

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт Электронного обучения
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Кафедра Экономики

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Рынок электроэнергии в России

УДК_338.46:620.9(47+57)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-ЗБ14	Кацалап Т.А.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент каф.экономики	Дукарт С.А.	к.и.н.		

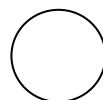
ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор	Барышева Г.А.	д.э.н.		

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ООП

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)
<i>Профессиональные компетенции</i>	
ПК1	Способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
ПК2	Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов
ПК3	Способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами
ПК4	способен осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных экономических задач
ПК5	способен выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы
ПК6	способен на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты
ПК7	способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений
ПК8	способен анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей
ПК9	способен, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет
ПК10	способен использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии
ПК11	способен организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта
ПК12	способен использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии
ПК13	способен критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий
ПК14	способен преподавать экономические дисциплины в образовательных учреждениях различного уровня, используя существующие программы и учебно-методические материалы
ПК15	способен принять участие в совершенствовании и разработке учебно-методического обеспечения экономических дисциплин

* Указаны коды компетенций по ФГОС ВПО (направление 1080100 ЭКОНОМИКА (КВАЛИФИКАЦИЯ (СТЕПЕНЬ) "БАКАЛАВР"), утвержденному Приказом Минобрнауки РФ от 21 декабря 2009 г. N 747



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

Институт Институт электронного обучения
Направление подготовки (специальность) 38.03.01 Экономика
Кафедра Экономики

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой
Барышева Г.А

(Подпись) (Дата)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

Студенту:

Группа	ФИО
3-ЗБ14	Кацалап Татьяна Александровна

Тема работы:

Рынок электроэнергии в России (на примере ОАО Кузбассэнергосбыт)

Утверждена приказом директора (дата, №943/с от 09.02.2016
номер)

Срок сдачи студентом выполненной работы: 10.06.2016

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ;

Исходные данные к работе	Официальный сайт предприятия; законы и постановления, регламентирующие деятельность предприятия; приказ о вероятности банкротства и процедурах банкротства; информация из официальных источников министерств: Минэкономразвития России, Правительство РФ, Конституционного суда РФ; методические пособия; статьи периодических изданий; труды таких авторов, как В.Г. Афанасьев, К.К. Вальтух, В.А. Волконский, А.Г. Гранберг, В.И. Еременко и др.
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов	Объект исследования – ОАО «Кузбассэнергосбыт». Предметом исследования является финансовое



	<p>состояние предприятия как элемента его антикризисной политики.</p> <p>Задачи:</p> <p>1. Рассмотреть теоретические основы функционирования рынка электроэнергии в России;</p> <p>2. Анализ финансового состояния предприятия ОАО «Кузбассэнергосбыт»;</p> <p>3. Разработка мер по стабилизации финансового состояния ОАО «Кузбассэнергосбыт».</p>
Перечень графического материала	8 рисунков, 25 таблиц
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Черепанова Н.В.
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	11.02.2016
---	------------

Задание выдал руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Дукарт Сергей Александрович	к.и.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-ЗБ14	Кацалап Татьяна Александровна		



Реферат

Выпускная квалификационная работа 133 с., 8 рис., 25 табл., 62 источника, 3 прил.

Ключевые слова: Функционирование, оценка, рынок электроэнергии, анализ, финансовое состояние, банкротство, стабилизация.

Объектом исследования является рынок электроэнергии в России

Цель работы - комплексное, системное исследование рынка электроэнергии в России, а также разработка конкретных предложений по совершенствованию финансового положения ОАО «Кузбассэнергосбыт».

В процессе исследования проводились: исследования теоретических основ функционирования рынка электроэнергии в России, анализ финансового состояния предприятия ОАО «Кузбассэнергосбыт», разработка мер по стабилизации финансового состояния ОАО «Кузбассэнергосбыт».

В результате исследования выполнены все поставленные задачи и достигнута цель - комплексное, системное исследование правового института несостоятельности в России как инструмента антикризисной политики государства, а также разработка конкретных предложений по совершенствованию финансового положения ОАО «Кузбассэнергосбыт».

Экономическая эффективность/значимость работы

Внедрение предложенных мероприятий увеличивает балансовую прибыль ОАО «Кузбассэнергосбыт», позволяют увеличить долю собственных средств в балансе предприятия и сократить величину заемных, что положительно повлияет на финансовое положение предприятия.

Осуществление предложенных мероприятий позволит увеличить прибыль ОАО «Кузбассэнергосбыт» на 2782 тыс. руб. в год.

В будущем планируется реализация рассмотренных мероприятий для увеличения балансовой прибыли и сокращения заёмных средств ОАО «Кузбассэнергосбыт».



Оглавление

Введение.....	7
1 Теоретико-методологические основы оценки функционирования рынка электроэнергии в России.....	10
1.1 Саморегулирование на оптовом рынке электрической энергии (мощности) России.....	10
1.2 Реализационные договоры на розничных рынках электрической энергии	18
1.3 Методика оценки предприятия электроэнергетики	26
2 Анализ финансового состояния предприятия ОАО «Кузбассэнергосбыт».....	51
2.1 Краткая характеристика предприятия	51
2.2 Анализ показателей финансового состояния предприятия	61
2.3 Оценка вероятности несостоятельности (банкротства) ОАО «Кузбассэнергосбыт» при помощи различных моделей.....	74
3 Разработка мер по стабилизации финансового состояния ОАО «Кузбассэнергосбыт».....	81
3.1 Мероприятия по финансовому оздоровлению предприятия.....	81
3.2 Пути предотвращения банкротства ОАО «Кузбассэнергосбыт» ...	87
3.3 Оценка эффективности предложенных мероприятий.....	100
Социальная ответственность.....	107
Заключение	118
Список использованной источников.....	124
Приложение А Структура дебиторской задолженности.....	130
Приложение Б Показатели деловой активности предприятия.....	132
Приложение В Бюджет денежных средств ОАО «Кузбассэнергосбыт».....	133

Введение

Актуальность темы исследования. Электроэнергетика является одной из важнейших отраслей топливно-энергетического комплекса, играя ключевую роль в экономике Российской Федерации. С помощью электроэнергетики обеспечивается функционирование всех отраслей экономики страны; она определяет ее первостепенные экономические показатели.

Основным потребителем электроэнергии в России в настоящее время выступает промышленность. Она потребляет более 50% всего объема производимой электрической энергии. Электроэнергетика наряду с промышленным сектором играет существенную роль в развитии транспорта, сельского хозяйства, сферы услуг и прочих отраслей экономики.

Государство осуществляет эффективное регулирование в сфере электроэнергетики, что способствует стабильному развитию экономики и является неотъемлемой предпосылкой общего роста благосостояния и повышения уровня жизни населения страны. Накопленный опыт публичной регламентации электроэнергетики имеет многолетнюю историю.

В настоящее время отношения на оптовом рынке электроэнергии и мощности регламентируются как с органами государственной власти (законодательные органы власти, Правительство Российской Федерации, Минэнерго России, ФАС России, ФСТ России), так и со специально созданной некоммерческой организацией – Некоммерческим партнерством «Совет рынка по организации эффективной системы оптовой и розничной торговли электрической энергией и мощностью» (далее также - Совет рынка) на основе локальных актов.

Процесс реформирования электроэнергетики формально завершен с 1 января 2011 года, но ключевые вопросы данной отрасли, связанные с модернизацией генерирующего оборудования и установкой нового, в том числе функционирующих на основе возобновляемых источников энергии, до

сих пор не решены. Совершенствование механизма административно-правового регулирования оптового рынка электрической энергии и мощности поможет преодолеть существующие проблемы в данной сфере деятельности.

Целью дипломной работы является комплексное, системное исследование рынка электроэнергии в России, а также разработка конкретных предложений по совершенствованию финансового положения ОАО «Кузбассэнергосбыт». Данной целью обусловлена постановка и решение следующих задач:

- рассмотреть теоретические основы функционирования рынка электроэнергии в России;
- анализ финансового состояния предприятия ОАО «Кузбассэнергосбыт»;
- разработка мер по стабилизации финансового состояния ОАО «Кузбассэнергосбыт».

Объект исследования – ОАО «Кузбассэнергосбыт». Предметом исследования является финансовое состояние предприятия как элемента его антикризисной политики.

Методологическая и информационная основа исследования: методология системного подхода, формирующего рынок электроэнергии, состав и структуру этого рынка, а также подсистему - функционирование конкурентного организованного оптового рынка электроэнергии; современная теория управления отраслевыми рынками; научные труды зарубежных и отечественных экономистов.

Исследование проводилось в дополняющих друг друга двух направлениях: в движении от частного к общему (индукция) и от общего к частному (дедукция). В рамках дедуктивного начала рассматривалась характеристика общих подходов к формированию рынка электроэнергии, в включая его территориальную организацию. В качестве частного —

функционирующие модели рынков, действующие как в России, так и за рубежом.

Диалектика адаптированных к современным условиям и задачам в исследовании методов анализа и синтеза, классификаций, наблюдений, экспертных оценок и некоторых статистических методов определяется спецификой статистики электроэнергетики и отдельных объектов этой отрасли.

