

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

Институт ИнЭО

Направление подготовки 080109 Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Кафедра Экономики

ДИПЛОМНЫЙ ПРОЕКТ/РАБОТА

Тема работы
УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИЗА

УДК 657.432.005.334

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
З-3502	Ершова Д.Ю.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
преподаватель	Соболева Т.А.			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
профессор	Барышева Г.А.	Д.э.н.		

Томск - 2016

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

Институт электронного обучения

Специальность 08010965 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Кафедра экономики

УТВЕРЖДАЮ:

Зав.кафедрой экономики

_____ Барышева Г.А.

« » _____ 2016г.

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме: дипломной работы

Студенту :

Группа	ФИО
3-3502	Ершова Диана Юрьевна

Тема работы:

Управление дебиторской задолженностью в условиях кризиса	
Утверждена приказом директора ИнЭо	№881/с 08.02.2016 года

Срок сдачи студентом выполненной работы:	20.05.2016 года
--	-----------------

ЗАДАНИЕ:

Исходные данные к работе	<i>Отчетная документация за 2012-14гг. ООО «Энергия Сибири», нормативно-правовые акты, учебная литература.</i>
Перечень подлежащих исследованию , проектированию и разработке вопросов	<i>а) рассмотреть теоретические аспекты дебиторской задолженности, сущность, виды, учет и методы управления. б) дать характеристику компании, провести анализ финансово хозяйственной деятельности , провести анализ состояния и движения дебиторской задолженности на примере ООО «Энергия Сибири». в) предложить рекомендации по улучшению стратегии и тактики управления дебиторской задолженностью компании ООО «Энергия Сибири»</i>
Перечень графического материала	

Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы			
Раздел	Консультант	Подпись	Дата
Финансовый менеджмент	Соболева Т.А.		
Социальная ответственность	Феденкова А.С.		
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:			
1.Дебиторская задолженность как часть финансовых ресурсов предприятия			
2.Анализ системы управления дебиторской задолженности на примере ООО «Энергия Сибири»			
3.Стратегия и тактика управления дебиторской задолженностью в ООО «Энергия Сибири»			
4.Социальная ответственность			

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	16.02.2016 года
---	-----------------

Задание выдал руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Преподаватель	Соболева Тамара Аркадьевна			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3502	Ершова Диана Юрьевна		

Реферат

Данная работа освещает актуальные вопросы, связанные с управлением дебиторской задолженностью в компании. Целью работы является исследования изучение состояния и движения дебиторской задолженности ООО «Энергия Сибири», а также разработка стратегии и тактики по её управлению.

Актуальность темы дипломной работы заключается в том, что дебиторская задолженность является частью оборотного капитала, это является одним из определяющим и решающим фактором в финансово хозяйственной деятельности, а также успешности и конкурентоспособности предприятия.

В процессе исследования использовались нормативные и законодательные акты Российской Федерации, внутренняя документация компании ООО «Энергия Сибири», специальная литература и литература отечественных авторов в сфере финансового менеджмента.

Оглавление

Введение.....	6
1 Дебиторская задолженность как часть финансовых ресурсов предприятия	
1.1 Понятия дебиторской задолженности и ее экономическая сущность...	10
1.2 Виды и учет дебиторской задолженности, состав, отражение в бухгалтерской отчетности.....	12
1.3 Методы управления дебиторской задолженностью.....	17
2 Анализ системы управления дебиторской задолженностью на примере ООО «Энергия Сибири»	
2.1 Общая характеристика ООО «Энергия Сибири».....	29
2.2 Анализ финансово хозяйственной деятельности ООО «Энергия Сибири».....	33
2.3 Анализ состояния и движения дебиторской задолженности в ООО «Энергия Сибири», влияние на формирование финансовых результатов (фин.состояние).....	45
3 Стратегия и тактика управления дебиторской задолженностью в ООО «Энергия Сибири	
3.1 Совершенствование кредитной политики.....	58
3.2 Применение эффективных механизмов управления дебиторской задолженностью.....	65
Корпоративная социальная ответственность компании ООО «Энергия Сибири».....	74
Заключение.....	88
Список использованных источников.....	92
Приложение А.....	95
Приложение Б.....	97

Введение

На настоящий момент любой хозяйствующий субъект сталкивается с проблемой управления дебиторской задолженностью, так как образование дебиторской задолженности естественное явление для рыночных отношений, вызванное объективными причинами. Для должника это возможность использования дополнительных оборотных средств за счет кредитора, а для кредитора - возможность регулировать и расширять влияние на рынке сбыта с помощью предоставления отсрочки платежа.

Складывающаяся на рынке экономическая ситуация показывает, что лишь небольшая часть покупателей имеет возможность мгновенного расчета за товар при его покупке, а тем более внесение за товар авансовых платежей. Конструируя политику предприятия, ориентированную только на данный сегмент покупателей, предприятие лишает себя значительной части рынка, тем самым рискует остаться без части предполагаемой прибыли.

На настоящий момент существует актуальная проблема формирования эффективных механизмов и подходов управления дебиторской задолженностью, особенно в свете кризисного и посткризисного развития российской экономики последних лет, когда множество предприятий обанкротились, а те немногие, кто смог перестроиться на рыночные отношения, столкнулись с проблемой платежеспособности и наличия свободных денежных средств.

Вопрос анализа, оценки дебиторской задолженности и управления ею являются очень актуальными и приобретают особую значимость в условиях инфляции, когда иммобилизация собственных оборотных средств становится очень невыгодной для предприятий.

В рамках мероприятий краткосрочной финансовой политики большую роль играют меры, направленные на эффективное управление и контроль над величиной дебиторской задолженности. Грамотная политика

управления прежде всего отразится на конкурентном преимуществе предприятия на рынке сбыта и его динамическом развитии.

Вышесказанное определяет актуальность выбранной темы.

Целью дипломной работы является разработка мероприятий по совершенствованию управления дебиторской задолженностью на предприятии в условиях кризиса.

Для достижения цели данной работы необходимо решить ряд задач:

- раскрыть теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью;
- провести анализ дебиторской задолженности и рассмотреть причины ее возникновения;
- выявить проблемы управления дебиторской задолженностью на предприятии;
- разработать предложения по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Объектом исследования является ООО "Энергия Сибири".

Предметом исследования является дебиторская задолженность предприятия.

Источниками информации для проведения исследования являются:

- годовая бухгалтерская отчетность предприятия за 2012-2014гг.;
- данные аналитического и синтетического учета;
- первичные документы и другие данные предприятия.

Теоретической и методической основой работы послужили труды современных ученых по исследуемой проблеме, учебные и методические

пособия, инструктивный материал, законодательные акты и нормативные документы, действующие в стране в течение исследуемого периода.

В процессе работы над темой исследования применялись различные экономические методы: экономико-математический, статистический, аналитический и другие.

Дебиторская задолженность как часть финансовых ресурсов предприятия

1.1 Понятия дебиторской задолженности и ее экономическая сущность

Дебиторская задолженность – это сумма долгов, причитающихся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Обычно долги образуются от продаж в кредит.

В бухгалтерском учете под дебиторской задолженностью, как правило, понимаются имущественные права, представляющие собой один из объектов гражданских прав.

Согласно статье 128 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ):

"К объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); нематериальные блага".

Следовательно, право на получение дебиторской задолженности является имущественным правом, а сама дебиторская задолженность является частью имущества организации.

К образованию дебиторской задолженности влечет наличие договорных отношений между контрагентами, когда момент перехода права собственности на товары (работы, услуги) и их оплата не совпадают по времени.

Дебиторскую задолженность можно рассматривать в трех смыслах: во-первых, как средство погашения кредиторской задолженности, во-вторых, как часть продукции, проданной покупателям, но еще не оплаченной, и в-

третьих, как один из элементов оборотных активов, финансируемых за счет собственных либо заемных средств.

Оборотный капитал компании складывается из следующих составляющих:

денежных средств;

дебиторской задолженности;

материально-производственных запасов;

незавершенного производства;

расходов будущих периодов.

Следовательно, дебиторская задолженность - это часть оборотного капитала организации.

Сегодня практически ни один субъект хозяйственной деятельности не существует без дебиторской задолженности, так как ее образование и существование объясняется простыми объективными причинами:

для организации-должника - это возможность использования дополнительных, причем бесплатных, оборотных средств;

для организации-кредитора - это расширение рынка сбыта товаров, работ, услуг.

По своей экономической сущности средства, составляющие дебиторскую задолженность организации, отвлекаются из участия в хозяйственном обороте, что, конечно же, не является плюсом для финансового состояния организации. Рост дебиторской задолженности может привести к финансовому краху хозяйствующего субъекта, поэтому бухгалтерская служба организации должна организовать надлежащий контроль над состоянием дебиторской задолженности, что позволит

обеспечить своевременное взыскание средств составляющих дебиторскую задолженность.

Условием обеспечения финансовой устойчивости организации является превышение суммы дебиторской задолженности над суммой кредиторской задолженности.

1.2 Виды и учет дебиторской задолженности, состав, отражение в бухгалтерской отчетности

В бухгалтерском балансе дебиторская задолженность отражается в разделе 2 актива баланса, в строке 1230 . В зависимости от срока наступления платежа дебиторская задолженность делится на два вида:

долгосрочная - подлежащая погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты;

краткосрочная (текущая) - со сроком погашения в течение 12 месяцев после отчетной даты.

Чем раньше наступает срок платежа, тем выше ценность задолженности и вероятность ее реализации.

Внутренняя структура каждого вида задолженности практически одинакова. Ее составляет задолженность перед предприятием:

покупателей и заказчиков;

по выданным авансам;

прочих дебиторов (по неоплаченным векселям, дочерних и зависимых обществ, участников (учредителей) по взносам в уставный капитал).

В статье "Расчеты с покупателями и заказчиками" отражается суммарная задолженность покупателей и заказчиков на отчетную дату в соответствии с условиями договоров за проданные им товары, выполненные

работы и оказанные услуги. Данный вид дебиторской задолженности представляет собой задолженность  (Ctrl) _____ателя по оплате поставленных товаров, выполненных работ или оказанных услуг и возникает в результате того, что между моментом отгрузки товаров, выполнения работ или оказания услуг и моментом получения оплаты (денежных средств) может пройти значительное время.

При анализе этой дебиторской задолженности необходимо обратить внимание на следующее:

имеются ли договоры на поставку продукции (выполнение работ, оказание услуг) и правильно ли они оформлены;

правильно ли оформлены суммы, полученные за отгруженные товарно-материальные ценности;

правильно ли списана дебиторская задолженность на себестоимость продукции (работ, услуг) и дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности, дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, списывается по решению руководителя предприятия и относится на счет средств резерва по сомнительным долгам.

В статье "Авансы выданные" указывается сумма выплаченных другим организациям и гражданам авансов по предстоящим расчетам в соответствии с условиями договоров. Данный вид дебиторской задолженности образуется, как правило, в результате частичной или полной предоплаты за какие-либо товары или услуги. Соответственно эта задолженность будет покрываться не денежными средствами, а товарами, работами или услугами - в зависимости от того, за что был выплачен аванс.

В статье "Прочие дебиторы" указываются: дочерние и зависимые общества; участники (учредители) по взносам в уставный капитал;

переплаты по налогам, сборам и прочим платежам в бюджет и государственные внебюджетные фонды; задолженность работников организации по предоставленным им займам за счет средств этой организации, по возмещению материального ущерба организации и т.п.

Данный вид задолженности объединяет самые разные суммы, которые в большинстве своем представляют собой долгосрочные финансовые вложения и не отличаются высокой ликвидностью.

По характеру образования дебиторская задолженность делится на нормальную и неоправданную. К нормальной задолженности предприятия относится та, которая обусловлена ходом выполнения производственной программы предприятия, а также действующими формами расчетов (задолженность по предъявленным претензиям, задолженность за подотчетными лицами, за товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил). Неоправданной дебиторской задолженностью считается та, которая возникла в результате нарушения расчетной и финансовой дисциплины, имеющих недостатки в ведении учета, ослабления контроля за отпуском материальных ценностей, возникновения недостач и хищений (товары отгруженные, но неоплаченные в срок, задолженность по недостачам и хищениям и др.)

В настоящее время, выделяют следующие виды дебиторской задолженности: дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, дочерних, зависимых товариществ.

Учет дебиторской задолженности в бухгалтерском учете

В бухгалтерском учете дебиторская задолженность отражается по дебету счетов:

1) 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» (организацией выдан аванс в счет поставки товара);

2) 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (поставка товаров, работ, услуг в счет последующей оплаты);

3) 68 «Расчеты по налогам и сборам» (переплата в бюджет налогов, сборов);

4) 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» (переплата при расчетах по социальному страхованию, пенсионному обеспечению, обязательному медицинскому страхованию работников организации);

5) 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» (при удержании с работника в пользу организации определенных сумм);

6) 71 «Расчеты с подотчетными лицами» (подотчетное лицо не возвратило выданные ему денежные средства);

7) 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» (возникновение задолженности работников по предоставленным займам, возмещению материального ущерба и тому подобное);

8) 75 «Расчеты с учредителями» (возникновение задолженности учредителей по вкладам в уставный, складочный капитал);

9) 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» (в случае наличия задолженностей по возмещению ущерба по страховому случаю; расчетов по претензиям в пользу организации; расчетов по причитающимся дивидендам).

Как уже отмечено, согласно пункту 11 ПБУ 10/99, в бухгалтерском учете суммы долгов, нереальных для взыскания, признаются прочими расходами. Для учета таких сумм Инструкцией по применению Плана счетов, утвержденному Приказом Минфина Российской Федерации от 31

октября 2000 года №94н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» предназначен счет 91, субсчет 91-2 «Прочие расходы».

В бухгалтерском учете прочие расходы в виде суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, отражаются по дебету счета 91, субсчет 91-2 «Прочие расходы», в корреспонденции с кредитом счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и другие.

Если должник погасил задолженность, в бухгалтерском учете данные операции отражаются следующими записями:

Дебет 51 «Расчетные счета» и другие, Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и другие.

Организация, которая использует коммерческое кредитование в своей деятельности, должна отражать операции, связанные с возникновением, движением и погашением задолженности в бухгалтерском учете и отчетности.

Коммерческое кредитование на практике существует в двух формах:

А) в форме предварительной оплаты;

Б) отсрочки платежа.

В первом случае организация, осуществляющая реализацию товара, выступает как заемщик, и ее задолженность в структуре балансового отчета является кредиторской.

Во втором случае эта же организация выступает как кредитор и в бухгалтерском балансе отражается дебиторская задолженность.

Займы и кредиты в бухгалтерском учете и отчетности классифицируются, как долгосрочные и краткосрочные обязательства, и

отделены от кредиторской задолженности. В качестве задолженности кредиторам учитывают суммы по неоплаченным счетам поставщиков и подрядчиков, предъявленным к уплате векселям, задолженность перед дочерними и зависимыми обществами, перед персоналом организации, полученные авансы, задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами, перед участниками (учредителями) по выплате доходов.

Дебиторская задолженность отражается в бухгалтерской отчетности в составе активов организации, поскольку представляет собой часть имущества организации, принадлежащую ей по праву, но находящуюся у других хозяйствующих субъектов. Со временем эта задолженность должна быть оплачена организации денежными средствами или поставкой товаров (оказанием услуг, выполнением работ).

