором. При замене стороны договора одновременно происходит и уступка требования, и перевод долга, а для этого должны быть соблюдены все условия, относящиеся как к уступке требования, так и к переводу долга [38].

Исполнением обязательства называют выполнение предусмотренных обязательством действий. Исполнение бывает надлежащим и ненадлежащим: надлежащее прекращает действие обязательства (ст. 408), а ненадлежащее не только не прекращает обязательство, но и возлагает на должника новые обязанности. Если другое не предусмотрено законом, то исполнение обязательства по частям считается ненадлежащим исполнением, поэтому должник обязан исполнить обязательство не по частям, а сразу, даже в том случае, если предмет исполнения допускает деление.

Особые требования предъявляются к исполнению денежных обязательств, которые возникают в рамках любого возмездного договора. Согласно ст. 319 сумма, недостаточная для покрытия денежного обязательства

полностью, при отсутствии иного соглашения погашает, прежде всего, издержки кредитора по получению исполнения, затем – проценты, а в оставшейся части – основную сумму долга [14].

Обязательство должно быть исполнено в установленное законом время. Время исполнения называется сроком. Значение срока состоит в том, что до наступления срока ни кредитор не имеет права требовать исполнения, ни должник не должен исполнять его, в то время как после наступления срока должник должен исполнить обязательство, а кредитор не вправе уклониться от этого исполнения. Существует два вида обязательств: с определенным сроком и со сроком, который определен моментом востребования. Обязательство со сроком исполнения, определенным моментом востребования, должно быть исполнено в разумный срок. Понятие «разумный срок» в ГК РФ не дается, его продолжительность определяется в каждом отдельном случае.

Возможность изменения срока исполнения обязательства законодательство допускает при таких обстоятельствах, как:

- признание должника несостоятельным (банкротом) и принятие решения об открытии конкурсного производства;
- уменьшение УК должника, являющегося АО [35].

Прекращение обязательства означает прекращение прав и обязанностей сторон обязательства. Обязательство может прекратиться в силу различных причин, причем не только в результате достижения его цели, то есть исполнения. События и действия, которые приводят к прекращению обязательства, называются основаниями прекращения обязательств. Обязательства могут прекращаться в результате определенных действий (исполнение, зачет, отступное) или же в результате каких-либо событий (невозможность исполнения, смерть гражданина или ликвидация юридического лица). В одних случаях действия могут быть односторонними (зачет, прощение долга), а в других – по соглашению сторон (отпускное, новация).

Обязательство должно прекратиться его исполнением, поскольку на это и направлены интересы сторон обязательства, но согласно ст. 408 основанием

прекращения обязательства является его надлежащее исполнение. При нарушении хотя бы одного из условий исполнение обязательства будет признано ненадлежащим, что не только не прекратит обязательство, но приведет к возникновению у должника дополнительных обязательств.

Дебиторская задолженность как реальный актив предприятия играет важную роль в сфере бизнеса. Не говоря уже о том, что для дебитора она является важным источником бесплатных кредитных средств, а для кредитора - это зачастую основное условие реализации его продукции и услуг, многообразие ее влияния на финансовую деятельность этим не ограничивается. Достигая в отдельных случаях до 30 % реальных активов баланса, дебиторская задолженность существенно влияет на формирование финансовых результатов реализации инвестиционного проекта [40].

Дебиторская задолженность – относительно самостоятельное явление, требующее детального изучения. В целом функция дебиторской задолженности состоит в добровольном (при срочных расчетах) и в насильственном (при просроченных расчетах) перераспределении оборотных средств в хозяйстве. Дебиторская задолженность в большинстве случаев отражает переход оборотных средств из сферы производства в сферу обращения. Просроченная дебиторская задолженность возникает, как правило, тогда, когда предприятие-кредитор поставяет продукцию (оказывает услуги, производит работы) предприятиям, которые являются неплатежеспособными покупателями, то есть не исполняющим свои обязательства должным образом.

Информационной базой управления дебиторской задолженностью выступают:

- 1) данные бухгалтерского и налогового учета (финансовая отчетность, учетные регистры бухгалтерского и налогового учета);
- 2) клиентская база по покупателям и заказчикам;
- 3) судебные решения (в пользу компании и нет) по делам о взыскании дебиторской задолженности [16].

1.3 Методы и инструменты управления дебиторской задолженностью предприятия

Управлять дебиторской задолженностью необходимо, прежде всего, для того, чтобы не допустить наличия большой просроченной дебиторской задолженности, что может негативно отразиться на структуре баланса предприятия и, как следствие, на его финансовом положении.

Основными задачами управления дебиторской задолженностью, являются:

1) постоянный контроль состояния расчетов с покупателями, особенно по отсроченным задолженностям;

2) установление определенных условий кредитования дебиторов, например: покупатель получает скидку 2 % в случае оплаты полученного товара в течение 10 дней с момента получения товара; оплачивает полную стоимость, если оплата совершается в период с 11-го по 30-й день кредитного периода; в случае неуплаты в течение месяца покупатель будет вынужден дополнительно уплатить штраф, величина которого зависит от момента оплаты;

3) диверсификация рисков с помощью максимального возможного увеличения числа покупателей;

4) контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. Ошибочным является мнение аналитиков, основанное на следующем принципе: дебиторская задолженность может быть любой, лишь бы она не превышала кредиторскую. Предприятию в любом случае придется погашать свою кредиторскую задолженность вне зависимости от того, рассчитались с ним его дебиторы или нет. Поэтому при управлении дебиторскую задолженность необходимо рассматривать как временно отвлеченные оборотные средства, а кредиторскую - как средства, временно привлеченные в оборот [24].

Возникновение безнадежных долгов – это, прежде всего, вина самого кредитора. Известно, что доля безнадежных долгов находится в прямой

зависимости от продолжительности периода, в течение которого дебитор обязуется погасить свою задолженность [19] – таблица 1.

Оценка реального состояния дебиторской задолженности, то есть оценка вероятности безнадежных долгов, – один из важнейших вопросов управления оборотным капиталом. Эта оценка ведется отдельно по группам дебиторской задолженности с различными сроками возникновения [23].

В целом, для финансового состояния предприятия благоприятно получение отсрочек платежа от поставщиков (коммерческий кредит), от работников предприятия, государства и т.д. и неблагоприятно замораживание средств в запасах сырья, готовой продукции, предоставление отсрочек платежа клиентам.

Таблица 1 – Зависимость роста безнадежной дебиторской задолженности от срока ее образования

В общей сумме дебиторской задолженности со сроком погашения	Доля безнадежной дебиторской задолженности
до 30 дней	около 4 %
31 - 60 дней	10 %
61 - 90 дней	17 %
91 - 120 дней	26 %
при дальнейшем увеличении срока погашения на очередные 30 дней	доля безнадежных долгов повышается на 3 – 4 %

Одна из основных задач рационального управления оборотными активами предприятия состоит в максимально возможном сокращении периодов оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности и увеличении среднего срока оплаты кредиторской задолженности с целью снижения текущих финансовых потребностей путем общего ускорения оборачиваемости оборотных средств. Этой цели служат следующие методы рефинансирования дебиторской задолженности предприятия (ускорения ее конверсии в денежные активы) – таблица 2.

Основные этапы управления дебиторской задолженностью следующие:

1. Определение условий предоставления кредита при продаже товаров: его срока и системы скидок. Планирование сроков и объемов увеличения и

погашения дебиторской задолженности необходимо вести в комплексе с финансовым планированием на предприятии [46].

При составлении плана продаж готовой продукции предприятия необходимо указывать, какое ее количество отгружается с образованием дебиторской задолженности. Соответствующие суммы отражаются в плане по движению дебиторской задолженности в графе «Увеличение» [9].

При формировании плана поступления платежных средств также необходимо указать, какие суммы поступают в погашение задолженности, при этом желательна разбивка на денежные средства и товарно-материальные ресурсы (бартер). Соответствующие суммы отражаются в плане по движению дебиторской задолженности в графе «Погашение».

Таблица 2 – Методы рефинансирования дебиторской задолженности

Метод рефинансирования	Описание метода
Спонтанное финансирование	назначение скидок покупателям за сокращение сроков расчета (при оплате товара до истечения определенного срока покупатель получает скидку с цены, после этого срока, укладываясь в договорный срок платежа, он платит полную сумму)
Учет векселей	продажа имеющихся у предприятия векселей банку по дисконтной цене (ниже номинала); величина дисконта, удерживаемого банком, зависит от номинала векселей, срока их погашения и учетной вексельной ставки (при сомнительной платежеспособности векселедателя учетная ставка может включать премию за риск)
Факторинг	Уступка предприятием-продавцом банку (или специализированной фактор-фирме) права получения денежных средств по платежным документам за поставленную продукцию, при этом банк (фактор-фирма) возмещает предприятию-продавцу основную часть суммы долга по таким платежным документам, взимая определенный процент комиссионных в зависимости от фактора риска, от платежеспособности покупателя продукции и предусмотренных сроков ее оплаты

При формировании плана продаж могут определяться допустимая (нормируемая) величина дебиторской задолженности и допустимый срок ее погашения по каждому крупному контрагенту. Это делается для того, чтобы не допустить неконтролируемого роста задолженности, обеспечить заданное

среднее значение оборачиваемости.

После составления исходного варианта финансового плана следует проверить, хватает ли имеющихся оборотных средств для функционирования предприятия в каждый планируемый период. Если средств недостаточно, проводится корректировка плана [20].

Целесообразно составление и анализ нескольких вариантов финансового плана, отличающихся, в том числе, сроками и объемами погашения дебиторской задолженности.

Анализируя финансовый план, следует оценить сроки оборачиваемости дебиторской задолженности, как в целом, так и по крупным (первые 10 - 30) контрагентам. Варьируя сроки погашения (и, соответственно, период оборота), можно оценить, насколько увеличится эффективность деятельности предприятия [8].

Запланированное движение задолженности (как дебиторской, так и кредиторской) следует контролировать. Для этого необходима оперативная бухгалтерская информация. Если бухгалтерия не обеспечивает нужную оперативность, нужно воспользоваться данными управленческого учета.

Контроль выполнения плана необходимо сочетать с контролем работы менеджеров, за каждым из которых целесообразно закрепить соответствующего контрагента. Повышение договорной дисциплины, жесткий оперативный контроль договоров на этапе их составления, подписания и реализации являются необходимой мерой, обеспечивающей выполнение плана по движению дебиторской задолженности.

Необходимо предусмотреть ответственность менеджеров за отгрузку продукции с образованием сверхнормативной дебиторской задолженности и поощрять за сокращение периода ее оборачиваемости [43].

Анализируя финансовый план, сроки и объемы дебиторской задолженности, можно определить различные варианты скидок от цены на отгружаемую продукцию в зависимости от сроков погашения задолженности. Может оказаться выгоднее ввести предоплату, существенно снизив при этом

цену.

Следует отметить, что, начав активно планировать и управлять дебиторской задолженностью, предприятие достаточно быстро (1 - 3 месяца) может значительно (20 – 50 %) сократить ее среднюю величину, пополнить оборотные средства, повысить оборачиваемость [36].

2. Определение гарантий, под которые предоставляется кредит. Самый простой способ продажи товаров – это так называемый открытый счет (open account), когда в соответствии с заключенным контрактом покупателю выставляется счет, который им признается. В балансе такая дебиторская задолженность объединяется в строку «счета к получению».

Наиболее надежный способ получения гарантий – получение письменного обязательства клиента заплатить деньги, то есть векселя. Векселя бывают обычные (promissory note), когда покупатель в письменной форме признает свою задолженность и обязуется заплатить определенную сумму к определенному сроку, и переводные, называемые иногда коммерческими (draft, commercial draft, bill of exchange).

Если требуется немедленная оплата по предъявлении, то выписывается предъявительский переводной вексель (sight draft), если нет, то переводный вексель на срок (time draft), который акцептуется либо покупателем (trade acceptance), либо его банком (bank acceptance) [18].

Существуют также такие механизмы, как безотзывный аккредитив (irrevocable letter of credit), основанный на отношениях не только продавца и покупателя, но и их банков; а также условная продажа (conditional sale), широко распространенная в Европе, когда право собственности остается за продавцом до времени оплаты товара, и др.

3. Определение надежности покупателя или вероятности оплаты полученных им от фирмы товаров. Выполнению этой задачи могут помочь широко распространенные публикуемые рейтинги (например, рейтинг агентства «Dan and Bradstreet», в России такие рейтинги публикуются информационно-аналитическим агентством АК&М), анализ опубликованной

финансовой отчетности потенциального покупателя, конструирование индексов риска и т.д. [10].

В основе формирования стандартов оценки покупателей и условий предоставления кредита лежит их кредитоспособность. Кредитоспособность покупателя характеризует систему условий, определяющих его способность привлекать кредит в разных формах и в полном объеме в предусмотренные сроки выполнять все связанные с ним финансовые обязательства.

Формирование системы стандартов оценки покупателей включает следующие основные элементы – таблица 3.

Таблица 3 – Элементы системы стандартов оценки покупателей

Элемент	Характеристика элемента
Определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей	1) объем хозяйственных операций с покупателями и стабильность их осуществления; 2) репутация покупателя в деловом мире; 3) платежеспособность покупателя; 4) результативность хозяйственной деятельности покупателя; 5) состояние конъюнктуры товарного рынка, на котором покупатель осуществляет свою операционную деятельность; 6) объем и состав чистых активов, которые могут составлять обеспечение кредита при неплатежеспособности покупателя и возбуждении дела о его банкротстве
Формирование и экспертиза информационной базы проведения кредитоспособности покупателей имеет целью обеспечить достоверность проведения такой оценки	1) сведения, предоставляемые непосредственно покупателем (их перечень дифференцируется в разрезе форм кредита); 2) данные, формируемые из внутренних источников (если сделки с покупателем носят постоянный характер); 3) информация, формируемая из внешних источников (коммерческого банка, обслуживающего покупателя; других его партнеров по сделкам и т.п.)
Группировка покупателей продукции по уровню кредитоспособности, основанная на результатах ее оценки	1) покупатели, которым кредит может быть предоставлен в максимальном объеме, то есть на уровне установленного кредитного лимита (группа «первоклассных заемщиков»); 2) покупатели, которым кредит может быть предоставлен в неограниченном объеме, определяемом уровнем допустимого риска невозврата долга; 3) покупатели, которым кредит может быть предоставлен в ограниченном объеме, определяемом уровнем допустимого риска невозврата долга; 4) покупатели, которым кредит не предоставляется (при недопустимом уровне риска невозврата долга, определяемом типом избранной кредитной политики)

Продолжение таблицы 3

Элемент	Характеристика элемента
Дифференциация кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей	наряду с размером кредитного лимита, может осуществляться по таким параметрам, как срок предоставления кредита; необходимость страхования кредита за счет покупателей; формы штрафных санкций и т.п.

4. Определение суммы кредита, предоставляемого каждому конкретному покупателю. В данном случае, как правило, делаются расчеты, основанные на вероятности оплаты покупателем товара, вероятности повторения заказов, чистой приведенной стоимости выгод и убытков, получаемых от оплаты (неоплаты) товара.

Этапы управления дебиторской задолженностью взаимосвязаны. Например, фирма может предлагать более выгодные условия продажи, если она проводит жесткую политику отбора покупателей, или предоставлять кредит высокорисковым клиентам при наличии надежного механизма взыскания дебиторской задолженности [31].

5. Определение политики «сбора» дебиторской задолженности. В частности, одним из способов этого «сбора» может явиться передача права на получение денег по дебиторской задолженности специализированной фирме, которая занимается взысканием дебиторской задолженности. Такая фирма может либо обеспечивать сбор, страхование и финансирование дебиторской задолженности, либо оказывать помощь во взыскании просроченной дебиторской задолженности и страховании сомнительных долгов. Кроме данного пути, существует возможность получения кредитной страховки (credit insurance) при необходимости «защиты» от безнадежных долгов.

Крайне важна в системе управления дебиторской задолженностью правовая работа с предприятиями-должниками [28].

Для того чтобы максимально снизить риски неплатежей, каждое предприятие должно проводить правовую работу со своими дебиторами.

Особенно важна работа с должниками, которые ненадлежащим образом исполняют свои обязанности либо же вообще их не исполнили. Для этого используется такая правовая норма, как обеспечение, что позволяет если не своевременно ликвидировать просроченную дебиторскую задолженность, то во всяком случае управлять ею и исключить риск сомнительных долгов. Ниже представлены некоторые элементы обеспечения: 1) залог; 2) создание резервов; 3) страхование; 4) поручительство; 5) банковская гарантия; 6) аваль и т.д.

Погашение просроченной дебиторской задолженности может осуществляться судебным и внесудебным порядком [14].

Судебный порядок погашения обязательства происходит путем обращения в арбитражный суд. По решению суда кредитор получает исполнительный лист – документ-основание для принудительного списания денежных средств со счета должника. Однако это еще не является гарантией получения денег, так как у дебитора не обязательно будут средства для оплаты обязательства. Кредитор также может попробовать получить долг через судебных приставов-исполнителей [32]. Приставы-исполнители делают запрос о добровольной оплате долга кредитору, и если в течение пяти дней не получен ответ, то имущество должника арестовывается и путем его реализации выплачивается долг предприятию-кредитору. Если же арестованного имущества недостаточно, то долг признается нереальным для взыскания и судопроизводство прекращается.

Также одна из проблем управления оборотных средств состоит в том, что в правилах бухгалтерского учета не предусмотрена работа по корректировке таких активов, как дебиторская задолженность. Бухгалтер лишь через каждые четыре месяца списывает просроченную задолженность и один раз за определенный период проводит ее инвентаризацию. Этого недостаточно для того, чтобы оценить достоверно ее рыночную стоимость [20].

Анализ активов – задача аналитического отдела на предприятии, однако не на каждом предприятии есть аналитик и ни на одном из предприятий не проводится корректировка дебиторской задолженности с учетом стоимости

денег во времени (то есть пересчет ее стоимости в будущем на текущий момент времени с использованием процедуры дисконтирования). Данные от такого пересчета давали бы реальную оценку такому оборотному активу, как дебиторская задолженность, что особенно важно в условиях острой нехватки реальных денежных средств.

Для того чтобы избежать ошибки в оценке, необходимо серьезно отнестись к процессу анализа и корректировки дебиторской задолженности. Особенно это важно, когда оценивается действующее предприятие в целях приватизации или продажи или принятия инвестиционного решения. Для покупателя бизнеса также важно знать величину задолженности перед предприятием, риск невозврата долгов. Это поможет управлять дебиторской задолженностью, к примеру, продать ее на торгах, обратиться в суд и т.д. В свою очередь, реализация дебиторской задолженности принесет в баланс реальные денежные средства – как известно, самые ликвидные активы предприятия.

Как правило, все начинается с анализа дебиторской задолженности, а именно: составляется список дебиторов, определяется срок возврата долга, анализируются возможности дебитора вернуть долг в срок, установленный договором [42]. Этот процесс можно назвать инвентаризацией дебиторской задолженности. Удобнее в ходе проведения анализа структурировать данные в сводную таблицу дебиторов предприятия (объекта оценки). С той дебиторской задолженностью, по поводу которой возникает сомнение, ведется следующая работа (в рамках проведения процедур управления):

- напоминает о задолженности должнику;
- направляются иски в Арбитражный суд РФ;
- списывается безнадежная задолженность.

Инвентаризацией занимается бухгалтер на каждом отдельном предприятии. Законом предусмотрена следующая работа с дебиторской задолженностью: бухгалтер проводит как минимум раз в году инвентаризацию долгов, и если выявляются задолженности, платежи по которым просрочены

более чем на 4 месяца, то эти долги списываются на финансовый результат предприятия (убытки). При этом для целей налогообложения списанная дебиторская задолженность не уменьшает налогооблагаемую базу. Списанные долги еще три года учитываются до полного истечения исковой давности, так как в эти три года возможен возврат долгов [45].

Оценщик в самом начале работы с оценкой дебиторской задолженности должен рассматривать просроченные долги также тщательно, как и текущую задолженность. Иногда предприятия-должники имеют временные затруднения, и не исключено, что выплата долга может наступить, как только предприятие улучшит свои дела. К тому же сейчас все более развивается рынок обязательств, и просроченную задолженность можно в любом случае попробовать продать на торгах. Поэтому рекомендуется не полагаться на данные бухгалтерского учета, а самостоятельно проработать все долги, возникшие на предприятии.