Аналитическая база для подтверждения достоверности выводов и предложений и обоснования концептуальных положений явились материалы статистические данные Госкомстата РФ, Государственного унитарного предприятия (ГУП) «Концерн «Росэнергоатом», Федеральной и региональных энергетических комиссий Российской Федерации, информационные отчеты оператора ФОРЭМ - ЗАО «ЦДР ФОРЭМ, отчеты РАО «ЕЭС России». Также использовались труды отечественных экономистов: В.В. Ивантера, В.Г. Афанасьева, В.В. Кулешова, К.К. Вальтуха, В.А. Волконского, Ю.В. Яременко, А.Г. Гранберга, Б.З. Мильнера, В.И. Еременко, Д.С. Львова, Л.А. Мелентьева, В.Л. Макарова, Н.Я. Петракова, В.И. Сулова и др.; по проблемным вопросам электроэнергетики — работы В.В. Бушуева, В.А. Барина, Н.И. Воропая, Ю.Д. Кононова, Л.Д. Гительмана, Г.П. Кутового, А.Е. Девото, В.Г. Китушина, Ю.А. Кузнецова, М.В. Лычагина В.А. Джангирова, и др.; труды зарубежных исследователей в по теории и практике развития рынка электроэнергетике: Х. Бос, М. Янелл, М. Биркин, У. Алдерсон, Д. Банн, Б. Берли, К. Бивон, и др.

1 Теоретико-методологические основы оценки функционирования рынка электроэнергии в России

1.1 Саморегулирование на оптовом рынке электрической энергии (мощности) России

Основной особенностью оптового рынка электрической энергии (мощности) России, является неразрывная связь отдельных ее элементов, требующая единого управления процессом работы всей системы. Оперативно-диспетчерское управление является важным аспектом регулирования рынка, т.к. оно осуществляется непрерывно в течение суток и централизованно. Оперативно-диспетчерское управление оптовым рынком электрической энергии основано на базовом принципе, в соответствии с которым все операции с любым оборудованием осуществляются только по распоряжению системного оператора (ОАО "Системный оператор ЕЭС"). Иначе, системный оператор круглосуточно руководит изменением режимов и состоянием элементов всей энергосистемы (включает и отключает линии электропередач, осуществляет остановку и пуск агрегатов на электростанциях, следит за покрытием пиковых нагрузок, проведением профилактических работ и т.п.). При этом не допускаются отказы от исполнения диспетчерских команд, в тех случаях, когда их указания могут создать угрозу жизни людей, сохранности оборудования и т.п. Также, в любой момент времени необходимо контролировать баланс между потребленной и произведенной электрической энергией, чтобы это соответствие было обеспечено необходимо точно планировать выработку и потребление электроэнергии, а также пропускную способность сетей. С этой целью в задачи системного оператора входят: оперативно вести текущий режим работы объектов электроэнергетики на основе суточных планов-графиков, а в случае необходимости производить их корректировку при отклонении параметров режима.

Основным критерием при выработке управленческих решений по формированию диспетчерских графиков нагрузок электростанций, в

советский период развития электроэнергетики, выступал критерий минимизации суммарных затрат, т.е. соблюдалось надежное снабжение электрической энергией требуемого качества при минимальных затратах на ее производство, передачу и распределение.

Начавшееся в 1990-е гг. преобразование в экономике страны, повлекло за собой многочисленные проблемы в сфере управления единой энергетической системой страны. Примером тому явилась дискриминация независимых энергокомпаний. Их мощности, вырабатывающие дешевую электроэнергию, эксплуатировались частично, в то же время потребителям отправлялась дорогая электроэнергия тепловых станций РАО "ЕЭС России". В этот период времени российская экономика из-за дискриминации цен на рынке понесла огромные убытки, которые по данным экспертов Мирового банка составили в 1997 г. около 1 млрд. долл. По этой же причине в 2001 г. ограничивался прием мощностей ОАО "Башкирэнерго", ОАО "Иркутскэнерго", концерна "Росэнергоатом", недопоставки были оценены в десятки миллионов долларов [35].

Следовательно, существовавшая ранее на оптовом рынке электрической энергии (мощности) система регулирования была неэффективной и одним из возможных направлений выхода из этой проблемной ситуации являлось использование института саморегулирования.

Чтобы понять систему саморегулирования на оптовом рынке электрической энергии (мощности) обратимся к истории развития института саморегулирования. Первыми саморегулируемыми организациями (СРО), основной целью которых было ограничение присутствия государства на рынке ценных бумаг, явились организации, созданные в Англии и в Соединенных Штатах Америки. В России первые СРО, позаимствовавшие зарубежного опыта были созданы в середине 90-х гг. и они были наделены традиционными полномочиями государственного регулирования на основе лицензии. В настоящее время саморегулирование используется во многих

отраслях экономики России (СРО страховщиков, аудиторов, оценщиков, арбитражных управляющих и т.п.).

Как справедливо отмечает юридическая литература, саморегулирование это инструмент защиты предпринимателей от излишнего государственного контроля, а также инструмент согласования интересов субъектов предпринимательства с интересами государства [37]. Естественно, механизм саморегулирования должен работать во взаимодействии с государственным регулированием, при этом дополняя государственное регулирование, а не подменяя собой [38].

На основе опыта зарубежных странах, можно отметить следующие модели саморегулирования в сфере электроэнергетики: организация рынка электроэнергии основана на саморегулировании деятельности его субъектов без участия или с участием государства. В качестве примера можно привести такие страны как Мексика, Канада, США, в которых субъекты энергетического рынка участвуют в общей для этих стран системе саморегулирования, в ее структуру входят также потребители электроэнергии, организации коммунального обслуживания, государственные органы. В то же время, в Китае саморегулирование осуществляется Китайским энергетическим советом, находящимся под контролем государства.

Саморегулирование на оптовом рынке электрической энергии (мощности) в России было введено после прекращения существования ОАО РАО "ЕЭС России" и с целью предоставления участникам рынка полномочий для эффективного решения общих правовых и экономических проблем, возникающих на федеральном и местном уровне.

23 ноября 2001 г. с учетом зарубежного опыта в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 11 июля 2001 г. № 526 "О реформировании электроэнергетики Российской Федерации" создается первая саморегулируемая организация на рынке электрической энергии -

некоммерческое партнерство "Администратор торговой системы оптового рынка электроэнергии Единой энергетической системы" (НП "АТС").

Исполняя Федеральный закон от 4 ноября 2007 г. № 250-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по реформированию энергетической системы России", годовое собрание членов НП "АТС" 28 июля 2008 г. приняло решение о переименовании некоммерческого партнерства "Администратор торговой системы оптового рынка электрической энергии (мощности) энергетической системы" в некоммерческое партнерство "Совет рынка по организации эффективной системы оптовой и розничной торговли электрической энергией и мощностью" (НП "Совет рынка").

Указанный Федеральный закон с 1 апреля 2008 г. возложил на некоммерческое партнерство "АТС" функции совета рынка. Также Федеральный закон установил, что с 1 апреля 2008 г. деятельность, связанная с организацией торговли на оптовом рынке электроэнергии и мощности, с заключением и организацией исполнения сделок по обращению электроэнергии, мощности и иных объектов торговли, обращение которых допускается на оптовом рынке, должна осуществлять коммерческий оператор оптового рынка. 13 декабря 2007 г. состоялась государственная регистрация открытого акционерного общества "Администратор торговой системы оптового рынка электроэнергии" (ОАО "АТС"). На основании решения Наблюдательного совета НП "АТС" от 30 ноября 2007 г. на ОАО "АТС" возлагалось с 1 апреля 2008 г. исполнение функций коммерческого оператора оптового рынка.

Необходимо отметить, что в некоммерческое партнерство "Администратор торговой системы в электроэнергетике" (предшественник Совета рынка в электроэнергетике) включаются: палата представителей государства, палата поставщиков электроэнергии и палата покупателей электроэнергии. Существующий в настоящее время Совет рынка в

электроэнергетике включает четырех палат: палату продавцов, палату покупателей, палату инфраструктурных организаций и палату экспертов. Палата продавцов электроэнергии включает две части: Список А и Список Б. В Список А входят следующие члены партнерства: поставщики электроэнергии, владеющие на праве собственности или на ином предусмотренном федеральными законами основании атомными станциями с установленной генерирующей мощностью, превышающей в совокупности 20000 МВт; а также поставщики электроэнергии, владеющие на праве собственности или на ином предусмотренном федеральными законами основании гидроэлектростанциями с установленной генерирующей мощности, превышающей в совокупности 20000 МВт. В Список Б входят поставщики электроэнергии, не относящиеся к Списку А. Аналогичным образом формируется палата покупателей электроэнергии, также включающая две части. Палата инфраструктурных организаций включает: коммерческого оператора (ЗАО "ЦФР", ОАО "АТС"), системного оператора ОАО "СО ЕЭС", организацию по управлению единой национальной (общероссийской) электрической сетью (ОАО "ФСК ЕЭС").

Ряд специалистов высказывают критические замечания по поводу участников палаты продавцов. По их мнению, этого количества участников палаты продавцов недостаточно для эффективного и справедливого рынка, действующего по принципу саморегулирования.

Кроме того, рядом экспертов предложено изменить состав участников палаты продавцов. Так, одним из условий для генерирующих компаний получения статуса субъекта оптового рынка и, как следствие, члена НП "Совет рынка" является установленная генерирующая мощность, которая должна быть равна или превышать 20000 МВт и в каждой предполагаемой группе точек поставки составлять не менее 5 МВт. В целях стабильного функционирования Единой энергетической системы России необходимо изменить критерии отбора поставщиков электроэнергии. Основным критерием, которым следует руководствоваться при выборе поставщика

энергии, должен быть критерий эффективной деятельности предприятия, в частности критерий минимизации суммарных затрат, т.е. должно соблюдаться надежное снабжение электрической энергией требуемого качества при минимальных затратах на ее производство, преобразование, передачу и распределение.