При составлении бухгалтерской отчетности необходимо сгруппировать дебиторскую задолженность по срокам образования. При краткосрочной задолженности платежи ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты. При долгосрочной - более чем через 12 месяцев после отчетной даты.

Отражаются в разделе II «Оборотные активы» актива баланса. В балансе отдельно указывается дебиторская задолженность покупателей и заказчиков за отгруженные товары и выполненные работы по строке 1231 «в том числе покупатели и заказчики». Указанная задолженность отражается по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». В балансе дебиторская задолженность отражается за вычетом резерва по сомнительным долгам. При заполнении строки 1230 необходимо помнить, что сальдо расчетов с поставщиками, покупателями и другими лицами показывается в балансе развернуто: дебетовое сальдо показывается в активе баланса, кредитовое - в пассиве.

В течение пяти лет с момента списания сумма списанной задолженности учитывается за балансом на счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов», предназначенный в соответствии с Приказом Минфина Российской Федерации от 31 октября 2000 года №94н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» для обобщения информации о состоянии дебиторской задолженности, списанной вследствие неплатежеспособности должников. Это установлено пунктом 77 Положения по ведению бухгалтерского учета. (Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. N 34н "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»)

1.3 Методы управления дебиторской задолженностью

Важной составной частью системы управления дебиторской задолженностью фирмы являются методы. К финансовым методам относятся: метод Э. Альтмана, ранжирование дебиторской задолженности по срокам возникновения, составление реестра «старения» счетов дебиторов, прогнозирование вероятной суммы безнадежной дебиторской задолженности, определение взвешенного «старения» счетов дебиторов, расчет и оценка финансовых коэффициентов. К управленческим методам относятся: «дерево решений», метод анализа кредитоспособности «3 С», матрица стратегии кредитной политики фирмы, формирование информационной базы, использование системы вознаграждений, «растягивание» срока оплаты кредиторской задолженности.

Применительно к российским условиям, ведущие специалисты в области управления финансами предлагают следующие мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью:

- исключение из числа партнеров предприятий с высокой степенью риска;
- периодический пересмотр предельной суммы кредита;
- использование возможности оплаты дебиторской задолженности векселями, ценными бумагами;
- формирование принципов расчетов предприятия с контрагентами на предстоящий период;
- выявление финансовых возможностей предоставления предприятием товарного (коммерческого кредита);
- определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному кредиту, а также по выданным авансам;
- формирование условий обеспечения взыскания задолженности;
- формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами;
- использование современных форм рефинансирования задолженности;
- диверсификация клиентов с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком.

Определение возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, осуществляется по следующей формуле (1):

$$\text{ИДЗ} = \text{ОРК} * \text{КСЦ} * (\text{ППК} + \text{ПР}) / 360 \quad (1)$$

где ИДЗ - необходимая сумма финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность;

ОРК - планируемый объем реализации продукции в кредит;

КСЦ - коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, выраженных десятичной дробью;

ППК - средний период предоставления кредита покупателям, в днях;

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

Управление дебиторской задолженностью непосредственно влияет на прибыльность компании и определяет дисконтную и кредитную политику для малоэффективных покупателей, пути ускорения востребования долгов и уменьшение безнадежных долгов, а также выбор условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств.

К приемам управления дебиторской задолженностью относятся: учет заказов, оформление счетов и установление характера дебиторской задолженности. Среди подлежащих рассмотрению моментов есть некоторые, требующие особого внимания, например необходимость поиска путей сокращения среднего промежутка времени между завершением операции по продаже товара и выпиской счета-фактуры покупателю. Вы также должны оценивать возможные издержки, связанные с дебиторской задолженностью, т. е. упущенная выгода от неиспользования средств, вместо их инвестирования.

Управление дебиторской задолженностью связано с двумя видами резервов времени - на выписку счета-фактуры и отправку почтой. Время на выписку счета - это количество дней от отправки товара покупателю и до высылки счета. Очевидно, что компании следует отправлять счета одновременно с товаром. Время почтовой доставки - между подготовкой счета-фактуры и получением его покупателем. Время почтового прохождения документов может быть сокращено за счет децентрализации

выписки счета-фактуры и почтовой отправки (используя службу срочных почтовых отправлений для крупных счетов-фактур с вручением в предусмотренные сроки либо предоставляя скидки за авансовые платежи).

Кредитные условия. Ключевым моментом в управлении дебиторской задолженностью является определение сроков кредита (предоставляемого покупателям) которые оказывают влияние на объемы продаж и получение денег. Например, предоставление более продолжительных сроков кредита, вероятно, увеличит объем продаж. Сроки кредита имеют прямое отношение к затратам и доходу, связанным с дебиторской задолженностью. Если сроки кредита жесткие, у компании будет меньше инвестированных денежных средств в дебиторскую задолженность и потерь от безнадежных долгов, но это может привести к снижению объемов продаж, уменьшению прибылей и негативной реакции покупателей. С другой стороны, если сроки кредита неконкретные, компания может добиться увеличения объемов продаж и большего дохода, но и рискует увеличить долю безнадежных долгов и большими затратами, связанными с тем, что малоэффективные покупатели затягивают оплату. Сроки дебиторской задолженности следует либерализировать, когда вы хотите избавиться от избыточных товарно-материальных запасов или устаревшей продукции либо если вы работаете в отрасли промышленности, товары которой предназначены для сезонных продаж (например, купальные костюмы). Если ваш товар является скоропортящимся, вы должны использовать краткосрочную дебиторскую задолженность и по возможности практиковать оплату при поставке.

При оценке платежеспособности потенциального покупателя следует учитывать честность покупателя, финансовую устойчивость и имущественное обеспечение. Кредитную надежность покупателя можно оценить количественными методами анализ регресса, который рассматривает изменение зависимой: переменной, имеющей место при изменении независимой (информативной) переменной. Этот метод особенно

полезен, когда вам требуется оценить большое количество некрупных покупателей. Следует тщательно оценивать возможные потери по безнадежным долгам, если ваша компания продает товары многим покупателям и длительное время не меняет свою кредитную политику.

Продление кредита влечет за собой дополнительные расходы: административные расходы деятельности кредитного отдела, компьютерной службы, а также комиссионные, выплачиваемые специальным агентствам, определяющим кредитоспособность заемщиков или качество ценных бумаг.

Достаточно полезна информация, полученная от кредитных бюро розничной торговли и профессиональных кредитных справочных служб. Отчеты компании «Дан энд Брэдстрит» (США) содержат информацию о характере бизнеса компаний, производственных линиях, управлении, финансовом положении, количестве работников, выполнений предшествующих платежей по сообщению поставщиков, о текущих долговых обязательствах (включая любые просроченные), условиях продаж, заключении аудитора, судебных исках, страховом покрытии, арендных договоров, уголовном преследовании, взаимоотношениях с банками учетной информации (например, текущие банковские ссуды).

Контроль дебиторской задолженности. Имеется много способов максимизировать доходность дебиторской задолженности и свести к минимуму возможные потери: составление счетов, перепродажу права на взыскание долгов и оценку финансового положения клиентов.

Выставление счетов. При циклическом составлении счетов они выставляются покупателям в различные периоды времени. При такой системе покупатели с фамилиями, начинающимися на «А» могут быть первыми, кому выставляются счета в первый день месяца, тем, чьи фамилии начинаются на «Б», счета будут выставлены во второй день и так далее. Счета покупателям должны быть отправлены в течение двадцати четырех часов со времени и составления.

Для ускорения взимания платежей можно направлять счета- фактуры покупателям, когда их заказ еще обрабатывается на складе-. Можно также выставять счет за услуги с интервалами, если работа выполняется в течение определенного периода, или начислять гонорар авансом, что предпочтительнее осуществления платежей по окончании работы. Во всяком случае, вы должны составлять счета на крупные суммы немедленно.

Когда бизнес развивается пассивно, могут применяться сезонные датирования выставления счетов: вы предлагаете продление срока платежей для стимулирования спроса среди покупателей, неспособных произвести платежи раньше, чем в конце зона.

Процесс оценки покупателя. Перед предоставлением кредита необходимо тщательно анализировать финансовые отчеты покупателя и получать рейтинговую информацию от финансовых консультативных фирм. Необходимо избегать высоко рискованной дебиторской задолженности, такой как в случае с покупателями, работающими в финансово неустойчивой отрасли промышленности или регионе. Также предприятию необходимо быть осторожным с клиентами, которые работают в бизнесе менее одного года (около 50 процентов коммерческих предприятий терпят крах в течение первых двух лет). Как правило, потребительская дебиторская задолженность связана с большим риском неплатежа, чем дебиторская задолженность компаний. Следует модифицировать лимиты кредитования и ускорять востребование платежей на основании изменений финансового положения покупателя. Для этого можно удержать продукцию или приостановить оказание услуг, пока не будут произведены платежи, и потребовать имущественный залог в поддержку сомнительных счетов (стоимость имущественного залога должна равняться или превышать остаток на счете). Если необходимо, следует воспользоваться помощью агентства по сбору платежей для востребования денежных средств с неподчиняющихся покупателей.

Необходимо классифицировать дебиторские задолженности по срокам оплаты (расположить их по времени, истекшему с даты выставления счета) для выявления покупателей, нарушающих сроки платежа, и облагать процентом просроченные платежи. После того как будут сравнены текущие, классифицированные по срокам дебиторские задолженности с дебиторскими задолженностями прежних лет, промышленными нормативами и показателями конкурентов, можно подготовить отчет об убытках по безнадежным долгам, показывающий накопленные убытки по покупателям, условиям продажи и размерам сумм и систематизированный по данным о подразделении, производственной линии и типе покупателя (например, отрасли промышленности). Потери безнадежного долга обычно выше у малых компаний.

Защита страхованием. Можно прибегнуть к страхованию кредитов, эта мера против непредвиденных потерь безнадежного долга. При решении, приобретать ли такую защиту, необходимо оценить ожидаемые средние потери безнадежного долга, финансовую способность компании противостоять этим потерям и стоимость страхования.

Факторинг. Возможно перепродать права на взыскание дебиторской задолженности, если это приведет к чистой экономии. Однако при сделке факторинга может быть раскрыта конфиденциальная информация.

Кредитная политика. При предоставлении коммерческого кредита следует оценить конкурентоспособность предприятия текущие экономические условия. В период спада кредитную политику следует ослабить, чтобы стимулировать бизнес. Например, компания может не выставять повторно счет покупателям, которые получают скидку при оплате наличными, даже после того, как срок действия скидки истек. Но можно ужесточить кредитную политику в условиях дефицита товаров, поскольку в такие периоды компания, как продавец, имеет возможность диктовать условия.

В целом управление дебиторской задолженностью включает:

- 1) анализ дебиторов;
- 2) анализ реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;
- 3) контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
- 4) разработку политики авансовых расчетов и предоставления коммерческих кредитов;
- 5) оценку и реализацию факторинга.

Анализ дебиторов предполагает прежде всего анализ их платежеспособности с целью выработки индивидуальных условий представления коммерческих кредитов и условий факторинговых договоров. Уровень и динамика коэффициентов ликвидности могут привести менеджера к выводу о целесообразности продажи продукции только при предоплате или наоборот - о возможности снижения процента по коммерческим кредитам и т.п.

Анализ дебиторской задолженности и оценка ее реальной стоимости заключается в анализе задолженности по срокам ее возникновения, в выявлении безнадежной задолженности и формировании на эту сумму резерва по сомнительным долгам.

Определенный интерес представляет анализ динамики дебиторской задолженности по срокам ее возникновения и/или по периоду оборачиваемости. Подробный анализ позволяет сделать прогноз поступлений средств, выявить дебиторов, в отношении которых необходимы дополнительные усилия по возврату долгов, оценить эффективность управления дебиторской задолженностью.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей - характеристика финансовой устойчивости фирмы и эффективности финансового менеджмента. В практике финансовой деятельности российских фирм зачастую складывается такая ситуация, которая делает невыгодным снижение дебиторской задолженности без изменения кредиторской (обязательств). Уменьшение дебиторской задолженности снижает коэффициент покрытия (ликвидности), фирма приобретает признаки несостоятельности и становится уязвимой со стороны госорганов и кредиторов.

Дебиторская задолженность - элемент оборотных средств, ее уменьшение снижает коэффициент покрытия. Поэтому финансовые менеджеры решают не только задачу снижения дебиторской задолженности, но и ее балансирования с кредиторской.

При анализе соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностями необходим анализ условий коммерческого кредита, предоставляемого фирме поставщиками сырья и материалов.

4. Условия платежей за отгруженную продукцию - один из факторов, влияющих на объем продаж. Под условиями платежей понимается:

а) предоставление отдельным покупателям коммерческого кредита (отсрочки платежа);

б) срок кредита;

в) скидка за своевременность оплаты. Перечисленные три условия могут быть выражены распространенной схемой: Например, "3/10 чистых 30" фирма представляет 3 процентную скидку, если вексель оплачивается в течение 10 дней, максимальный срок (без скидки)

- 30 дней. Последний срок - срок коммерческого кредита; далее - штрафы за просрочку оплаты. Скидки более предпочтительны, чем надбавки, так как скидки уменьшают налогооблагаемую базу, а надбавки ее увеличивают. Поощрение всегда действует лучше, чем наказание.

На уровень дебиторской задолженности влияют следующие основные факторы:

- оценка и классификация покупателей в зависимости от вида продукции, объема закупок, платежеспособности клиентов, истории кредитных отношений и предполагаемых условий оплаты;
- контроль расчетов с дебиторами, оценка реального состояния дебиторской задолженности;
- анализ и планирование денежных потоков с учетом коэффициентов инкассации.

Для определения инвестиции в дебиторскую задолженность применяется расчет, который учитывает годовые объемы продаж в кредит и срок неоплаты дебиторской задолженности.

Делая обобщение можно сделать вывод что в основе управления дебиторской задолженностью лежит два подхода:

1) сравнение дополнительной прибыли, связанной с той или иной схемой спонтанного финансирования, с затратами и потерями, возникающими при изменении политики реализации продукции;

2) сравнение и оптимизация величины и сроков дебиторской и кредиторской задолженностей. Данные сравнения проводятся по уровню кредитоспособности, времени отсрочки платежа, стратегии скидок, доходам и расходам по инкассации.

Оценка реального состояния дебиторской задолженности, т. е. оценка вероятности безнадежных долгов - один из важнейших вопросов управления оборотным капиталом. Эта оценка ведется отдельно по группам дебиторской задолженности с различными сроками возникновения. Финансовый менеджер может при этом использовать накопленную на предприятии статистику, а также прибегнуть к услугам экспертов-консультантов.

Выборочный и сплошной методы анализа расчетов с дебиторами и кредиторами. В зависимости от размера дебиторской задолженности, количества расчетных документов и дебиторов анализ ее уровня можно проводить как сплошным, так и выборочным методом. Общая схема контроля и анализа, как правило, включает в себя несколько этапов.

Этап 1. Задается критический уровень дебиторской задолженности; все расчетные документы, относящиеся к задолженности, превышающей критический уровень, подвергаются проверке в обязательном порядке.

Этап 2. Из оставшихся расчетных документов делается контрольная выборка. Для этого применяются различные способы. Одним из самых простейших является n-процентный тест (так, при $n = 10\%$ проверяют каждый десятый документ, отбираемый по какому-либо признаку, например по времени возникновения обязательства).