Определение рыночной стоимости дебиторской задолженности предполагает дисконтирование. При этом период дисконтирования определяется исходя из срока возврата долга, а ставка дисконтирования учитывает риск невозврата долга, то есть она будет тем выше, чем маловероятнее возврат долга.

При оценке рыночной стоимости дебиторской задолженности должны учитываться следующие факторы, влияющие на ее:

- условия прекращения обязательств, расчет денежными средствами, ценными эмиссионными бумагами, зачетом встречных поставок товаров и т.д.;
- сроки расчетов, предусмотренные договорами;
- наличие обеспечения по соответствующему обязательству;
- наличие претензий организации-дебитора по количеству и качеству поставленной ему продукции;
- финансовое состояние организации-дебитора;
- другие сведения, учитываемые оценщиком при осуществлении оценки, сообщенные должником и организацией-дебитором.

Можно также использовать следующие показатели платежеспособности и финансовой устойчивости. Существуют определенные нормативы на данные показатели, и если предприятие имеет удовлетворительную платежеспособность, то долги, вероятно, будут возвращены, если же нет, то существует угроза невозврата долгов. Такими коэффициентами являются: 1) коэффициент текущей ликвидности; 2) коэффициент обеспеченности собственными средствами; 3) коэффициент абсолютной ликвидности (коэффициент восстановления).

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным является выполнение хотя бы одного из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1 [22].

В управлении дебиторской задолженностью важна также процедура взыскания дебиторской задолженности через торги.

Нередка такая ситуация, когда предприятие «А» имеет задолженность перед предприятием «Б», но в свою очередь у предприятия «Б» есть еще большая задолженность перед другими предприятиями. Возможность проводить взыскание на долги третьих лиц стала новым решением проблемы задолженностей предприятий.

Продажа дебиторской задолженности выгодна как государству (реальные денежные средства в экономике), так и покупателю (контроль за предприятием) и продавцу (облегчение баланса). Считается, что наибольший интерес должны проявить либо сами дебиторы, так как в случае покупки ими своей задолженности они получают скидку за уже проданные товары, либо дебиторы дебиторов, чтобы иметь контроль над предприятиями [5].

Сумма, полученная от реализации или называемая оценщиками, как правило, всегда меньше балансовой стоимости и считается минимальной ценой

реализации дебиторской задолженности [17].

Значительное место в управлении дебиторской задолженностью важны мониторинг и контроль. Сам мониторинг и контроль долгов рекомендуется производить не реже чем раз в 2 - 3 месяца. Ситуация постоянно меняется, и если еще вчера компания была уверена в своем контрагенте, то завтра он может оказаться неплатежеспособным или вообще начать процедуру банкротства [21].

Мониторинг дебиторской задолженности должен включать следующие этапы:

Этап 1. Проверить сроки просрочки. Это нужно для того, чтобы знать, какова вероятность добровольного возврата долга. Если у контрагента стабильный бизнес, нет финансовых проблем, то он вряд ли будет допускать просрочки в платежах. Только кратковременные, например, из-за ухода директора в отпуск или еще по каким-либо организационным причинам. Поэтому чем больше срок просрочки, тем больше вероятность финансовых проблем у должника. И тем активнее нужно заниматься мероприятиями по истребованию долгов, иначе можно лишиться денег навсегда.

Не следует откладывать начало мероприятий по истребованию долгов, ведь существующий трехгодичный срок истечения исковой давности на деле не такой уж и большой. И при его пропуске компании останется лишь списать долг за счет резерва либо сразу признать в расходах.

Этап 2. Рассчитать долю просроченной задолженности в общем объеме задолженности. Этот этап необходим для определения критичности просроченных долгов. Ведь, планируя будущие поступления, компания, помимо всего прочего, смотрит на дебиторскую задолженность, то есть на суммы, которые, вероятнее всего, пополнят ее расчетный счет или кассу. Тем более если высокий процент просроченных долгов имеет тенденцию к росту в долгосрочном периоде времени или не уменьшается [29].

Этап 3. Проверить наличие процедур банкротства в отношении должника. Это важный этап. Дело в том, что, если в отношении должника введена первая из процедур банкротства – наблюдение, нужно предпринять

специфичные для истребования долга в процедуре банкротства меры, а именно включить вашу организацию в реестр кредиторов. А сроки для включения в этот реестр достаточно ограниченные, и, пропустив их, нельзя рассчитывать на возврат долга.

Кроме того, ни один должник не будет сам рассылать своим кредиторам информацию о предполагаемом банкротстве. Поэтому соответствующие данные компания должна проверять самостоятельно [47].

Этап 4. Проанализировать судебные дела, возбужденные в отношении должника. Этот этап необходим, если должник длительное время не возвращает долг (например, около полугода). Анализ возбужденных против него дел даст возможность понять, кому еще он не возвращает долги и каков их размер¹.

Этап 5. Провести финансовый анализ платежеспособности должника и прогноз его платежеспособности на перспективу.

Выводы по главе. Основными целями управления дебиторской задолженностью являются:

- 1) ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
- 2) выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;
- 3) определение скидок или надбавок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины;
- 4) ускорение востребования долга;
- 5) уменьшение бюджетных долгов;
- 6) оценка возможных издержек, связанных с дебиторской задолженностью, то есть упущенной выгоды от неиспользования средств, замороженных в дебиторской задолженности.

Управление дебиторской задолженностью состоит из тех же не специфических любым другим видом управленческих функций: планирование, организация, мотивация, контроль и анализ.

¹ Информацию о судебных делах, возбужденных против вашего должника, можно почерпнуть в Интернете, в картотеке арбитражных дел на сайте: <http://kad.arbitr.ru>

Учет и своевременный анализ состояния дебиторской задолженности в настоящее время невозможны без использования специальных компьютерных программ и автоматизации учета денежных поступлений. Связано это с ростом объемов отгрузок, количества выписываемых счетов и договоров на отсрочку платежа. При этом возможно делать анализ не только по контрагентам и периодам, но и выявлять, по каким именно товарным группам, в каком ценовом сегменте наиболее часто возникают безнадёжная и проблемная задолженности. Это, в свою очередь, позволяет более точно оценивать риски при принятии решения о подписании договора с тем или иным покупателем.

В процессе управления дебиторской задолженностью большое значение имеют профессионализм и высокая степень мотивации персонала, вовлеченного в этот процесс. Оформление всех необходимых документов, подтверждающих факт отгрузки, возложение на контрагента обязательств должны быть выполнены точно в установленные сроки и надлежащим образом. Практика знает немало примеров, когда должник в ходе судебного разбирательства освобождался от платежей из-за того, что истец не представил все необходимые, правильно оформленные документы, подтверждающие факт отгрузки и предоставление товарного кредита.

2 Анализ дебиторской задолженности предприятия ПАО «Томскэнергосбыт»

2.1 Характеристика предприятия ПАО «Томскэнергосбыт»

Публичное акционерное общество «Томская энергосбытовая компания» создано в результате реорганизации ОАО «Томскэнерго» в форме выделения (протокол внеочередного Общего собрания акционеров ОАО «Томскэнерго» от 10.09.2004 г. № 16).

Общество является правопреемником в отношении части прав и обязанностей ОАО «Томскэнерго» в соответствии с разделительным балансом ОАО «Томскэнерго», утвержденным внеочередным общим собранием акционеров ОАО «Томскэнерго» (протокол от 10.09.2004 г. № 16).

Общество осуществляет свою деятельность в соответствии с действующими нормативными правовыми актами РФ, правовыми актами тех государств, на территории которых Общество осуществляет хозяйственную деятельность, международным правом, а также в соответствии с Уставом компании.

Полное фирменное наименование Общества на русском языке: Публичное акционерное общество «Томская энергосбытовая компания».

Сокращенное фирменное наименование Общества на русском языке: ПАО «Томскэнергосбыт».

Сокращенное фирменное наименование Общества на английском языке: PJSC Tomsk Power Supply Company.

На сегодня компания обслуживает 413 642 физических лица и 12 254 юридических лиц. Отделения ПАО «Томскэнергосбыт» представлены в г.Колпашево, г.Асино, участки - в каждом районе области.

Юридический адрес: 634034, Россия, г. Томск, ул. Котовского, д. 19.

Почтовый адрес: 634034, Россия, г. Томск, ул. Котовского, д. 19.

Регистрационное свидетельство: серия 70 № 000360906 от 31/03/2005 г.

ПАО «Томскэнергосбыт» является крупнейшим Гарантирующим

поставщиком Томской области. Осуществляет покупку и реализацию конечным потребителям электрической энергии на территории региона. Компания так же предоставляет комплексное обслуживание средств измерения учета, оказывает услуги по реализации комплексного учета, осуществляет разработку, организацию и проведение энергосберегающих мероприятий.

В главном офисе ПАО «Томскэнергосбыт» можно получить консультации специалистов по следующим вопросам:

- заключение, внесение изменений в договор энергоснабжения (купли-продажи (поставки) электрической энергии (мощности));
- получение информации по начислению и расчетам за электроэнергию (мощность);
- оформление заявки на дополнительные платные сервисы (установка, замена прибора учета электроэнергии и т.д.).

Также ПАО «Томскэнергосбыт» обладает разветвленной сетью Центров обслуживания клиентов и пунктов приема платежей по городу Томску и Томской области. В Центре обслуживания клиентов можно:

- получить консультацию по расчетам за услуги: электроэнергия, тепло, холодное водоснабжение;
- оплатить услуги электроэнергии, услуги ЖКХ, связи и Интернет без комиссии;
- воспользоваться дополнительными услугами ЦОК;
- подобрать в свой дом, квартиру и офис электротехнику и электротехнические товары.

Кроме того, компания осуществляет следующие виды работ и услуг:

1. Продажа приборов учета электрической энергии, воды и тепла.
2. Продажа электротехнических товаров (энергосберегающие лампы, коммутационные аппараты, автоматика и др.).
3. Внедрение энергоснабжающих технологий.
4. Полный комплекс услуг по установке узлов учета электрической энергии, тепловой энергии, горячей и холодной воды, включая проектирование,

монтаж, наладку и их допуск в эксплуатацию.

5. Техническое обслуживание приборов учета электрической энергии:

- периодический осмотр приборов учета;
- устранение возникших неисправностей по заявке заказчика;
- контроль за сроками межповерочных интервалов;
- замена прибора учета, в случае выхода прибора учета из строя по причине брака завода-изготовителя;
- замена прибора учета по истечению межповерочного интервала, при истечении межповерочного интервала в период действия настоящего договора.

6. Комплексное обслуживание коммерческих узлов учета тепловой энергии:

- техническое обслуживание приборов узла учета тепловой энергии;
- проведение периодической аттестации (поверки) приборов учета тепловой энергии в ЦСМ (центре стандартизации и метрологии);
- ежедневное дистанционное снятие показаний узла учета тепловой энергии;
- анализ показаний узла учета тепловой энергии на предмет соответствия требованиям правил учета тепловой энергии и теплоносителя;
- подготовка отчетных ведомостей и передача их в энергоснабжающую организацию в соответствии с условиями договора теплоснабжения.

7. Обслуживание внутридомовых сетей многоквартирных жилых домов. Комплекс работ по техническому обслуживанию внутридомовых электрических сетей включает:

- обслуживание заземляющего устройства: визуальный осмотр, наличие либо установка заземляющего устройства (металлические, медные);
- обслуживание вводно-распределительных устройств (ВРУ);
- обслуживание межэтажных щитов;
- обслуживание внутридомовых сетей;
- выезд и устранение причин создания аварийных ситуаций во внутридомовых электросетях.

8. Программа «Главный энергетик» для бюджетных организаций и малого бизнеса:

- бесперебойное обеспечение производства (объекта) энергоресурсами (электрической, тепловой энергией, водой и т.д.);
- постоянный контроль и рациональное использование потребляемых объектом энергоресурсов;
- повсеместное соблюдение норм расходов и режимов потребления всех видов энергоресурсов;
- оперативное предоставление данных о потребляемых энергоресурсах;
- своевременная разработка мероприятий по снижению норм расходов энергоресурсов;
- качественное планирование работ объектов (хозяйств), потребляющих энергоресурсы.

9. Автоматизированные средства и системы управления и учета энергоресурсов (АСКУЭ). Проектирование, монтаж, пусконаладочные работы, обслуживание.

10. Проведение энергоаудита: системы энергоснабжения; системы теплоснабжения; системы водоснабжения и водоотведения; ограждающих конструкций.

11. Оказание энергосервисных услуг

Энергосервисный договор (контракт) – договор (контракт), предметом которого является осуществление исполнителем действий, направленных на энергосбережение и повышение энергетической эффективности использования энергетических ресурсов заказчиком. (ФЗ-261 об энергосбережении и повышении энергетической эффективности).

Преимущества энергосервиса:

- от потребителя энергоресурса не требуются предварительно «вложения средств»;
- часть риска достижения необходимой экономии берет на себя специализированная энергосервисная компания, которая обладает необходимой

экспертизой и реализует проекты;

– затраты на проект возмещаются платежами, которые производятся из полученной экономии расходов на оплату энергоресурса.

Высвободившиеся в результате экономии средства собственники могут расходовать по своему усмотрению – внедрять эффективные энергосервисные мероприятия либо использовать на благоустройство или перевооружение своего фонда. В общем, главный принцип можно сформулировать так: энергосервисная компания внедряет мероприятия и экономит средства, которыми собственник может распоряжаться после определенного периода.

12. Оформление земельных участков в собственность.

13. Заключение агентских договоров на осуществление комплексных услуг по начислению и сбору платежей сторонних организаций.

14. Монтаж пленочных теплых полов:

– подходит для обогрева жилых помещений, детских комнат, гостиных, спален и лоджий;

– монтируется на пол, стены и потолок;

– безопасная эксплуатация;

– гибкость и мобильность.

15. Монтаж систем охранной сигнализации, видеонаблюдения, контроля доступа, локально-вычислительной и телефонной сети.

16. Оформление подключения к услугам сотовой радиотелефонной связи сети Tele2 GSM.

17. Озеленение земельных участков.

18. Расчет тарифов электроэнергии:

– расчет потерь в электрических сетях потребителя;

– расчет индивидуального тарифа.

19. Размещение рекламы на квитанциях по электроэнергии, на информационных досках, стойках в офисах компании.

20. Оказание погрузочно-разгрузочных работ. Уборка улиц и территории от пыли, грязи, снега мини-погрузчиком Mustang 2076 на

договорной основе.

21. Адресная доставка рекламной полиграфической продукции по почтовым ящикам.

Кроме того, ПАО «Томскэнергосбыт» продает выведенные из эксплуатации бывшие в употреблении автомобили.

Выполнение принятых обязательств перед потребителями – главная задача ПАО «Томскэнергосбыт». Компания стремится поддерживать эффективную работу для своих клиентов и укреплять позиции на рынке. А оценка работы потребителями – это показатель эффективности деятельности компании.

По итогам 2014 года ПАО «Томскэнергосбыт» было отмечено дипломом победителя за I место в конкурсе «Лучшая энергосбытовая компания – гарантирующий поставщик Группы «Интер РАО».

Также, Томская энергосбытовая компания стала победителем конкурса «Лучший энергосбыт РФ - 2014» в номинациях: «Энергосбытовая компания с самым широким спектром услуг» и «Наиболее информационно открытая компания».

ПАО «Томскэнергосбыт» продолжает развивать компанию в интересах Томска и области и стремится к новым достижениям.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия ПАО «Томскэнергосбыт»

Анализ финансового состояния начнем с проведения горизонтального (Приложение А.1, А.2) и вертикального анализа баланса (Приложение А.3, А.4).

Так, по данным (рисунок 2, Приложение А.1 - А.4) видно, что динамика валюты баланса рассматриваемой компании неоднородна. Так, по итогам 2012 г. произошло увеличение валюты баланса (65 439 тыс. руб.), а затем, по итогам 2013 – 2015 гг. происходило постепенное снижение валюты баланса. Наибольшее снижение валюты баланса зафиксировано по итогам 2013 г.

(358 439 тыс. руб.).

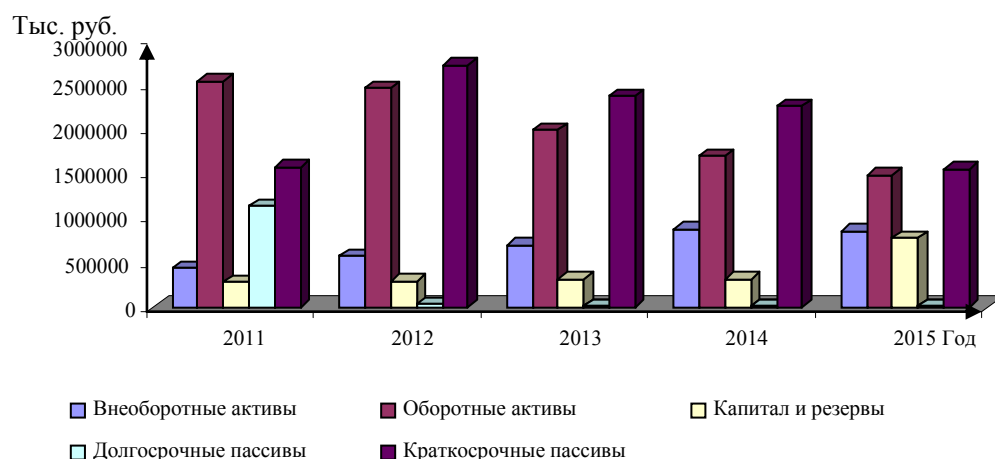


Рисунок 2 – Динамика основных разделов баланса компании за 2011 – 2015 гг.

В структуре актива баланса имеются как внеоборотные, так и оборотные активы. Внеоборотные активы представлены: основными средствами, нематериальными активами, долгосрочные финансовые вложения, отложенные налоговые активы, прочие внеоборотные активы.

Оборотные активы компании представлены: запасами и затратами, НДС по оприходованным материальным ценностям, дебиторской задолженностью, краткосрочными финансовыми вложениями, денежными средствами и их эквивалентами, прочими оборотными активами.

Источники имущества компании можно разделить на собственные и заемные. Собственные источники образуются за счет: уставного, добавочного, резервного капиталов, а также за счет нераспределенной прибыли.

Заемные источники активов компании делятся на долгосрочные и краткосрочные. Долгосрочные заемные источники представлены долгосрочными займами и кредитами, а также отложенными налоговыми обязательствами. Краткосрочные заемные средства представлены краткосрочными кредитами и займами, а также краткосрочной кредиторской задолженностью. Сюда же включены безвозмездные поступления и оценочные обязательства.

При рассмотрении структуры баланса (Приложение А.3, А.4) видно, что в рассматриваемом периоде наибольший удельный вес занимают оборотные активы (от 85,40 % в 2011 г. до 63,46 % в 2015 г.). При этом заметна тенденция к росту к концу рассматриваемого периода доли внеоборотных активов, что, соответственно, привело к снижению доли оборотных активов. Наибольшую долю в структуре оборотного капитала в течение всего периода занимает дебиторская задолженность, динамика удельного веса которой в течение рассматриваемого периода также неоднородна. В структуре внеоборотных активов наибольшую долю занимают основные средства, доля которых к концу рассматриваемого периода возросла по сравнению с началом периода с 6,39 до 21,83 %.

В структуре пассивов в течение всего рассматриваемого периода наибольший удельный вес занимают краткосрочные обязательства, доля которых к концу периода в сравнении с началом возросла с 52,69 до 66,49 %.

При этом к концу рассматриваемого периода в сравнении с началом значительно сократилась доля долгосрочных пассивов – с 37,98 до 0,18 %.

К безусловно положительному факту в деятельности компании в рассматриваемом периоде можно отнести рост доли собственных пассивов – с 9,33 до 33,32 %. В целом, при рассмотрении анализа компании можно к отрицательным моментам отнести: высокий уровень дебиторской задолженности и краткосрочных обязательств. Все это снижает уровень ликвидности и финансовой устойчивости компании.

Далее проведем оценку степени ликвидности баланса – (Приложение А.5), рисунок 3.