Основная цель деятельности НП "Совет рынка" – обеспечить функционирование коммерческой инфраструктуры оптового рынка электроэнергии и мощности (ОРЭМ). Положениями ст. 33 Федерального закона "Об электроэнергетике" на всех субъектов оптового рынка возлагается обязанность стать членами партнерства. В свою очередь, Закон предусматривает следующий состав субъектов оптового рынка, а именно:

во-первых, поставщиков электрической энергии (мощности), включая генерирующие компании (группы электростанций), получивших статус субъектов оптового рынка в установленном ст. 33 порядке, из них:

- поставщиков электрической энергии (мощности) - владельцев генерирующего оборудования;

- поставщиков электрической энергии (мощности) - лиц, не являющихся владельцами генерирующего оборудования, но обладающими правом продажи электрической энергии (мощности), производимой на таком оборудовании;

во-вторых, покупателей электрической энергии (мощности), включая энергосбытовые организации, крупных потребителей электроэнергии, гарантирующих поставщиков, получивших статус субъектов оптового рынка в установленном ст. 33 порядке, из них:

- покупателей электрической энергии (мощности) - энергосбытовую организацию;

- покупателей электрической энергии (мощности) - энергоснабжающую организацию;

- покупателей электрической энергии (мощности) - крупного потребителя;

- покупателя электрической энергии (мощности) - гарантирующего поставщика;

- покупателя электрической энергии (мощности) - организацию, осуществляющую экспортно-импортные операции;

в-третьих, четыре организации, предоставляющие услуги на оптовом рынке, получившие в установленном порядке право предоставления услуг по обеспечению функционирования торговой системы оптового рынка его участникам и оптовому рынку в целом, в т.ч.:

- системному оператору - ОАО "Системный оператор Единой энергетической системы" (ОАО "СО ЕЭС");

- Совету рынка - некоммерческое партнерство "Совет рынка" (НП "Совет рынка");

- коммерческому оператору - ОАО "Администратор торговой системы оптового рынка электроэнергии" (ОАО АТС);

- организацию по управлению единой национальной (общероссийской) электрической сетью - ОАО "Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы" (ОАО "ФСК ЕЭС").

Участники оптового рынка электрической энергии и мощности объединены в таком составе по причине специфики технологических процессов производства и передачи электрической энергии в рамках ЕЭС, а также формирования на оптовом рынке электроэнергии новых конкурентных отношений и прежде всего организацией оптового рынка электроэнергии, основанной на саморегулировании деятельности всех его участников. Порядок получения юридическим лицом статуса субъекта оптового рынка регулируется Положением о порядке получения статуса субъекта оптового рынка и ведения реестра субъектов оптового рынка, утвержденным 26 ноября 2009 г. протоколом № 30/2009 заседания Наблюдательного совета НП "Совет рынка".

Свою деятельность некоммерческое партнерство "Совет рынка" регламентирует большим количеством документов, в том числе нормативной

документацией, предназначенной для регулирования взаимодействия участников оптового и розничного рынка электроэнергии. В основном эта информация открыта для общего доступа и опубликуется на портале партнерства через Интернет.

Основные функции саморегулируемой организации (НП "Совет рынка"):

- участвовать в подготовке правил оптового и розничного рынка электроэнергии и мощности,
- разрабатывать и утверждать типовые формы договоров, опосредующих отношения на оптовом рынке, а также регламентов оптового рынка,
- вести реестр субъектов оптового рынка,
- разрешать споры на рынке.

Практика показывает, что постоянное внесение изменений и дополнений в типовые формы договоров не способствует стабильности хозяйственных отношений на рынке электрической энергии.

В последнее время некоммерческое партнерство "Совет рынка", созданное для реализации эффективной оптовой и розничной торговли электроэнергией и мощностью, все чаще оказывается в центре внимания по поводу споров с поставщиками электрической энергии по вопросу цен на новую мощность, определяемых по итогам конкурентного отбора. Главный вопрос вызывает методика оценки экономической обоснованности ценовых заявок поставщиков электрической энергии и мощности. По экспертному мнению, действующая политика ценообразования в электроэнергетике привела к тому, что снижение издержек невыгодно поставщикам.

В итоге можно сделать вывод, что, деятельность по саморегулированию на оптовом рынке электрической энергии Российской Федерации направлена на поддержание среднеотраслевого уровня издержек на электрическую энергию, что не способствует снижению цен на энергию.

1.2 Реализационные договоры на розничных рынках электрической энергии

Законодательством выделяются следующие договоры по реализации электрической энергии на розничном рынке (далее - РРЭ): договор купли-продажи (поставки) электроэнергии и договор энергоснабжения.

В соответствии с Основными положениями функционирования розничного рынка электрической энергии (далее - ОПФРР) выделение данных реализационных договоров по существу означало наличие на РРЭ двух категорий договоров: предпринимательского и потребительского. Такое деление явилось результатом важнейших тенденций в развитии современного договорного права [49].

Федеральный закон № 35-ФЗ от 26.03.2003 г. "Об электроэнергетике" не разграничивает четко вышеуказанные договоры. Необходимо отметить, что эти договора может заключать как гарантирующий поставщик (далее - ГП), так и энергосбытовая организация.

При этом нельзя делать вывод, что система деления в электроэнергетике договоров на потребительские и предпринимательские на сегодня полностью утрачена. По новым ОПФРР потребительским является договор купли-продажи (поставки) и энергоснабжения, заключаемый с ГП, содержание которого имеет социальную направленность: он направлен на обеспечение интересов экономически и наименее социально защищенных категорий потребителей. Огромное значение имеет публичность данного договора, заключенного с ГП. По факту заключения энергоснабжения или купли-продажи (поставки) электроэнергии с независимой энергоснабжающей организацией данный договор не будет являться обязательным для заключения, о чем свидетельствуют материалы судебная практика.

Структура договора энергоснабжения позволяет ограничить до минимума участие потребителя за счет возложения на энергосбытовую организацию (ГП) обязанности по обеспечению инфраструктурных услуг,

связанных с энергоснабжением, третьим лицам. В роли ГП может выступать сетевая организация, тогда ГП должен обеспечивать только получение от него услуг по передаче электроэнергии.

По действующему законодательству ГП должен заключать с потребителями договора купли-продажи (поставки) электроэнергии. Энергосбытовая компания выступает в качестве гарантирующего поставщика электрической энергии и обязана в силу п. 2 ст. 37 ФЗ "Об электроэнергетике" заключать договор купли-продажи электрической энергии с любым потребителем электрической энергии обратившимся к ней.

При этом потребителю дано право заключить с сетевой организацией отдельный (прямой) договор оказания услуг по передаче электроэнергии. Выделяются следующие варианты заключения договора купли-продажи (поставки) электроэнергии на розничном рынке:

1) в рамках РРЭ конечный потребитель приобретает электроэнергию у ГП или энергосбытовой организации;

2) энергосбытовая организация приобретает электроэнергию у ГП с целью дальнейшей перепродажи ее конечному потребителю. Также возможна и обратная ситуация, при которой ГП приобретает электроэнергию у энергосбытовой организации для реализации ее своему потребителю (п. 58, 60 ОПФРР);

3) сетевая организация покупает электроэнергию в целях компенсации сетевых потерь (п. 4, 35, 128 ОПФРР);

4) участники розничного рынка приобретают электроэнергию у производителей (поставщиков) электроэнергии (п. 63). Данного типа договора в ОПФРР названы "договорами, обеспечивающими продажу электрической энергии (мощности)". При этом нет оснований отделять их от договоров купли-продажи (поставки) электроэнергии.

Особенностью состава договора купли-продажи (поставки) электроэнергии является то, что в соответствии с этим договором потребителям передается только финансовое право на электроэнергию и не

предусматривается право на физический забор электроэнергии с электросетей. Поэтому определение договора купли-продажи (поставки) электроэнергии в ОПФРР вызывает интерес тем, что по определению в перечень обязанностей потребителя включается обязанность по приему электроэнергии. При этом очевидно, что эти отношения (по приемке, отбору электроэнергии) не могут включаться в предмет данного договора, поскольку он регулируется договором с сетевой организацией.

В ОПФРР отражается право распоряжаться электроэнергией, которое позволяет заключать реализационные договоры (купли-продажи (поставки) и энергоснабжения) по отношению к соответствующим объемам электроэнергии (п. 55 - 57 ОПФРР). Само "право распоряжения" представляет собой финансовое право на электроэнергию, приобретаемое энергосбытовыми организациями на оптовом рынке электроэнергии (ОРЭМ).

По замечанию Ю.В. Романца, нормы § 3 гл. 30 ГК сформулированы применительно к движимому имуществу, передаваемому от продавца к покупателю не через присоединенную сеть, а обычным путем [51].

Нормой ст. 510 ГК предусмотрены только два способа исполнения договора поставки:

- а) товар доставляет поставщиком покупателю транспортом;
- б) товар получает покупатель в месте нахождения поставщика.

В соответствии с ГК большинство положений о договорах поставок не применимы к тем предпринимательским договорам купли-продажи, предмет которых иное имущество, в том числе энергия и недвижимость.

Также договором купли-продажи (поставки) электроэнергии подразумевается необходимость самостоятельно заключать потребителю договор с сетевой организацией, что даст ему возможность осуществлять забор электроэнергии из электросети. Новый ОПФРР предоставляет возможность потребителю самостоятельного заключения договора с сетевой организацией (п. 127). Так, по рекомендации В.Г. Нестолия потребителям необходимо во всех случаях заключать такие договоры [52]. Хотя на

практике это осуществляется редко, т.к. ГП обычно снабжает электроэнергией категории потребителей, не имеющих возможности (или не желающих) взаимодействовать со всеми инфраструктурными организациями отрасли (мелкие и бытовые производственные потребители). Крупные потребители чаще всего заключают договоры не с ГП, а с независимыми энергосбытовыми организациями.