Существуют и более сложные статистические методы отбора, основанные на задании критических значений уровня значимости, ошибки выборки, допустимого отклонения между отраженным в отчетности и исчисленным по выборочным данным размером дебиторской задолженности и т.п. В этом случае определяют интервал выборки по денежному измерителю, и каждый расчетный документ, на который падает граница очередного интервала, отбирается для контроля и анализа.

Этап 3. Проверяется реальность сумм дебиторской задолженности в отобранных расчетных документах. В частности, могут направляться письма

контрагентам с просьбой подтвердить реальность проставленной в документе или проходящей в учете суммы.

Этап 4. Оценивается существенность выявленных ошибок. При этом могут использоваться различные критерии. Так, национальными учетными стандартами Австралии отклонение между учетной и подтвержденной в результате контрольной проверки суммами в размере, превышающем 10%, признается существенным (материальным). Если отклонение варьирует от 5 до 10%, решение о его существенности принимает аналитик (управляющий, бухгалтер, аудитор) по своему усмотрению. Отклонение, не превышающее 5%-го уровня, признается несущественным.

2 Анализ системы управления дебиторской задолженностью на примере ООО «Энергия Сибири»

2.1 Общая характеристика ООО «Энергия Сибири»

Общество с ограниченной ответственностью "Энергия Сибири", является предприятием с начальным уставным фондом 10 000 рублей. Юридический адрес предприятия: Новосибирская обл, Новосибирск г, Державина ул, дом № 77, корпус 1, кв.9, фактический адрес г. Новосибирск ул. Есенина д.3/1.

В состав организации входят две дочерних фирмы ООО «Магазин» и ИП Клиновой юридически независимые от организации "Энергия Сибири". "Энергия Сибири" работает на общей системе налогообложения. ООО Магазин на упрощенной системе доход-расход, ИП Клиновой –упрощенная система 6% с прибыли.

ООО "Энергия Сибири" осуществляет оптовую и розничную торговлю электротоварами, лампами, хозтоварами, бытовой техникой и имеет обширную сбытовую сеть, составляющую более 300 клиентов в различных регионах Сибири.

В распоряжении организации имеются одно складское помещение, расположенное рядом с головным офисом по адресу г. Новосибирск ул. Есенина д.3/1, штат менеджеров и операторов, 5 единиц автотранспорта, а также региональные представительства в г. Новокузнецк, г.Белово,г. Ангарск, г.Красноярск, г.Кемерово, г.Томск.

ООО "Энергия Сибири" образовано в 1994 году.Организационно-правовая форма организации – общество с ограниченной ответственностью.

ООО ""Энергия Сибири" – общество, учрежденное одним физическим лицом. Учредительными документами общества является утвержденный устав.

Уставный капитал ООО «Энергия Сибири» состоит из вклада одного участника и определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов, в соответствии с Законом об обществе с ограниченной ответственностью.

Действительная стоимость доли участника Общества соответствует части стоимости чистых активов Общества, пропорциональной размеру его доли. Участник вправе продать или осуществить отчуждение иным образом своей доли или части доли одному или нескольким участникам и (или) третьим лицам в соответствии с требованиями, предусмотренных законом.

Доли в уставном капитале Общества переходят к наследникам граждан и правопреемникам юридических лиц, являющихся участниками Общества. В случае ликвидации юридического лица – участника Общества принадлежащая ему доля, оставшаяся после расчетов с его кредиторами, распределяется между участниками ликвидируемого юридического лица.

Общество может быть добровольно реорганизовано в порядке, предусмотренном Федеральным Законом. Общество может быть ликвидировано добровольно, в порядке, установленном Гражданским Кодексом РФ, с учетом требований Федерального Закона и Устава Общества. Общество может быть ликвидировано по решению суда по основаниям, предусмотренным Гражданским Кодексом РФ.

ООО "Энергия Сибири" утверждает показатели, разрабатывает годовые, месячные планы производственно-хозяйственной деятельности в целом и по подразделениям. Все подразделения руководствуются приказами и указаниями.

ООО "Энергия Сибири" имеет свой штамп, фирменный знак и печать с изображением своего наименования.

ООО "Энергия Сибири", является самостоятельным хозяйствующим субъектом на рынке, имеющим право вести свою коммерческую деятельность от собственного лица.

Исходя из организационно правовой формы деятельности ООО "Энергия Сибири" является коммерческой организацией, так как за выполненные работы предприятие получает деньги, которые идут на оплату текущих потребностей предприятия, выплату заработной платы, а также на дальнейшее развитие предприятия.

ООО "Энергия Сибири" не обязано публиковать отчетность о своей деятельности, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами.

Единственный учредитель является действующим генеральным директором предприятия, представляющим собой единоличный исполнительный орган Общества. Численность персонала ООО "Энергия Сибири" составляет около 50 человек. Штатную структуру ООО "Энергия Сибири" составляют: генеральный директор, коммерческий директор, главный бухгалтер, 2 помощника бухгалтера, 2 супервайзера, 17 менеджеров, 5 водителей, 5 операторов, 1 кассир, отдел по закупкам и складские работники. На рисунке 1 представлена организационная структура предприятия.

Директор ООО "Энергия Сибири" без доверенности действует от имени Общества, выдает доверенности на право представительства от имени Общества, издает приказы о назначении на должности работников Общества, об их переводе и увольнении, применяет меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания.



Рисунок 1- Организационная структура ООО "Энергия Сибири"

Финансовая служба на предприятии – самостоятельное структурное подразделение, выполняющее определенные функции в системе управления предприятием. Недооценка деятельности финансовой службы может привести к потере финансовой устойчивости – несостоятельности.

От эффективности контрольно-аналитической работы на предприятии зависит результат финансовой деятельности. Финансовая служба осуществляет постоянный контроль за выполнением показателей финансового, кредитного, кассового планов и планов по прибыли и рентабельности, а также контроль за использованием собственного и заемного капитала и целевым использованием банковских кредитов.

Финансовая служба предприятия тесно связана с деятельностью отдела бухгалтерии

В ООО "Энергия Сибири" финансовая служба предприятия представлена коммерческим директором и главным бухгалтером. Это высококвалифицированные специалисты, обладающие знаниями в области финансов, бухгалтерского учета, кредита и денежного обращения, ценообразования, налогового законодательства и техники банковской и биржевой деятельности. В своей работе они исходят из экономической ситуации и опираются на действующее законодательство.

Управление финансовыми ресурсами осуществляется в рамках финансового менеджмента, который представляет собой систему

рационального управления движением денежных потоков, возникающих в процессе хозяйственной деятельности предприятия, и связан с оптимизацией финансовых средств предприятия для получения максимального дохода.

Финансовая служба предприятия вырабатывает и реализует стратегию и тактику финансового менеджмента в целях повышения ликвидности и платежеспособности предприятия посредством получения и эффективного использования прибыли.

2.2 Анализ финансово хозяйственной деятельности ООО «Энергия Сибири»

Полная характеристика объектов управления, обоснованная оценка процессов производства, достоверные показатели функционирования отдельных элементов социально-экономических систем позволяют принимать правильные и объективные управленческие решения. Достигается это проведением точного и оперативного, качественного и комплексного анализа.

Анализ имущества предприятия на основе данных бухгалтерского баланса (Приложение А) представлен в таблице 1.

Таблица 1 -Анализ имущества ООО "Энергия Сибири" за 2012-2014гг. (тыс. руб.)

Актив баланса	2012г.	2013г.	2014г.	Изменение 2012г. к 2014г.	Темп роста %
Запасы, затраты, НДС и прочие активы	13723	44413	58107	44384	423
Дебиторская задолженность	6094	12415	7344	1250	120
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	264	118	478	214	в 18,1 р.

Продолжение таблицы 1 Анализ имущества ООО "Энергия Сибири" за 2012-2014гг. (тыс. руб.)					
Внеоборотные активы	-	1410	2491	2491	-
Оборотные активы	20081	56946	65928	45847	328,3
Баланс	20081	58356	68419	48338	340,7
Пассив баланса					
Уставный капитал	10	10	10	-	100,00
Нераспределенная прибыль	142	5034	6273	6131	в 44,2 р.
Долгосрочные кредиты и займы	-	-	-	-	-
Краткосрочные кредиты и займы	3851	23311	24550	20699	637,5
Кредиторская задолженность	16078	30001	37596	21518	233,8
Баланс	20081	58356	68419	48338	340,7

Данные анализа имущества ООО "Энергия Сибири", показывают:

- за отчетный период валюта баланса увеличилась с 2012г. к 2014г. на 48338 тыс. рублей, соответственно темп роста составил 340,7%, что показывает положительную тенденцию развития предприятия;

- произошло увеличение внеоборотных активов предприятия на 2491 тыс. руб.;

- также увеличились оборотные активы предприятия, темп роста которых составил 328,3%;

- в оборотных активах произошло увеличение статьи дебиторской задолженности, что составило в абсолютном выражении 1250 тыс. руб. или увеличение в динамике на 120 %. Наличие дебиторской задолженности в такой значительной сумме характеризует иммобилизацию (отвлечение) оборотных средств предприятия из производственно-хозяйственного оборота. По данным баланса в ООО "Энергия Сибири" отсутствует

долгосрочная дебиторская задолженность, что снижает долю медленно реализуемых активов;

- произошло увеличение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в абсолютном выражении на 214 тыс. руб., что является положительной тенденцией, так как увеличивает долю быстореализуемых активов предприятия;

-В пассиве баланса долгосрочных кредитов и займов нет;

-Заемный капитал за анализируемый период возрос на 42217 тыс руб.. Наибольшее увеличение произошло по статье «Кредиторская задолженность» – на 233,8 %, а также по статье «Краткосрочные кредиты и займы» – на 637,5%. При анализе кредиторской задолженности следует учитывать, что она является одновременно источником покрытия дебиторской задолженности. В нашем случае на начало периода кредиторская задолженность превышает дебиторскую задолженность на 9984 тыс. руб.(16078 – 6094), на конец периода – на 30252 тыс. руб. (37596 – 7344). Это свидетельствует об иммобилизации собственного капитала в дебиторскую задолженность и отрицательно характеризует финансовое состояние предприятия.

Важнейшей характеристикой финансового состояния предприятия является ликвидность, так как от степени ликвидности активов во многом зависит платёжеспособность предприятия. Под ликвидностью понимают возможность реализации материальных и других ценностей и превращения их в денежные средства. Ликвидность – это способность активов предприятия трансформироваться в денежную форму без потери своей балансовой стоимости. Для оценки ликвидности активы предприятия группируются в зависимости от быстроты обращения в денежные средства, а пассивы – в зависимости от срочности погашения обязательств.

Выделяются следующие группы активов по степени ликвидности:

A_1 - абсолютно ликвидные (денежные средства, краткосрочные финансовые вложения)

A_2 - быстро реализуемые (дебиторская задолженность)

A_3 - медленно реализуемые (запасы, НДС, прочие оборотные активы)

A_4 - труднореализуемые (итог по Первому разделу бухгалтерского баланса)

Пассивы группируются следующим образом:

P_1 - краткосрочные кредиты и займы

P_2 - кредиторская задолженность

P_3 - долгосрочные обязательства

P_4 - капитал и резервы

При анализе ликвидности сопоставляется соответствие группы активов и пассивов. Баланс предприятия является абсолютно ликвидным при выполнении следующего неравенства:

$$A_1 \geq P_1$$

$$A_2 \geq P_2$$

$$A_3 \geq P_3$$

$$A_4 \leq P_4$$

Выполнение 1-го неравенства характеризует абсолютную ликвидность активов. Первые два неравенства в совокупности характеризуют текущую ликвидность. Выполнение в совокупности первых

трех неравенств характеризует ликвидность активов на перспективу. Выполнение 4-го неравенства носит балансирующий характер и ни как не характеризует ликвидность, но его выполнение свидетельствует о наличии одного из главных условий обеспечения финансовой устойчивости: наличии собственного капитала в обороте.

Проведем анализ ликвидности ООО "Энергия Сибири" . Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Анализ ликвидности ООО "Энергия Сибири" (тыс. руб.)

Активы	На конец 2012г.	На конец 2013г.	На конец 2014г.	Пассивы	На конец 2012г.	На конец 2013г.	На конец 2014г.
A_1	264	118	478	$П_1$	3851	23311	24550
A_2	6094	12415	7344	$П_2$	16078	30001	37596
A_3	13723	44413	5807	$П_3$	0	0	0
A_4	0	1410	2491	$П_4$	152	5044	6273
Баланс	20081	58356	68419	Баланс	20081	58356	6849

на конец 2012г.	на конец 2013 г.	на конец 2014г.
$A_1 < П_1$	$A_1 < П_1$	$A_1 < П_1$
$A_2 < П_2$	$A_2 < П_2$	$A_2 < П_2$
$A_3 > П_3$	$A_3 > П_3$	$A_3 > П_3$
$A_4 < П_4$	$A_4 < П_4$	$A_4 < П_4$

Рисунок 2-результат анализа ликвидности

Проведя анализ неравенств , изображенного на рисунке 2, можно сделать вывод, что в период с 2012-2014гг. активы предприятия ООО "Энергия Сибири" нельзя было признать абсолютно ликвидными, т.к. наблюдается невыполнение 1-го и 2-го неравенств, что свидетельствует о недостатке абсолютных и быстрореализуемых активов; однако выполнение 3-го неравенства говорит о том, что предприятие сможет погасить свои обязательства за счет медленно реализуемых активов. Невыполнение же 4-го

неравенства на протяжении исследуемого периода 2012-2014гг. указывает на отсутствие главного условия – финансовой устойчивости предприятия – наличия собственного капитала в обороте.

Следующей важнейшей характеристикой финансового состояния предприятия являются показатели платежеспособности.

Платежеспособность – это способность предприятия рассчитываться по своим обязательствам. Она является основным критерием оценки финансового состояния, так как неплатежеспособность ведет к несостоятельности (банкротству). Методика анализа предполагает использование трех коэффициентов и рассчитывается по формулам (2), (3), (4)

1. Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{а.л.}$)

$$K_{а.л.} = \frac{\text{денежные средства} + \text{краткосрочные финансовые вложения}}{\text{краткосрочные обязательства}} \quad (2)$$

2. Коэффициент промежуточной ликвидности ($K_{п.л.}$)

$$K_{п.л.} = \frac{\text{денеж. средства} + \text{краткосроч. финанс. вложения} + \text{дебитор. задолженность}}{\text{краткосрочные обязательства}} \quad (3)$$

3. Коэффициент текущей ликвидности ($K_{т.л.}$)

$$K_{т.л.} = \frac{\text{итог 2-го раздела баланса}}{\text{краткосрочные обязательства}} \quad (4)$$

Проведем анализ платежеспособности предприятия ООО "Энергия Сибири", данные отметим в таблице 3.

Таблица 3 - Анализ платежеспособности ООО "Энергия Сибири" (тыс. руб.)

Показатель	Нормативные значения	На конец 2012г.	На конец 2013г.	На конец 2014г.	Изменение 2012г. к 2014г.
Кабсолютной ликвидности	0,2 – 0,5	0,01	0,002	0,008	-0,002
Кпромежуточной ликвидности	0,6 – 0,8	0,32	0,24	0,13	0,19
Ктекущей ликвидности	≥ 2	1,008	1,06	1,06	0,052

Сравнивая полученные коэффициенты с нормативными значениями, получаем результат, из которого видно, что в начале рассматриваемого периода (2012г.) предприятие ООО "Энергия Сибири" не являлось платежеспособным, так как ни один коэффициент не соответствовал своим нормативным значениям. В 2013г. ситуация не меняется: значение коэффициента промежуточной ликвидности не соответствует нормативному значению, что говорит о том, что предприятие не может использовать дебиторскую задолженность для погашения своих обязательств. В 2014г. коэффициент абсолютной ликвидности не соответствует своему нормативному значению – это означает, что предприятие не может рассчитываться по своим обязательствам денежными средствами и ценными бумагами. Общая динамика по изменению платежеспособности является Отрицательной, так как наблюдается уменьшение данных коэффициентов.