Рисунок 3 – Динамика активов по степени ликвидности и пассивов по степени срочности погашения компании в 2011 – 2015 гг.

При проведении оценки ликвидности баланса видно, что в 2011 – 2015 гг. баланс компании не является абсолютно ликвидным. Так:

- в 2011 - 2012 гг. не выполняются второе, третье и четвертое неравенство;

- в 2013 г. не выполняются первое и четвертое неравенства;

- в 2014 – 2015 гг. не выполняются второе и четвертое неравенства.

Это говорит о том, что в рассматриваемом периоде компания не была готова немедленно погасить все свои обязательства перед кредиторами, а также о том, что у компании есть проблемы с ликвидностью и платежеспособностью.

При этом отрицательным моментом в деятельности компании можно считать невыполнение в течение всего рассматриваемого периода четвертого неравенства. Это говорит о том, что у компании нет собственного оборотного капитала, а все оборотные активы, и часть внеоборотного капитала сформированы за счет заемных средств.

Далее проанализируем показатели ликвидности – (Приложение А.6).

Из представленных расчетов видно, что в рассматриваемом периоде практически все показатели, представленные в таблице 8 (рисунок 4), не соответствуют установленным для них нормативам.

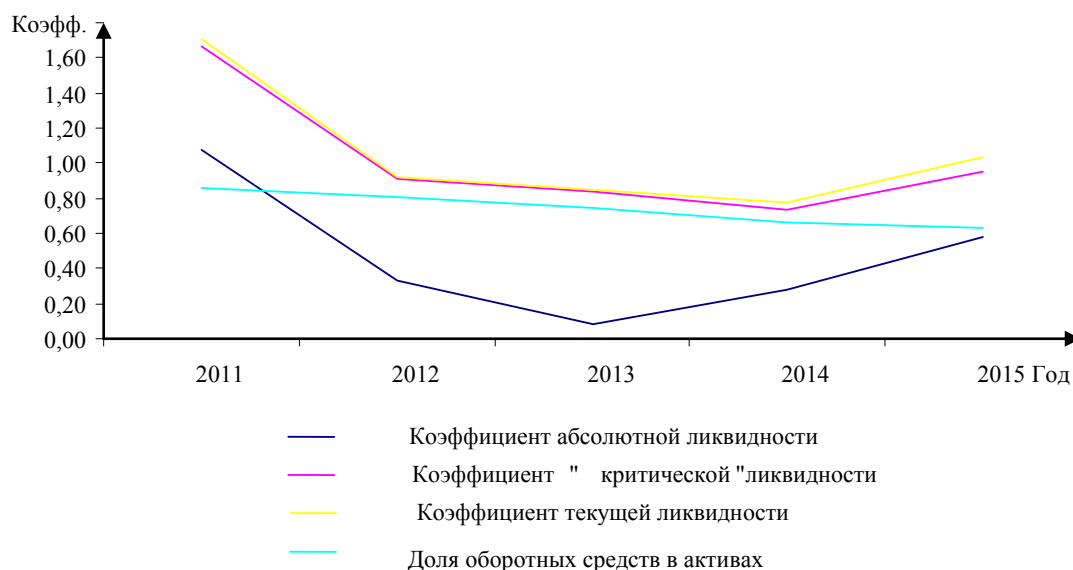


Рисунок 4 – Динамика показателей ликвидности компании в 2011 – 2015 гг.

Так, коэффициент абсолютной ликвидности не соответствует установленному нормативу только по итогам 2013 г. (0,09).

Коэффициент «критической» ликвидности соответствует установленным нормативам.

Значение коэффициента текущей ликвидности укладывалось в установленные нормативы только в 2011 г.

При этом в течение всего рассматриваемого периода происходило снижение доли оборотного капитала в общей сумме активов (валюта баланса с 2012 по 2015 гг. имела тенденцию к снижению).

Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными активами – отрицательное в течение всего рассматриваемого периода, поскольку у компании нет собственного оборотного капитала. При этом к концу анализируемого периода заметна положительная тенденция (за счет роста доли собственного капитала в общей сумме пассивов).

В целом, по результатам данных (Приложения А.7, А.8) можно говорить

о проблемах компании с ликвидностью и платежеспособностью, что одновременно влечет и проблемы с финансовой устойчивостью (Приложение А.7 – А.9).

При проведении анализа абсолютных показателей финансовой устойчивости (Приложение А.7) видно, что предприятие попадает в класс финансово устойчивых, поскольку запасы обеспечены собственными и заемными источниками финансирования. Однако в рассматриваемом периоде запасы компании невелики (их доля в общей сумме активов незначительна).

При этом, если рассматривать потребность компании в собственном оборотном капитале (Приложение А.8) видно, что в 2011 – 2015 гг. у компании нет собственного оборотного капитала. Однако, к концу рассматриваемого периода в связи со снижением валюты баланса и ростом в ней доли собственного капитала недостаток в собственных оборотных средствах существенно сократился, что может свидетельствовать об улучшении финансовой устойчивости компании.

Об этом же свидетельствует и динамика относительных показателей финансовой устойчивости (Приложение А.9), рисунок 5, значение которых к концу рассматриваемого периода улучшилось.

При рассмотрении основных финансовых показателей деятельности компании (Приложение А.10, рисунок 6) видно, что динамика выручки в рассматриваемом периоде неоднородна. Так, за 2012 – 2013 гг. выручка падала, а с 2014 – 2015 гг. имеет тенденцию к росту. Аналогичную динамику имеет и себестоимость работ компании. При этом к концу анализируемого периода заметна тенденция к увеличению доли валовой выручки в общей сумме выручки (54,26 % в 2011 г. – 64,61 % в 2015 г.).

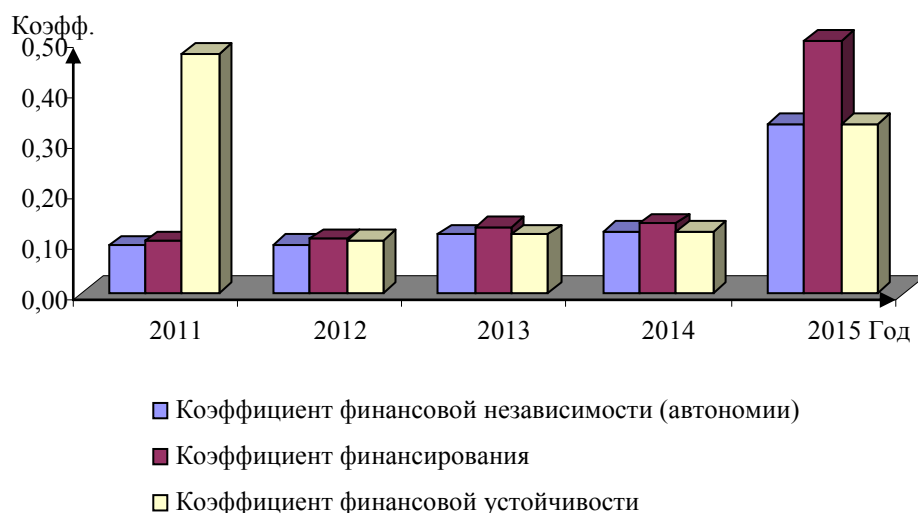


Рисунок 5 – Динамика показателей финансовой устойчивости компании за 2011 -2015 гг.

Коммерческие расходы компании в рассматриваемом периоде имеют тенденцию к росту. Это повлияло на динамику прибыли от продаж, доля которой в общей сумме выручки возросла с 1,13 % в 2011 г. до 4,62 % в 2015 г.

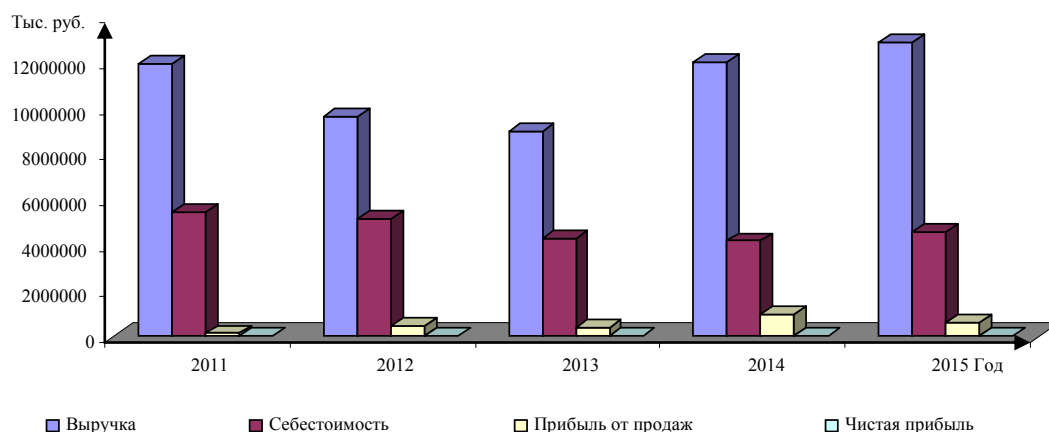


Рисунок 6 – Основные показатели финансовой деятельности компании за 2011 – 2015 гг., тыс. руб.

Также необходимо отметить, что в 2011 – 2015 гг. сумма прочих доходов была всегда ниже суммы прочих расходов, в результате чего доля прибыли от продаж в общей сумме выручки в рассматриваемом периоде

невелика, и составляет 0,30 % в 2011 г. до 1,31 % в 2015 г.

Доля налоговых платежей в общей сумме выручки составляет в рассматриваемом периоде от 0,18 до 1,30 %.

В результате доля чистой прибыли в течение рассматриваемого периоде невелика, и составляет от 0,08 % в 2011 г. до 0,01 % в 2015 г.

Невысокие показатели чистой прибыли, а также неравномерная динамика выручки отражаются на динамике показателей рентабельности (Приложение А.11) и деловой активности (Приложение А.12).

По результатам анализа показателей рентабельности видно, что в рассматриваемом периоде все показатели, представленные в Приложение А.11, за исключением показателя «Валовая рентабельность», имеют невысокие значения.

Это связано с невысоким уровнем чистой прибыли в течение всего рассматриваемого периода. При этом к концу рассматриваемого периода заметна тенденция к росту значений некоторых показателей рентабельности.

При рассмотрении показателей деловой активности видно, что компания имеет:

- средний срок оборота дебиторской задолженности составляет: 32,92 дня в 2012 г. – 28,18 дней в 2015 г.;
- средний срок оборота кредиторской задолженности составляет: 233,92 дня в 2012 г. – 201,89 дней в 2015 г.;
- средний срок оборота оборотного капитала составляет: 111,81 дня в 2012 г. – 68,15 дней в 2015 г.

Таким образом, по результатам анализа финансового состояния компании можно сделать следующие выводы:

- 1) баланс компании имеет нерациональную структуру и в течение всего рассматриваемого периода не является абсолютно ликвидным;
- 2) у компании нет собственного оборотного капитала;
- 3) значения показателей ликвидности и финансовой устойчивости не соответствуют установленным нормативам;

4) к концу рассматриваемого периода у компании увеличилась выручка от реализации и сократилась чистая прибыль. Доля чистой прибыли в общей сумме выручки составляет менее 1 %;

5) у компании низкие показатели рентабельности и средние показатели деловой активности.

В целом, компания нуждается в улучшении своего финансового состояния. Для этого требуется проведение определенной политики в сфере управления активами, в том числе и дебиторской задолженностью.

2.3 Анализ дебиторской задолженности предприятия ПАО «Томскэнергосбыт»

Анализ дебиторской задолженности начнем с рассмотрения ее динамики и структуры (Приложение А.13, рисунок 7).

Из расчетов видно, что на начало рассматриваемого периода сумма дебиторской задолженности составляет 883 394 тыс. руб., увеличившись к концу 2013 года до 1 747 022 тыс. руб., и сократившись к концу рассматриваемого периода до 543 145 тыс. руб.

В структуре дебиторской задолженности в течение всего периода имеются следующие обязательства: поставщиков и подрядчиков (перечисленные предприятием авансы); покупателей и заказчиков (за реализованные им работы и услуги), по налогам и сборам (переплата налогов в бюджет), внебюджетных фондов (переплата по взносам), с подотчетными лицами (не возвращенные авансы), с персоналом по прочим операциям (выданные персоналу кредиты), с разными дебиторами (начисленные и признанные должниками санкции за нарушение условий хозяйственных договоров, дивиденды, причитающиеся к получению с других организаций, начисленные доходы от совместной деятельности, задолженность сторонних лиц по другим операциям).

Наибольший удельный вес в течение всего периода в структуре

дебиторской задолженности занимают: 1) обязательства покупателей и заказчиков, удельный вес таких обязательств составлял, на начало и конец периода, - 49,56 и 96,73 % соответственно; 2) прочие дебиторы, удельный вес таких обязательств составлял, на начало и конец периода, - 30,06 и 2,02 % соответственно. В целом, можно сказать, что структура дебиторской задолженности за рассматриваемый период имеет нестабильную динамику.

Анализ динамики и структуры расчетов с покупателями и заказчиками проведем в таблице 16, рисунок 8 (Приложение А.6). Из расчетов видно, что большую часть данной задолженности составляют реализованные услуги – 75,00 % в 2011 г. и 87,50 % в 2015 г.

Состав, сроки образования и обеспеченность дебиторской задолженности компании проанализируем в таблицы 17 - 21.

Таблица 17 – Состав, сроки образования и обеспеченность дебиторской задолженности компании за 2011 год

Дебиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.		В том числе на конец года по срокам		
	на начало года	на конец года	до 2 мес.	от 2 до 6 мес.	от 6 до 1 года
расчеты с поставщиками	5 034	8 642	8 642	-	-
расчеты с покупателями	69 805	437 826	368 693	69 133	-
расчеты по налогам и сборам	26	170 602	170 602	-	-
расчеты по социальному страхованию	73	665	665	-	-
расчеты с подотчетными лицами	13	29	29	-	-
расчеты с персоналом по прочим операциям	9	72	72	-	-
расчеты с разными дебиторами	193 510	265 558	176 976	47 122	41 460
Итого	268 470	883 394	725 679	116 255	41 460
В % к валюте баланса	11,80	29,77	24,45	3,92	1,40
В том числе обеспеченная:					
Векселями	1 031	1 984	-	1 984	-
прочие инструменты обеспечения	207 861	659 841	505 804	91 778	41 460
Итого	208 892	661 825	505 804	93 762	41 460
Уровень обеспечения задолженности, %	77,81	74,92	69,70	80,65	100,00

Из расчетов видно, что уровень обеспечения дебиторской задолженности в целом к концу 2011 г. в сравнении с началом сократился с 77,81 до 74,92 %.

При этом наибольший уровень обеспеченности дебиторской задолженности (100 %) имеет задолженность со сроком от 6 месяцев до 1 года, а наименьший (69,70 %) – задолженность со сроком погашения до 2 месяцев.

Таблица 18 – Состав, сроки образования и обеспеченность дебиторской задолженности компании за 2012 год

Дебиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.		В том числе на конец года по срокам		
	на начало года	на конец года	до 2 мес.	от 2 до 6 мес.	от 6 до 1 года
расчеты с поставщиками	8 642	36 211	21 324	14 887	-
расчеты с покупателями	437 826	599 469	364 981	234 488	-
расчеты по налогам и сборам	170 602	108 070	108 070	-	-
расчеты по социальному страхованию	665	436	436	-	-
расчеты с подотчетными лицами	29	48	48	-	-
расчеты с персоналом по прочим операциям	72	9	9	-	-
расчеты с разными дебиторами	265 558	805 886	115 642	690 244	-
Итого	883 394	1 550 129	610 510	939 619	-
В % к валюте баланса	29,77	51,11	20,13	30,98	-
В том числе обеспеченная:					
Векселями	1 984	283 457	257 860	25 597	-
прочие инструменты обеспечения	659 841	914 781	265 478	649 303	-
Итого	661 825	1 198 238	523 338	674 900	-
Уровень обеспечения задолженности, %	74,92	77,30	85,72	71,83	-

Из расчетов видно, что уровень обеспечения дебиторской задолженности в целом к концу 2012 г. в сравнении с началом увеличился с 74,92 до 77,30 %.

При этом задолженность со сроком погашения от 6 месяцев до 1 года отсутствует, а задолженность со сроком погашения до 2 месяцев обеспечена более чем на 85 %.

Таблица 19 – Состав, сроки образования и обеспеченность дебиторской задолженности компании за 2013 год

Дебиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.		В том числе на конец года по срокам		
	на начало года	на конец года	до 2 мес.	от 2 до 6 мес.	от 6 до 1 года
расчеты с поставщиками	36 211	35 893	24 871	11 022	-
расчеты с покупателями	599 469	574 990	389 478	185 512	-
расчеты по налогам и сборам	108 070	74 237	74 237	-	-
расчеты по социальному страхованию	436	-	-	-	-
расчеты с подотчетными лицами	48	27	27	-	-
расчеты с персоналом по прочим операциям	9	290	290	-	-
расчеты с разными дебиторами	805 886	1 061 585	505 820	388 784	166 981
Итого	1 550 129	1 747 022	994 723	585 318	166 981
В % к валюте баланса	51,11	65,32	37,19	21,88	6,25
В том числе обеспеченная:					
Векселями	283 457	604 887	399 834	205 053	-
прочие инструменты обеспечения	914 781	762 478	499 991	95 506	166 981
Итого	1 198 238	1 367 365	899 825	300 559	166 981
Уровень обеспечения задолженности, %	77,30	78,27	90,46	51,35	100,00

Из расчетов видно, что уровень обеспечения дебиторской задолженности в целом к концу 2013 г. в сравнении с началом увеличился с 77,30 до 78,27 %.

При этом наибольший уровень обеспеченности дебиторской задолженности (100 %) имеет задолженность со сроком от 6 месяцев до 1 года, а наименьший (51,35 %) – задолженность со сроком погашения от 2 до 6 месяцев. Задолженность со сроком погашения до 2 месяцев обеспечена на 90,46 %.

Таблица 20 – Состав, сроки образования и обеспеченность дебиторской задолженности компании за 2014 год

Дебиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.		В том числе на конец года по срокам		
	на начало года	на конец года	до 2 мес.	от 2 до 6 мес.	от 6 до 1 года
расчеты с поставщиками	35 893	30 991	30 823	168	-
расчеты с покупателями	574 990	686 198	422 250	170 860	93 088
расчеты по налогам и сборам	74 237	19	19	-	-
расчеты по социальному страхованию	-	566	566	-	-

Продолжение таблицы 20

Дебиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.		В том числе на конец года по срокам		
	на начало года	на конец года	до 2 мес.	от 2 до 6 мес.	от 6 до 1 года
расчеты с подотчетными лицами	27	119	119	-	-
расчеты с персоналом по прочим операциям	290	251	251	-	-
расчеты с разными дебиторами	1 061 585	290 464	248 911	41 553	-
Итого	1 747 022	1 008 608	702 939	212 581	93 088
В % к валюте баланса	65,32	39,47	27,45	8,37	3,65
В том числе обеспеченная:					
Векселями	604 887	455 518	384 567	70 951	
прочие инструменты обеспечения	762 478	378 110	266 450	18 572	93 088
Итого	1 367 365	833 628	651 017	89 523	93 088
Уровень обеспечения задолженности, %	78,27	82,65	92,61	42,11	100,00

Из расчетов видно, что уровень обеспечения дебиторской задолженности в целом к концу 2014 г. в сравнении с началом увеличился с 78,27 до 82,65 %.

При этом наибольший уровень обеспеченности дебиторской задолженности (100 %) имеет задолженность со сроком от 6 месяцев до 1 года, а наименьший (42,11 %) – задолженность со сроком погашения от 2 до 6 месяцев. Задолженность со сроком погашения до 2 месяцев обеспечена на 92,61 %.