При этом даже при наличии реализационного договора энергоснабжения большинство своих прав и обязанностей энергосбытовая организация и ГП не могут осуществить самостоятельно. Все действия по данному договору, по существу, выполняются самой сетевой организацией. На это указывает ряд норм действующего законодательства.

В соответствии с п. 2 ст. 26 ФЗ "Об электроэнергетике" обязательным условием оказания услуг по передаче электроэнергии покупателю является наличие у такого покупателя заключенного с производителем или иным поставщиком электроэнергии договора купли-продажи электроэнергии, исполнение обязательств по которому осуществляется надлежащим образом или его участие в оптовом рынке. При этом сетевая организация может отказать покупателю и не исполнять свои обязательства по договору оказания услуг по передаче электроэнергии в случае, если станет известно о неисполнении покупателем своих обязательств в рамках договора. Существование подобных норм указывает на то, что чисто технически услуга по передаче электроэнергии может осуществляться и без реализационного договора, который фиксирует лишь наличие финансового права на электроэнергию.

Противоправным становится использование электроэнергии по договору оказания услуг без получения права на электроэнергию. Данная ситуация рассмотрена в ОПФРР. Так, п. 57 ОПФРР предусматривает поставку электроэнергии потребителю при отсутствии у энергосбытовой (энергоснабжающей) организации прав распоряжаться электроэнергией, что квалифицируется как бездоговорное потребление электроэнергии. Такой

подход является некорректным в связи с тем, что подобная ситуация возникает за счет противоправного поведения энергосбыта, но не потребителей (незаключение реализационного договора нарушение обязательств на ОРЭМ) и в данном случае именно энергосбытовая организация должна нести ответственность.

Кроме того, ОПФРР устанавливает, что, в случае известия о подобном бездоговорном потреблении, соответствующая сетевая организация в течение одного дня должна направить потребителю уведомление с указанием на то, что у энергосбытовой (энергоснабжающей) организации отсутствует право распоряжаться электроэнергией, с требованием: 1) заключить договор продажи электроэнергии в течение 30 дней со дня получения уведомления; 2) за весь период бездоговорного потребления электроэнергии оплатить потребленную электроэнергию. В случае невыполнения этих требований сетевая организация должна ввести в отношении данного потребителя ограничение режима потребления электроэнергии и взыскать с него стоимость потребленной за весь период электроэнергии (до истечения 30 дней со дня получения указанного уведомления).

У данного регулирования имеются значительные недостатки. Во-первых, непонятно, как сетевая организация в принципе может что-либо требовать от потребителя, включая заключения реализационного договора. Максимум, она может ввести полное ограничение потребления. В любом случае ей необходимо решить эту проблему с энергосбытовой организацией, но не с потребителем. Также имеют место ситуации, когда потребителем оплачена электроэнергия энергосбытовой организации, не выполнившей свои обязанности перед ним (не приобретен соответствующий объем электроэнергии у производителя). Потребитель не должен дважды оплачивать объемы электроэнергии, погашать долги энергосбытовой организации.

Также необходимо уведомлять электросетевую организацию о намерениях заключения договора энергоснабжения или расторжения данного

договора (п. 126 ОПФРР). Кроме того, электросетевая организация должна осуществлять фактические действия по введению ограничения потребления электроэнергии по инициативе ГП.

ОПФРР предусмотрена для ГП необходимость проведения проверок по надлежащему технологическому присоединению снабжаемого им потребителя (п. 47 ОПФРР).

Все это подчеркивает финансово-расчетный характер обязательств в реализационных договорах на РРЭ.

Реализационные договоры, по существу, опосредуют только предоставление потребителю прав на электроэнергию, при этом энергоснабжение в физическом понимании осуществляется сетевой организацией.

Особой спецификой обладают потребительские договора энергоснабжения, когда одной из его сторон становится физическое лицо – потребитель, живущий в многоквартирном жилом доме. Правила предоставления коммунальных услуг пользователям и собственникам помещений в жилых и многоквартирных домах рассматривают договор о предоставлении коммунальных услуг бытовым потребителям как договор возмездного оказания услуг.

В этом случае возникают более сложные договорные связи: между потребителем и ГП образуется дополнительное звено - исполнитель коммунальных услуг, имеющий договор по энергоснабжению с ГП и договор с конечным потребителем по оказанию коммунальных услуг. В определенных случаях заключаются прямые договоры по энергоснабжению бытовых потребителей с ГП (п. 69 ОПФРР).

В договоре энергоснабжения предусматривается технологическое обязательство оказания услуги по передаче электроэнергии. В данном случае роль энергоснабжающей организации играет исполнитель коммунальных услуг. Наряду с у ГП он становится еще одним посредником в процессе энергоснабжения между потребителями и организациями технологической

инфраструктуры. В данном случае необходимо обратить на себя внимание на правовую природу подобного "посреднического" договора. Так, в соответствии с п. 13 Правил предоставления коммунальных услуг, коммунальные услуги предоставляются управляющей организацией или товариществом посредством заключения договоров с ресурсоснабжающими организациями о приобретении коммунальных ресурсов. Таким образом, в рамках энергоснабжения бытового потребителя технологическое обязательство вышло на первый план, что говорит о квалификации этого договора. У потребителя имеются только физические права на приобретаемую электроэнергию – права на забор электроэнергии из электросетей.

Очевидно, что подобная квалификация идет вразрез с подходом к энергоснабжению, устанавливаемым в ФЗ "Об электроэнергетике", в котором указывается на товарную природу электроэнергии. Даже ГК не позволяет квалифицировать данные отношения как услугу, в значительной степени приближая их к купле-продаже. Вместе с тем такое положение вещей показывает вариативность квалификации данных отношений в действующем законодательстве, которая различается в зависимости от особенностей потребителя. Все это указывает на отсутствие четкой правовой квалификации договора энергоснабжения в действующем законодательстве, которое, по сути, ищет подходящие пути в данном направлении.

Существующая специфика характеризует правила заключения договора энергоснабжения с бытовым потребителем. Пунктом 33 ОПФРР обязывается заключать договор энергоснабжения только в письменной форме. Исключение дано покупателям – физическим лицам: в этом случае наличие договора в письменной форме не влияет на энергоснабжение гражданина-потребителя. Наличие договора подтверждает документ по оплате гражданином потребленной им электрической энергии, в котором указаны наименование и платежные реквизиты ГП, снабжающего электроэнергией данного потребителя. Договор с ГП считается заключенным

с даты, соответствующей началу периода, за который гражданином-потребителем произведена первая оплата электрической энергии данному ГП (п. 72, 73 ОПФРР).

Необходимо отметить, что данная норма ОПФРР противоречит норме п. 1 ст. 540 ГК, в соответствии с которым договор считается заключенным с момента первого фактического подключения гражданина в установленном порядке к присоединенной сети для использования энергии для бытового потребления. На основании п. 4 ст. 539 ГК приоритетное применение отдается нормам ОПФРР. Кроме того, в соответствии с новым порядком формирования договорных связей на РРЭ, необходимой предпосылкой заключения договора энергоснабжения является технологическое присоединение (п. 34 ОПФРР), при этом оно осуществляется на договорной основе с распределительной сетевой компанией (РСК), что не характеризует наличие договорных отношений потребителя с ГП.

В современных условиях потребитель практически лишен выбора энергоснабжающей организации. При этом, если необходимо составление договора в письменной форме для обеспечения энергоснабжения, то это может оказаться затруднительным для участников данных отношений.

Указанный порядок заключения данного договора основан на совершении потребителем конклюдентных действий. С точки зрения В.Г. Нестолия, договора между энергоснабжающей организацией и гражданином-потребителем в большинстве случаев вообще не заключаются и, по сути дела, являются "квазидоговорными" или фикцией договора. Подобная квалификация отношений РРЭ не придает ему устойчивости, а регулирование – преимуществ.

В данном случае договор, несомненно, имеет место, но специфичен порядок его заключения. В принципе ГК допускает устную форму договора (ст. 434 ГК), хотя в данном случае она должна быть в письменной форме. При этом никто не мешает потребителю заключить договор в письменной форме и избежать нарушения его интересов. Пунктом 33 ОПФРР

предусматривается обязанность ГП разработать форму договора энергоснабжения (купли-продажи электроэнергии) для разных категорий потребителей, включая граждан, что указывает на целесообразность заключения такого договора в письменной форме.

В соответствии с п. 3 ст. 438 ГК фактическое пользование потребителем услуги следует считать акцептом абонентом оферты, предложенной стороной, оказавшей услугу. Поэтому подобные отношения необходимо рассматривать как договорные. По мнению С.В. Матиящука, договор снабжения электроэнергией бытового потребителя необходимо заключать посредством конклюдентных действий, как в письменной, так и в устной форме [53].

Данный вопрос, аналогичным образом, решен в немецкой доктрине, по которой договор энергоснабжения может быть заключен как в форме прямого волеизъявления, так и при помощи конклюдентных действий. При этом правомочность данных договоров не зависит от соблюдения определенной формы [54].

Можно сделать следующий вывод, что в настоящее время развитие процесса энергоснабжения конечных потребителей в рамках РРЭ представляет собой достаточно сложную структуру договорных связей. Становится необходимым заключение двух договоров: реализационного – с ГП и технологического – с сетевой организацией. Эти договоры взаимосвязаны и взаимно дополняют друг друга, в совокупности они представляют технологически единый процесс энергоснабжения конечных потребителей. В то же время сложная специфика отношений энергоснабжения бытовых потребителей приводит к необходимости применять специфическую конструкцию договора на предоставление коммунальных услуг, а также участие в процессе энергоснабжения дополнительного звена – исполнителя коммунальной услуги.

1.3 Методика оценки предприятия электроэнергетики

В современном мире неуклонно растет роль информации. Если рассматривать предпринимательскую деятельность, получение прибыли и рост капитала зависят от качества экономической информации. Также полнота и достоверность сведений важна для принятия инвестиционных решений, выбора клиентов, поставщиков и прочих деловых партнеров.