Одной из важнейших характеристик деятельности предприятия является его финансовое состояние, в том числе стабильность его деятельности в долгосрочной перспективе. Финансовая устойчивость в долгосрочном плане характеризуется соотношением собственных и заёмных

средств. Наиболее полно финансовая устойчивость предприятия может быть раскрыта на основе изучения соотношений между статьями актива и пассива баланса.

Финансовая устойчивость – это независимость предприятия от внешних источников, которые обуславливают постепенное получение дохода в необходимом объеме и относительно структуре источников средств (пассивов).

Для оценки финансовой устойчивости используют как правило две методики. Первая основана на анализе абсолютных показателей, характеризующих отдельные источники формирования запасов и отражающих финансовую устойчивость в части формирования оборотных средств. Вторая содержит коэффициентный анализ показателей, характеризующих структуру источников в целом по предприятию.

Проведем анализ финансовой устойчивости предприятия ООО "Энергия Сибири" с помощью абсолютных показателей и определим тип финансовой устойчивости, данные занесем в таблицу 4.

В результате анализа абсолютных показателей финансовой устойчивости, предприятие относят к одной из 4-х групп типа финансовой устойчивости исходя из значения 3-х компонентного показателя. Выделяют следующие типы финансовой устойчивости:

Трехкомпонентный показатель формируется на основе сведений об излишке или недостатке определенного источника формирования запасов. При излишке источника показателю присваивается значение 1, при недостатке – 0.

Таблица 4 - Анализ финансовой устойчивости с помощью абсолютных показателей ООО "Энергия Сибири" (тыс. руб.)

Показатели	Алгоритм расчета	На конец 2012г.	На конец 2013г.	На конец 2014г.	Изменение 2012г. к 2014г.
Капитал и резервы	III раздел	152	5044	6273	6121
Внеоборотные средства	I раздел	-	1410	2491	241
Собственные оборотные средства	1-2 стр. табл.	152	3634	3782	3630
Запасы	стр. баланса 1210	13603	44215	57930	44327
Долгосрочные обязательства	итог IV раздел	-	-	-	-
Краткосрочные кредиты	стр. баланса 1510	3851	23311	24550	20699
Общая сумма источников	Σ 3, 5, 6 стр. табл.	4003	26945	28332	24329
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	3-4 стр. табл.	-13451	- 40581	- 54148	-40697
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников	3+5-6 стр. табл.	-3699	- 19697	-20768	-17069
Излишек (+) или недостаток (-) общей суммы	7-4 стр. табл.	-9600	-17270	-29598	-19998
Тип финансовой устойчивости	3-х компонентный	0,0,0	0,0,0	0,0,0	

В 2012г. тип финансовой устойчивости на предприятии ООО "Энергия Сибири" соответствовал IV типу, т.е. положение было кризисным, ведущим к банкротству. В 2014 году положение на предприятии не изменяется и остается на прежнем уровне – предприятие все еще является финансово неустойчивым, ведущим к банкротству.

Теперь проведем анализ финансовой устойчивости предприятия ООО "Энергия Сибири" с помощью относительных показателей, данные занесем в таблицу 5. При анализе финансовой устойчивости с помощью относительных показателей используются такие коэффициенты как:

Коэффициент автономии – характеризует долю собственного капитала. Коэффициент финансовой зависимости – показывает долю заемного капитала в общей сумме источников формирования капитала и отражает тенденцию зависимости предприятия от заемных источников формирования капитала.

Коэффициент финансовой устойчивости – показывает долю чистых активов в совокупных активах компании. Характеризует обеспеченность оборотных активов долгосрочными источниками формирования.

Коэффициент финансового левереджа – это коэффициент соотношения заемных и собственных средств и коэффициент финансового риска (плечо финансового рычага), характеризует сумму заемного капитала на 1 руб. собственных средств. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами – определяет степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для ее финансовой устойчивости.

Коэффициент маневренности собственного капитала – показывает, какая часть собственного капитала находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать капиталом.

Таблица 5 - Анализ финансовой устойчивости с помощью относительных показателей ООО "Энергия Сибири" (тыс. руб.)

Показатели	Нормативные значения	Алгоритм расчета	На конец 2012	На конец 2013	На конец 2014	Изменение 2012г. к 2014г.
Ка автономии	$\geq 0,5$	$\frac{III_{\text{р.}}}{Б}$	0,008	0,086	0,092	0,084
К финансовой зависимости	$< 0,5$	$\frac{IV_{\text{р.}} + V_{\text{р.}}}{Б}$	0,99	0,91	0,91	-0,08

Продолжение таблицы 5 Анализ финансовой устойчивости с помощью относительных показателей ООО "Энергия Сибири" (тыс. руб.)						
Кфинансовой устойчивости	$\geq 0,6$	$\frac{III_{pr.} + IV_{pr.}}{Б}$	0,008	0,09	0,091	0,002
Кфинансового левереджа	< 1 (нижняя граница 0,2)	$\frac{IV_{pr.} + V_{pr.}}{III_{pr.}}$	131,1	10,57	9,9	-121,19
Кобеспеченности собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	$\frac{III_{pr.} - I_{pr.}}{II_{pr.}}$	0,008	0,06	0,057	0,049
Кманевренности собственного капитала	-	$\frac{COC}{III_{pr.}} = \frac{III_{pr.} - I_{pr.}}{III_{pr.}}$	0,00005	0,00001	0,000009	-0,0000418

На протяжении анализируемого периода (2012-2014гг.) значение коэффициента автономии было ниже минимальной нормативной величины – это свидетельствует о значительной зависимости предприятия ООО "Энергия Сибири" от внешних инвесторов, что подтверждается несоответствием нормативным значениям коэффициента финансовой зависимости. Финансовая устойчивость предприятия также находится под угрозой, на протяжении 3-х лет происходит некоторое увеличение данного коэффициента. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств превышает нормативное значение, что свидетельствует о присутствии риска потери финансовой устойчивости предприятия. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами понижается на протяжении исследуемого периода и в 2013, 2014гг. имеет значения несколько ниже нормативных, что говорит об отсутствии запасов предприятия собственными источниками формирования. Прибыль предприятия является важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности любой коммерческой организации. В условиях перехода к рыночной экономике прибыль составляет основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создаёт финансовую базу для самофинансирования, расширенного производства, решение проблем

социальных и материальных потребностей трудового коллектива. За счёт прибыли выполняется также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями и организациями. Таким образом, показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия. Основным источником информации при анализе финансовых результатов деятельности предприятия является форма № 2 "Отчет о прибылях и убытках" (Приложение Б). Произведем анализ финансовых результатов предприятия ООО "Энергия Сибири" данные занесем в таблицу 6.

Таблица 6 - Анализ финансовых результатов ООО "Энергия Сибири" (тыс. руб.)

Показатели	Годы			Изменение 2012г. к 2013г.	Темп роста, %
	2012	2013	2014		
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных платежей)	5489	206461	250230	200972	4558
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг	5020	18138	218371	213351	в 43,50р.
Валовая прибыль	469	24523	31859	31390	в 67,92р.
Коммерческие расходы	189	15307	23480	23291	в 124,2р.
Управленческие расходы	-	-	-	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	280	9216	8379	8099	в 29,9р
Прочие доходы	-	3029	10282	10282	-
Прочие расходы	57	4739	13818	13761	242,42
Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности	178	6831	4019	3841	в 22,58р

Продолжение таблицы 6 Анализ финансовых результатов ООО "Энергия Сибири" (тыс. руб.)					
Проценты к получению	-	-	-	-	-
Проценты к уплате	45	675	824	779	в 18,31р
Текущий налог на прибыль	36	1928	1821	1785	50,58
Чистая прибыль	142	4903	2198	2056	в 15,48р

За исследуемый период 2012-2014гг. на предприятии ООО "Энергия Сибири" сумма выручки от реализации возросла на 200972 тыс. руб.. Прирост балансовой прибыли увеличился в 22,58 раз, влияние здесь оказали инфляционные процессы, тем не менее, выраженный прирост является положительной тенденцией. Структура балансовой прибыли представлена прибылью от реализации товарной продукции. Это является отражением того, что предприятие занимается только основным видом деятельности – реализацией закупаемой продукции и не имеет долевого участия в других предприятиях, не имеет ценных бумаг, не является арендодателем основных фондов и т. п. После налоговых вычетов окончательный прирост чистой прибыли произошел в 15,48раз.

2.3 Анализ состояния и движения дебиторской задолженности в ООО "Энергия Сибири", влияние на формирование финансовых результатов (финансовое состояние)

Изучение дебиторской задолженности и анализ дебиторской задолженности необходим предприятию для выявления круга его заемщиков и работы с ними, принятия мер по взысканию просроченной задолженности, контроля над величиной задолженности и выявления степени ее влияния на финансовую устойчивость. Дебиторская задолженность – это финансовые обязательства внутренних и внешних контрагентов предприятия перед ним. Она образуется при расчетах за товары, работы и услуги, срок оплаты которых не наступил или уже просрочен, поэтому анализ дебиторской

задолженности необходимо предприятию для выявления круга его заемщиков и работы с ними, принятия мер по взысканию просроченной задолженности, контроля над величиной задолженности и выявления степени ее влияния на финансовую устойчивость. Дебиторская задолженность – это финансовые обязательства внутренних и внешних контрагентов предприятия перед ним. Она образуется при расчетах за товары, работы и услуги, срок оплаты которых не наступил или уже просрочен, поэтому анализ дебиторской задолженности необходим с целью улучшения расчетов предприятия со своими покупателями.

Дефицит денежных средств, массовые неплатежи и обусловленный этим рост дебиторской задолженности также определяют значимость анализа расчетов с дебиторами. Проблема анализа дебиторской задолженности и обеспечение на этой основе эффективного управления системой взаимоотношений организации с ее контрагентами осложняются несовершенством нормативной и законодательной базы в части востребования задолженности. Вместе с тем при всей объективной сложности управления дебиторской задолженностью, на ее величину существенное влияние оказывают специфические условия деятельности организации, анализ которых позволяет воздействовать на состояние расчетов с дебиторами.

На величину дебиторской задолженности предприятия влияют:

- общий объем продаж и доля в нем реализации на условиях последующей оплаты (с ростом объема продаж растут и остатки дебиторской задолженности);
- условия расчетов с покупателями и заказчиками (увеличение сроков, снижение требований по оценке надежности дебиторов ведут к росту дебиторской задолженности);

- политика взыскания дебиторской задолженности (чем активнее предприятие во взыскании дебиторской задолженности, тем меньше ее остатки и тем выше "качество" дебиторской задолженности);
- платежная дисциплина покупателей и общее экономическое состояние отраслей, к которым они относятся;
- качество анализа дебиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов.

При удовлетворительном состоянии аналитической работы на предприятии создаются предпосылки для перехода от пассивного управления дебиторской задолженностью, сводимого в основном, к регистрации информации о составе и структуре задолженности, к политике активного управления, предполагающего целенаправленное воздействие на условия предоставления кредита покупателям.

Основной целью анализа дебиторской задолженности является разработка и обоснование политики кредитования покупателей, направленной на ускорение расчетов и снижение риска неплатежей. В этой связи в качестве главных задач анализа можно выделить:

- оценку состояния дебиторской задолженности, ее состава и структуры;
- формирование аналитической информации позволяющей прогнозировать дебиторскую задолженность;
- разработку политики расчетов и обоснование условий предоставления кредита отдельным покупателям;
- определение реальной стоимости дебиторской задолженности в условиях меняющейся покупательной способности;
- контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности.

В общем виде изменения объема дебиторской задолженности за период могут быть охарактеризованы данными баланса.

Основными видами дебиторской задолженности являются:

- дебиторская задолженность за товары, работы и услуги, срок оплаты которых не наступил;
- дебиторская задолженность за товары, работы и услуги, не оплаченные в срок;
- дебиторская задолженность по расчетам с дочерними организациями;
- дебиторская задолженность по полученным векселям;
- дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом;
- дебиторская задолженность по расчетам с персоналом.

В бухгалтерском балансе, являющемся основным регистром публичной отчетности предприятия, доступной внешним пользователям, вся дебиторская задолженность организации подразделяется на долгосрочную дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) и краткосрочную дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты).

В ООО "Энергия Сибири" согласно данных отчетности в течение всех трех лет отчетного периода имеется только краткосрочная задолженность.

При анализе дебиторской задолженности, прежде всего, необходимо определить долю дебиторской задолженности в общей структуре оборотных средств предприятия.

Анализ структуры, динамики и состава оборотных средств ООО "Энергия Сибири", представлен в таблице 7.

Таблица 7 - Структура, состава и динамика оборотных средств ООО "Энергия Сибири" (тыс. руб.)

Показатели	2012г	2013г	2014г	Изменение			
				2012г. к 2013г.		2013г. к 2014г.	
				абсолютное	в %	абсолютное	в %
Запасы	13603	44215	57930	30612	325	13715	131
В % к оборотным активам	67,7	77,6	87,87	9,9	114,6	10,27	113,2
НДС	4	198	177	194	4850	-21	89,4
В % к оборотным активам	0,02	0,35	0,27	0,33	1750	-0,08	77,14
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течении через 12 мес.после отчетной даты)	6094	12415	7344	6321	203,71	-5071	59,2
В % к оборотным активам	30,35	21,80	11,14	-8,55	71,83	-10,66	51,1
Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	-	-	-
В % к оборотным активам	-	-	-	-	-	-	-
Денежные средства	264	118	478	-146	44,7	360	405,1
В % к оборотным активам	1,3	0,2	0,73	-1,1	15,4	0,53	365
Всего оборотных активов	20081	56946	65928	36865	283,6	8982	115,8

Данные показывают, что в состав оборотных средств ООО "Энергия Сибири" входят запасы, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев, денежные средства и прочие оборотные активы. В структуре оборотных средств предприятия отсутствует дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются позднее 12 месяцев после отчетной даты. Наибольшую долю в структуре оборотных средств предприятия на 2014г. занимают запасы, в т.ч. готовая продукция и товары готовые для перепродажи, которые в 2014г. составили 113,2% от

оборотных средств. Второе место в структуре оборотных средств предприятия принадлежит денежным средствам, которые составляют 360 тыс. руб.. Третье место занимает дебиторская задолженность, в том числе дебиторская задолженность покупателей и заказчиков. В структуре оборотных активов в 2014г. на нее приходится 59,2%.

Состав, структура и динамика дебиторской задолженности, представлены в таблице 8.

Таблица 8 - Состав, структура и динамика дебиторской задолженности ООО "Энергия Сибири" (тыс. руб.)