Таблица 21 - Состав, сроки образования и обеспеченность дебиторской задолженности компании за 2015 год

Дебиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.		В том числе на конец года по срокам		
	на начало года	на конец года	до 2 мес.	от 2 до 6 мес.	от 6 до 1 года
расчеты с поставщиками	30 991	4 378	4 378	-	-
расчеты с покупателями	686 198	525 380	494 584	30 796	-
расчеты по налогам и сборам	19	-	-	-	-
расчеты по социальному страхованию	566	1 360	1 360	-	-
расчеты с подотчетными лицами	119	270	270	-	-
расчеты с персоналом по прочим операциям	251	258	258	-	-
расчеты с разными дебиторами	290 464	11 499	8 500	2 999	-
Итого	1 008 608	543 145	509 350	33 795	-

Продолжение таблицы 21

Дебиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.		В том числе на конец года по срокам		
	на начало года	на конец года	до 2 мес.	от 2 до 6 мес.	от 6 до 1 года
В % к валюте баланса	39,47	23,33	21,88	1,45	-
В том числе обеспеченная:					
Векселями	455 518	16 880	16 880	-	-
прочие инструменты обеспечения	378 110	450 000	416 205	33 795	-
Итого	833 628	466 880	433 085	33 795	-
Уровень обеспечения задолженности, %	82,65	85,96	85,03	100,00	-

Из расчетов видно, что уровень обеспечения дебиторской задолженности в целом к концу 2015 г. в сравнении с началом увеличился с 82,65 до 85,96 %.

При этом задолженность со сроком погашения от 6 месяцев до 1 года отсутствует, а задолженность со сроком погашения от 2 до 6 месяцев обеспечена на 100 %. Задолженность со сроком погашения до 2 месяцев обеспечена более чем на 85 %.

В целом, по результатам расчетов в таблицах 17 - 21 видно, что большую часть дебиторской задолженности составляет задолженность со сроком погашения до 2 месяцев – рисунок 9.

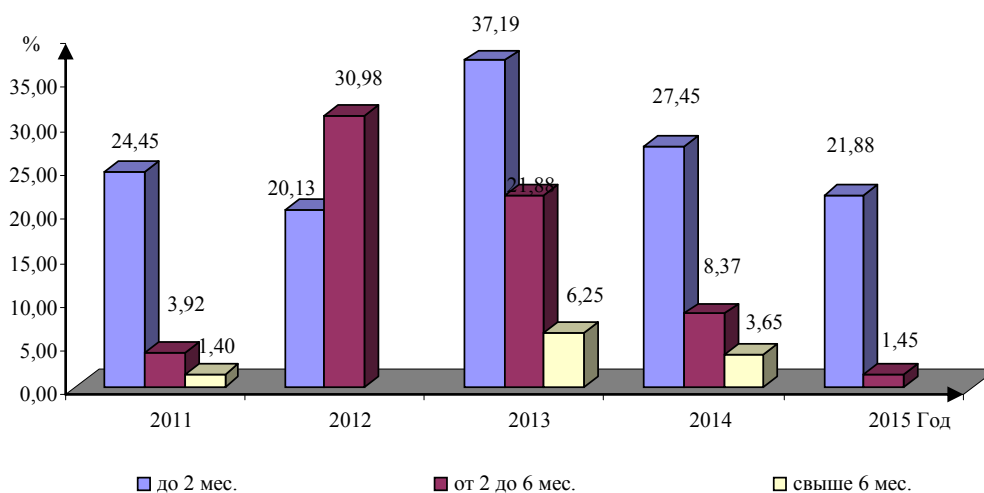


Рисунок 9 – Структура дебиторской задолженности компании по срокам за 2011 - 2015 гг., в % от валюты баланса

Кроме того, большая часть дебиторской задолженности обеспечена – рисунок 10. При этом заметна тенденция к росту уровня обеспеченности задолженности компании к концу рассматриваемого периода.

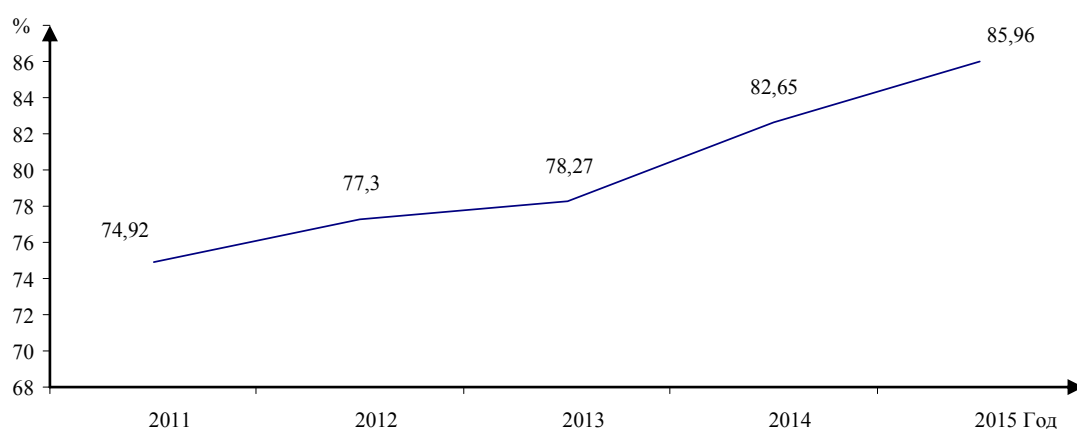


Рисунок 10 – Обеспеченность дебиторской задолженности компании за 2011 - 2015 гг., в %

При рассмотрении инструментов обеспечения задолженности видно, что обязательства перед компанией обеспечиваются векселями и иными инструментами (гарантийными письмами, поручительствами иных компаний и банков и пр.) – рисунок 11.

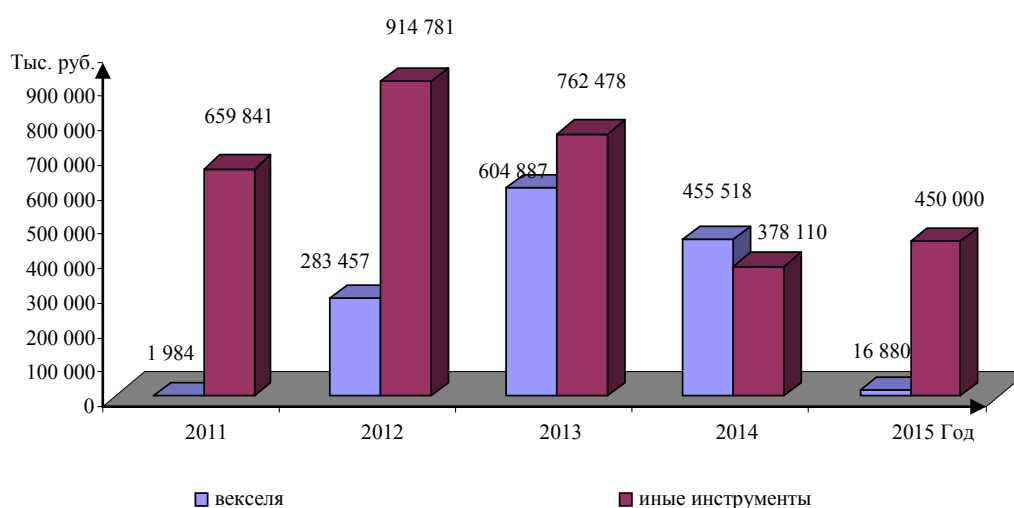


Рисунок 11 – Инструменты обеспечения дебиторской задолженности компании за 2011 - 2015 гг., тыс. руб.

По данным рисунка 11 видно, что, в основном, дебиторская задолженность компании обеспечивалась в рассматриваемом периоде иными инструментами обеспечения (не векселями).

Выводы по главе. По результатам анализа дебиторской задолженности компании можно сказать, что в 2011 – 2015 гг.:

- по сравнению с началом рассматриваемого периода к его концу сумма дебиторской задолженности сократилась;

- динамика дебиторской задолженности в рассматриваемом периоде нестабильна: наблюдается значительное увеличение в 2013 и значительное снижение к концу 2015 г.;

- в структуре дебиторской задолженности в течение всего периода наибольший удельный вес занимают: 1) обязательства покупателей и заказчиков, 2) прочие дебиторы. В целом, можно сказать, что структура дебиторской задолженности за рассматриваемый период имеет нестабильную динамику;

- в рассматриваемом периоде вся дебиторская задолженность – краткосрочная, с периодом погашения, не превышающим, как правило, 6 месяцев. При этом, большая часть задолженности имеет период погашения, не превышающий двух месяцев.

3 Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия ПАО «Томскэнергосбыт»

3.1 Политика управления дебиторской задолженностью предприятия ПАО «Томскэнергосбыт»

Рассмотрим применяемые в ПАО «Томскэнергосбыт» методы управления дебиторской задолженностью.

Профилактика долгов. Работа с дебиторской задолженностью требует планирования и четко выстроенного процесса управления риском неплатежей. На рассматриваемом предприятии она начинается с организации правильного и своевременного документооборота внутри компании и с контрагентами. Определяется круг сотрудников, которые отвечают за работу с дебиторами. Проводится регулярный анализ дебиторской задолженности, права изменения условий поставки, составляются регламентирующие документы с описанием порядка действий по возврату долгов. Обязательно рассматриваются меры поощрения, мотивирования сотрудников на достижение минимальных установленных показателей задолженности.

Уже на этапе подготовки договора купли-продажи в ПАО «Томскэнергосбыт» запрашиваются учредительные документы, бухгалтерская отчетность будущего покупателя, документы, подтверждающие полномочия представителя контрагента, сведения о банковских счетах и другую информацию. На основе этих данных проводится предварительная оценка платежеспособности потенциального покупателя, проверяется его деловая репутация, определяются возможные формы поставки и ее оплаты, целесообразность включения в текст договора положений о штрафных санкциях за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, необходимость использования обеспечительных мер (поручительство, залог, неустойку и т.п.).

Работа по управлению долговым портфелем внутри компании включает расчет предельных размеров дебиторской задолженности – критической и

рабочей (допустимой). Эти показатели являются индикаторами, которые сигнализируют о необходимости усилить (либо, наоборот, ослабить) работу с должниками. Возникновение значительной дебиторской задолженности обычно связано с предоставлением заказчикам отсрочки платежа за поставленные товары, то есть ПАО «Томскэнергосбыт» объективно оценивает свои возможности и кредитует заказчиков в таких размерах, которые не приведут к хроническому недостатку средств для собственных нужд. Разработана обоснованная политика предоставления товарного кредита и инкассации задолженностей для различных видов продукции и групп покупателей. Кроме того, производится ранжирование покупателей в зависимости от объема закупок, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты, и впоследствии она пересматривается с учетом мониторинга спроса на продукцию.

В ПАО «Томскэнергосбыт» управляют дебиторской задолженностью, стимулируя покупателей к досрочной оплате счетов. Обычно для этого предоставляются скидки с цены продажи или стоимости поставки, если платеж осуществлен ранее договорного срока. Преимущество предприятия заключается в том, что, получив выручку раньше условленного срока и используя ее в денежном обороте, оно возмещает предоставленную скидку.

Анализ дебиторской задолженности. При определении политики продаж на очередной финансовый год финансовому отделу компании необходим предварительный расчет и сопоставление дополнительных расходов от продаж в долг и расходов, связанных с риском неоплаты в установленный договором срок или превращения дебиторской задолженности в безнадежную к взысканию.

С установленной периодичностью специалисты компании анализируют дебиторскую задолженность по персональному списку контрагентов, срокам образования и размерам; контролируют расчеты по отсроченной или просроченной задолженности, оценивают реальность наличия дебиторской задолженности; определяют приемы и способы ускорения востребования

долгов и уменьшения безнадежных долгов.

Анализ включает оценку абсолютных и относительных показателей состояния, структуры и движения дебиторской задолженности. Для этого определяются доли конкретных дебиторов, а также каждого вида дебиторской задолженности (краткосрочной, долгосрочной, просроченной свыше трех месяцев) в общей совокупности долгов, рассматривается динамика изменений каждой составляющей, темп роста остатка и т.п.

Также устанавливается фактическое и оптимальное соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. Поступление денежных средств от покупателей позволяет своевременно рассчитываться с поставщиками и подрядчиками. Однако значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской увеличивает потребность в оборотных средствах для обеспечения текущей деятельности компании, что вынуждает обращаться к заимствованиям и создает угрозу финансовому состоянию предприятия. Существенное превышение кредиторской задолженности над дебиторской приводит к снижению финансовой независимости и устойчивости предприятия.

При анализе производится сопоставление показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Если оборачиваемость дебиторской задолженности опережает оборачиваемость кредиторской, то это, как правило, означает, что при одновременном возникновении сопоставимой суммы кредиторской и дебиторской задолженности последняя поступит раньше срока погашения кредиторской задолженности. Это позволяет производить своевременные расчеты с поставщиками и подрядчиками.

Дополнительную информацию даст ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения, и анализ ее изменения. Для этого выделяют долю сомнительной задолженности и рассматривают ее динамику. Рост свидетельствует о повышении риска невозврата дебиторской задолженности и возможности образования просроченных долгов. Поэтому предприятие должно стремиться к минимизации этого показателя. Одним из способов управления сомнительной задолженностью является создание резерва

по сомнительным долгам.

Анализ динамики просроченной дебиторской задолженности по торговым операциям позволяет определить ненадежных контрагентов, сократить им объем кредитных отгрузок либо работать с ними на условиях полной предоплаты или коммерческого кредитования. Важна оперативная информация о текущей задолженности, включая период просроченной задолженности, история отношений с клиентом, объем и регулярность осуществляемых им закупок, его доля в структуре доходов и валовой прибыли, количество нарушений условий оплаты в прошлые периоды.

И наконец, производится расчет реальной дебиторской задолженности с учетом темпов инфляции и обесценения за время просрочки платежа, периода взыскания, рассчитываются потери от невзыскания и списания.

Результаты анализа дебиторской задолженности учитываются при планировании дальнейшей деятельности предприятия.

Во время финансового кризиса даже самый добросовестный контрагент может оказаться в ситуации, когда у него не будет возможности своевременно и в полном объеме погасить задолженность перед поставщиком. Рассмотрим методы, применяемые в ПАО «Томскэнергосбыт», которые, по мнению руководства, помогут в сложившихся обстоятельствах решить проблему на взаимовыгодных для сторон условиях. К ним относятся коммерческое кредитование, аванс в неденежной форме и бартер.

Коммерческое кредитование. В условиях дорогих кредитных ресурсов покупатель и поставщик могут в договоре купли-продажи оговорить дополнительное условие о коммерческом кредитовании (ст. 823 Гражданского кодекса РФ). Коммерческий кредит может быть выдан:

- покупателем продавцу в виде аванса или предварительной оплаты товаров (продавец готов платить проценты за период от получения аванса до отгрузки товаров);

- продавцом покупателю путем предоставления отсрочки (рассрочки) оплаты приобретаемых товаров (покупатель готов платить проценты за период

от отгрузки до погашения задолженности за товар).

Проценты по коммерческому кредиту являются платой за пользование чужими денежными средствами. Если договор содержит условия о коммерческом кредите, но размер процентов в тексте не указан, они взимаются по ставке рефинансирования, действующей в день уплаты заемщиком суммы долга или его части.

Проценты начисляются с момента, установленного в договоре, а по умолчанию – с даты получения товаров, работ или услуг (при отсрочке платежа) или предоставления денежных средств (при авансе или предварительной оплате). Их начисление прекращается при исполнении стороной, получившей кредит, своих обязательств либо при возврате денежных средств. Если сумма коммерческого кредита погашается несвоевременно, то соответствующая сторона имеет право требовать от контрагента дополнительные проценты по правилам ст. 395 ГК РФ.

При решении об использовании коммерческого кредита необходимо учитывать налоговые последствия.

Бартер. При отсутствии или ограниченном количестве денежных средств урегулировать дебиторскую задолженность можно через товарообменные операции (бартерные сделки). Компания (ПАО «Томскэнергосбыт») может решить, что в некоторых ситуациях она пойдет на обмен нужных ей ценностей на свою продукцию. Бартерная сделка (товарообмен) оформляется единым договором, в котором оценка товаров и услуг производится по договорным ценам. При этом денежные средства не перечисляются, а стоимость поставляемого товара компенсируется встречными поставками.

Право собственности на товары переходит к каждой из сторон, выступающей в договоре покупателем, после исполнения ею обязательств как поставщика. Переданные поставщиком (ПАО «Томскэнергосбыт») ценности (продукция, товары) остаются его собственностью до момента получения им встречной поставки. Одновременно с этим полученные ценности не переходят

в собственность покупателя (ПАО «Томскэнергосбыт») до тех пор, пока он не передаст свою продукцию другой организации, участвующей в договоре.

Претензионная работа. В случае если срок оплаты дебиторской задолженности уже истек, то начинается процедура претензионной работы, которая состоит из следующих этапов – таблица 22. Но прежде чем ее начинать, менеджер должен убедиться в том, что причиной нарушения условий оплаты не являются действия самой организации, в частности:

- клиент полностью осведомлен об имеющейся у него задолженности;
- менеджер оформил все документы правильно и отправил их в срок.

Таблица 22 – Последовательность действий компании при проведении претензионной работы

Этап	Действия компании	Ответственное подразделение компании
Срок оплаты долга не наступил	Заклучение договора	Коммерческая служба
	Контроль отгрузки	Коммерческая служба
	Выставление счета	Финансовая служба
	Уведомление об отгрузке	
	Уведомление о сумме и сроках погашения дебиторской задолженности	
	За несколько дней до срока оплаты – напоминание об окончании периода отсрочки по электронной почте. В случае отсутствия реакции – личный звонок	
Дебиторская задолженность со сроком от 15 до 30 дней	При неоплате в срок – уведомление по электронной почте с отчетом о доставке и прочтении (возможно, с копией руководителю сотрудника, ответственного за формирование графика платежей). При отсутствии реакции – звонок с выяснением причин	Коммерческая служба
	Официальное письмо-уведомление о конкретных мерах, которые будут предприняты в случае неоплаты	Коммерческая служба
	Приостановка продаж, оплаты встречных требований	Коммерческая служба
Дебиторская задолженность со сроком от 30 до 60 дней	Предарбитражное предупреждение	Юридическая служба
	Ежедневные звонки с напоминанием	Коммерческая служба
	Переговоры с ответственными лицами	
Дебиторская задолженность со сроком свыше 60 дней	Личный визит менеджера, принятие мер к досудебному урегулированию	Коммерческая служба
	Официальная претензия-уведомление о начале процедуры взыскания (заказным письмом)	Юридическая служба
	Подача искового заявления в суд	Юридическая служба

На рассматриваемом предприятии к финансовым способам воздействия на дебиторов, допустивших просрочку платежа, относятся: применение штрафных санкций, предложения о проведении взаимозачетов, реструктуризации долга, продажа задолженности, инициация процедуры банкротства и др. Выбор того или иного метода зависит от особенностей должника, суммы задолженности, количества дней просрочки, готовности должника к погашению долга и других факторов.

Зачет взаимных требований. Продавец (ПАО «Томскэнергосбыт») и покупатель, у которых есть обоюдные поставки, могут произвести взаимозачет при условии, что срок оплаты долгов наступил (ст. ст. 153, 410 ГК РФ). Если обязательства не равны, зачет может быть проведен на сумму наименьшей задолженности.

Для успешного проведения взаимозачета контрагентам оформляют акт сверки взаиморасчетов. Он подписывается руководителем и главным бухгалтером предприятия, однако суды принимают в качестве доказательств и акты сверки, подписанные только главными бухгалтерами сторон. После выверки расчетов само погашение можно оформить актом взаимозачета либо направить письмо-уведомление в адрес контрагента о проведении зачета. Сделка вступает в силу с момента получения письма-заявления другой стороной. Поэтому у инициатора должно быть подтверждение того, что его контрагент получил уведомление о проведении взаимозачета. Например, им может быть уведомление о вручении письма адресату.

Реструктуризация задолженности. Одним из способов реструктуризации перспективной к взысканию дебиторской задолженности является предоставление должнику отсрочки или рассрочки погашения. Это оптимальное решение, если должником является долговременный деловой партнер или стратегически важный покупатель. Перед реструктуризацией целесообразно предложить погасить долг другими способами (отступное, новация, зачет и другие). Во избежание последующих споров в дополнительном соглашении к основному договору необходимо указать, что

рассрочка предоставляется в связи с нарушением сроков возврата первоначального долга. Тогда у кредитора (ПАО «Томскэнергосбыт») при очередной просрочке появляются основания для одностороннего отказа от исполнения договора и взыскания долга в судебном порядке.