Для собственников анализ финансовых отчетов необходим, чтобы повысить доходность капитала и обеспечить стабильность положения фирмы. Для кредиторов и инвесторов – для того, чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам. Качество принимаемых решений целиком зависит от качества аналитического обоснования решения.

Основным (а в ряде случаев и единственным) источником информации в финансовой деятельности делового партнера является бухгалтерская отчетность. Отчетность организации в рыночной экономике базируется на обобщении данных финансового учета и является информационным звеном, связывающим организацию с обществом и деловыми партнерами – пользователями информации о деятельности организации.

Субъектами анализа являются заинтересованные в деятельности предприятия пользователи информации.

В первую группу пользователей входят собственники средств предприятия, клиенты (покупатели), поставщики, заимодавцы (банки и пр.), налоговые органы, персонал предприятия и руководство. Каждый субъект анализа изучает информацию исходя из своих интересов. Так, собственники организации стараются определить увеличение или уменьшение доли собственного капитала и оценить эффективность использования ресурсов администрацией предприятия; кредиторы и поставщики – целесообразность продления кредита, гарантии возврата кредита, условия кредитования; потенциальные собственники и кредиторы – выгодность помещения в предприятие своих капиталов и т. д. Однако, следует отметить, что только руководство (администрация) организации имеет полномочия, чтобы

углубить анализ отчетности, пользуясь данными производственного учета в рамках управленческого анализа, который проводят для целей управления.

Ко второй группе пользователей бухгалтерской отчетности относятся субъекты анализа, которые напрямую не заинтересованы в результатах деятельности предприятия, но они должны защищать интересы первой группы пользователей отчетности. К этой группе относятся аудиторские фирмы, юристы, консультанты, пресса, биржи, профсоюзы, ассоциации.

Иногда лишь бухгалтерской отчетности бывает недостаточно для целей финансового анализа. Для отдельных групп пользователей есть возможность привлекать данные производственного и финансового учета, например для руководства и аудиторов. Однако, в большинстве случаев годовая и квартальная бухгалтерская отчетность – это единственный источник внешнего финансового анализа.

Бухгалтерская отчетность имеет следующие свойства:

- каждая самостоятельная организация регулярно составляет бухгалтерскую отчетность;
- известен минимальный состав отчетности и ее основных показателей;
- бухгалтерская отчетность составляется по определенным и общеизвестным правилам и алгоритмам;
- по каждой хозяйственной операции данные отчетности подтверждаются первичными документами;
- бухгалтерская (финансовая) отчетность публична и доступна внешним пользователям;
- независимые эксперты (аудиторы) могут подтвердить достоверность данных отчетности;
- с помощью отчетности формируется наиболее полное представление об имущественном и финансовом положении организации;

– бухгалтерская отчетность подлежит хранению в течение определенного и достаточно долгого срока, следовательно она может дать представление о финансовой истории организации [6, с. 24].

В положении по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) можно найти основные требования к составлению бухгалтерской отчетности. Положение утверждено приказом Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н и действует в редакции от 08.11.2010 года.

Согласно ПБУ 4/99, бухгалтерская отчетность представляет собой единую систему показателей, отражающих имущественное и финансовое положение организации на определенную дату, а также финансовые результаты ее деятельности за отчетный период [5, с. 72].

Отчетность – это своего рода связующее звено между организациями и остальными субъектами рынка.

С 2011 года в состав бухгалтерской отчетности согласно приказу Минфина РФ от 02.07.2010 г. № 66н (ред. от 05.10.2011 г., с изм. от 01.01.2012 г.) входят:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах.

В качестве приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах утверждены:

- отчет об изменениях капитала;
- отчет о движении денежных средств;
- пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах;
- аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с законодательством подлежит обязательному аудиту.

Пояснения к Бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах раскрывают информацию в виде отдельных отчетных форм.

Пояснения к Бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах расшифровывают учетную политику организации, приводят дополнительные данные о реальной оценке имущественного и финансового положения.

Не все предприятия обязаны представлять «Отчет о движении денежных средств» и «Отчет о движении капитала». Такими предприятиями являются субъекты малого предпринимательства, не применяющие в своей деятельности упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, а также общественные организации (объединения) не осуществляющие коммерческую деятельность. В приложениях представлена только наиболее важная информация, без которой оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности невозможна.

При помощи анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности любой пользователь имеет возможность рассмотреть информацию, которая заложена в ней, понять, какое финансовое состояние организации было в прошлом и оценить её будущую жизнеспособность. По результатам анализа определяются важнейшие показатели эффективности коммерческих организаций, которые говорят нам либо об успешной деятельности предприятия, либо о возможном банкротстве.

«Бухгалтерский баланс» является наиболее информативной формой бухгалтерской отчетности для анализа и оценки финансового состояния организации. В нем отражается состояние имущества, собственного капитала и обязательств организации на определенную дату. При помощи баланса мы можем оценить эффективность размещения капитала организации, достаточность его для текущей и предстоящей хозяйственной деятельности, оценить размер и структуру заемных источников, а также эффективность их привлечения.

Изучение баланса служит основой для:

– принятия решений о целесообразности иметь дело с данным предприятием в качестве партнера;

- оценки кредитоспособности организации как заемщика;
- оценки возможных рисков своих вложений и целесообразности приобретения акций данной организации и ее активов и т. д.

Тогда как бухгалтерский баланс представляет нам данные об имущественном и финансовом положении организации на определенный момент времени, «Отчет о финансовых результатах» характеризует финансовые результаты деятельности субъекта хозяйствования за отчетный период. При помощи Отчета о финансовых результатах у нас есть возможность проанализировать рентабельность активов, реализованную продукцию, определить величину чистой прибыли, остающейся в распоряжении организации и другие показатели. Анализ финансовых результатов деятельности организации дает:

- оценку динамики показателей прибыли, обоснованность образования распределения их фактической величины;
- выявление и измерение влияния различных факторов на прибыль;
- оценку возможных резервов дальнейшего роста прибыли на основе оптимизации объема производства и издержек.

Чтобы понять структуру собственного капитала организации, представленную в динамике, предназначен «Отчет об изменениях капитала». В нем отражены данные об остатке на начало года по каждому элементу собственного капитала, данные о его расходовании и остатке на конец года. Показатели, представленные в отчете, используются в анализе состава и движения собственного капитала. При помощи результатов анализа мы можем увидеть, происходит ли в организации наращивание собственного капитала или наоборот.

В «Отчете о движении денежных средств» отражаются остатки денежных средств на начало года и конец отчетного периода, а также потоки денежных средств (поступление и расходование) по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации. При помощи анализа денежных средств мы видим:

– в каком объеме и откуда в организацию поступили денежные средства;

– достаточно ли организации собственных средств для инвестиционной деятельности;

– сможет ли организация расплатиться по своим текущим обязательствам;

– достаточно ли организации полученной прибыли, чтобы обслужить текущую деятельность;

– как можно объяснить расхождения между полученной прибылью и наличием денежных средств.

При помощи анализа денежных средств руководство организации сможет:

– корректировать свою финансовую политику в отношении с дебиторами и кредиторами;

– находить пути решения по формированию необходимых объемов производственных запасов;

– определять размеры резервов;

– принимать решения по реинвестированию прибыли, ее распределению и потреблению с учетом имеющихся финансовых возможностей и уровнем обеспеченности денежными ресурсами [9, с. 30].

При помощи «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах» мы можем увидеть более подробное раскрытие некоторых статей актива и пассива.

В пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах входят:

– оценка движения заемных средств;

– анализ состава и движения дебиторской и кредиторской задолженности организации;

– оценка состояния дебиторской и кредиторской задолженности по критериям темпа роста и показателям оборачиваемости;

– анализ состава, структуры и эффективности использования амортизируемого имущества (нематериальных активов и основных средств); – оценку движения средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений.

Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах, включая пояснения, используют для проведения анализа финансового состояния предприятия. Богатые аналитические возможности всех форм бухгалтерской (финансовой) отчетности, ее публичность и открытость позволяют анализировать финансово-хозяйственную деятельности коммерческих организаций внутренним и внешним пользователям бухгалтерской информации.

Бухгалтерская отчетность необходима, так как чтобы оценить эффективность предстоящих вложений капитала и величину финансовых рисков требуется оперативное управление хозяйством и принятие обоснованных решений. Именно поэтому отчетность должна точно и реально раскрывать все основные стороны деятельности организации.

Любой пользователь сможет найти в финансовой отчетности те данные, которые интересуют именно его. Одних пользователей интересует, работала ли организация с прибылью или убытком, другие хотят знать, каков долг кредиторам или насколько ликвидны активы предприятия. «Читать» отчетность можно по-разному. Чаще всего недостаточно просто выяснить определенную цифру. Для получения более полной развернутой картины хозяйственной деятельности необходимо уметь анализировать экономическую деятельность предприятия.

Но для того, чтобы финансовая отчетность действительно обеспечивала пользователей полезной информацией, она должна быть качественно составлена, содержать все необходимые сведения. Ведь недостаточность информации, представляемой пользователям, может явиться серьезным препятствием для бизнеса. В частности, стать преградой

серьезных инвестиций – важного источника расширения масштабов деятельности [7, с. 4].

Чтобы пользователь мог свободно читать бухгалтерскую информацию, она должна отвечать определенным критериям. Международные стандарты и отечественные нормативные документы, регламентирующие отчетность, определяют основные критерии качественной характеристики отчетности.

Признаками качества информации бухгалтерской отчетности являются, прежде всего: понятность, достоверность, полнота, существенность, сопоставимость, нейтральность.