Показатели	2012г.		2013г.		2014г.		Изменение абсолютное	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.
Краткосрочная дебиторская задолженность	6094	100	12415	100	7344	100	6321	-5071
в т.ч. расчеты с покупателями и заказчиками	5887	96,6	11861	95,54	7057	96,1	5974	-4804
прочая	207	3,4	554	4,46	287	3,9	347	-267
Долгосрочная дебиторская задолженность	-	-	-	-	-	-	-	-
Всего	6094		12415		7344			

Из таблицы видно, что в начале исследуемого периода краткосрочная дебиторская задолженность на предприятии ООО "Энергия Сибири" составляла 6094 тыс. руб. В 2013г. произошло ее увеличение до 12415 тыс. руб., а в 2014г. она понизилась на 5071тыс. руб. и составила 7344 тыс. руб. На протяжении 2012-2014гг. на предприятии постоянно присутствуют только два вида дебиторской задолженности: задолженность покупателей и

заказчиков и задолженность прочих дебиторов. Наибольший удельный вес приходится на задолженность покупателей и заказчиков, что является закономерным. Но к концу 2014г. доля прочих дебиторов в общей структуре задолженности значительно увеличилась. Данная тенденция является отрицательной, поскольку, по большей части это необоснованная задолженность, возникшая в результате несоблюдения платежной дисциплины по операциям, не связанным с движением продукции. Таким образом, к концу анализируемого периода произошло увеличение краткосрочной дебиторской задолженности на 1250 тыс. руб. Долгосрочная дебиторская задолженность на предприятии отсутствует.

Исследованные данные позволяют дать оценку дебиторской задолженности лишь по состоянию на конец года. Для получения более обоснованных выводов следует проанализировать движение дебиторской задолженности в течение отчетных периодов. Данные для подобного анализа содержатся в таблице 9.

Таблица 9 - Движение дебиторской задолженности на предприятии ООО "Энергия Сибири" (тыс. руб.)

Наименование показателя	2012г.	2013г.	2014г.	Изменение 2012г. к 2014г.	Темп роста, %
Остаток на начало отчетного периода	-	6094	12415	12415	-
Возникло обязательств	35173	67381	82138	46965	в 2,34р.
Погашено обязательств	29079	73475	94553	65474	в 3,25 р.
Остаток на конец отчетного периода	6094	12415	7344	1250	в 1,21р.
Отношение погашенных обязательств к возникшим, %	82,7	10	115	32,3	139,4

В отношении остатков задолженности на начало и конец отчетных периодов можно сказать, что значительных изменений за три года на предприятии не произошло. Однако нельзя не отметить, что остаток

дебиторской задолженности на конец 2014 года составляет только 1250 тыс руб. от уровня 2012 года. Положительным является также то, что в 2014 году отношение погашенных к возникшим обязательствам составляет более 100 процентов. Данное обстоятельство свидетельствует не только о погашении текущих долгов, но и об уменьшении просроченной дебиторской задолженности. Величина возникших и погашенных обязательств в 2014 году превышает аналогичные показатели в 2012 году более чем на 50 процентов.

Объем выручки, также зависящий от своевременности и полноты расчетов с дебиторами, полученный в каждом отчетном периоде, значительно варьирует, что может означать, что значительно изменяется оборачиваемость дебиторской задолженности, являющейся важнейшей характеристикой деловой активности предприятия и косвенно характеризующей эффективность расчетных взаимоотношений ООО "Энергия Сибири" со своими покупателями. Кроме того, для получения более полной картины состояния расчетов необходимо рассчитать не только показатели оборачиваемости дебиторской, но и кредиторской задолженности.

К показателям, применяемым для расчета и оценки оборачиваемости дебиторской задолженности, относятся коэффициент оборачиваемости и длительность одного оборота в днях. Указанная пара показателей рассчитывается отдельно для каждой категории дебиторской задолженности (краткосрочной, долгосрочной и общей). Показатели для каждой категории рассчитываются аналогичным образом и рассчитываются по формулам (5), (6), (7), (8)

1. Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности – Кодз:

$$\text{Кодз} = \text{Вреал} / \text{Ссдз}, \quad (5)$$

где Кодз – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

$V_{\text{реал}}$ – выручка от реализации;

$C_{\text{сдз}}$ – средняя сумма дебиторской задолженности.

Снижение коэффициента побуждает предприятие увеличивать оборотный капитал, а в случае нехватки собственных средств придется воспользоваться займом. Для того чтобы определить $C_{\text{сдз}}$, необходимо воспользоваться формулой:

$$C_{\text{сдз}} = \frac{ДЗ_{\text{н}} + ДЗ_{\text{к}}}{2}, \quad (6)$$

где $ДЗ_{\text{н}}$ – дебиторская задолженность на начало года;

$ДЗ_{\text{к}}$ — дебиторская задолженность на конец года.

2. Длительность одного оборота (в днях) краткосрочной дебиторской задолженности за период (год) - $Одз$

Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях определяется с помощью формулы: $Одз = (C_{\text{сдз}} / V_{\text{реал}}) * T$, (7)

где T – количество дней в отчётном периоде. Помимо значения коэффициента задолженности, представляет интерес для предприятия показатель периода оборотов дебиторской задолженности. Он показывает, сколько понадобится времени, чтобы превратить задолженность в денежные средства, а именно определить количество дней, за которые день поступят на расчётный счёт, и рассчитывается следующим образом:

$$Подз = 360 / Кодз. \quad (8)$$

Дебиторская задолженность отвлекает денежные средства из хозяйственного оборота, из-за чего организации зачастую бывают вынуждены привлекать краткосрочные кредиты, поэтому увеличение коэффициентов оборачиваемости и сокращение периода оборота по каждой категории дебиторской задолженности – положительная тенденция.

Сокращение длительности оборота дебиторской задолженности позволяет уменьшить длительность оборота денежных средств, а это означает, что для данного уровня хозяйственной деятельности организации понадобится меньшее количество денежных средств.

Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности выбираются аналогичным образом – коэффициент оборачиваемости и длительность оборота – и рассчитываются по аналогичным категориям - краткосрочной, долгосрочной и общей, рассчитывается по формулам (9),(10)

1. Коэффициент оборачиваемости общей кредиторской задолженности – Кокз:

$$\text{Кокз} = \text{Sv} / \text{КЗср}, \quad (9)$$

где КЗср – средняя за период общая кредиторская задолженность, находят как половину суммы задолженности перед кредиторами на начало и окончание анализируемого периода.;

Sv – себестоимость продаж за период.

2. Длительность одного оборота (в днях) общей кредиторской задолженности – LKЗ :

$$\text{LKЗ} = 360 / \text{Кокз}. \quad (10)$$

$$\text{Кокз} = \text{Sv} / \text{КЗср}, \quad (9)$$

Коэффициент оборачиваемости показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого организации, его рост свидетельствует об увеличении скорости оплаты задолженности, а снижение отражает рост покупок в кредит. Длительность оборота отражает средний срок погашения обязательств организацией. Увеличение этого показателя сокращает финансовый цикл, что является положительной тенденцией, однако необходимо своевременно выявлять недопустимые виды

кредиторской задолженности (просроченная задолженность поставщикам, в бюджет и др.; кредиторская задолженность по претензиям и т.д.), т.е. ту задолженность, наличие которой в пассивах организации может привести к финансовым потерям в виде штрафов или неустоек.

Данные для анализа показателей оборачиваемости приведены в таблице 10.

Таблица 10 - Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности на ООО "Энергия Сибири" (тыс. руб.)

Показатели	На конец 2012г.	На конец 2013г.	На конец 2014г.	Изменение 2012г. к 2014г.	Темп роста, %
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	5489	206461	250230	244741	4559
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	5020	181938	218371	213351	4350
Дебиторская задолженность					
краткосрочная	6094	12415	7344	1250	120,5
в т.ч. расчеты с покупателями и заказчиками	5887	11861	7057	1170	110
прочая	207	554	287	80	139
долгосрочная	-	-	-	-	-
Всего дебиторской задолженности	6094	206461	250230	244741	120,5
Кредиторская задолженность					
краткосрочная	16078	30001	37896	21518	234
в т.ч. задолженность перед поставщиками и подрядчиками	14473	26548	30791	16318	213

Продолжение таблицы 10 Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности на ООО "Энергия Сибири" (тыс. руб.)					
перед персоналом организации	1002	1994	1315	313	131
перед государственными внебюджетными фондами	69	251	1228	1156	1780
задолженность по налогам и сборам	329	502	2460	2131	748
прочая	398	753	3688	3290	926
краткосрочные кредиты и займы	3851	23311	24550	20699	637,5
долгосрочная	-	-	-	-	-
Всего кредиторской задолженности	19929	53312	62146	42217	312
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	1,8	22,31	25,3	23,5	14
Длительность одного оборота (в днях)	200	16	14	-186	0,07
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,62	7,9	6,5	5,88	10,5
Длительность одного оборота(в днях)	581	468	55	526	0,09

Из таблицы видно, что за исследуемый период 2012-2014гг. на предприятии ООО "Энергия Сибири" произошло уменьшение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности на 23,5 пунктов, а средний период ее погашения уменьшился до показателя 14 дней. Увеличение коэффициента свидетельствует о правильной политике сбора оплаты с клиентов за предоставленные товары или услуги. Анализируя проведенные расчёты, следует отметить, что покупательная способность клиентов возросла, так как ещё в 2012г. наблюдалось очень медленное погашение задолженностей и предприятию приходилось долго

ждать, чтобы вывести вложенные деньги. Уменьшение длительности оборота дебиторской задолженности уменьшает длительность оборота денежных средств, это говорит о том, что для ведения хозяйственной деятельности предприятию понадобится меньшее количество денежных средств. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности увеличился до отметки 6,5, а средний период ее погашения уменьшился до 55 дней. Все это является положительной тенденцией и свидетельствует о повышении деловой активности предприятия.

Анализ дебиторской задолженности по давности ее образования, представлены в таблице 11.

Таблица 11 - Анализ дебиторской задолженности по давности ее образования на ООО "Энергия Сибири" (тыс. руб.)

Дебиторская задолженность	2012г.	2013г.	2014г.
0-3 месяцев	3502	6238	3745
3-6 месяцев	1284	4123	2869
6-12 месяцев	1308	2054	730
более 12 месяцев	-	-	-
Итого на начало года	6094	12415	7344

Из таблицы видно, что по давности образования дебиторская задолженность является краткосрочной, т.к. платежи по ней ожидаются в течение 12 месяцев. Долгосрочная дебиторская задолженность на ООО "Энергия Сибири" отсутствует.

Таким образом, завершая анализ состояния дебиторской задолженности, следует отметить, что за три года анализируемого периода значительных изменений в состоянии дебиторской задолженности не произошло.

3 Стратегия и тактика управления дебиторской задолженностью в ООО "Энергия Сибири"

3.1 Совершенствование кредитной политики

Политика управления дебиторской задолженностью – часть общей бизнес-политики предприятия, направленная на расширение объема реализации продукции и заключающаяся в оптимизации общего объема размера дебиторской задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

В ООО "Энергия Сибири" с целью максимизации притока денежных средств следует разрабатывать широкое разнообразие моделей договоров с гибкими условиями оплаты и гибким ценообразованием. Возможны различные варианты: от предоплаты или частичной предоплаты до передачи на реализацию и банковской гарантии.

Формирование политики управления дебиторской задолженностью предприятия должно осуществляться по следующим основным этапам:

- анализ дебиторской задолженности в предшествующем периоде;
- формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции;
- определение возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по кредиту;
- формирование системы кредитных условий;
- формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация предоставления кредитов;
- формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности;
- обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности.

Анализ дебиторской задолженности ООО "Энергия Сибири" целесообразно проводить по схеме, аналогичной приведенной в работе, но ее следует дополнить расчетом суммы эффекта, полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность. В этих целях сумму дополнительной прибыли, полученной за счет предоставления кредита, необходимо сопоставить с суммой дополнительных затрат по оформлению кредита и инкассации долга, а также прямых финансовых потерь от невозврата долга покупателями (безнадежная дебиторская задолженность, списанная в связи с неплатежеспособностью покупателей и истечением сроков исковой давности).

При формировании принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции решаются вопросы о форме осуществления реализации продукции в кредит и о типе кредитной политики предприятия (консервативном, умеренном или агрессивном).

При определении возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по кредиту необходимо учитывать планируемые объемы реализации продукции в кредит; средний период предоставления отсрочки платежа по отдельным формам кредита; средний период просрочки платежей исходя из сложившейся хозяйственной практики; коэффициент соотношения себестоимости и цены реализуемой продукции. При формировании системы кредитных условий, вырабатывая политику кредитования покупателей своей продукции, ООО "Энергия Сибири" должен определиться по следующим вопросам:

- срок предоставления кредита – чаще всего применяются стандартизированные по условиям оплаты, в том числе и по продолжительности кредитования, договоры; тем не менее, возможны и отклонения от данной политики; определяя договором максимально допустимый срок оплаты поставленной продукции, следует принимать во внимание как правовые аспекты заключения договоров поставки, так и

экономические последствия того или иного варианта (в частности, учет влияния инфляции);

- стандарты кредитоспособности – заключая договор на поставку продукции и определяя в нем условия оплаты, предприятие может придерживаться установленных им критериев финансовой устойчивости в отношении покупателей; в зависимости от того, насколько кредитоспособен и надежен покупатель, условия договора, в том числе в отношении предоставляемой скидки, размера партии продукции, форм оплаты и другие, могут меняться;

- система создания резервов по сомнительным долгам – при заключении договоров предприятие, естественно, рассчитывает на своевременное поступление платежей, однако, не исключены варианты появления просроченной дебиторской задолженности и полной неспособности покупателя, рассчитаться по своим обязательствам. Поэтому существует практика создания резервов по сомнительным долгам, позволяющая, во-первых, формировать источники для покрытия убытков и, во-вторых, иметь более реальную характеристику собственного финансового состояния. Данные о резервах по сомнительным долгам и фактических потерях, связанных с непогашением дебиторской задолженности, должны подвергаться тщательному регулярному анализу;

- система сбора платежей – этот раздел работы с дебиторами предполагает разработку: процедуры взаимодействия с ними в случае нарушения условий оплаты; критериальных значений показателей, свидетельствующих о существенности нарушений; системы наказания недобросовестных контрагентов;

- система предоставляемых скидок – в предыдущем пункте делался акцент на репрессивные методы работы с недобросовестными дебиторами; гораздо больший эффект имеют методы поощрения, к которым в данном

случае относятся предоставление покупателям опциона на получение скидки с отпускной цены.

Предоставление скидок стимулирует не только увеличение продаж, но и сокращение сроков отвлечения денежных средств в расчетах с покупателями. Ценовая мотивация сейчас является общепринятой практикой. Эффективная ее реализация поставщиком позволяет ему сократить товарные запасы на складах и существенно уменьшить дебиторскую задолженность.

Пример предоставления скидок предприятием ООО "Энергия Сибири" на товары. Покупатель получает скидку в случае оплаты полученной продукции в течение 10 дней с начала периода кредитования (с момента отгрузки продукции).

Таблица 12 - Система предоставления скидок дебиторам в условиях ООО "Энергия Сибири"

Наименование продукции	Скидка, %	Количество, шт	Стоимость руб./шт	Стоимость со скидкой руб./шт
Лампы	15	≥ 50	100; 5000	$(100*50)-15\%=4250$
Хозтовары	9	≥ 200	50; 10000	$(50*200)-9\%=9100$
Розетки, выключатели	15	≥ 150	45; 6750	$(45*150)-15\%=5737$
кабель	5	≥ 20	2000; 40000	$(2000*20)-5\%=38000$
Бытовая техника	10	≥ 15	1100; 16500	$(1100*15)-10\%=14850$
удлинитель	12	≥ 20	170; 3400	$(170*20)-12\%=2992$

Если оплата совершается позже установленного срока (с 11-го по 45-й день), скидка на продукцию не предоставляется и покупатель оплачивает полную стоимость товара. В случае неуплаты в течение всего кредитного периода, покупатель будет вынужден дополнительно оплатить штраф.

Формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация условий предоставления кредита включает следующие основные элементы:

- определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей;
- формирование и экспертизу информационной базы проведения оценки кредитоспособности покупателей;
- выбор методов оценки отдельных характеристик кредитоспособности покупателей;
- группировку покупателей продукции по уровню кредитоспособности;
- дифференциацию кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей.

Отбор должен осуществляться с помощью неформальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого им объема товаров, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости, экономические и финансовые условия предприятия-продавца (затоваренность, степень нуждаемости в денежной наличности и т.п.). Необходимая для анализа информация может быть получена из публикуемой финансовой отчетности, от специализированных информационных агентств, из неформальных источников.

Дифференциация кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей может осуществляться по таким параметрам, как срок предоставления кредита, необходимость страхования кредита за счет покупателей, формы штрафных санкций.

Основными формами, обеспечивающими использование на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности, используемыми в настоящее время, являются:

- факторинг – финансовая операция, заключающаяся в уступке предприятием-продавцом на возмездной основе права получения денежных средств по платежным документам за поставленную продукцию в пользу банка или специализированной компании (фактор-фирма), которые принимают на себя все кредитные риски по инкассации долга. Воспользовавшись факторингом, поставщик получает большую часть суммы (60-90%) за поставленную продукцию от фактор-фирмы сразу же после отгрузки товара. Оставшаяся часть придерживается для покрытия риска неоплаты. После поступления платежа блокированная сумма за вычетом процентов и комиссионных фактор-фирмы, выплачивается поставщику в срок, определяемый фактор-соглашением, причем независимо от текущего финансового положения покупателя. Эта операция – достаточно дорогая для предприятия.

На ООО "Энергия Сибири" использование факторинга является нецелесообразным, т.к компания работает с постоянными покупателями, производящими оплату с задержкой, но регулярно.

Среди проблем управления дебиторской задолженностью ООО "Энергия Сибири" можно выделить следующие:

- нет достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами;
- не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью;
- отсутствуют данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости;
- не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования;

- функции сбора денежных средств, анализа дебиторской задолженности и принятия решения о предоставлении кредита распределены между разными подразделениями. При этом не существует регламентов взаимодействия и, как следствие, отсутствуют ответственные за каждый этап.

Для решения проблем управления дебиторской задолженностью в ООО "Энергия Сибири" можно предложить:

1. Для контроля и планирования дебиторской задолженности на предприятии должна быть налажена работа по получению следующей информации:

- данные о выставленных дебиторам счетах, которые не оплачены на настоящий момент;
- время просрочки платежа по каждому из счетов;
- размер безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности, оцененной на основании установленных внутрифирменных нормативов;
- кредитная история контрагента (средний период просрочки, средняя сумма кредита).

2. Автоматизировать процесс управления дебиторской задолженностью. Основная причина, по которой ООО "Энергия Сибири" должен отказаться от ведения учета и контроля дебиторской задолженности в Excel, связана с трудностью оперативного обновления данных и настройки, обязательных для исполнения процедур утверждения.

3. Снизить риск несвоевременного возврата денежных средств и возникновения убытков можно, заключив договор страхования дебиторской задолженности. Страхование дебиторской задолженности предполагает страхование риска убытков от несвоевременного возврата денежных средств покупателем или его банкротства. Безусловно, страхование дебиторской

задолженности со временем станет нормой для многих российских компаний. Заключение договора страхования позволит не только провести обоснованную оценку кредитных рисков компании, но и переложить сами риски на страховую компанию.

Таким образом, рекомендуемые выше положения, которые могли бы лечь в основу политики управления дебиторской задолженностью в ООО "Энергия Сибири", позволят предприятию избежать убытков связанных со списанием безнадежной к взысканию дебиторской задолженности, повысить эффективность расчетов с покупателями.

3.2 Применение эффективных механизмов управления дебиторской задолженностью

В отечественной и мировой практике наработан определенный эффективный механизм управления дебиторской задолженностью. Приведем некоторые примеры построения эффективной системы управления дебиторской задолженностью.

В первую очередь важно определить, кто все же должен и будет заниматься сбором информации о должниках, ведением учета и получением просроченных платежей. Под получением понимается весь процесс напоминаний и переговоров до момента поступления денежных средств на расчетный счет компании. Это входит в обязанности менеджеров, которые работают со своими клиентами и непосредственно заинтересованы в четких финансовых поступлениях. В некоторых компаниях этим вопросом занимается отдельный специалист, который специально обучен именно ведению переговоров по возврату задолженностей.

В качестве мотивации наиболее часто сегодня на практике используют следующие системы мотивации менеджеров:

- измерение результата продаж менеджера не по факту подписания договора продажи товара, а по факту оплаты;

- разная шкала процентов, получаемых менеджером от объема продаж в зависимости от срока оплаты;
- система бонусов за своевременную оплату.

Здесь может использоваться единый бонус, который выплачивается по результатам месяца, если сумма задолженностей просроченных более чем на заданный срок не превышает определенной величины. Либо это может быть шкала бонусов, где каждому бонусу соответствуют величина задолженности или ее срок, а возможно и то и другое.

На практике, кроме поощрений часто используется штраф или даже система (шкала) таких штрафов, аналогичная бонусам. Часто штрафные санкции оказываются гораздо жестче причитающихся бонусов. Такая ситуация обосновывалась тем, что получение денег вовремя – это обязанность менеджера, а вот просрочки платежей – это потери для компании. В этом случае демотивируют менеджеров ситуации, когда размеры штрафов за просроченные задолженности по конкретным клиентам практически сводят на нет все бонусы, полученные за хорошие показатели продаж. Для эффективной мотивации важно, чтобы менеджер прилагал максимум усилий к сокращению сроков и сумм задолженностей, но при этом не был наказан за ситуации, когда все было с его стороны сделано, но клиент задерживает оплату по иным не зависящим от менеджера причинам.

Также необходимо четко определить те группы клиентов и ситуации, по которым могут идти особые условия. По этим ситуациям решения по должникам принимаются на уровне руководства или совместно с руководством.

В мировой и нашей практике уже наработаны и существуют определенные схемы возвращения долгов. Однако, у каждой компании в зависимости от специфики ее деятельности, возможностей, стратегии и сложившейся ситуации могут быть свои особенности. Например, если

компания с твердой позицией на рынке, наработанной клиентской базой и популярным брендом, и может себе позволить занять жесткую позицию, то для компании только развивающей клиентскую базу такая позиция будет неприемлема. Так как именно определенная лояльность к клиентам и может стать одним из главных ее конкурентных преимуществ. С другой стороны, если компания борется за упрочнение своих позиций и стремится к развитию, то неграмотное планирование задолженностей может привести к полному финансовому кризису.

И все же в любой ситуации, связанной с возвращением дебиторских задолженностей, важно помнить, что речь идет не просто о возвращении денег, но и о сохранении клиентских связей.

Поэтому чаще всего применяют популярную универсальную схему сочетания кнута и пряника. Пряником могут выступать определенные бонусы за период, а также, например, скидки за досрочную оплату счетов, при этом необходимо очень четко просчитать экономическую выгоду и целесообразность для компании таких скидок.

Так, по расчетам одной консалтинговой компании, такая схема может выглядеть следующим образом. Рассматривалась ситуация, когда компания предлагает скидку в 2,5% при оплате в течение семи или десяти дней с даты, указанной в счете. В этом случае, если покупатель оплачивает счет на два месяца раньше, то без стимулирования это равноценно 15% годовых. Эта цифра рассчитывалась так: затраты в 2,5% с целью получения оплаты на два месяца раньше, то без стимулирования это равноценно 15% годовых. Эта цифра рассчитывалась так: затраты в 2,5% с целью получения оплаты на два месяца раньше надо умножить на шесть, чтобы получить стоимость скидки в годовом масштабе. Затем ее сравнивали с альтернативной стоимостью соответственно увеличенного овердрафта. Выходило, что в определенных случаях это целесообразно и оправданно.

Также практики отмечают, что в реальности возникают и ситуации, когда некоторые крупные покупатели оплачивали свои счета, к примеру, через месяц. Но при этом автоматически вычитали скидку за быструю оплату.

Кроме того, клиенты, часто осознав, что скидка возможна, пытаются настаивать на ее предоставлении независимо от сроков оплаты.

Еще следует отметить, что по опыту большинства компаний, более результативными оказывались методы "кнута". Это, безусловно, связано с тем, что выгода от несвоевременной оплаты часто оказывается более очевидна, чем выгода от выполнения обязательств, выплачиваемая в виде бонусов или иных поощрений. Задержка платежа – это, по сути, беспроцентный кредит, которым и пользуются недобросовестные должники.

Как вариант, используются кредитные лимиты, определяющие максимальный размер разрешенного кредита. Такой лимит можно установить на каждого корпоративного клиента. Если в результате выполнения очередного заказа этот лимит будет превышен, следует связаться с клиентом и предупредить, что прежде, чем будет выполнен следующий заказ, необходимо погасить текущую задолженность.

Чтобы выработать разумную стратегию поведения с должником, прежде всего, нужно выяснить, почему он не платит. Далеко не все компании имеют настолько устойчивое финансовое положение, чтобы легко и одновременно производить оплаты по различным обязательствам. В этом случае составляется очередность платежей. Вопрос в том, какое место компания будет занимать в этой очереди. На очередность влияют следующие факторы:

- договоренности и личные отношения между руководителями компаний;

- статус компании на рынке;
- значимость и имидж компании в глазах конкретного клиента;
- значимость деловых отношений и партнерства с компанией для бизнеса клиента;
- конкурентоспособность компании, товара и предложений;
- привлекательность сотрудничества с компанией;
- деловые и личные отношения, сложившиеся с представителями клиента, ответственными за финансовые вопросы;
- четкость договоров и договоренностей;
- наличие мотивирующих стимулов;
- настойчивость сотрудников.

Из этих пунктов не трудно заметить, что решающими факторами будут аспекты, связанные с улучшением имиджа компании на рынке и конкурентоспособностью ее предложений, а также возможностью предложить привлекательные формы сотрудничества или особый товар. Часто компания и ее менеджеры считают финансовый вопрос и финансовую лояльность единственным элементом своей конкурентоспособности и пытаются создать клиенту лояльные условия взаиморасчетов. Однако, подобная стратегия не способствует улучшению имиджа компании и не ведет ее к финансовой устойчивости. Гораздо важнее искать иные преимущества и мотивы для сотрудничества. Здесь важно обратить внимание, что недостаточно только создать привлекательные условия или предложения, нужно их активно презентовать своим клиентам, формируя у них должный имидж компании и ее предложений.

Можно наблюдать и другую ситуацию, когда клиент за счет компании стремится обеспечить комфорт своему бизнесу. В этом случае именно

настойчивость и постоянные напоминания лишат его это комфорта и заставят пересмотреть взаимоотношения с компанией. И чем активнее в этом менеджеры, тем выше шансы ускорить оплату. Кроме того, если такой клиент снова обращается к услугам компании, ее представители, в свою очередь, также могут рассказать о финансовых трудностях и невозможности продолжить сотрудничество без предыдущего платежа.

Возможна ситуация, когда должник действительно испытывает финансовые проблемы. Но даже в этой ситуации, необходимо помнить, что до объявления банкротства, предприятие платить может и должно. Другое дело, что оно будет стремиться за счет задержки именно оплат решать свои финансовые проблемы. Безусловно, в особых ситуациях можно пойти на встречу, однако, если это станет нормой, то скоро таких клиентов будет становиться все больше и больше. И если в качестве аргумента о невозможности платить, используют именно финансовые трудности, необходимо без эмоций воспринять эту информацию и не вступать в долгие рассуждения. Главная задача перевести обсуждение вопроса к возможности оплаты и условий, при которых это будет возможно. То есть речь идет о том, чтобы обсудить разумные сроки платежа.

Есть также среди должников целый ряд компаний, для которых это стиль работы. Такие организации вполне осознанно выбирают тактику платить только после многочисленных напоминаний. Они действуют по принципу: кто платит позже, тот платит меньше. В этом случае у представителей компании есть возможность воздействовать только двумя способами: "надоедать" или мотивировать. Крайним случаем, может быть ужесточение условий договора с наложением штрафных санкций. Однако, это может грозить если и не потерей клиента, то значительным ухудшением отношений с ним.

Среди клиентов могут быть и предприятия, которые делают это ненамеренно. Они просто склонны безответственно и небрежно относиться к платежным документам. В этом случае будет нелегко установить, действительно ли причина задержек платежей в беспорядке в компании или это сознательные действия. Безусловно, такого должника необходимо взять на контроль, интересоваться, как обстоят дела и продвигается вопрос оплаты, выявить ответственных лиц и постараться наладить с ними отношения.

Ну и самый неприятный случай, когда организация сталкивается с откровенным мошенничеством. Это когда клиент намеренно не платит и платить не собирается. Стратегия поведения в этом случае будет определяться главным образом суммой долга.

Работа с дебиторскими задолженностями должна быть значимой частью ключевых задач менеджера. Проводиться она должна запланированно и систематически. Как только пошел отсчет времени оплаты, у менеджера четко должны быть определены все даты контактов напоминания и решительных мер. Также четко необходимо определить группы клиентов, исходя из информации их финансовой предыстории взаиморасчетов с компанией. Для каждой группы необходимо выбрать стиль общения от мягкого напоминания, до четкого жестокого уведомления об определенных действиях со стороны компании. Также важно определить крайние сроки и максимальную сумму кредитования, мотивацию и ваши действия в случае невыполнения.

Первые же напоминания должны идти в первый же день просрочки. Это показывает ваше серьезное отношение и то, что процесс держится под контролем. При телефонном напоминании, даже если с клиентом установлены непринужденные отношения, желательно сразу настроить его на деловой лад. В самом послании (устном или письменном) рекомендуется не просто напомнить о сроке оплаты, но и целесообразно осведомиться о наличии какой-либо причины неплатежа и попросить немедленно сообщить

о ней. При отправке сообщений по электронной почте или почтой обычной, важно обратить внимание на качество исполнения. Речь идет о форме и стиле письма, а также качестве носителей, на которых оно передается. Важно также убедиться в получении письма соответствующими лицами.

Очень важно выяснить фамилию, должность и адрес лица, ответственного за оплату. Наиболее эффективны напоминания, адресованные конкретным лицам.

Если платеж не поступил в установленный срок после напоминания об оплате, следует позвонить лицу, ответственному за платежи. При неудовлетворительном ответе нужно позвонить менеджеру, делавшему заказ, и попросить произвести оплату без дальнейших задержек. Если появляются какие-либо отговорки, причины или оправдания, с ними нужно разбираться немедленно. Возможно, потребуется выход на руководителя.

Если платеж не приходит, надо в течение нескольких дней предпринять дальнейшие действия. Промедление в этом вопросе будет свидетельствовать о нерешительности и неуверенности. Это может привести к еще большей задержке оплаты или полному снижению вероятности ее получения. Далее необходимо действовать согласно стратегии, выработанной в отношении данной клиентской группы.