Новация. Прекратить обязательство можно, произведя новацию долга или предоставив кредитору (ПАО «Томскэнергосбыт») отступное.

При новации новое обязательство должно всегда предусматривать другой способ исполнения. Например, обязательство дебитора оплатить товар деньгами может быть заменено обязательством «оплатить» его другим товаром, выполнением работ, оказанием услуг, передачей ценных бумаг. В соглашении о новации оговариваются существенные условия новой поставки — наименование, количество и цену товара. Поскольку фактически между сторонами произойдет бартер, договариваясь о новации, нужно учитывать рыночные цены на товары. Ведь по товарообменным операциям налоговые органы вправе проверить правильность применения цен. На дату заключения соглашения о новации, к примеру, во встречную поставку товара, бывший покупатель-должник должен показать, что кредиторское обязательство по оплате товара им исполнено, а задолженность поставщику превращается в аванс, полученный под будущую поставку:

Долг может быть переоформлен в заем (ст. 818 ГК РФ). У покупателя возникает обязанность возратить заимодавцу-продавцу (ПАО «Томскэнергосбыт») денежные средства с процентами, оговоренными в соглашении о новации (п. 1 ст. 810, п. 1 ст. 809 ГК РФ). У должника после подписания соглашения задолженность поставщику переводится в полученный заем.

Отступное. Часть долгов дебитор может предложить погасить путем передачи ПАО «Томскэнергосбыт» (как продавцу) вместо денег другого имущества (например, основных средств, собственной продукции, ликвидных товаров, ценных бумаг). Эта операция называется отступным. Размер, сроки и порядок предоставления отступного устанавливаются сторонами (ст. 409 ГК

РФ). Обязательство должника прекращается только после фактической передачи отступного.

Прежде чем соглашаться на получение отступного, ПАО «Томскэнергосбыт» (как продавец) оценивает, насколько предлагаемые ценности важны для его производственной деятельности, а также проверить, не заложены ли они покупателем по другим обязательствам. Иногда проще оформить акт сверки долгов, договор купли-продажи имущества должника, и затем произвести взаимозачет.

Передачу бывшим должником собственной продукции (финансового вложения) в оплату полученного ранее товара следует рассматривать для ПАО «Томскэнергосбыт» как обычную реализацию со всеми вытекающими налоговыми последствиями.

В качестве дополнительной меры часто практикуется выписка должником простого векселя, поскольку ПАО «Томскэнергосбыт» (как кредитор) может продать такой вексель заинтересованному покупателю или использовать его при дальнейших расчетах с поставщиками. Правда, при передаче векселей всегда возникают потери.

Несмотря на все попытки, покупатель может не реагировать на предложения компании урегулировать отношения либо отказываться платить. Тогда ПАО «Томскэнергосбыт» может:

- продать долг;
- начать его самостоятельное принудительное взыскание либо обратиться за помощью к профессионалам по истребованию долгов;
- инициировать банкротство должника или купить его бизнес.

Продажа долга. Обычно дебиторскую задолженность продают при острой потребности в денежных средствах. Ее покупают предприятия, которые являются должниками дебитора. Приобретая дебиторскую задолженность с дисконтной скидкой, они предъявляют ее должнику к погашению по полной стоимости. Купить долг может также компания, которая входит в ту же финансовую группу, что и должник, и заинтересована в скупке всех долгов

организаций холдинга. Кроме того, перепродать долг можно лицу, заинтересованному в обладании правами требования именно к этому должнику. Например, так бывает, когда дебитор находится на стадии банкротства (или его «подводят» к банкротству) и среди кредиторов идет борьба за максимальное количество голосов на собрании кредиторов.

Основой сделки по продаже долгов является договор переуступки права требования, или договор цессии (п. 1 ст. 382, ст. 384 ГК РФ). В соответствии с ним право требовать возврата долга и другие права первоначального кредитора (цедента) переходят к другой организации (цессионарию) за соответствующую плату. По договору цессии новый кредитор может потребовать от должника уплаты не только основного долга, но и штрафов, пеней и неустоек.

Покупать долги надежных дебиторов могут коллекторские агентства, которые чаще оказывают услуги по взысканию долга, взимая процент за свои услуги.

Для ПАО «Томскэнергосбыт» преимущества продажи долгов заключаются в том, что погашение дебиторской задолженности производится быстрее, сокращаются потери на ее сбор, повышается ликвидность организации. Недостаток данного способа – потери в суммах поступивших средств, уступка с убытком. Поэтому продавать долги разумнее, если потери от невозвращенного долга существенно меньше сумм, которые необходимо потратить на его взыскание.

Перевод долга на другого должника. Должник ПАО «Томскэнергосбыт» может пытаться перевести долг на третье лицо, которое, например, имеет перед ним долги. В отличие от уступки права требования, когда меняется кредитор, при переводе долга меняется должник (п. 1 ст. 391 ГК РФ). Обязательство же остается неизменным. Перевод долга возможен только с письменного согласия кредитора (ПАО «Томскэнергосбыт»), поскольку он должен убедиться в платежеспособности нового должника. На практике чаще всего заключается договор с участием трех сторон (кредитор (ПАО «Томскэнергосбыт»), должник и новый должник).

Существенными для договора о переводе долга признаются: указание на сделку, по которой образовалась задолженность и из которой выбывает должник; объем передаваемого долга; адреса и реквизиты сторон.

Операция по переводу долга ни для одного из трех юридических лиц (первоначального должника, кредитора, нового должника) не влечет каких-либо дополнительных налоговых обязательств. В бухгалтерском учете ПАО «Томскэнергосбыт» происходит замена одного должника на другого.

Взыскание долга. При исчерпании всех разумных мер ПАО «Томскэнергосбыт» может взыскать долг через суд. Обычно обращение в суд ведет к разрыву партнерских отношений, но также может послужить началом конструктивного диалога с должником. В дальнейшем новые должники, зная о том, что долговые споры ПАО «Томскэнергосбыт» всегда решает через суд, стараются не допускать просрочки погашения задолженности.

Обращаются в суд в следующих ситуациях:

- должник не признает долг или имеет встречные претензии к ПАО «Томскэнергосбыт»;
- должник признает долг, не имеет претензий к ПАО «Томскэнергосбыт», обладает активами, достаточными для погашения обязательства, но не желает платить или требует от ПАО «Томскэнергосбыт» льготных условий поставок;
- дебитор находится в предбанкротном состоянии.

В последнем случае наличие исполнительного листа позволяет в случае банкротства попасть во вторую очередь требований, что, как правило, существенно повышает шансы ПАО «Томскэнергосбыт» на погашение долга.

До обращения в суд ПАО «Томскэнергосбыт» оценивает законность своих требований, надежность доказательной документальной базы, наличие у должника имущества или денежных средств, которые обеспечат реальную возможность исполнения положительного для компании судебного решения. Началом течения срока исковой давности считается дата, следующая за днем неисполнения должником своих обязательств (ст. 200 ГК РФ).

Срок может прерываться в том случае, если должник каким-то образом подтверждает свою задолженность. Это могут быть частичная оплата задолженности, уплата процентов за просрочку платежа, обращение к ПАО «Томскэнергосбыт» с просьбой об отсрочке платежа, подписание акта сверки задолженности, заявление о зачете взаимных требований, соглашение о реструктуризации долга и т.п. При этом срок исковой давности прерывается каждый раз, как только обязанное лицо совершило указанные действия, и без какого-либо ограничения. После перерыва течение срока исковой давности начинается заново. При этом время, истекшее до перерыва, в новый срок не засчитывается.

Исполнение решения суда о взыскании долга наступает после вступления документа в законную силу. Суд также вправе принять решение о немедленном исполнении, если вследствие особых обстоятельств замедление может привести к значительному ущербу для взыскателя или вообще стать невозможным. Если решение суда не было исполнено добровольно или за счет обеспечительных действий, то применяется принудительное взыскание долга.

Контрагенты могут заключить мировое соглашение, тогда взыскание в рамках исполнительного производства будет прекращено.

Должник может добровольно выполнить требование в течение пяти дней с момента возбуждения производства. По истечении этого времени его уведомляют о принудительном исполнении. При этом взыскивают в первую очередь денежные средства, находящиеся на счетах в банке (ст. ст. 69 и 70 Закона № 229-ФЗ). Если их не хватает, то должник может лишиться остального имущества.

Дополнительно стимулировать должника к погашению долга могут:

- инициация процедуры банкротства в отношении должника;
- заявление в ОБЭП о привлечении руководителя организации-должника к уголовной ответственности за злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности (ст. 177 Уголовного кодекса РФ);
- заявление в ОБЭП о привлечении руководителя организации-

должника к уголовной ответственности за мошенничество (ст. 159 УК РФ), если имеются данные, что должник изначально не собирался расплачиваться с кредитором;

– заявление в территориальное подразделение службы судебных приставов о привлечении руководителя компании-должника к уголовной ответственности за неисполнение решения суда по ст. 315 УК РФ.

Прощение долга. Прощение долга представляет собой освобождение должника от лежащих на нем обязанностей, если это не нарушает прав других лиц в отношении имущества ПАО «Томскэнергосбыт» как кредитора (ст. 415 ГК РФ). Прощение дебиторской задолженности возможно, но влечет налоговые риски. При налоговых проверках правильности исчисления налога на прибыль инспекторы приравнивают операцию прощения долга к получению должником внереализационного дохода и признают прощение разновидностью дарения (безвозмездной передачей имущества).

Чтобы не быть втянутым в налоговые разбирательства впоследствии, проще не использовать прощение долга, а списать его за невозможностью взыскания.

Списание безнадежных долгов. Способ списания безнадежной дебиторской задолженности и последствия этой операции для компании зависят от причин, по которым долги признаны безнадежными.

Если по безнадежному долгу истек срок исковой давности, его списывают, поскольку за судебной защитой кредитор уже не может обратиться. Первичным документом, на основании которого списывается нереальная к взысканию дебиторская задолженность, может служить определение арбитражного суда о завершении конкурсного производства и ликвидации должника.

Не все долги следует взыскивать. Некоторые из них для ПАО «Томскэнергосбыт» экономически выгоднее оставить без взыскания и списать после истечения срока исковой давности. Например, предприятие так поступает в ситуации, когда документальное обоснование долга «хромает» (нет подписи

покупателя в получении товара на накладной или по актам сверки взаимных задолженностей возникают спорные суммы). Можно списать на убытки организации дебиторскую задолженность досрочно, если сумма долга небольшая и нет необходимости или ресурсов судиться с неплательщиком.

3.2 Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью

Различные предприятия применяют различные критерии оценки эффективности управления дебиторской задолженностью. Выбор таких критериев зависит от таких факторов, как: сфера деятельности, объем бизнеса, объем покупателей и конкуренция на рынке.

Рассматриваемое предприятие применяет следующие критерии в оценке эффективности управления дебиторской задолженностью:

- 1) процент сомнительной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности;
- 2) процент сомнительной дебиторской задолженности в общей сумме выручки;
- 3) наличие просроченной дебиторской задолженности;
- 4) средний срок погашения сомнительной дебиторской задолженности;
- 5) соотношение дебиторской и кредиторской задолженности.

Рассчитаем показатели, характеризующие движение и эффективность управления дебиторской задолженностью компании (Приложение А.15) рисунок 12.

По результатам расчетов видно, что в рассматриваемом периоде средний срок погашения дебиторской задолженности (за исключением 2013 г.) был ниже среднего срока погашения кредиторской задолженности.

При рассмотрении соотношения дебиторской и кредиторской задолженности видно, что в рассматриваемом периоде динамика данного показателя неоднородна. Так, по итогам 2011 г. он составлял 0,75,

увеличившись к концу 2013 г. до 1,11, и сократившись в 2014 – 2015 гг. до 0,46 и 0,38 соответственно.

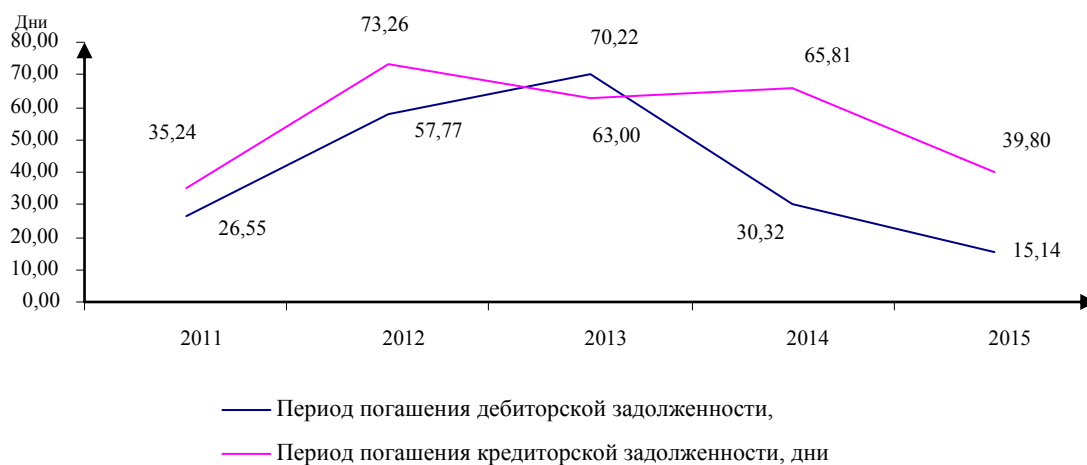


Рисунок 12 – Соотношение сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности компании за 2011 - 2015 гг.

Снижение данного показателя к концу рассматриваемого периода связано со снижением остатка по дебиторской задолженности и ростом краткосрочной кредиторской задолженности компании.

Анализ соотношения сомнительной дебиторской задолженности к общей сумме дебиторской задолженности и сумме выручки представлен в Приложение А.16.

По результатам расчетов видно, что в структуре продаж доля сомнительной дебиторской задолженности в течение рассматриваемого периода не превышает 1 %. Наибольшее значение по данному показателю зафиксировано в 2013 г. (0,03 %).

При этом в структуре дебиторской задолженности доля сомнительной дебиторской задолженности составляет 0,14 % в 2011 г. до 0,13 % в 2015 %. Наибольшее значение данного показателя зафиксировано в 2011 г., наименьшее – в 2013 г. (0,09 %).

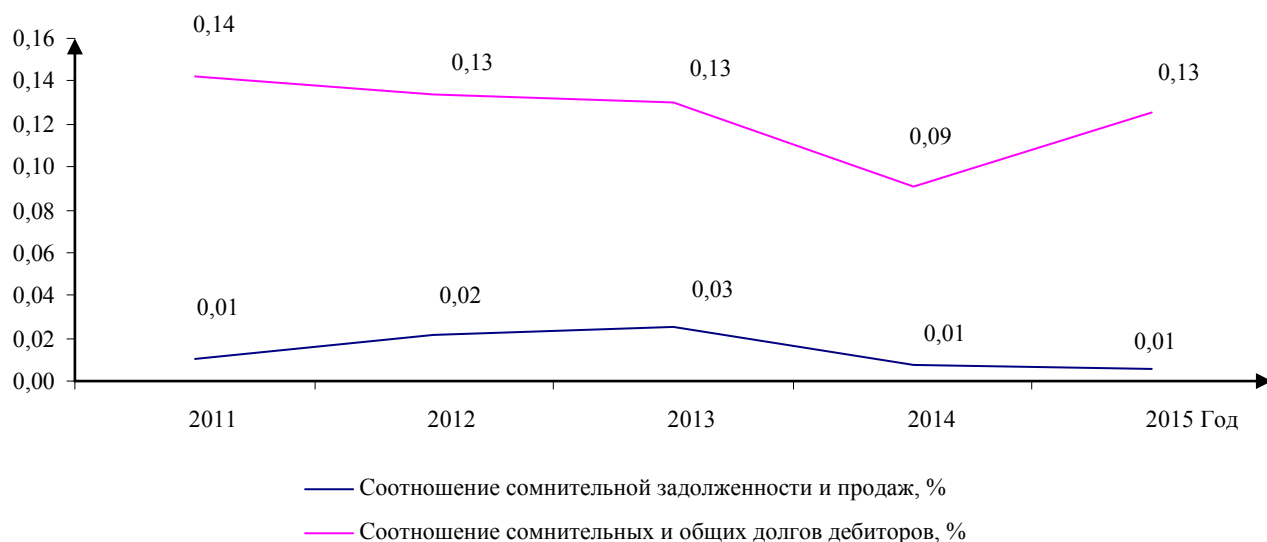


Рисунок 13 – Динамика уровня сомнительной дебиторской задолженности компании за 2011 - 2015 гг., в %

Как видно из расчетов, доля сомнительной дебиторской задолженности невелика как в общей сумме задолженности, так и в сумме реализации.

Таким образом, по результатам расчетов показателей, характеризующих эффективность управления дебиторской задолженностью, можно сделать следующие выводы:

- задолженности предприятия имеет высокий уровень обеспечения. Среди инструментов обеспечения – векселя, гарантийные письма, поручительства иных компаний и банков и пр.;
- у рассматриваемой компании очень низкий уровень сомнительной дебиторской задолженности. В общей сумме выручки он составляет в течение всего анализируемого периода менее 1 %;
- средний срок погашения дебиторской задолженности в течение всего периода (кроме 2013 г.) был ниже среднего срока погашения кредиторской задолженности;
- снижение к концу рассматриваемого периода показателя «Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности» связано со снижением остатка по дебиторской задолженности и ростом остатка по

краткосрочной кредиторской задолженности компании.

На основании данных показателей руководство ПАО «Томскэнергосбыт» считает, что система управления дебиторской задолженностью в компании поставлена хорошо.

Для целей роста эффективности управления дебиторской задолженностью ПАО «Томскэнергосбыт» в систему критериев, характеризующих эффективность управления дебиторской задолженностью следует включить следующие дополнительные критерии:

- 1) поступление денежных средств от текущей дебиторской задолженности в отчетном периоде;
- 2) поступление денежных средств по просроченной дебиторской задолженности в отчетном периоде;
- 3) поступление денежных средств по сомнительной дебиторской задолженности в отчетном периоде;
- 4) поступление денежных средств исходя из плана продаж отчетного месяца и средней отсрочки платежа по договорам с клиентами;
- 5) приход денежных средств исходя из плана продаж отчетного месяца по предоплатным клиентам.

Преимущества предлагаемых для оценки эффективности управления дебиторской задолженностью критериев представлены в таблице 25.

Таблица 25 – Преимущества предлагаемых для оценки эффективности управления дебиторской задолженностью критериев

Критерий	Преимущества
1. Процент просроченной задолженности в общей сумме дебиторской задолженности	Ориентация коммерческой службы на норматив просроченной дебиторской задолженности (%ПДЗ), на оплату точно по отсрочке
2. Средний период просроченной дебиторской задолженности в днях	
3. Процент сомнительной задолженности в общей сумме дебиторской задолженности	Ориентация коммерческих служб на норматив сомнительной дебиторской задолженности (%СДЗ), на оплату точно по отсрочке
4. Средний период сомнительной дебиторской задолженности в днях	Ориентация коммерческих служб на норматив сомнительной дебиторской задолженности (%СДЗ), на оплату точно по отсрочке

Продолжение таблицы 25

Критерий	Преимущества
5. Процент просроченной дебиторской задолженности к товарообороту	Повышение инкассации денежных средств
6. Процент сомнительной дебиторской задолженности к товарообороту	Повышение инкассации денежных средств
7. Процент выполнения плана поступления денежных средств	Ускорение инкассации денежных средств, появление клиентов, готовых работать в предоплату или по факту поставки за дополнительную скидку

Для совершенствования системы управления дебиторской задолженностью предприятию необходимо:

- организовать систему контроля за движением задолженности;
- внедрять новые формы расчетов с контрагентами, которые позволят сократить как дебиторскую, так и кредиторскую задолженность.

Контроль за движением дебиторской и кредиторской задолженности – существенный элемент системы бухгалтерского и управленческого учета. Специфический характер задач контролирования дебиторской и кредиторской задолженности находит соответствующее отражение в организационном устройстве. В организациях, внедривших системы контроллинга, соответствующие службы (штатная единица) рассматриваются обычно как своеобразные единицы, в компетенцию которых входит решение различных задач, в том числе управления задолженностью. Задачи контролирования долгов в этом случае распределяются между отдельными подразделениями отдела (сектора) общего контроллинга, в функции которого входят анализ производственно-финансовой деятельности организации, хозяйственное планирование, продажи и контроль за продажами товаров (работ и услуг).