Информация, содержащаяся в бухгалтерской отчетности должна быть понятна пользователям, даже если у них нет профессиональной подготовки. Если бухгалтерская отчетность формируется в соответствии с правилами, установленными нормативными актами поведению бухгалтерского учета, а на основе её данных можно получить правдивое представление о финансовом положении и финансовых результатах деятельности, а также об изменениях в финансовом положении организации, то её можно считать достоверной и полной.

Роль, которую играет наличие определенной информации в оказании помощи заинтересованным пользователям в оценке финансового положения и финансовых результатов организации, определяет существенность показателей, содержащихся в бухгалтерской отчетности. Существенным можно считать показатель, отсутствие которого в отчетности может повлиять на экономические решения пользователей, принимаемые на основе отчетной информации. В зависимости от оценки, характера и конкретных обстоятельств возникновения того или иного показателя организация сама определяет степень его существенности. При этом существенной признается сумма, отношение которой к общему итогу соответствующих данных за отчетный период составляет не менее 5 %. Организация может самостоятельно принять решение о применении для целей отражения в

бухгалтерской отчетности существенной информации другого критерия, отличающегося от указанного (т. е. более или менее 5 %).

Информация об отдельных активах, обязательствах, доходах и расходах, хозяйственных операциях, а также составляющих капитала должна приводиться в бухгалтерской отчетности обособленно в случае их существенности, если без знания о ней заинтересованными пользователями невозможна оценка финансового положения и финансового результата организации. Если суммы аналогичного характера несущественны, они могут объединяться. Есть также несущественные показатели, которые не требуют и обособленного отражения в отчетности, однако они могут быть достаточно существенны для обособленного представления в пояснениях к бухгалтерской отчетности. Такие показатели могут помочь оценить пользователю прошлые, настоящие или предстоящие события. Беспристрастность по отношению к любым пользователям бухгалтерской отчетности означает нейтральность отчетной информации. Поэтому исходя из этого принципа при формировании бухгалтерской отчетности организацией должно быть исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей отчетности перед другими.

Возможность сравнения отчетных данных с показателями предыдущего отчетного периода означает сопоставимость бухгалтерской отчетности. Поэтому в соответствии с этим требованием по каждому показателю бухгалтерской отчетности должны быть приведены данные минимум за два года – отчетный и предшествующий отчетному, чтобы сопоставить данные и оценить степень изменений. Организация может принять решение сопоставлять данные и за более продолжительный период (три, пять, десять лет), включив соответствующие графы и строки в формы бухгалтерской отчетности и приведя показатели к сопоставимым единицам. Сопоставимость бухгалтерской отчетности также помогает сравнить данные организаций аналогичных отраслей.

Для того, чтобы достичь сопоставимость показателей, необходимо последовательное применение учетной политики от одного отчетного периода к другому. Однако принцип постоянства в применении учетной политики не является самоцелью и не должен сдерживать внедрение новых методов учета. Именно поэтому все изменения учетной политики организации должны быть указаны в приложении к отчетности, чтобы пользователи отчетной информации могли сделать определенные коррективы в соответствии с введением новых методов учета.

Соблюдение указанных бухгалтерских принципов и требований при подготовке бухгалтерской отчетности способствует тому, что пользователи отчетной информации могут составить правдивую и объективную картину о деятельности, интересующей их организации. Но все это невозможно будет осуществить без соответствующей нормативно-правовой базы, регламентирующей порядок составления и представления бухгалтерской (финансовой отчетности).[8, с. 31]

Основные приемы, которые используются при анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия, это:

- способ абсолютных величин;
- способ относительных величин;
- сравнение;

Способ абсолютных величин.

При анализе финансовой отчетности организации абсолютные величины используют как в качестве информационной базы для исчисления относительных и средних величин, так и в качестве расчетных показателей, характеризующих те или иные аспекты финансового состояния предприятия. К ним относятся, например, абсолютные показатели финансовой устойчивости и абсолютные показатели оценки ликвидности бухгалтерского баланса.

Способ относительных величин.

Соотношение величин изучаемого явления и величин какого-либо другого явления или того же явления, но взятого за другое время или по другому объекту отражается при помощи относительных величин. При данном способе один абсолютный показатель делят на другой, который принимают за базу сравнения, в результате чего получают относительную величину. Выражаются относительные величины в форме коэффициентов или процентов. Наибольшее применение при анализе финансового состояния предприятия получают:

- относительные величины структуры;
- относительные величины динамики;
- финансовые коэффициенты.

Относительные величины структуры можно определить как долю части в общем, выраженную в процентах или коэффициентах. Основу вертикального анализа составляют относительные величины – определения структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Относительные величины динамики структуры применяют для характеристики изменений показателей за определенный промежуток времени. Их находят путем деления величины показателя текущего периода на его уровень в предыдущем периоде. Относительные величины обычно выражаются в процентах или коэффициентах.

Финансовые коэффициенты – это относительные показатели, которыми можно охарактеризовать различные аспекты финансового состояния. Они рассчитываются как отношение величин балансовых статей или других абсолютных показателей финансовой отчетности. Разработано более 100 таких коэффициентов. Однако многие из них дополняют или уточняют друг друга, коррелируют между собой, имеют различные наименования при одинаковой методике расчета и наоборот – одинаковые наименования при различных методиках расчета. [11, с. 11] Но выделяют группу ключевых финансовых коэффициентов. По данным коэффициентам

выработаны нормативные значения, которые позволяют облегчить количественную оценку финансового состояния предприятия. Финансовые коэффициенты очень важны при анализе финансового состояния предприятия, так как они позволяют:

1. Выявить тенденции развития организации при анализе динамики значений финансовых коэффициентов;
2. Определить, насколько высока степень финансового риска и вероятность банкротства у организации, узнать сильные и слабые стороны деятельности компании путем сопоставления фактических значений финансовых коэффициентов с нормативными значениями;
3. Оценить наиболее инвестиционно-привлекательные организации, сравнивая значения финансовых коэффициентов;
4. Спрогнозировать финансовую отчетность организации.

Следует обратить внимание на то, что различия между финансовыми коэффициентами и относительными величинами структуры и динамики достаточно условны. Следовательно, темпы роста и структурные показатели часто рассчитывают в составе финансовых коэффициентов.

Сравнение.

Данный метод можно охарактеризовать как способ познания, в процессе которого изучаемое явление сопоставляется с уже известными явлениями для того, чтобы выявить общие черты и различия между ними. Анализируя финансовое состояние предприятия, при помощи сравнения можно определить общее и специфическое в финансовых показателях, а также решить практически все его задачи, как основным, так и вспомогательным способом. При анализе финансовой отчетности наиболее широко применяются данные виды сравнений:

- Сопоставление плановых и фактических показателей (если анализ финансовой отчетности выполняется в рамках внутреннего финансового анализа;
- Сопоставление фактических показателей с нормативными;

- Сравнение фактических показателей с показателями прошлых периодов;
- Межхозяйственные сравнения;
- Сравнение показателей анализируемой организации со средними данными;
- Сопоставление результативных показателей до и после изменения какого-либо фактора. [11, с.13]

Платежеспособность предприятия.

К абсолютным показателям можно отнести показатели анализа ликвидности баланса предприятия. Рассмотрим методику этого анализа. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков погашения.

Активы и пассивы предприятия в зависимости от скорости превращения в денежные средства активов и срочности возврата пассивов разделяют группы в таблице 1[14, с. 72].

Таблица 1 – Показатели ликвидности

Показатель	Наименование	Формула
A1	Наиболее ликвидные активы	$A1 = \text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}$
A2	Быстрореализуемые активы	$A2 = \text{Дебиторская задолженность}$
A3	Медленно реализуемые активы	$A3 = \text{Запасы} + \text{НДС} + \text{Прочие оборотные активы}$
A4	Труднореализуемые активы	$A4 = \text{Внеоборотные активы}$
П1	Наиболее срочные обязательства	$П1 = \text{Кредиторская задолженность}$
П2	Краткосрочные пассивы	$П2 = \text{Краткосрочные займы и кредиты} + \text{задолженность участникам по выплате доходов} + \text{прочие краткосрочные обязательства}$

Продолжение таблицы 1		
ПЗ	Долгосрочные пассивы	ПЗ = Долгосрочные обязательства + доходы будущих периодов + оценочные обязательства
П4	Постоянные пассивы	П4 = Капитал и резервы (собственный капитал организации)

Первые три группы активов в течение текущего хозяйственного периода могут постоянно меняться и относятся к текущим активам предприятия, при этом текущие активы более ликвидны, чем остальное имущество предприятия.

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой.

Условия абсолютной ликвидности баланса [14, с. 73]:

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \leq П4$$

Все финансовые коэффициенты в ходе анализа рассчитываются в виде отношений абсолютных показателей финансового состояния или их линейных комбинаций.

Так, например, первыми показателями, характеризующими финансовое состояние предприятия, являются коэффициенты платежеспособности, их цель – оценить способность предприятия своевременно и в полном объеме выполнять краткосрочные обязательства за счет оборотных активов.

1. *Коэффициент абсолютной ликвидности* (платежеспособности) показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть погашена немедленно. Он представляет собой отношение наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов и рассчитывается по формуле (1):

$$k_{\text{а.л.}} = \frac{A1}{П1 + П2}$$

(1)

где $k_{а.л.}$ – коэффициент абсолютной ликвидности,

A1 – наиболее ликвидные активы;

П1 – кредиторская задолженность;

П2 – краткосрочные пассивы.

Нормальное ограничение – коэффициента абсолютной ликвидности $\geq 0,2$ [15, с. 262].