Очень важно, чтобы сотрудники могли проконсультироваться с руководством и получить нужную поддержку в случае сложных ситуаций. Надо стремиться в компании к открытому обсуждению этих проблем и искать вместе правильные решения, которые позволят сократить дебиторские задолженности и при этом не потерять клиента.

Безусловно, важным элементом являются все предупредительные меры, включая и форму договора. В реальной практике работы компаний, часто большое значение имеют не договора, а личные договоренности. Поэтому наибольшее значение необходимо придавать договоренностям и созданию такой системы отношений, при которой предложения компании и

отношения с ней будут интересны и привлекательны для клиента, а обман и некорректность финансовых отношений, станут не выгодны. Речь идет о целом комплексе мер по укреплению позиции компании на рынке и ее партнерской привлекательности.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА

«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
3-3502	Ершова Диана Юрьевна

Институт	ИнЭО	Кафедра	Экономика
Уровень образования	Специалист	Направление /специальность	Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, механического оборудования) на предмет возникновения: - вредных проявлений факторов производственной среды (метеословия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - чрезвычайных ситуаций социального характера	<i>Описание рабочего места на предмет возникновения:</i> 1. Подвижной состав компании состоит из современной техники, которая считается одними из наиболее комфортных автомобилей для водителей; 2. В работе водитель(менеджер), чаще всего, страдает от неподвижного положения в течение всего рабочего дня и выхлопных газов в процессе работы транспортного средства; 2. Выбросы выхлопных газов в атмосферу; 3. На дорогах возможны чрезвычайные ситуации в виде аварий и поломок транспортных средств.
2. Список законодательных и нормативных документов по теме	1. Трудовой кодекс; 2. Основные экологические законы РФ; 3. Закон о социальной защите населения РФ.
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:	
1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности: - принципы корпоративной культуры исследуемой организации;	<i>Руководство компании «Энергия Сибири» уделяет большое внимание информированию коллектива об особенностях кадровой политики.</i>

- 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.	<i>2. Принципиально важно создать комфортные и безопасные условия труда для сотрудников компании.</i> <i>3. Все менеджеры компании «Энергия Сибири» застрахованы от несчастных случаев и болезней на всей территории России.</i> <i>4. Весь подвижной состав компании состоит из современной техники, которая считается одними из наиболее комфортных автомобилей для водителей.</i> <i>5. Компании «Энергия Сибири» составляет списки наиболее перспективных специалистов для премирования и повышение в должности.</i> <i>6. Система нематериального стимулирования включает в себя организацию корпоративных мероприятий, спортивных соревнований, реализацию проектов, направленных на создание благоприятной эмоциональной атмосферы в офисе и многое другое.</i>
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 услуги(выпуск качественных товаров) -готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.	<i>1.Одним из требований компании «Энергия Сибири» ко всем партнерам и клиентам является полное соответствие их деятельности требованиям законодательства.</i> <i>2. Среди принципов бизнес-поведения компании – недопущение нарушения прав на самореализацию и развитие партнеров, клиентов и других заинтересованных социальных групп.</i> <i>3. Программа КСО компании «Энергия Сибири» также должна включать в себя направления, связанные с поддержкой деятельности общественных организаций и помощью незащищенным слоям населения, которые в настоящее время зарабатываются.</i> <i>4. Открытость и прозрачность бизнес-процессов для клиентов, партнеров и других социальных групп.</i> <i>5. Соблюдение всех необходимых условий для максимальной экологичности осуществляемых перевозок.</i>

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. Анализ специальных правовых и нормативных законодательных актов (ст. 328 ТК РФ, ч. 1 и 3 ст. 265 ТК РФ, Постановление Правительства РФ от 25.02.2000 N 163, Приказ МВД РФ от 13.05.2009 N 365, Приказ МВД РФ от 18.04.2011 N 206, Федеральные законы N 437-ФЗ и N 196-ФЗ); 2. Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации (устав компании, памятка для сотрудника)
Перечень графического материала:	
При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	12.01.2016
---	------------

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Феденкова Анна Сергеевна			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3502	Ершова Диана Юрьевна		

Корпоративная социальная ответственность

Понимание и принятие на себя компаниями социальной ответственности привело к возникновению к концу 20-го века термина «корпоративной социальной ответственности» (КСО), в целом понимаемого как этическое поведение организаций по отношению к человеческому обществу.

КСО – это, во-первых, выполнение организациями социальных обязательств, предписываемых законом, и готовность неукоснительно нести соответствующие обязательные расходы. Во-вторых, КСО — это готовность добровольно нести необязательные расходы на социальные нужды сверх пределов, установленных налоговым, трудовым, экологическим и иным законодательством, исходя не из требований закона, а по моральным, этическим соображениям. В целом, КСО предполагает:

- производство в достаточных количествах продукции и услуг, качество которых соответствует всем обязательным нормам, при соблюдении всех законодательных требований к ведению бизнеса;

- соблюдение права работников на безопасный труд при определенных социальных гарантиях, в том числе, создание новых рабочих мест;

- содействие повышению квалификации и навыков персонала;

- защиту окружающей среды и экономию невозполнимых ресурсов;

- защиту культурного наследия;

- поддержку усилий власти в развитии территории, где размещена

организация, помощь местным учреждениям социальной сферы;

- помощь малоимущим семьям, инвалидам, сиротам и одиноким престарелым;

- соблюдение общепринятых законодательных и этических норм ведения бизнеса.

Обобщая вышесказанное, стоит отметить, что понятие корпоративной социальной ответственности опирается на концепцию, заключающуюся

в том, что руководитель организации должен уделять равное внимание работе на прибыль, заботе о персонале, клиентах и партнерах и мероприятиям, направленным на защиту окружающей среды.

КСО компаний – обязательная составляющая корпоративного управления во всех развитых странах. В России же пока только крупные организации постепенно внедряют в свою деятельность концепцию социальной ответственности, что обусловлено рядом факторов.

1. Руководители подавляющей части российских компаний слышали о КСО, но для них социальная ответственность исчерпывается обязанностью соблюдать законы, а присоединение к Хартии РСПП через членство в его региональных организациях носит формальный характер.

2. Руководство федеральных и региональных органов власти не использует принципы КСО в своем взаимодействии с бизнесом и профсоюзами, а их персонал в массе своей не представляет, что и как надо делать, чтобы перейти от деклараций и соглашений к системной повседневной работе по внедрению принципов КСО.

3. В бизнес - организациях, в органах власти и в профсоюзах отсутствует системный и скоординированный менеджмент социальной деятельности. Усилия по обеспечению качества, удовлетворению социальных нужд персонала, охрана труда и окружающей среды, взаимодействие с местным сообществом и органами власти не связаны единой социальной политикой, не определяются социальными целями и не реализуются на основе программ скоординированных инвестиций.

Указанные выше факторы во многом связаны с отсутствием относительно простых, понятных и доступных документов по реализации принципов корпоративной социальной ответственности.

А между тем, основными результатами правильной социальной политики компании являются:

- укрепление доверия со стороны зарубежных партнеров по бизнесу, которые охотнее строят деловые отношения на долговременной основе с социально успешными компаниями;

- возможность привлекать и удерживать квалифицированные кадры в условиях их острого дефицита;

- формирование вокруг предприятия зоны социального благополучия.

Корпоративная социальная ответственность – международная бизнес-практика, которая прочно вошла в корпоративное управление в конце XX века. В настоящее время внедрение мероприятий КСО становится неотъемлемой частью успешной компании.

Корпоративная социальная ответственность – это:

- 1) комплекс направлений политики и действий, связанных с ключевыми стейкхолдерами, ценностями и выполняющих требования законности, а также учитывающих интересы людей, сообществ и окружающей среды;

- 2) нацеленность бизнеса на устойчивое развитие;

- 3) добровольное участие бизнеса в улучшении жизни общества.

Иными словами социальная ответственность бизнеса – концепция, согласно которой бизнес, помимо соблюдения законов и производства качественного продукта/услуги, добровольно берет на себя дополнительные обязательства перед обществом.

Анализ эффективности программ КСО проводится в случае, если на предприятии реализуются внешние (направленные во внешнюю среду предприятия) или внутренние (направленные во внутреннюю среду предприятия) программы КСО.

К внутренней социальной ответственности бизнеса можно отнести:

- безопасность труда;

- стабильность заработной платы;

- поддержание социально значимой заработной платы;

- дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников;

- развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;

- оказание помощи работникам в критических ситуациях и т.д.

К внешней социальной ответственности бизнеса можно отнести:

- спонсорство и корпоративная благотворительность;

- содействие охране окружающей среды;

- взаимодействие с местным сообществом и местной властью;

- готовность участвовать в кризисных ситуациях;

- ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров), и т.д.

В компании ООО « Энергия Сибири» разрабатывается стратегическая модель КСО, что предполагает разработку долгосрочной программы, с учетом миссии и стратегии предприятия, интеграцию корпоративной социальной ответственности в повседневную работу компании. В этом случае ассигнования на программы КСО выделяют не от случая к случаю, как в традиционной модели, а на постоянной основе.

Этапы программы КСО:

- Определение целей и задач программы КСО;

- Определение стейкхолдеров программы КСО;

- Определение элементов программы КСО;

- Определение затрат на программу;

- Ожидаемая эффективность программы КСО;

Для того чтобы программы КСО приносили различные социальные и экономические результаты, необходима их интеграция в стратегию компании. Иными словами, деятельность компании и программы КСО должны иметь одинаковый вектор. Тогда программа КСО будет выступать органическим вспомогательным элементом деятельности компании.

Цели реализации корпоративной социальной ответственности могут быть совершенно различными:

- 1) развитие собственного персонала, которое позволяет не только избежать текучести кадров, но и привлекать лучших специалистов на рынке;
- 2) рост производительности труда в компании;
- 3) улучшение имиджа компании, рост репутации;
- 4) реклама товара и услуги;
- 5) освещение деятельности компании в СМИ;
- 6) стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе;
- 7) возможность привлечения инвестиционного капитала для социально-ответственных компаний выше, чем для других компаний;
- 8) сохранение социальной стабильности в обществе в целом;
- 9) налоговые льготы;
- 10) использование лучших практик
- 11) выход на международный рынок и т.д.

Из перечисленных целей видно, что в зависимости от целей, программы КСО могут быть направлены либо внутрь компании (внутренняя КСО), либо за ее пределы (внешняя КСО) в зависимости от целей компании.

Выбор цели КСО будет зависеть от стратегии компании. Цели КСО должны быть максимально близки миссии и стратегии. В таблице 13 приведена миссия и основные стратегические цели компании и подобраны соответствующие цели КСО.

Таблица 13 – Определение целей КСО на предприятии

Миссия организации	Способствовать улучшению качества жизни населения, снабжая электробытовыми товарами	Цели КСО: 1) развитие собственного персонала, которое позволяет не только избежать текучести кадров, но и привлекать лучших специалистов на рынке; 2) улучшение имиджа организации, рост репутации; 3) рост производительности труда в организации; 4) реклама товара и услуги; 5) стабильность и устойчивость развития организации в долгосрочной перспективе.
Стратегия организации	Стратегия усиления позиций на рынке, при которой фирма делает все, чтобы завоевать лучшие позиции на рынке.	

Из представленной таблицы мы видим, что цели КСО способствуют стратегии организации. Т.к. для устойчивого положения на рынке электробытовых товаров очень важным элементом является качество продаваемого товара, а это относится не только продаваемой продукции (бытовая техника, кабель, розетки), но и к высокому качеству сервиса.

Далее необходимо определить стейкхолдеров организации ООО «Энергия Сибири».

Стейкхолдерами или заинтересованными лицами называется любое сообщество внутри организации, или вне ее, предъявляющее определенные требования к результатам деятельности организации и характеризующееся определенной скоростью реакции. Среди множества стейкхолдеров выделяют: собственников, поставщиков, топ-менеджеров, работников, торговые группы, потребителей (внутренних, зарубежных), население, партнеров, инвесторов, кредиторов, конкурентов (внутренних, международных), профессиональные ассоциации, суды и др. Интересы инвесторов, акционеров и поставщиков связаны с эффективностью управления организацией (прибыльным использованием ресурсов). Наемные

работники ожидают удовлетворения их труда в формах адекватной оплаты, возможностей профессионального роста и построения деловой карьеры, здоровой моральной атмосфере, приемлемых условий и режима труда, хорошего руководства. Покупателей интересует качество, безопасность и доступность товаров и услуг. Администрации местных органов самоуправления заинтересованы в пополнении бюджета посредством налоговых поступлений и сохранения рабочих мест для населения региона. Топ-менеджеры заинтересованы в возможности контроля и управления финансовыми потоками, мощностъ которых свидетельствует о финансовой состоятельности предприятий. Интересы кредиторов удовлетворяются своевременным исполнением обязательств по погашению процентов и кредитов.

Стейкхолдеры для организации ООО «Энергия Сибири» отражены в таблице 14.

Таблица 14 – Стейкхолдеры для организации ООО «Энергия Сибири».

Цели КСО	Стейкхолдеры
развитие собственного персонала, которое позволяет не только избежать текучести кадров, но и привлекать лучших специалистов на рынке	Собственники, сотрудники, потребители
улучшение имиджа организации, рост репутации	Собственники, сотрудники
рост производительности труда в организации	Собственники, сотрудники
реклама товара и услуги	Собственники, сотрудники, поставщики
стабильность и устойчивость развития организации в долгосрочной перспективе	Собственники, сотрудники, потребители, поставщики

Таким образом, из таблицы можно сделать вывод, что наибольшее отражение в поставленных целях КСО организации находят стейкхолдеры прямого влияния. Большинство мероприятий компании направлено на сотрудников и потребителей. Поэтому необходимо повышать квалификацию работников, и давать им возможность приобретать опыт в различных конкурсных мероприятиях (например, участвовать в ежегодном конкурсе поставщиков электротоваров «Топ-менеджер Сибири» для менеджеров по продажам).

Далее определим элементы программ КСО для ООО «Энергия Сибири».

Определение элементов программы КСО зависит от множества факторов, таких как:

- 1) сфера деятельности компании;
- 2) финансовые возможности;
- 3) размер компании;
- 4) приверженность сотрудников компании;
- 5) сотрудничество с местными органами самоуправления и местными экологическими организациями;
- 6) ожидаемые результаты реализации программ т.д.

Для того, чтобы определить необходимый перечень мероприятий, необходимо сопоставить главных стейкхолдеров компании, их интересы, мероприятия, которые затрагивают стейкхолдеров. Необходимо обратить внимание, что каждый элемент программ КСО рассчитывается на определенное время, следовательно, может быть краткосрочным или среднесрочным. Ожидаемый результат от реализации программы позволяет оценить значимость будущих итогов реализации программ. Определение элементов программ КСО для организации ООО «Энергия Сибири» представлено в таблице 15.

Таблица 15 – Определение элементов программы КСО для организации ООО «Энергия Сибири»

Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
Сотрудники	Оплата дополнительного медицинского страхования, оплата питания сотрудников в во время рабочего дня	Привлечение сотрудников, поддержание работоспособности сотрудников, минимизация финансовой нагрузки на семьи в случае болезни.
Сотрудники	Организация культурно-массовых и спортивных мероприятий (Зимой – празднование праздника Новый год коллективом, летом – коллективный выезд на природу, поход)	Сплоченность команды, повышение мотивации, укрепление корпоративного духа, улучшение моральной атмосферы в коллективе.
Население	Благоустройство прилегающей территории, установка лавочек, летней беседки, урн.	Забота о экологии, и досуге населения.
Собственники, сотрудники, потребитель	Участие в конкурсе поставщиков «Топ-менеджер Сибири»	Повышение репутации компании, привлечение потенциальных клиентов, приобретение нового опыта, укрепление устойчивости компании на рынке.