При осуществлении функций контроля основными задачами являются:

- 1) снижение уровня дебиторской задолженности до размера, не превышающего уровень кредиторской задолженности, так как кредиторская задолженность является бесплатным кредитом для организации;
- 2) усиление контроля за движением дебиторской задолженности.

Именно этот вид задолженности приводит к иммобилизации денежных средств и, соответственно, к дальнейшей неплатежеспособности организации;

3) своевременное погашение долгов, не допуская просрочек и штрафных санкций. Важную роль в этом может сыграть правильно выбранная форма расчетов;

4) разумное использование такой формы привлечения клиентов, как коммерческий кредит. С помощью этой формы кредитования можно не только привлечь дополнительных покупателей, но и значительно увеличить объем продаж, а, следовательно, и прибыли;

5) при предоставлении коммерческого кредита предварительная работа с потенциальными дебиторами на предмет их платежеспособности, а в дальнейшем четкое отслеживание своевременности погашения ими своих обязательств;

6) выявление степени риска появления недобросовестных покупателей путем расчета резерва по сомнительным долгам.

Эффективным средством сокращения потерь от задержки заказчиком расчетов с поставщиками является факторинг – финансирование факторинговой компанией (как правило – банком) поставщика под уступку денежного требования к заказчику. Фактически банк кредитует поставщика под залог права требования долга: сразу после заключения соглашения (как правило, в течение 2 - 3 дней) банк переводит на счет поставщика от 70 до 90 % от суммы долга, а остальную часть – от 10 до 30 % за вычетом процентов за кредит и комиссионного вознаграждения перечисляют после инкассации задолженности.

Ставка процента за кредит не отличается от обычной ставки по краткосрочным кредитам (например, на сегодня действует ставка 12% годовых), а размер комиссионного вознаграждения составляет от 1 до 3 % от суммы долга. Если факторинговое обслуживание банком предприятия-поставщика осуществляется на постоянной основе, то ставка комиссионного вознаграждения обычно устанавливается близко к нижней границе интервала.

Что касается процентов за кредит, то они не отличаются от процентов по любым другим долговым обязательствам (займам, кредитам), относятся к прочим расходам в установленном порядке и уменьшают облагаемую налогом прибыль. А комиссионное вознаграждение представляет собой плату за услуги банка, которые состоят в анализе и оценке требований поставщика к заказчикам (должникам), контроле за осуществлением платежей, переводе полученных средств на счет поставщика, и другие услуги, предусмотренные факторинговым соглашением. В отличие от платежей процентов за кредит комиссионное вознаграждение, как и оплата иных услуг, облагается НДС.

Факторинговая операция выгодна поставщикам, так как ускоряет оборот средств, не требуя при этом существенных затрат. Если, например, общая сумма задолженности заказчиков ПАО «Томскэнергосбыт» составляет 900 млн. руб., банк по факторинговому соглашению предоставляет 80 % (то есть 720 млн. руб.), а сумму долга удалось взыскать с заказчика через 94 дня, то при комиссионном вознаграждении в размере 2 % расходы поставщика составляют:

а) проценты за кредит: $(720 * 12 * 94) / (365 * 100) = 22,25$ млн. руб.

б) комиссионное вознаграждение: $900 * 2 \% = 18$ млн. руб.

в) итого: $22,25 + 18 = 40,25$ млн. руб.

Если продолжительность финансового цикла предприятия составляет, например, 6 месяцев, то, затратив полученные 720 млн. руб. на реализацию продукции, предприятие при рентабельности в 10 – 15 % вернет затраченные на факторинг средства.

Дебиторская задолженность, в отличие от таких элементов оборотных активов, как запасы товаров, относится к ненормируемым оборотным активам. Но отсутствие утверждаемых нормативов не означает, что ее нельзя планировать.

Исходя из объективной оценки своих финансовых возможностей ПАО «Томскэнергосбыт» должно на каждый квартал определять предельную сумму отсрочек платежа, которая может быть предоставлена покупателям. В соответствии с картотекой покупателей (заказчиков), взаимоотношений с ними

определяются целесообразность и условия предоставления отсрочки платежа и предусматриваются в договорах положения, побуждающие заказчиков избегать нарушения условий расчетов.

Для целей планирования дебиторской задолженности целесообразна ее группировка по признаку возможности управления ею:

1) формируемая организацией в соответствии с маркетинговой политикой. С учетом финансового состояния организации определяется возможность предоставления заказчику товарного коммерческого кредита. Эта часть дебиторской задолженности поддается четкому планированию на год с разбивкой по кварталам, месяцам, а частично – по конкретным заказчикам;

2) складывающаяся в процессе делового оборота в результате нарушения заказчиками предусмотренных контрактами сроков платежей. Ее невозможно планировать, но можно прогнозировать исходя из сложившейся динамики.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. К задачам финансового менеджмента относится поддержание рационального соотношения между уровнем и динамикой дебиторской и кредиторской задолженности. Рациональным следует считать соблюдение следующих соотношений:

– общая сумма дебиторской задолженности должна превышать сумму кредиторской задолженности. Это - одно из условий обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Кроме того, дебиторская задолженность – важнейший источник погашения кредиторской задолженности. Инкассация дебиторской задолженности по срокам и суммам должна сочетаться с планируемым погашением кредиторской задолженности;

– оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности должна быть сопоставима.

Средняя продолжительность одного оборота в днях должна быть меньше, чем продолжительность оборота дебиторской задолженности, а

среднее число оборотов дебиторской задолженности (отношение выручки от реализации – нетто к средним остаткам дебиторской задолженности) должно превышать оборачиваемость кредиторской задолженности (отношение себестоимости реализованной продукции к средней сумме остатков кредиторской задолженности).

На основе этой группировки и с учетом условий договоров с заказчиками на каждый квартал разрабатывается график ожидаемого поступления средств от реализации по следующей примерной форме – таблица 26.

Таблица 26 – График поступления выручки от реализации услуг в I квартале 2016 г., млн. руб.

Месяц	Остаток дебиторской задолженности на начало месяца	Планируемый объем реализации	Ожидаемая сумма поступления выручки от продаж	Дебиторская задолженность на конец месяца
Январь	6 157	3 791	4 811	5 137
Февраль	5 137	3 596	3 873	4 860
Март	4 860	3 890	5 255	3 495

Минимизации просроченной дебиторской задолженности способствует налаживание партнерских отношений с заказчиками, поддержание с ними постоянных связей.

Таким образом, по результатам третьей главы работы были получены следующие выводы.

На рассматриваемом предприятии применяются следующие методы управления дебиторской задолженностью: профилактика долгов; анализ дебиторской задолженности; коммерческое кредитование; аванс в неденежной форме; бартер; досудебные меры регулирования; применение штрафных санкций; предложения о проведении взаимозачетов; реструктуризации долга; продажа задолженности; инициация процедуры банкротства; прощение долга; списание безнадежных долгов и др.

При управлении кредиторской задолженностью компания применяет те же методы, что и при управлении долгами дебиторов.

При осуществлении функций контроля основными задачами являются:

- 1) снижение уровня дебиторской задолженности до размера, не превышающего уровень кредиторской задолженности;
- 2) усиление контроля за движением дебиторской задолженности;
- 3) своевременное погашение долгов, не допуская просрочек и штрафных санкций;
- 4) разумное использование такой формы привлечения клиентов, как коммерческий кредит;
- 5) при предоставлении коммерческого кредита предварительная работа с потенциальными дебиторами на предмет их платежеспособности, а в дальнейшем четкое отслеживание своевременности погашения ими своих обязательств;
- 6) выявление степени риска появления недобросовестных покупателей путем расчета резерва по сомнительным долгам.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту

Группа	ФИО
3-3202	Золотарёвой Ольге Николаевне

Институт	электронного обучения	Кафедра	менеджмента
Уровень образования	специалитет	Направление/специальность	080502 Экономика и управление на предприятии (в электроэнергетике)

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»	
1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения: - 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) 2. Список законодательных и нормативных документов по теме	1. Рабочее место экономиста ПАО «Томскэнергосбыт». Вредные производственные факторы: шумы, электромагнитные поля, ионизирующие излучения. Негативное воздействие на окружающую среду отсутствует. Возможность возникновения чрезвычайных ситуаций – минимальна. Исходные данные для составления раздела: 1. Данные, предоставленные ПАО «Томскэнергосбыт». 2. Данные отчета по преддипломной практике.
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке	
1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности: - 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. Основы социальной политики компании. 2. Прямые и косвенные стейкхолдеры компании. 3. Система социальных гарантий компании. 4. Социальное поведение сотрудников компании.
2. Анализ факторов внешней социальной ответственности: - 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.	1. Деятельность компании в сфере охраны окружающей среды. 2. Взаимодействие компании с местным сообществом и местной властью. 3. Спонсорство компании. 4. Благотворительность в компании

3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: - 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. Рассмотрение программ социальной ответственности компании за 2011 – 2015 гг. 2. Рассмотрение программ социальной ответственности компании на 2016 г.
Перечень графического материала:	
При необходимости представить эскизные графические материалы к расчетному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	Таблицы, графики и диаграммы

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику				
Задание выдал консультант:				
Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Громова Татьяна Викторовна			
Задание принял к исполнению студент:				
Группа	ФИО	Подпись	Дата	
3-3202	Золотарёва Ольга Николаевна			

Социальная ответственность компании

Миссия: качественное и требовательное отношение к каждому клиенту плюс благосостояние компании.

Стратегия:

1. Создание бренда, единых стандартов предоставления услуг юридическим и физическим лицам-потребителям услуг.
2. Расширение сферы деятельности на территории РФ;
3. Минимизация издержек за счет централизации.

ПАО «Томскэнергосбыт» – один из крупнейших работодателей Томской области. Соответственно, у компании есть своя социальная политика, основными направлениями которой являются:

1. Персонал компании. Работа с кадровым резервом.

Компания ежегодно формирует кадровый резерв, который позволяет обеспечивать максимальные возможности для профессионального и карьерного роста сотрудникам компании. В него входят перспективные специалисты, которые прошли процедуру оценки на соответствие требуемому уровню развития компетенций, обладающие необходимыми профессионально-деловыми и личностными качествами, способностями к самообучению.

Именно они получают приоритетные возможности для продвижения по карьерной лестнице. Обеспеченность кадровым резервом управленческих должностей в целом по компании сегодня составляет порядка 77 %.

2. Социальные гарантии для работников компании.

Компания стремится к тому, чтобы ее кадровая политика и социальные гарантии обеспечивали сотрудникам максимально комфортные условия труда и отдыха, без которых невозможна эффективная работа.

Для этого компания обеспечивает:

- 2.1. Добровольное медицинское страхование (ДМС).
- 2.2. Добровольное страхование от несчастных случаев и болезней.
- 2.3. Негосударственное пенсионное обеспечение.

2.4. Организацию и частичную компенсацию расходов на санаторно-курортное лечение и детский отдых.

2.5. Помощь в сложных жизненных ситуациях.

3. Укрепление корпоративного духа компании.

С этой целью персонал компании вместе отмечает праздники и торжественные события, участвует в спортивных состязаниях, поздравляет коллег со знаменательными датами, заботится о ветеранах и пенсионерах, участвует в благотворительных и детских образовательных проектах.

Участие в корпоративных проектах дает возможность интересно проводить время, знакомиться с коллегами из смежных подразделений большой компании и вместе делать общее дело.

4. Работа с молодежью.

Привлечение молодежи – один из основных приоритетов кадровой политики ПАО «Томскэнергосбыт». Для этого специалисты и руководители компании регулярно проводят профориентационные встречи с выпускниками общеобразовательных школ, студентами образовательных учреждений высшего и среднего профессионального образования. Опытные сотрудники рассказывают об истории и перспективах развития энергетической отрасли, востребованности электроэнергетических специальностей, возможностях повышения квалификации и профессионального роста в структурных подразделениях и на объектах ПАО «Томскэнергосбыт», социальных гарантиях.

Для популяризации профессии энергетика в образовательных учреждениях Томской области регулярно проводятся творческие конкурсы на энергетическую тематику.

Чтобы привлечь молодых специалистов в компанию, в филиалах компании ежегодно проводятся Дни открытых дверей для учащихся и студентов.

На регулярной основе компания взаимодействует с высшими и средними специальными учебными заведениями Томской области. Среди них:

- Томский политехнический университет;
- ТГУ;
- ТГАСУ;
- средние специальные учебные заведения (колледжи).

Студенты и учащиеся проходят ознакомительную, производственную и преддипломную практику в исполнительном аппарате компании.

Каждое лето более 100 студентов трудятся на производственных площадках ПАО «Томскэнергосбыт» в рамках студенческих строительных отрядов, которые компания формирует с 2014 года. Лучшие участники студенческого трудового движения по окончании обучения получают возможность постоянной работы в компании.

Молодые специалисты ПАО «Томскэнергосбыт» постоянные участники авторитетных международных проектов – Международного молодежного форума и Инновационного форума молодых энергетиков «Форсаж», а также социальных и благотворительных инициатив.

Для формирования системы преемственности профессиональных знаний и навыков в компании развивается система наставничества, закрепляя молодых работников за опытными специалистами. Для каждого резервиста составлен индивидуальный план развития.

Наиболее перспективные молодые работники зачисляются в резерв на замещение руководящих должностей. В 2015 году в молодежный кадровый резерв вошел 171 человек.

5. Работа по повышению качества оказываемых услуг.

Производственные показатели деятельности ПАО «Томскэнергосбыт» по итогам первого квартала 2016 г. представлены в таблице 27.

По итогам первого квартала 2016 года ПАО «Томскэнергосбыт» реализовало на розничном рынке 1 528 млн кВт*ч электроэнергии, что на 0,8 % больше уровня аналогичного периода прошлого года. Рост объема энергопотребления произошел за счет более низких температур в первом квартале 2016 года (-8,7°C) по сравнению с первым кварталом 2015 года (-

7,7°C).

Таблица 27 – Производственные показатели деятельности ПАО «Томскэнергосбыт» по итогам первого квартала 2016 г.

Показатель	Единица измерения	I квартал 2016 года	I квартал 2015 года	Изменение, %
Количество потребителей	шт.	430 244	423 882	1,5%
Объем реализации электроэнергии на розничном рынке	млн кВт*ч	1 528	1 516	0,8%
Доля розничного рынка электрической энергии	%	80,2%	80,6%	-

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года произошло увеличение клиентской базы ПАО «Томскэнергосбыт» с 423,9 до 430,2 тысяч потребителей. Прирост абонентской базы на 1,5% обусловлен ростом индивидуального жилищного строительства.

По итогам отчетного периода ПАО «Томскэнергосбыт» незначительно снизило долю розничного рынка электрической энергии до 80,2 %, сохранив за собой лидирующие позиции на региональном рынке электроэнергии.

В рамках долгосрочной стратегии, направленной на улучшение качества обслуживания клиентов, велась работа по модернизации контакт-центра ПАО «Томскэнергосбыт». С расширением функционала контакт-центр способен принимать ежемесячно порядка 35 тысяч телефонных обращений от клиентов. Увеличится и количество исходящих звонков информирующих неплательщиков о наличии задолженности. Кроме того, операторы контактного центра смогут предложить набор дополнительных услуг, связанных с электро- и теплоснабжением (например, установка и замена приборов учета), а также энергосбережением. Внедрение удобных дистанционных сервисов обслуживания является основным вектором развития компании.

6. Благотворительная деятельность, которая подразумевает: участие компании в различных благотворительных акциях и мероприятиях; оказание спонсорской помощи и поддержки со стороны компании различным

некоммерческим учреждениям и организациям (лечебные учреждения, детские дома, школы, больницы и пр.).

С учетом сказанного можно выделить прямых и косвенных стейкхолдеров компании в сфере действия ее социальной политики – таблица 28.

Таблица 28 – Прямые и косвенные стейкхолдеры ПАО «Томскэнергосбыт» в сфере социальной ответственности

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
Персонал компании Молодые специалисты Студенты и молодежь	Потребители услуг компании Природоохранные организации Учебные заведения Томской области

Как видно из таблицы 28, у компании есть прямые и косвенные получатели благ от действия социальной политики, которая имеет как внешнюю, так и внутреннюю направленность.

Далее рассмотрим затраты компании на проведения собственной социальной политики – таблица 29. Данные для заполнения таблицы 29 – из социальной отчетности компании за 2011 – 2015 гг.

Таблица 29 – Затраты на проведение социальной политики ПАО «Томскэнергосбыт» за 2011 – 2015 гг. (факт)

Направления работы в сфере социальной ответственности	Затраты, млн. руб.		
	2013	2014	2015
Природоохранная деятельность и обеспечение качества	26,80	30,40	31,90
Развитие персонала, в том числе работа с молодежью	21,20	21,80	22,30
Общественная деятельность и благотворительность	21,00	21,50	22,00
Корпоративные мероприятия	20,50	20,75	21,00
Итого	90,50	94,45	97,20

Как видно из таблицы 29, к основным направлениям компании в сфере ее социальной ответственности можно отнести:

- деятельность в сфере охраны окружающей среды и обеспечения качества работ и услуг;
- деятельность по развитию персонала (в том числе и работа с молодежью).

В соответствии с приведенными выше миссией и стратегией, компания будет проводить политику социальной ответственности и в среднесрочной перспективе – в 2016 – 2018 гг. – таблица 30.

Таблица 30 – Затраты ПАО «Томскэнергосбыт» на мероприятия в сфере социальной ответственности на 2016 г. – 2018 гг. (план)

Направления работы в сфере социальной ответственности	Затраты, млн. руб.		
	2013	2014	2015
Природоохранная деятельность и обеспечение качества	26,80	30,40	31,90
Развитие персонала, в том числе работа с молодежью	21,20	21,80	22,30
Общественная деятельность и благотворительность	21,00	21,50	22,00
Корпоративные мероприятия	20,50	20,75	21,00
Итого	90,50	94,45	97,20

Как видно из представленных расчетов, в среднесрочной перспективе приоритетными для компании остаются те же направления социальной ответственности:

- деятельность в сфере охраны окружающей среды и обеспечения качества работ и услуг;
- деятельность по развитию персонала (в том числе и работа с молодежью).

При этом работа с персоналом (и молодежью) становится основным направлением.

Помимо представленных в таблице 30 направлений деятельности в сфере социальной ответственности, в компании намерены развивать и социальное поведение собственного персонала.

В связи с этим на 2016 – 2018 гг. запланировано проведение следующих мероприятий, способных продемонстрировать социальное поведение и социальную ответственность персонала компании:

- 1) участие в субботниках;
- 2) участие в уборке территорий около зданий компании;
- 3) помощь ветеранам;
- 4) волонтерство в различных социальных программах.

Выводы по разделу. В целом, по результатам рассмотрения социальной политики и деятельности компании в сфере социальной ответственности, можно сделать следующие выводы:

1. Проводимые компанией политика и мероприятия в сфере социальной ответственности полностью соответствуют заявленной стратегии и миссии ПАО «Томскэнергосбыт».

2. У рассматриваемой компании есть как внешняя, так и внутренняя направленность проводимой социальной политики и мероприятий в сфере социальной ответственности.

3. Перечисленные выше программы и мероприятия в сфере социальной ответственности полностью удовлетворяют интересам как прямых, так и косвенных стейкхолдеров.

4. Основными преимуществами, которые получает компания от реализации политики и мероприятий в сфере социальной ответственности, следующие: имидж компании как честной, открытой, социально ответственной; благополучие персонала компании и членов их семей.

5. Затрачиваемые компанией средства на выполнение политики и мероприятий в сфере социальной ответственности адекватны, а достигнутые в результате проведения мероприятий социальные последствия важны как для самого предприятия, так и для населения Томской области.

6. В качестве рекомендаций по росту эффективности КСО компании можно предложить при сохранении имеющегося уровня финансовой поддержки больше развивать и стимулировать социально ответственное поведение собственного персонала.