2. *Коэффициент текущей ликвидности* дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств, предприятия погашают краткосрочные обязательства в основном за счет текущих активов; следовательно, если текущие активы превышают по величине текущие обязательства, предприятие может рассматриваться как успешное функционирующее и рассчитывается по формуле (2):

$$k_{т.л.} = \frac{T_a}{T_o} \quad (2)$$

где $k_{т.л.}$ – коэффициент текущей ликвидности;

T_a – текущие активы,

T_o – текущие обязательства.

Нормальное значение коэффициента ≥ 2 . Данное значение означает, что на каждый рубль текущих обязательств должно быть около двух рублей текущих активов [14, с. 76].

3. *Коэффициент критической ликвидности*, или промежуточный коэффициент покрытия. Он рассчитывается по формуле (3) как частное от деления величины денежных средств, краткосрочных ценных бумаг и расчетов на сумму текущих обязательств организаций.

$$k_{к.л.} = \frac{A1 + A2}{П1 + П2} \quad (3)$$

где $k_{к.л.}$ – коэффициент критической ликвидности;

A1 – наиболее ликвидные активы;

A2 – быстро реализуемые активы;

П1 – кредиторская задолженность;

П2 – краткосрочные пассивы.

Теоретически оправданные оценки этого коэффициента ≥ 1 [14, с. 76].

Общая платежеспособность организации определяется как способность покрыть все обязательства организации (краткосрочные и долгосрочные) всеми ее активами.

4. Коэффициент общей платежеспособности рассчитывается по формуле (4):

$$k_{\text{о.п.}} = \frac{A1 + 0.5A2 + 0.3A3}{П1 + 0.5П2 + 0.3П3} \quad (4)$$

где $k_{\text{о.п.}}$ – коэффициент общей платежеспособности;

A1– наиболее ликвидные активы;

A2– быстро реализуемые активы;

A3 – быстро реализуемые активы;

П1 – кредиторская задолженность;

П2 – краткосрочные пассивы;

П3 – долгосрочные пассивы.

Естественным является нормальное ограничение ≥ 1 .

5. Коэффициент маневренности функционирующего капитала определяет какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности и рассчитывается по формуле (5):

$$k_{\text{м.ф.к.}} = \frac{A3}{\text{Оборотные активы} - (П1 + П2)} \quad (5)$$

где, $k_{\text{м.ф.к.}}$ – коэффициент маневренности функционирующего капитала;

A3– быстро реализуемые активы;

П1 – кредиторская задолженность;

П2 – краткосрочные пассивы.

Нормальным считается, если данный показатель уменьшается.

6. *Доля оборотных средств в активах* рассчитывается по формуле (6), как:

$$k_{\text{м.ф.к.}} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Валюта Баланса}} \quad (6)$$

Данный показатель должен быть ≥ 0.5 .

7. *Коэффициент обеспеченности собственными средствами* характеризует наличие у организации собственных оборотных средств, необходимых для её текущей деятельности и рассчитывается по формуле (7):

$$k_{\text{о.с.с.}} = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}} \quad (7)$$

Чем больше значение данного показателя, тем это лучше характеризует текущую деятельность предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия.

Второй показатель, который используют при оценке финансового состояния предприятия – это финансовая устойчивость предприятия.

1. *Коэффициент капитализации* рассчитывается по формуле (8) он показывает, сколько заемных средств организация привлекла на 1 руб. вложенных в активы собственных средств.

$$U_1 = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}} \quad (8)$$

где U_1 – коэффициент капитализации.

Нормальным значением данного показателя считается 1.5.

2. *Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования* характеризует, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников и рассчитывается по формуле (9):

$$U_2 = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}} \quad (9)$$

где U_2 – коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования.

Нормальное значение данного показателя ≥ 0.5

3. *Коэффициент финансовой независимости* – удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования рассчитывается по формуле (10): [18, с.12]

$$U_3 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}} \quad (10)$$

где U_3 – коэффициент финансовой независимости.

Допустимыми границами данного показателя считают от 0.4 до 0.6.

Этот показатель отражает долю собственных средств в пассивах предприятия и представляет интерес как для собственников, так и для кредиторов. Считается, что доля собственных средств в пассивах должна превышать долю заемных средств. Высокий коэффициент автономии сокращает финансовый риск и дает возможность привлекать дополнительные средства со стороны. Но слишком большая величина может свидетельствовать и о неумении привлекать кредитные ресурсы. Изменения коэффициента могут свидетельствовать о расширении или сокращении деятельности предприятия.

4. *Коэффициент финансирования* рассчитывается по формуле (11) и определяет, какая часть организации финансируется за счет собственных средств, а какая – за счет заемных.

Оптимальное значение 0.7 и выше.

$$U_4 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}} \quad (11)$$

где U_4 – коэффициент финансирования.

5. *Коэффициент финансовой устойчивости* рассчитывается по формуле (12) и определяет, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников.

$$U_5 = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}} \quad (12)$$

где U_5 – коэффициент финансовой устойчивости.

Оптимальным считают значение данного показателя равное 0.6 и выше.

Коэффициенты деловой активности

1. *Коэффициент общей оборачиваемости капитала* рассчитывается по формуле (13) и показывает эффективность использования имущества и отражает скорость оборота всего капитала.

$$D_1 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость активов}} \quad (13)$$

где D_1 – коэффициент общей оборачиваемости капитала [16,с.131].

Данный показатель считается в оборотах.

2. *Коэффициент оборачиваемости оборотных средств* (скорость оборота) рассчитывается по формуле (14) и характеризует размер объема выручки от реализации продукции на среднюю стоимость оборотных средств. Данный показатель указывает скорость оборота всех оборотных средств.

$$D_2 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Оборотные средства}} \quad (14)$$

где D_2 – коэффициент оборачиваемости оборотных средств.

Данный показатель считается в оборотах.

3. *Коэффициент отдачи нематериальных активов* рассчитывается по формуле (15) и показывает эффективность использования нематериальных активов.

$$D_3 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Величина нематериальных активов}} \quad (15)$$

где D_3 – коэффициент отдачи нематериальных активов.

Данный показатель считается в оборотах.

4. *Фондоотдача* рассчитывается по формуле (16) и показывает эффективность использования основных средств.

$$D_4 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Величина основных средств}} \quad (16)$$

где D_4 – фондоотдача предприятия.

Данный показатель читается в оборотах.

5. *Коэффициент отдачи собственного капитала* рассчитывается по формуле (17) и показывает скорость оборота собственного капитала или сколько тысяч рублей выручки приходится на 1 тысячу рублей вложенного капитала.

$$D_5 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Собственный капитал}} \quad (17)$$

где D_5 – коэффициент отдачи собственного капитала.

6. *Оборачиваемость материальных средств* рассчитывается по формуле (18) и показывает за сколько дней оборачиваются запасы в анализируемом периоде.

$$D_6 = \frac{\text{Средняя стоимость запасов}}{\text{Выручка}} \times \text{Количество дней в периоде} \quad (18)$$

где D_6 – оборачиваемость материальных средств.

7. *Оборачиваемость денежных средств* рассчитывается по формуле (19) и показывает за сколько дней оборачиваются денежные средства в анализируемом периоде.

$$D_7 = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Выручка}} \times \text{Количество дней в периоде} \quad (19)$$

где D_7 – оборачиваемость денежных средств.

8. *Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах* показывает количество оборотов средств в дебиторской задолженности и рассчитывается по формуле (20):

$$D_8 = \frac{\text{Выручка}}{\text{Дебиторская задолженность}} \quad (20)$$

где D_8 – коэффициент оборачиваемости средств в расчетах.

9. *Срок погашения дебиторской задолженности* рассчитывается по формуле (21) и показывает за сколько дней погашается дебиторская задолженность.

$$D_9 = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Выручка}} \times \text{Количество дней в периоде} \quad (21)$$

где D_9 – срок погашения дебиторской задолженности.

10. *Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности* говорит о расширении или снижении коммерческого кредита, предоставленного организации и рассчитывается по формуле (22):

$$D_{10} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Кредиторская задолженность}} \quad (22)$$

где D_{10} – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

Данный показатель рассчитывается в оборотах.

11. *Срок погашения кредиторской задолженности* показывает срок возврата долгов по текущим обязательствам и рассчитывается по формуле (23):

$$D_{11} = \frac{\text{Кредиторская задолженность}}{\text{Выручка}} \times \text{Количество дней в периоде}$$

где D_{11} – срок погашения кредиторской задолженности.[14, с. 74]

Коэффициенты Оценки вероятности несостоятельности (банкротства)

Таблица 2 -Оценка вероятности несостоятельности организации

Показатель	Значения показателей			
	Комментарии	Группа I: благополучн ые компании	Группа II: за 5 лет до банкротства	Группа III: за 1 год до банкротства
Коэффициент Бивера	(Чистая прибыль + Амортизация) / Заемные средства (24)	0,40–0,45	0,17	–0,15
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы/ Текущие обязательства (25)	$\leq 3,2$	≤ 2	≤ 1
Экономическая рентабельность	Чистая прибыль / Сумма активов * 100% (26)	6,8	4	–22
Финансовый леверидж	Заемный капитал / Баланс (27)	$\leq 0,37$	$\leq 0,50$	$\leq 0,80$
Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	(Собственный капитал – Внеоборотные активы) / Сумма активов (28)	0,4	$\leq 0,3$	$\approx 0,06$

Показатели рентабельности организации

1. *Рентабельность продаж* показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции и рассчитывается по формуле (24):

$$R_1 = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка}} \times 100 \quad (24)$$

где R_1 – рентабельность продаж.