Также в рамках КСО компании необходимо рассмотреть затраты на данные цели – таблица 16. Данные представленные в таблице получены на основании финансовой отчетности организации.

Таблица 16 – Затраты на мероприятия КСО для ООО «Энергия Сибири».

Мероприятие	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
Дополнительное медицинское страхование	Рубль РФ	3500	52500
Бесплатное питание сотрудников	Рубль РФ	3300	49500
Участие в конкурсе «Топ-менеджер Сибири»	Рубль РФ	1000	15000
Организация новогоднего мероприятия для сотрудников	Рубль РФ	4000	60000
Организация летнего похода на природе	Рубль РФ	1500	22500
Установка лавочек, летней беседки, урн.	Рубль РФ	1200	18000
Итого 217500			

Оценка эффективности программы КСО должна строиться на основе принципов эффективности затрат на мероприятия и ожидаемых от мероприятий результатов.

При этом зачастую эффективность программ КСО оценить сложно. Это бывает в случае, если проблема социальной ответственности, которую решает предприятие, велика, и предприятию сложно справиться с ней в одиночку, либо эта проблема не имеет немедленного отклика на реализацию мероприятий.

При этом, необходимо помнить, что каждая реализуемая программа КСО связана с целями деятельности предприятия, ее миссией. Поэтому необходимо определить эффект от реализации программ не только для общества, но и для организации. Ожидаемая эффективность программ КСО для ООО «Энергия Сибири» представлена в таблице 17.

Таблица 17 – Ожидаемая эффективность программ КСО для ООО «Энергия Сибири».

Название мероприятия	Затраты	Эффект для компании	Эффект для общества
Дополнительное медицинское страхование	52500	Привлечение сотрудников, поддержание работоспособности	Создание и поддержание имиджа организации, стабильность и устойчивость предприятия
Бесплатное питание для сотрудников	49500	сотрудников, минимизация финансовой нагрузки на семьи в случае болезни.	
Участие в конкурсе «Топ-менеджер Сибири»	15000	Повышение репутации, улучшение имиджа, повышение узнаваемости компании, повышение знаний и опыта персонала.	Стабильность, устойчивость и привлекательность компании
Организация новогоднего мероприятия для сотрудников	60000	Укрепление командного духа, создание здоровой моральной атмосферы внутри коллектива. Снижение текучести кадров.	Создание и поддержание имиджа организации, стабильность и устойчивость предприятия
Организация летнего похода на природе	22500		
Установка лавочек, летней беседки, урн	18000	Создание и поддержание имиджа компании, забота о здоровье населения	Обеспечении устойчивого развития местного сообщества и общества в общества целом

Таким образом, мы видим, что выбранные программы КСО являются оптимальными для организации ООО «Энергия Сибири».

Проводимые в рассматриваемой организации программы КСО полностью соответствуют стратегии и миссии компании. Для рассматриваемой организации одинаково важны внешняя и внутренняя КСО.

Основными преимуществами, которые получает компания от реализации программ КСО, следующие: социальная реклама организации, благополучие работников компании и членов их семей.

Затрачиваемые организацией средства на выполнение КСО адекватны, а ожидаемые в результате проведения мероприятий социальные последствия

важны как для самой организации, так и для населения регионов деятельности организации.

Заключение

В результате проведенного исследования , можно сделать следующие выводы:

Дебиторская задолженность – естественный, объективный процесс хозяйственной деятельности предприятий. Она возникает при следующих обстоятельствах:

- коммерческое кредитование поставщиком покупателя, т.е. при отсрочке платежа;
- несвоевременная оплата, т.е. при просрочке платежа;
- недостачи, растраты, хищения;
- поставки недоброкачественной или некомплектной продукции;
- другие случаи.

В данной работе был проведен анализ состояния и движения дебиторской задолженности в ООО "Энергия Сибири". Данные анализа показали:

- в общей структуре оборотных средств дебиторская задолженность занимает третье место после запасов и денежных средств. Доля дебиторской задолженности за исследуемый период увеличилась 20,5%;
- за исследуемый период на предприятии произошло сначала увеличение в 2013г. на 103%, затем уменьшение дебиторской задолженности в 2014.г на 41%. Наибольший удельный вес пришелся на задолженность покупателей и заказчиков, но к концу исследуемого периода в общей структуре задолженности значительно увеличилась доля прочих дебиторов;
- в отношении остатков задолженности на начало и конец отчетных периодов значительных изменений за три года на предприятии не

произошло. Отношение погашенных к возникшим обязательствам к концу исследуемого периода составило более 100%;

- на предприятии произошло уменьшение длительности оборота денежных средств и составляет 14 дней и для ведения хозяйственной деятельности предприятию понадобится меньшее количество денежных средств. Деловая активность на предприятии повысилась;

- дебиторская задолженность является краткосрочной и платежи по ней ожидаются в течение 12 месяцев. Долгосрочная дебиторская задолженность на предприятии отсутствует.

Среди проблемы управления дебиторской задолженностью в ООО "Энергия Сибири" было выявлено :

- отсутствие достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами;

- не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью;

- отсутствуют данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости;

- не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования;

- функции сбора денежных средств, анализа дебиторской задолженности и принятия решения о предоставлении кредита распределены между разными подразделениями. При этом не существует регламентов взаимодействия и, как следствие, отсутствуют ответственные за каждый этап.

Для решения проблем управления дебиторской задолженностью в ООО "Энергия Сибири" было предложено:

1. Для контроля и планирования дебиторской задолженности на предприятии должна быть налажена работа по получению **следующей** информации:

- данные о выставленных дебиторам счетах, которые не оплачены на настоящий момент;
- время просрочки платежа по каждому из счетов;
- размер безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности, оцененной на основании установленных внутрифирменных нормативов;
- кредитная история контрагента (средний период просрочки, средняя сумма кредита).

2. Автоматизировать процесс управления дебиторской задолженностью. Основная причина, по которой фирма должна отказаться от ведения учета и контроля дебиторской задолженности в Excel, связана с трудностью оперативного обновления данных и настройки обязательных для исполнения процедур утверждения.

3. Снизить риск несвоевременного возврата денежных средств и возникновения убытков можно, заключив договор страхования дебиторской задолженности. Страхование дебиторской задолженности предполагает страхование риска убытков от несвоевременного возврата денежных средств покупателем или его банкротства. Безусловно, страхование дебиторской задолженности со временем станет нормой для многих российских компаний. Заключение договора страхования позволит не только провести обоснованную оценку кредитных рисков компании, но и переложить сами риски на страховую компанию.

Мировой финансовый кризис, спровоцировавший падение производства во многих отраслях промышленности, многочисленные сбои в производственных цепочках, банкротства предприятий, превратил

управление дебиторской задолженностью в наиболее актуальное направление деятельности организации. В этих условиях финансовая политика предприятия должна учитывать все возможные последствия кризиса и быть по-хорошему консервативной. Необходимо как можно более тщательно продумывать действия компании на рынке с точки зрения обеспечения ее безопасности и финансовой устойчивости.

В целях минимизации потерь, связанных с возникновением безнадежной дебиторской задолженности, следует придерживаться следующих правил.

1. Нужно более критично взглянуть на принципы, которыми руководствуется компания, осуществляя поставку продукции и оказывая услуги. Если в обычных условиях риск невозврата задолженности был невелик и вполне покрывался выгодами от продажи в кредит, то сейчас, когда многие компании стали испытывать финансовые трудности, такой риск нуждается в переоценке. С этой целью можно использовать как внешние источники информации (общедоступная рыночная информация, профильная пресса, информация от третьих лиц), так и фактические данные о платежной дисциплине контрагента за последние три-шесть месяцев.

2. Если структура баланса компании претерпела существенные изменения (сократилась доля банковских кредитов и кредиторской задолженности в пассиве баланса, упал оборот и т.п.), возможно, величина и структура дебиторской задолженности также должны измениться, чтобы соответствовать новому состоянию экономики предприятия. В большинстве случаев это ведет к ужесточению кредитной политики и сокращению доли продаж в кредит.

3. При возникновении просроченной задолженности следует пристально следить за экономическим состоянием контрагента и своевременно принимать меры, т.к. риск потерь в нынешних условиях вырос.

Список использованных источников

1. Дегтярёва Т. Все положения по бухгалтерскому учету: с изм. и доп. на 2015 год. М: Эксмо, 2015. 224 с.
2. Прыгунов С. Налоговый кодекс Российской Федерации . М: Эксмо ,2016. часть вторая ,статьи 271-273,318-320,285.
3. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402 ФЗ "О бухгалтерском учете" Принят (ГД 22.11.2011 г одобрен Советом Федерации 29.11. 2011 г) / Справочная правовая система «Гарант». URL: <http://base.garant.ru> (дата обращения: 08.05.2016).
4. Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. N 34н "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями). / СПС «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 20.02.2016)
5. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н «О применении Планов счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций» / Справочная правовая система «Гарант». URL: <http://base.garant.ru> (дата обращения: 11.03.2016).
6. Качкова О.Е. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник. М.: Кнорус, 2014. 627с.
7. Берзон Н.И Финансовый менеджмент : Учебник. М.: Кнорус, 2015. 654с.
8. Покаместов И.Е., Леднев М. В.. Факторинг: Учебное пособие. М: Инфра-М, 2016, 88с.
9. Казакова Н.А. Управленческий анализ в различных отраслях: Учебное пособие. М: НИЦ ИНФРА-М, 2015. 288с.

10. Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ 1-24). Федеральный закон «О бухгалтерском учете» Положение о главных бухгалтерях. М:Актуальная литература,2015.175с.
11. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению по состоянию на 2016 г. М.:ЭКСМО, 2016. 112 с.
12. Ионова Ю. Г Финансовый менеджмент: Учебник. Московский финансово-промышленный университет «Синергия»,2016. 494 с.
13. Филатова Т.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. М:Инфра-М, 2016.-240с.
14. Беспалов М. В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): Учебное пособие. М: Инфра-М, 2016 .320 с.
15. Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности, составленной оп МСФО: Учебник. М: Инфра-М,2015. 272с.
16. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз : Учебник для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт ,2015. 496с.
17. Ткаченко Д. Работа с дебиторской задолженностью. Как не допустить ее возникновения и правильно собрать. Питер,2016. 304 с.
18. Пожидаева Т. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. М: Кнорус, 2015. 320с.
19. Вахрушин М.А. Анализ финансовой отчетности: Учебник. М.:Инфра-М, 2015. 336 с.
20. Кеменов А.В. Управление денежными потоками организации. М.:Юнити-Дана,2015.192 с.

21. Методы страхования дебиторской задолженности : Журнал.Экономика и социум, 2015, №2(15).
22. Григорьев А.В. Оценка финансово экономического состояния
Предприятия : Журнал Финансы, 2014. № 4.
23. Грузинов В.П. Экономика предприятия: Учебное пособие для вузов. М.:
Финансы и статистика, 2014. 207 с.
24. Бочков Д.В. Финансы и кредит .М: Директ-Медиа, 2015. 70с.
25. Савчук В.П. Диагностика предприятия. Поддержка управленческих
решений. М.:Лаборатория знаний, 2015. 176с.
26. Савчук В.П. Стратегия + Финансы: базовые знания для руководителей.
М.:Лаборатория знаний, 2015. 305с.
27. Бочаров В.В. Современный финансовый менеджмент. Питер, 2016. 465с.
28. Барабанов А. Финансовый менеджмент .М.:КноРус , 2015. 432с.
29. Косой А. Платежный оборот: исследование и рекомендации .М.:Кронус,
2015. 293 с.
30. Солдатова А. Факторинг и секьюритизация финансовых активов .-
Высшая Школа Экономики (ВШЭ) 2015 .830 с.

Приложение А (обязательное)

Бухгалтерский баланс												
на 31 декабря 2014 г.												
										Коды		
										0710001		
										31	12	2014
Форма по ОКУД												
Дата (число, месяц, год)												
Организация Общество с ограниченной ответственностью "Энергия Сибири"										по ОКПО 11837014		
Идентификационный номер налогоплательщика										ИНН 5406719162		
Вид экономической деятельности Оптовая торговля бытовыми электротоварами										по ОКВЭД 51.43		
Организационно-правовая форма / форма собственности												
Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность										по ОКОПФ / ОКФС 65 16		
Единица измерения: в тыс. рублей										по ОКЕИ 384		
Местонахождение (адрес)												
630005, Новосибирская обл, Новосибирск г, Фрунзе ул, дом № 124												

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2012 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	6 263	5 034	142
	Итого по разделу III	1300	6 273	5 044	152
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	24 550	23 311	3 851
	Кредиторская задолженность	1520	37 596	30 001	16 078
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	62 146	53 312	19 929
	БАЛАНС	1700	68 419	58 356	20 081

Приложение Б

(обязательное)

Отчет о финансовых результатах							
за Январь - Декабрь 2013 г.					Коды		
Форма по ОКУД					0710002		
Дата (число, месяц, год)					31	12	2013
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "Энергия Сибири"				по ОКПО	11837014	
Идентификационный номер налогоплательщика					ИНН	5406719162	
Вид экономической деятельности	Оптовая порговля бытовыми электротоварами				по ОКВЭД	51.43	
Организационно-правовая форма / форма собственности					по ОКОПФ / ОКФС	65	16
Общество с ограниченной ответственностью / Часная собственность							
Единица измерения: в рублях					по ОКЕИ	383	

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2013 г.	За Январь - Декабрь 2012 г.
	Выручка	2110	206 461 240	5 488 912
	Себестоимость продаж	2120	(181 938 124)	(5 020 122)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	24 523 116	468 790
	Коммерческие расходы	2210	(15 307 355)	(190 069)
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	9 215 761	278 721
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(674 863)	(44 590)
	Прочие доходы	2340	3 028 773	-
	Прочие расходы	2350	(4 738 692)	(56 559)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	6 830 979	177 572
	Текущий налог на прибыль	2410	(1 927 577)	(35 514)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(561 363)	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	4 903 402	142 058

Отчет о финансовых результатах

за Январь - Декабрь 2014 г.

за Январь - Декабрь 2014 г.										Коды			
										0710002			
										Дата (число, месяц, год)			
										31	12	2014	
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "Энергия Сибири"									по ОКПО		11837014	
Идентификационный номер налогоплательщика										ИНН		5406719162	
Вид экономической деятельности		Оптовая торговля бытовыми электротоварами								по ОКВЭД		51.43	
Организационно-правовая форма / форма собственности													
Общество с ограниченной ответственностью				/ Частная собственность						по ОКОПФ / ОКФС		65	16
Единица измерения:		в тыс. рублей								по ОКЕИ		384	

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2014 г.	За Январь - Декабрь 2013 г.
	Выручка	2110	250 230	206 461
	Себестоимость продаж	2120	(218 371)	(181 938)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	31 859	24 523
	Коммерческие расходы	2210	(23 480)	(15 307)
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	8 379	9 216
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(824)	(675)
	Прочие доходы	2340	10 282	3 029
	Прочие расходы	2350	(13 818)	(4 739)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	4 019	6 831
	Текущий налог на прибыль	2410	(1 821)	(1 928)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(1 017)	(561)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	2 198	4 903