Заключение

Дебиторская задолженность фактически представляет собой компоненту собственных средств предприятия, а кредиторская задолженность фактически представляет собой компоненту заемных средств. Дебиторская задолженность, с точки зрения гражданского права, является имущественным правом, то есть правом на получение определенной денежной суммы (товара, услуги и т.п.) с должника. Данный вид задолженности отражается в бухгалтерской отчетности в составе активов организации.

В настоящее время не существует единой, унифицированной методики проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности, поэтому при проведении такого анализа каждый аналитик проводит расчет тех показателей, которые соответствуют целям и задачам проведения анализа, а также доступности информационных ресурсов, необходимых для его проведения.

Анализ показателей дебиторской и кредиторской задолженности может проводиться в три этапа:

- 1) анализ динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности;
- 2) анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности;
- 3) анализ показателей платежеспособности и финансовой устойчивости.

Практическая часть работы выполнена на примере действующего предприятия – ПАО «Томскэнергосбыт».

По результатам проведенного анализа динамики и структуры дебиторской задолженности предприятия можно сказать, что в рассматриваемой компании имеются определенные резервы в росте эффективности управления дебиторской задолженностью.

При рассмотрении действующей системы управления дебиторской задолженностью в рассматриваемой компании применяются следующие методы управления дебиторской задолженностью: профилактика долгов; анализ дебиторской задолженности; коммерческое кредитование; аванс в

неденежной форме; бартер; досудебные меры регулирования; применение штрафных санкций; предложения о проведении взаимозачетов; реструктуризации долга; продажа задолженности; инициация процедуры банкротства; прощение долга; списание безнадежных долгов и др.

На рассматриваемом предприятии основными критериями оценки эффективности управления дебиторской задолженностью являются следующие показатели:

1) процент сомнительной дебиторской задолженности в общей сумме задолженности;

2) процент сомнительной дебиторской задолженности к товарообороту.

Также для целей роста эффективности управления дебиторской задолженностью ПАО «Томскэнергосбыт» в систему критериев, характеризующих эффективность управления дебиторской задолженностью следует включить следующие дополнительные критерии:

1) поступление денежных средств от текущей дебиторской задолженности в отчетном периоде;

2) поступление денежных средств по просроченной дебиторской задолженности в отчетном периоде;

3) поступление денежных средств по сомнительной дебиторской задолженности в отчетном периоде;

4) поступление денежных средств исходя из плана продаж отчетного месяца и средней отсрочки платежа по договорам с клиентами;

5) приход денежных средств исходя из плана продаж отчетного месяца по предоплатным клиентам.

Из расчетов и анализа данных критериев видно, что доля сомнительной дебиторской задолженности невелика как в общей сумме задолженности, так и в сумме реализации.

На основании данных показателей руководство компании считает, что система управления дебиторской задолженностью в компании поставлена хорошо.

Для роста эффективности управления дебиторской задолженностью руководству компании было предложено сформировать подсистему контроля, основными задачами которой являются:

1) поддержание уровня дебиторской задолженности в границах, не превышающих уровень кредиторской задолженности, так как кредиторская задолженность является бесплатным кредитом для компании;

2) усиление контроля за движением дебиторской задолженности. Именно этот вид задолженности приводит к иммобилизации денежных средств и, соответственно, к дальнейшей неплатежеспособности компании;

3) своевременное погашение долгов, не допуская просрочек и штрафных санкций. Важную роль в этом может сыграть правильно выбранная форма расчетов;

4) разумное использование такой формы привлечения клиентов, как коммерческий кредит. С помощью этой формы кредитования можно не только привлечь дополнительных покупателей, но и значительно увеличить объем продаж, а, следовательно, и прибыли;

5) при предоставлении коммерческого кредита предварительная работа с потенциальными дебиторами на предмет их платежеспособности, а в дальнейшем четкое отслеживание своевременности погашения ими своих обязательств;

6) выявление степени риска появления недобросовестных покупателей путем расчета резерва по сомнительным долгам.

Список используемых источников

1. Гражданский кодекс РФ. Части 1 – 4 // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения 22.02.2016)
2. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=183152> (дата обращения 22.02.2016)
3. Федеральный закон от 02.10.2007 № 229-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «Об исполнительном производстве» (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.01.2016) // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=189589> (дата обращения 22.02.2016)
4. Адамов Н.А., Донцов И.А. Учет и анализ дебиторской задолженности // Бухучет в строительных организациях, 2011. – № 6. – С. 45 - 49.
5. Арсенова Е.В., Крюкова О.Г. Экономика фирмы: схемы, определения, показатели: справочное пособие. – М.: Магистр, 2014. – 248 с.
6. Баев М.Ю. Финансовый менеджмент: Учебник - М.: Дело, 2015. – 224 с.
7. Булатов А.С. Экономика предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 369 с.
8. Валинуров Т.Р., Трофимова Т.В. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия // Международный бухгалтерский учет, 2015. – № 31. – С. 12 - 23.
9. Донцова Л.В. Анализ бухгалтерской отчетности. – М.: Кнорус, 2013. – 501 с.
10. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Главбух, 2012. – 299 с.
11. Зарецкая В.Г. Оценка и анализ дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом фактора времени // Международный бухгалтерский учет, 2014. – № 29. – С. 44 - 53.
12. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2015. – 448 с.

13. Кальницкая И.В. Управленческая учетно-аналитическая система для целей управления организацией // Международный бухгалтерский учет, 2013. – № 45. – С. 11 - 17.
14. Киров А.В. Финансовая безопасность как условие финансовой устойчивости фирмы // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, 2010. – № 6. – С. 23 - 27.
15. Климова Н.В. Аналитические исследования в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, 2011. – № 5. – С. 3 – 9.
16. Короткова М.В. Анализ и эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью организации // Налоги и налоговое планирование, 2012. – № 8. – С. 11 - 18.
17. Кришталева Т.И. Внутренний контроль расчетов с поставщиками и подрядчиками // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии, 2010. – № 5. – С. 30 - 35.
18. Куликова Н.Н. Управление дебиторской задолженностью и способы оптимизации ее размеров // <http://www.epitop.narod.ru/art2.htm>
19. Леднев М.В., Покаместов И.Е. Управление дебиторской задолженностью для компаний малого и среднего бизнеса // Банковское кредитование, 2013. – № 2. – С. 88 - 95.
20. Леднев М. Факторинг и управление дебиторской задолженностью: российские реалии и мировой опыт // Международные банковские операции, 2013. – № 4. – С. 97 - 101.
21. Малкова О.А. Управление дебиторской задолженностью // Главная книга. 2014. № 3. С. 32 - 34.
22. Малкова О.А. Оценка платежеспособности своей и чужой // Главная книга, 2014. – № 4. – С. 38 - 45.
23. Мелехина Т.И. Учетно-аналитическое обеспечение внутреннего контроля за дебиторской и кредиторской задолженностью некоммерческих организаций // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях, 2013.

– № 23. – С. 22 - 25.

24. Мельникова Л.А., Рубцова Ю.В. Учет и анализ дебиторской задолженности // Современный бухучет, 2013. – № 5. – С. 3 - 23.
25. Мельникова Л.А., Харти Д.А.И. Организация учета расчетов с покупателями и заказчиками // Современный бухучет, 2014. – № 5. – С. 3 - 10.
26. Мигель Д. Управление оборотным капиталом: практические аспекты // Финансовая газета, 2011. – № 39. – С. 14 - 15.
27. Милых И. Кредитная политика предприятия как инструмент управления дебиторской задолженностью // Консультант, 2011. – № 11. – С. 22 - 25.
28. Мочалина Е.А. Системы управления активами: Учеб. пособие. – Иркутск, 2012. – 229 с.
29. Налоговое управление «кредиторкой» и «дебиторкой» // Информационный бюллетень «Экспресс-бухгалтерия», 2015. – № 41. – С. 31 - 37.
30. Никитин В.В. Факторинг // НДС: проблемы и решения, 2014. – № 12. – С. 24 - 35.
31. Неизвестный В. Дебиторская задолженность. Грамотный контроль, планирование и управление // Финансовая газета, 2012. – № 38. – С. 7.
32. Никулина Н.Н., Мамыкина Н.Н. Управление дебиторской задолженностью в страховом предпринимательстве // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение, 2015. – № 6. – С. 22 - 36.
33. Официальный сайт ПАО «Томскэнергосбыт» // http://www.ensb.tomsk.ru/about_company/ (дата обращения 23.04.2016)
34. Павлова М.А. Аккредитив и сейфинг: инструменты расчетов по договору купли-продажи недвижимости // Юридическая работа в кредитной организации, 2013. – № 4. – С. 35 - 45.
35. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 406 с.
36. Парасоцкая Н.Н. Управление долговыми обязательствами организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет,

2012. – № 1. – С. 7 - 15.

37. Планирование и анализ: Учебное пособие / Под ред. А.А. Верникова. – М.: ИНФРА, 2013. – 445 с.
38. Рябова Е.В. Обоснование выбора классификации дебиторской задолженности по срокам возникновения для формирования резервов по сомнительным долгам // Все для бухгалтера, 2013. – № 2. – С. 10 - 16.
39. Русак Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: Справочное пособие. – Минск: Высшая школа, 2012. – 396 с.
40. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие/ Г.В. Савицкая. – 6-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Новое знание, 2009. – 704 с.
41. Селянина Е. Правовое регулирование операций факторинга. Снижение рисков неплатежей // Финансовая газета, 2015. – № 23. – С. 12.
42. Селянина Е. Факторинг как способ финансирования продаж. Вопросы применения на практике // Финансовая газета, 2015. – № 24. – С. 10 - 11.
43. Сметанко А.В. Прикладные аспекты внутреннего аудита расчетов с покупателями и заказчиками в условиях неопределенности и рисков // Международный бухгалтерский учет, 2014. – № 17. – С. 13 - 23.
44. Твердохлебов В.В. Эффективное управление дебиторской задолженностью - залог финансового благополучия компании // Российский налоговый курьер, 2013. – № 18. – С. 56 - 63.
45. Финансы предприятия: Учебное пособие / Под ред. И.Б. Осырьева. - М.: Дело, 2014. – 559 с.
46. Чернов В.А. Организация учета расчетов // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии, 2015. – № 3. – С. 24 - 32.
47. Шепеленко Г.И. Экономика, организация и планирование на предприятии. - Ростов - на - Дону: Издательский центр «МарТ», 2014. – 544 с.

Приложение А.1

Расчетные таблицы

Горизонтальный анализ баланса компании за 2011 – 2015 гг. (актив)

Статьи баланса	Период					Абсолютное отклонение, тыс. руб.				Относительное отклонение, %			
	2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
I Внеоборотные активы													
Нематериальные активы	-	-	20	18	15	-	20	-2	-3	-	-	-10,00	-16,67
Основные средства	243729	236484	233176	237274	297035	-7245	-3308	4098	59761	-2,97	-1,40	1,76	25,19
Долгосрочные финансовые вложения	-	-	30000	30000	7509	-	30000	-	-22491	-	-	-	-74,97
Отложенные налоговые активы	189627	275443	347794	515292	508208	85816	72351	167498	-7084	45,26	26,27	48,16	-1,37
Прочие внеоборотные активы	-	62036	77950	87487	37969	62036	15914	9537	-49518	-	25,65	12,23	-56,60
Итого по разделу I	433356	573963	688940	870071	850736	140607	114977	181131	-19335	32,45	20,03	26,29	-2,22
II Оборотные активы													
Запасы	6376	8974	7842	8206	14509	2598	-1132	364	6303	40,75	-12,61	4,64	76,81
НДС	15	1	349	302	9434	-14	348	-47	9132	-93,33	34 800	-13,47	3 023,84
Дебиторская задолженность	883394	1550129	1747022	1010609	543145	666735	196893	-736413	-467464	75,47	12,70	-42,15	-46,26
Краткосрочные финансовые вложения	1548200	783665	108716	45	41	-764535	-674949	-108671	-4	-49,38	-86,13	-99,96	-8,89
Денежные средства	53992	94306	90096	603515	821709	40314	-4210	513419	218194	74,67	-4,46	569,86	36,15
Прочие оборотные активы	42314	22038	31672	67992	88770	-20276	9634	36320	20778	-47,92	43,72	114,68	30,56
Итого по разделу II	2534291	2459113	1985697	1690669	1477608	-75178	-473416	-295028	-213061	-2,97	-19,25	-14,86	-12,60
Баланс	2967647	3033076	2674637	2560740	2328344	65429	-358439	-113897	-232396	2,20	-11,82	-4,26	-9,08

Приложение А.2

Горизонтальный анализ баланса компании за 2011 – 2015 гг. (пассив)

Статьи баланса	Период					Абсолютное отклонение, тыс. руб.				Относительное отклонение, %			
	2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
I Капитал и резервы													
Уставный капитал	31212	31212	31212	31212	31212	-	-	-	-	-	-	-	-
Переоценка активов	86921	86921	86178	86178	86178	-	-743	-	-	-	-0,85	-	-
Резервный капитал	1561	1561	1561	1561	1561	-	-	-	-	-	-	-	-
Нераспределенная прибыль	157254	172071	188545	189526	656947	14817	16474	981	467421	9,42	9,57	0,52	246,63
Итого по разделу I	276948	291765	307496	308477	775898	14817	15731	981	467421	5,35	5,39	0,32	151,53
II Долгосрчные обязательства													
Займы и кредиты	1100000	-	-	-	-	-1100000	-	-	-	-	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	26988	27038	945	406	4256	50	-26093	-539	3850	0,19	-96,50	-57,04	948,28
Итого по разделу II	1126988	27038	945	406	4256	-1099950	-26093	-539	3850	-97,60	-96,50	-57,04	948,28
III Краткосрочные обязательства													
Займы и кредиты	315246	700000	762724	-	-	384754	62724	-762724	-	122,05	8,96	-	-
Кредиторская задолженность	1172720	1965722	1567439	2193205	1427469	793002	-398283	625766	-765736	67,62	-20,26	39,92	-34,91
Доходы будущих периодов	75	39	1714	1352	1005	-36	1675	-362	-347	-48,00	4 294,87	-21,12	-25,67
Оценочные обязательства	75670	48512	34319	57300	119716	-27158	-14193	22981	62416	-35,89	-29,26	66,96	108,93
Итого по разделу III	1563711	2714273	2366196	2251857	1548190	1150562	-348077	-114339	-703667	73,58	-12,82	-4,83	-31,25
Баланс	2967647	3033076	2674637	2560740	2328344	65429	-358439	-113897	-232396	2,20	-11,82	-4,26	-9,08

Приложение А.3

Вертикальный анализ баланса компании за 2011 – 2015 гг. (актив)

Статьи баланса	Удельный вес, %					Абсолютное отклонение, тыс. руб.				Относительное отклонение, %			
	2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
I Внеоборотные активы													
Нематериальные активы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Основные средства	8,21	7,80	8,72	9,27	12,76	-0,42	0,92	0,55	3,49	-5,07	11,82	6,28	37,68
Долгосрочные финансовые вложения	-	-	1,12	1,17	0,32	-	1,12	0,05	-0,85	-	-	4,45	-72,47
Отложенные налоговые активы	6,39	9,08	13,00	20,12	21,83	2,69	3,92	7,12	1,70	42,12	43,19	54,75	8,47
Прочие внеоборотные активы	-	2,05	2,91	3,42	1,63	2,05	0,87	0,50	-1,79	-	42,49	17,23	-52,27
Итого по разделу I	14,60	18,92	25,76	33,98	36,54	4,32	6,83	8,22	2,56	29,59	36,11	31,91	7,54
II Оборотные активы													
Запасы	0,21	0,30	0,29	0,32	0,62	0,08	0,00	0,03	0,30	37,71	-0,90	9,30	94,46
НДС	-	-	0,01	0,01	0,41	-	0,01	-	0,39	-	-	-	-
Дебиторская задолженность долгосрочная	29,77	51,11	65,32	39,47	23,33	21,34	14,21	-25,85	-16,14	71,69	27,81	-39,58	-40,89
Краткосрочные финансовые вложения	52,17	25,84	4,06	-	-	-26,33	-21,77	-4,06	-	-50,47	-84,27	-99,96	0,21
Денежные средства	1,82	3,11	3,37	23,57	35,29	1,29	0,26	20,20	11,72	70,90	8,34	599,65	49,74
Прочие оборотные активы	1,43	0,73	1,18	2,66	3,81	-0,70	0,46	1,47	1,16	-49,04	62,98	124,22	43,59
Итого по разделу II	85,40	81,08	74,24	66,02	63,46	-4,32	-6,83	-8,22	-2,56	-5,06	-8,43	-11,07	-3,88
Баланс	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-

Приложение А.4

Вертикальный анализ баланса компании за 2011 – 2015 гг. (пассив)

Статьи баланса	Удельный вес, %					Абсолютное отклонение, тыс. руб.				Относительное отклонение, %			
	2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
I Капитал и резервы													
Уставный капитал	1,05	1,03	1,17	1,22	1,34	-0,02	0,14	0,05	0,12	-2,16	13,40	4,45	9,98
Переоценка активов	2,93	2,87	3,22	3,37	3,70	-0,06	0,36	0,14	0,34	-2,16	12,43	4,45	9,98
Резервный капитал	0,05	0,05	0,06	0,06	0,07	0,00	0,01	0,00	0,01	-2,16	13,40	4,45	9,98
Нераспределенная прибыль	5,30	5,67	7,05	7,40	28,22	0,37	1,38	0,35	20,81	7,06	24,26	4,99	281,22
Итого по разделу I	9,33	9,62	11,50	12,05	33,32	0,29	1,88	0,55	21,28	3,08	19,52	4,78	176,63
II Долгосрочные обязательства													
Займы и кредиты	37,07	-	-	-	-	-37,07	-	-	-	-	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	0,91	0,89	0,04	0,02	0,18	-0,02	-0,86	-0,02	0,17	-1,98	-96,04	-55,13	1 052,91
Итого по разделу II	37,98	0,89	0,04	0,02	0,18	-37,08	-0,86	-0,02	0,17	-97,65	-96,04	-55,13	1 052,91
III Краткосрочные обязательства													
Займы и кредиты	10,62	23,08	28,52	-	-	12,46	5,44	-28,52	-	117,26	23,56	-	-
Кредиторская задолженность	39,52	64,81	58,60	85,65	61,31	25,29	-6,21	27,04	-24,34	64,00	-9,58	46,15	-28,42
Доходы будущих периодов	-	-	0,06	0,05	0,04	-	0,06	-0,01	-0,01	-	-	-	-
Оценочные обязательства	2,55	1,60	1,28	2,24	5,14		-0,32	0,95	2,90	-37,27	-19,78	74,39	129,78
Итого по разделу III	52,69	89,49	88,47	87,94	66,49	36,80	-1,02	-0,53	-21,44	69,83	-1,14	-0,60	-24,39
Баланс	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	-	-	-	-	-	-	-	-

Приложение А.5

Анализ ликвидности баланса компании за 2011 – 2015 гг.

Показатели	Период					Абсолютное отклонение, тыс. руб.			
	2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
Наиболее ликвидные активы	1 602 192	877 971	198 812	603 560	821 750	-724 221	-679 159	404 748	218 190
Быстрореализуемые активы	883 394	1 550 129	1 747 022	1 010 609	543 145	666 735	196 893	-736 413	-467 464
Медленнореализуемые активы	48 705	31 013	39 863	76 500	112 713	-17 692	8 850	36 637	36 213
Труднореализуемые активы	433 356	573 963	688 940	870 071	850 736	140 607	114 977	181 131	-19 335
Баланс	2 967 647	3 033 076	2 674 637	2 560 740	2 328 344	65 429	-358 439	-113 897	-232 396
Наиболее срочные обязательства	315 246	700 000	762 724	-	-	384 754	62 724	-762 724	-
Краткосрочные пассивы	1 172 720	1 965 722	1 567 439	2 193 205	1 427 469	793 002	-398 283	625 766	-765 736
Долгосрочные пассивы	1 202 733	75 589	36 978	59 058	124 977	-1 127 144	-38 611	22 080	65 919
Постоянные пассивы	276 948	291 765	307 496	308 477	775 898	14 817	15 731	981	467 421
Баланс	2 967 647	3 033 076	2 674 637	2 560 740	2 328 344	65 429	-358 439	-113 897	-232 396
Платежный излишек / недостаток по первому неравенству	1 286 946	177 971	-563 912	603 560	821 750	-1 108 975	-741 883	1 167 472	218 190
Платежный излишек / недостаток по второму неравенству	-289 326	-415 593	179 583	-1 182 596	-884 324	-126 267	595 176	-1 362 179	298 272
Платежный излишек / недостаток по третьему неравенству	-1 154 028	-44 576	2 885	17 442	-12 264	1 109 452	47 461	14 557	-29 706
Платежный излишек / недостаток по четвертому неравенству	-156 408	-282 198	-381 444	-561 594	74 838	-125 790	-99 246	-180 150	636 432

Приложение А.6

Анализ показателей ликвидности компании за 2011 – 2015 гг.

Показатели	Формула для расчета	Период					Абсолютное отклонение, тыс. руб.			
		2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
Коэффициент абсолютной ликвидности (норма > 0,2 : 0,5)	Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения / Текущие обязательства	1,08	0,33	0,09	0,28	0,58	-0,75	-0,24	0,19	0,30
Коэффициент «критической» ликвидности (норма > 0,7 : 0,8; желательно > 1,0)	Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения + Дебиторская задолженность / Текущие обязательства	1,67	0,91	0,84	0,74	0,96	-0,76	-0,08	-0,10	0,22
Коэффициент текущей ликвидности (норма > 1,5; желательно 2,0 : 3,0)	Текущие активы / Текущие обязательства	1,70	0,92	0,85	0,77	1,04	-0,78	-0,07	-0,08	0,26
Доля оборотных средств в активах	Текущие активы / Валюта баланса	0,85	0,81	0,74	0,66	0,63	-0,04	-0,07	-0,08	-0,03
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами (норма > 0,1)	Собственный капитал - Внеоборотные активы / Оборотные активы	-0,06	-0,11	-0,19	-0,33	-0,05	-0,05	-0,08	-0,14	0,28

Приложение А.7

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости компании за 2011 – 2015 гг.

Показатели	Период					Абсолютное отклонение, тыс. руб.			
	2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
Источники собственных средств	276 948	291 765	307 496	308 477	775 898	14 817	15 731	981	467 421
Долгосрочные кредиты и займы	1 100 000	-	-	-	-	-1 100 000	-	-	-
Собственные и долгосрочные заемные средства	1 376 948	291 765	307 496	308 477	775 898	-1 085 183	15 731	981	467 421
Краткосрочные кредиты и займы	315 246	700 000	762 724	-	-	384 754	62 724	-762 724	-
Основные источники формирования запасов и затрат	1 692 194	991 765	1 070 220	308 477	775 898	-700 429	78 455	-761 743	467 421
Запасы	6 376	8 974	7 842	8 206	14 509	2 598	-1 132	364	6 303
Излишек или недостаток собственных средств	270 572	282 791	299 654	300 271	761 389	12 219	16 863	617	461 118
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных средств	1 370 572	282 791	299 654	300 271	761 389	-300 858	156 910	-1 523 486	934 842
Излишек или недостаток основных источников формирования запасов и затрат	1 685 818	982 791	1 062 378	300 271	761 389	-703 027	79 587	-762 107	461 118
Тип финансовой устойчивости	Устойчивое финансовое положение								

Приложение А.8

Анализ потребности в собственном оборотном капитале компании за 2011 – 2015 гг.

Статьи баланса	Период					Абсолютное отклонение, тыс. руб.				Относительное отклонение, %			
	2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
I Капитал и резервы													
Уставный капитал	31212	31212	31212	31212	31212	-	-	-	-	-	-	-	-
Переоценка активов	86921	86921	86178	86178	86178	-	-743	-	-	-	-	-	-
Резервный капитал	1561	1561	1561	1561	1561	-	-	-	-	-	-	-	-
Нераспределенная прибыль	157254	172071	188545	189526	656947	14817	16474	981	467421	9,42	9,57	0,52	246,63
Итого по разделу I	276948	291765	307496	308477	775898	14817	15731	981	467421	5,35	5,39	0,32	151,53
II Внеоборотные активы													
Нематериальные активы	-	-	20	18	15	-	20	-2	-3	-	-	-10,00	-16,67
Основные средства	243729	236484	233176	237274	297035	-7245	-3308	4098	59761	-2,97	-1,40	1,76	25,19
Долгосрочные финансовые вложения	-	-	30000	30000	7509	-	30000	-	-22491	-	-	-	-74,97
Отложенные налоговые активы	189627	275443	347794	515292	508208	85816	72351	167498	-7084	45,26	26,27	48,16	-1,37
Прочие внеоборотные активы	-	62036	77950	87487	37969	62036	15914	9537	-49518	-	25,65	12,23	-56,60
Итого по разделу II	433356	573963	688940	870071	850736	140607	114977	181131	-19335	32,45	20,03	26,29	-2,22
Собственные оборотные активы	-156408	-282198	-381444	-561594	-74838	-125790	-99246	-180150	486756	80,42	35,17	47,23	-86,67

Приложение А.9

Анализ показателей финансовой устойчивости компании за 2011 – 2015 гг.

Показатели	Формула для расчета	Период					Абсолютное отклонение, тыс. руб.			
		2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага - норма не выше 1,5)	Заемный капитал / Собственный капитал	9,72	9,40	7,70	7,30	2,00	-0,32	-1,70	-0,40	-5,30
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (норма > 0,1 : 0,5)	Собственный капитал - Внеоборотные активы / Оборотные активы	-0,06	-0,11	-0,19	-0,33	-0,05	-0,05	-0,08	-0,14	0,28
Коэффициент финансовой независимости (автономии - норма > 0,4 : 0,6)	Собственный капитал / Валюта баланса	0,09	0,10	0,11	0,12	0,33	-	0,02	0,01	0,21
Коэффициент финансирования (норма > 0,7 : 1,5)	Собственный капитала / Заемный капитал	0,10	0,11	0,13	0,14	0,50	-	0,02	0,01	0,36
Коэффициент финансовой устойчивости (норма > 0,6)	Собственный капитал + Долгосрочные обязательства / Валюта баланса	0,47	0,11	0,12	0,12	0,34	-0,37	0,01	0,01	0,21

Приложение А.10

Анализ основных финансовых показателей деятельности компании за 2011 – 2015 гг.

Статьи Отчета о финансовых результатах	Период					Абсолютное отклонение, тыс. руб.				Относительное отклонение, %			
	2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
Выручка	11979239	9660030	8956837	11997638	12912524	-2319209	-703193	3040801	914886	-19,36	-7,28	33,95	7,63
Себестоимость	5479516	5137298	4314942	4182169	4569356	-342218	-822356	-132773	387187	-6,25	-16,01	-3,08	9,26
Валовая прибыль	6499723	4522732	4641895	7815469	8343168	-1976991	119163	3173574	527699	-30,42	2,63	68,37	6,75
в % к выручке	54,26	46,82	51,83	65,14	64,61	-7,44	5,01	13,32	-0,53	-13,71	10,69	25,70	-0,81
Коммерческие расходы	6364595	4059964	4245643	6848244	7747082	-2304631	185679	2602601	898838	-36,21	4,57	61,30	13,13
Прибыль от продаж	135128	462768	396252	967225	596086	327640	-66516	570973	-371139	242,47	-14,37	144,09	-38,37
в % к выручке	1,13	4,79	4,42	8,06	4,62	3,66	-0,37	3,64	-3,45	324,69	-7,65	82,23	-42,74
Прочие доходы	919907	2461907	538494	183142	189156	1542000	-1923413	-355352	6014	167,63	-78,13	-65,99	3,28
Прочие расходы	1018545	2892297	928588	1125901	616324	1873752	-1963709	197313	-509577	183,96	-67,89	21,25	-45,26
Прибыль до налогообложения	36490	32378	6158	24466	168918	-4112	-26220	18308	144452	-11,27	-80,98	297,30	590,42
в % к выручке	0,30	0,34	0,07	0,20	1,31	0,03	-0,27	0,14	1,10	10,03	-79,49	196,61	541,50
Налоговые платежи	26364	17561	-9573	23485	168060	-8803	-27134	33058	144575	-33,39	-154,51	-345,33	615,61
в % к выручке	0,22	0,18	-0,11	0,20	1,30	-0,04	-0,29	0,30	1,11	-17,40	-158,79	-283,15	564,90
Чистая прибыль	10126	14817	15731	981	858	4691	914	-14750	-123	46,33	6,17	-93,76	-12,54
в % к выручке	0,08	0,15	0,18	0,01	0,01	0,07	0,02	-0,17	0,00	81,46	14,50	-95,34	-18,74

Приложение А.11

Анализ показателей рентабельности компании за 2011 – 2015 гг.

Показатели	Формула для расчета	Период					Абсолютное отклонение, тыс. руб.			
		2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
Рентабельность продаж	Прибыль от продаж / Выручка * 100	1,13	4,79	4,42	8,06	4,62	3,66	-0,37	3,64	-3,45
Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	Прибыль до налогообложения / Выручка * 100	4,13	2,09	0,35	2,42	31,10	-2,04	-1,74	2,07	28,68
Чистая рентабельность	Чистая прибыль / Выручка * 100	0,08	0,15	0,18	0,01	0,01	0,07	0,02	-0,17	0,00
Экономическая рентабельность	Чистая прибыль / Стоимость имущества * 100	0,34	0,49	0,59	0,04	0,04	0,15	0,10	-0,55	0,00
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Стоимость собственного капитала * 100	3,66	5,08	5,12	0,32	0,11	1,42	0,04	-4,80	-0,21
Валовая рентабельность	Валовая прибыль / Выручка * 100	54,26	46,82	51,83	65,14	64,61	-7,44	5,01	13,32	-0,53
Затратоотдача	Прибыль от продаж / Затраты на производство * 100	2,47	9,01	9,18	23,13	13,05	6,54	0,18	13,94	-10,08
Коэффициент устойчивости экономического роста	Чистая прибыль / Стоимость собственного капитала * 100	0,04	0,05	0,05	-	-	0,01	-	-0,05	-

Приложение А.12

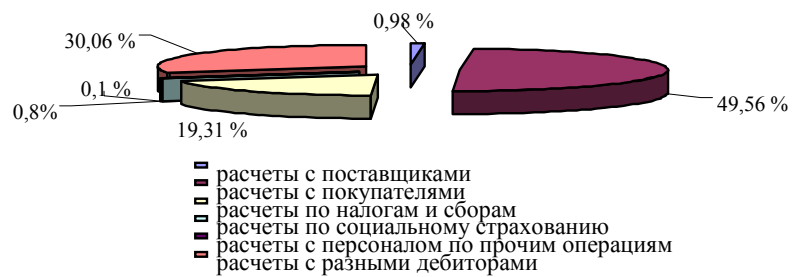
Анализ показателей деловой активности компании за 2011 – 2015 гг.

Показатели	Формула для расчета	Период				Абсолютное отклонение, тыс. руб.		
		2012	2013	2014	2015	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача), раз	Выручка / Среднегодовая стоимость активов	3,22	3,14	4,58	5,28	-0,08	1,44	0,70
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, раз	Выручка / Среднегодовая стоимость оборотных активов	3,87	4,03	6,53	8,15	0,16	2,50	1,62
Коэффициент оборачиваемости основных средств, раз	Выручка / Среднегодовая стоимость основных средств	40,23	38,14	51,00	48,33	-2,09	12,86	-2,67
Коэффициент отдачи собственного капитала, раз	Выручка / Среднегодовая стоимость собственного капитала	33,97	29,89	38,96	23,82	-4,08	9,06	-15,14
Коэффициент оборачиваемости запасов, раз	Выручка / Среднегодовая стоимость запасов	1 257,33	1 043,56	1 436,93	795,82	-213,77	393,37	-641,11
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	Выручка / Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности	10,94	5,78	6,87	12,78	-5,16	1,09	5,91
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, раз	Выручка / Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности	1,54	1,27	1,60	1,78	-0,27	0,33	0,19
Срок погашения дебиторской задолженности, дни (Тд)	360 / Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	32,92	62,30	52,42	28,18	29,38	-9,88	-24,25
Срок погашения кредиторской задолженности, дни (Тк)	361 / Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	233,92	284,01	225,68	201,89	50,09	-58,33	-23,79
Срок оборота оборотного капитала, дни	362 / Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	111,81	114,70	78,55	68,15	2,89	-36,16	-10,39
Срок погашения запасов, дни (Тз)	363 / Коэффициент оборачиваемости запасов	0,29	0,34	0,25	0,45	0,06	-0,09	0,20

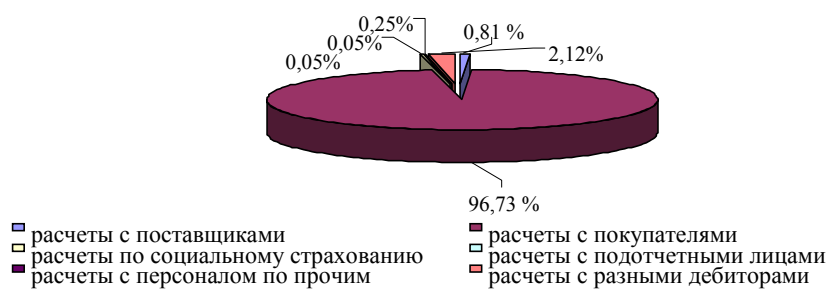
Приложение А.13

Анализ динамики и структуры дебиторской задолженности компании за 2011 – 2015 гг.

Статьи зadолженности	Период					Абсолютное отклонение, тыс. руб.				Удельный вес, %				
	2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2011	2012	2013	2014	2015
расчеты с поставщиками	8642	36211	35893	30991	4378	27569	-318	-4902	-26613	0,98	2,34	2,05	3,07	0,81
расчеты с покупателями	437826	599469	574990	686198	525380	161643	-24479	111208	-160818	49,56	38,67	32,91	68,03	96,73
расчеты по налогам и сборам	170602	108070	74237	19		-62532	-33833	-74218	-19	19,31	6,97	4,25	0,00	0,00
расчеты по социальному страхованию	665	436		566	1360	-229	-436	566	794	0,08	0,03	0,00	0,06	0,25
расчеты с подотчетными лицами	29	48	27	119	270	19	-21	92	151	0,00	0,00	0,00	0,01	0,05
расчеты с персоналом по прочим операциям	72	9	290	251	258	-63	281	-39	7	0,01	0,00	0,02	0,02	0,05
расчеты с разными дебиторами	265558	805886	1061585	290464	11499	540328	255699	-771121	-278965	30,06	51,99	60,77	28,80	2,12
Итого	883394	1550129	1747022	1008608	543145	666735	196893	-738414	-465463	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00



2011 год



2015 год

Рисунок 7 – Структура дебиторской задолженности компании за 2011 и 2015 гг.

Приложение А.14

Анализ динамики и структуры задолженности покупателей и заказчиков компании за 2011 – 2015 гг.

Статьи задолженности	Период					Абсолютное отклонение, тыс. руб.				Удельный вес, %				
	2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2011	2012	2013	2014	2015
Оказанные услуги	328370	408508	408884	558048	459708	80139	376	149164	-98340	75,00	68,15	71,11	81,32	87,50
Выполненные работы	72057	113372	110098	83130	57869	41315	-3274	-26968	-25261	16,46	18,91	19,15	12,11	11,01
Реализованные товары	37400	77589	56009	45021	7804	40189	-21581	-10988	-37217	8,54	12,94	9,74	6,56	1,49
Итого	437826	599469	574990	686198	525380	161643	-24479	111208	-160818	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

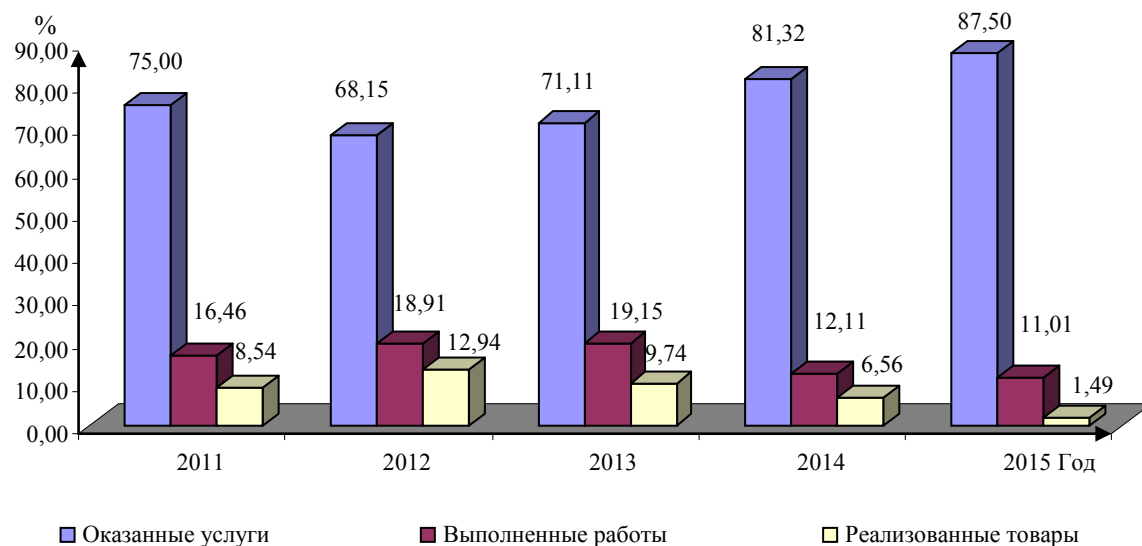


Рисунок 8 – Структура задолженности покупателей и заказчиков компании за 2011 и 2015 гг., в %

Приложение А.15

Аналитические показатели движения и эффективности управления дебиторской задолженностью компании за 2011 – 2015 гг.

Показатели	Период					Абсолютное отклонение, тыс. руб.			
	2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
Выручка, тыс. руб.	11 979 239	9 660 030	8 956 837	11 997 638	12 912 524	-2 319 209	-703 193	3 040 801	914 886
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	883 394	1 550 129	1 747 022	1 010 609	543 145	666 735	196 893	-736 413	-467 464
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	1 172 720	1 965 722	1 567 439	2 193 205	1 427 469	793 002	-398 283	625 766	-765 736
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в оборотах	13,56	6,23	5,13	11,87	23,77	-7,33	-1,10	6,74	11,90
В том числе краткосрочной	13,56	6,23	5,13	11,87	23,77	-7,33	-1,10	6,74	11,90
Период погашения дебиторской задолженности, дни	26,55	57,77	70,22	30,32	15,14	31,22	12,45	-39,89	-15,18
В том числе краткосрочной	26,55	57,77	70,22	30,32	15,14	31,22	12,45	-39,89	-15,18
Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %	34,86	63,04	87,98	59,78	36,76	28,18	24,94	-28,20	-23,02
В том числе доля дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в общем объеме текущих активов, %	17,28	24,38	28,96	40,59	35,56	7,10	4,58	11,63	-5,03
Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности, %	0,14	0,13	0,13	0,09	0,13	-0,01	-	-0,04	0,03
Оборачиваемость кредиторской задолженности, в оборотах	10,21	4,91	5,71	5,47	9,05	-5,30	0,80	-0,24	3,58
Период погашения кредиторской задолженности, дни	35,24	73,26	63,00	65,81	39,80	38,01	-10,26	2,81	-26,01
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,75	0,79	1,11	0,46	0,38	0,04	0,33	-0,65	-0,08

Приложение А.16

Оценка объема продаж, общего объема и сомнительной дебиторской задолженности компании за 2011 – 2015 гг.

Показатели	Период					Абсолютное отклонение, тыс. руб.			
	2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
Объем продаж, тыс. руб.	11 979 239	9 660 030	8 956 837	11 997 638	12 912 524	-2 319 209	-703 193	3 040 801	914 886
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	883 394	1 550 129	1 747 022	1 010 609	543 145	666 735	196 893	-736 413	-467 464
Сомнительные долги, тыс. руб.	1 254	2 080	2 274	916	680	826	194	-1 358	-236
Соотношение сомнительных и общих долгов дебиторов, %	0,14	0,13	0,13	0,09	0,13	-0,01	0,00	-0,04	0,03
Соотношение сомнительной задолженности и продаж, %	0,01	0,02	0,03	0,01	0,01	0,01	0,01	-0,02	-