2. *Бухгалтерская рентабельность* от обычных видов деятельности показывает уровень прибыли после выплаты налога и рассчитывается по формуле (25):

$$R_2 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Выручка}} \times 100 \quad (25)$$

где R_2 – бухгалтерская рентабельность от обычных видов деятельности.

3. *Чистая рентабельность* показывает, сколько чистой прибыли приходится на единицу выручки и рассчитывается по формуле (26):

$$R_3 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} \times 100 \quad (26)$$

где R_3 – чистая рентабельность.

4. *Экономическая рентабельность* рассчитывается по формуле (27) и показывает эффективность использования всего имущества организации. Сколько прибыли организация получает в расчете на рубль своего имущества.

$$R_4 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость имущества}} \times 100 \quad (27)$$

где R_4 – экономическая рентабельность.

5. *Рентабельность собственного капитала* показывает нам эффективность использования собственного капитала и рассчитывается по формуле (28). Этот показатель позволяет установить зависимость между величиной инвестирования собственных ресурсов и размером прибыли, полученной их использования.

$$R_5 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала}} \times 100 \quad (28)$$

где R_5 – рентабельность собственного капитала.

6. *Валовая рентабельность* показывает, сколько валовой прибыли приходится на единицу выручки и рассчитывается по формуле (29):

$$R_6 = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка}} \times 100 \quad (29)$$

где R_6 – валовая рентабельность.

7. *Затратоотдача* показывает, сколько прибыли от продажи продукции приходится на 1 тысячу рублей затрат и рассчитывается по формуле (30):

$$R_7 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Затраты на производство}} \times 100 \quad (30)$$

где R_7 – затратоотдача.

8. *Рентабельность первоначального капитала* рассчитывается по формуле (31) и характеризует эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок.

$$R_8 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}} \times 100 \quad (31)$$

где R_8 – рентабельность первоначального капитала.

В своей работе я буду оценивать финансовую деятельность предприятия преимущественно при помощи метода относительных величин. Однако, косвенно затрагивая каждый из рассмотренных методов оценки финансового состояния предприятия.

При оценке финансового состояния предприятия затрагиваются такие аспекты, как ликвидность, платежеспособность, финансовая положение, финансовая устойчивость предприятия, рентабельность, деловая активность. Также проводят горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса для наглядной картины хозяйственной деятельности организации.

2 Анализ финансового состояния предприятия ОАО «Кузбассэнергосбыт»

2.1 Краткая характеристика предприятия

ОАО «Кузбассэнергосбыт» создано в результате реорганизации ОАО «Кузбассэнерго» в форме выделения и 01.07.2006 года зарегистрировано в качестве самостоятельного юридического лица. Сегодня ОАО «Кузбассэнергосбыт» является крупнейшей энергосбытовой компанией Кемеровской области по количеству обслуживаемых потребителей.

Главной целью Общества является обеспечение финансовой эффективности собственной деятельности при максимальном удовлетворении платежеспособного спроса на электрическую энергию потребителей.

Для достижения указанной цели ОАО «Кузбассэнергосбыт» осуществляет:

Покупку электрической энергии и мощности на оптовом и розничном рынках

электрической энергии (мощности);

реализацию (продажу) электрической энергии и мощности на оптовом и розничном рынках электрической энергии (мощности) потребителям (в том числе гражданам); оказание услуг третьим лицам, в том числе по сбору платежей за отпускаемые товары и оказываемые услуги;

оказание услуг по организации коммерческого учета. 1 сентября 2006 г. ОАО «Кузбассэнергосбыт» получило статус гарантирующего поставщика в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 31 августа 2006 г. №530 «Об утверждении Правил функционирования розничных рынков энергии в переходный период реформирования электроэнергетики».

ОАО «Кузбассэнергосбыт» включено в реестр энергоснабжающих организаций Кемеровской области, в отношении которых осуществляется государственное регулирование и определены границы зоны деятельности (Постановление Региональной энергетической комиссии от 18 октября 2006

г. №109 «О гарантирующих поставщиках на территории Кемеровской области») в редакции Постановлений РЭК Кемеровской области от 17.08.2007 N 82, от 27.08.2008 N 52, от 28.11.2008 N 194, от 18.08.2009 N 99, от 21.04.2010 N 89, от 22.07.2011 N 123, от 03.07.2012 N 176, от 07.08.2012 N 222, от 07.08. 2012 №223, от 19.07.2013 № 233, от 24.06.2014 №354, 27.06.2014 № 357.

Границы зоны деятельности гарантирующего поставщика ОАО «Кузбассэнергосбыт» определены по административным границам Кемеровской области, за исключением:

- зоны деятельности гарантирующего поставщика ООО «Металлэнергофинанс», которая определяется по электрическим сетям, принадлежащим ООО «ЕвразЭнергоТранс», ООО «Кузбасская Энергосетевая Компания», ЗАО «Электросеть», а также хозяйствующим субъектам ОАО «ЕВРАЗ Объединённый Западно-Сибирский металлургический комбинат», ООО «ЭлектроТехСервис» на праве собственности либо на ином законном основании, расположенным в административных границах Кемеровской области, ограниченные точками поставки на оптовом рынке электроэнергии (мощности), указанными в приложении к постановлению за исключением границ зоны деятельности ОАО «Оборонэнергосбыт».

- зоны деятельности ОАО «Оборонэнергосбыт», которая определяется по границам балансовой принадлежности всех электрических сетей, принадлежащих на праве собственности или на ином законном основании организациям (сетевые организации, хозяйствующие субъекты), находящимся в ведении Министерства обороны Российской Федерации и (или) образованным во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 15.09.2008 N 1359 «Об открытом акционерном обществе «Оборонсервис», в том числе к электрическим сетям которых присоединены юридические и физические лица, в том числе опосредованно, в административных границах территории Кемеровской области.

Действующее законодательство в сфере энергетики предполагает развитие конкуренции в энергосбытовом бизнесе, нормативно-правовая база предусматривает выход потребителей на оптовый рынок электроэнергии и мощности, а также в силу наличия конкуренции между сбытовыми компаниями и смены собственников потребителей в структуре регионального рынка происходит постоянное изменение субъектного состава и доли участников рынка.

Энергосбытовой сегмент в регионе в 2014 году был представлен:

- 3 гарантирующими поставщиками - ОАО «Кузбассэнергосбыт», ООО «Металлэнергофинанс» и ОАО «Оборонэнергосбыт»;
- 15 независимыми энергосбытовыми компаниями, приобретающими электроэнергию (мощность) на оптовом рынке.

В 2014 году доля электропотребления Общества увеличилась на 2% относительно 2013 года, что связано с переходом потребителей от независимых энергосбытовых компаний на обслуживание к гарантирующему поставщику, что обусловлено:

- отказом сбытовых компаний обслуживать потребителей, не соблюдающих платежную дисциплину (переход ООО «Шахта Грамотеинская», ОАО «Шахта Юбилейная», ОАО «Шахта Абашевская» от ООО «Металлэнергофинанс»);
- лишением ООО «ЭСК «Энергосервис» права на участие в торговле на оптовом рынке с 01.04.2014 г.;
- временным переходом на обслуживание на период перерегистрации ГТП на оптовом рынке при смене потребителем обслуживающей сбытовой компании (ОАО «Шахта Заречная» от ООО «ГлавЭнергоСбыт», которое вышло на оптовый рынок с 01.01.2015 г. через ООО «ЭнергоРесурс»).

В свою очередь потребители, находящиеся на обслуживании в Обществе, вышли на оптовый рынок через независимые энергосбытовые компании в течение 2014 года:

- ООО «Шахта Есаульская», ОАО «ЦОФ Кузнецкая» и ОАО «ЦОФ Абашевская», предприятия ОАО УК «Распадская» через ООО «Металлэнергофинанс»;

- ОАО «Черниговец» через ООО «ЭСКК»;

- ООО «Завод ТехноНИКОЛЬ-Сибирь» через ООО «РГМЭК» г. Рязань.

При этом объем потребления электроэнергии потребителями, вышедшими на оптовый рынок в течение 2014 года, сложился ниже объема электропотребления предприятиями, перешедшими на обслуживание к гарантирующему поставщику от независимых энергосбытовых компаний.

В результате в 2014 году в структуре регионального электропотребления доля Общества составила 35,2% на рисунке 1



Рисунок 1- Объем электропотребления сбытовых компаний на территории Кемеровской области в 2014 г.

Основным видом деятельности Общества является реализация электрической энергии потребителям Кемеровской области. Для поставки собственным потребителям и сетевым компаниям, приобретающим электроэнергию в целях компенсации потерь, Общество осуществляет приобретение электрической энергии и мощности на оптовом и региональном рынках.

В соответствии с 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности...» Общество оказывает услуги по

оснащению современными системами учета и осуществляет техническое обслуживание этих систем.

ОАО «Кузбассэнергосбыт» функционирует на территории Кемеровской области в статусе гарантирующего поставщика. Объем потребления электроэнергии в 2014 году составил 10 371,28 млн кВтч.

В 2014 году в структуре электропотребления Общества значительная доля потребления приходится на население - 29% и сетевые компании, приобретающие электроэнергию в целях компенсации потерь - 14%. Среди «прочих потребителей» наибольший удельный вес занимают предприятия угольной отрасли - 18% от общего объема электропотребления по Обществу на рисунке 2

По состоянию на 31 декабря 2014 года в состав компании входят 4 межрайонных отделения, включающие 28 производственных участков с 51 центром обслуживания потребителей. В 2014 году от лица ОАО «Кузбассэнергосбыт» обслуживание потребителей на территории г. Кемерово и г. Березовский осуществляла компания-агент ООО «ЭСКК». Общее количество договоров, находящихся на обслуживании ОАО «Кузбассэнергосбыт» и компании-агента ООО «ЭСКК», составляет 1 047 254, в том числе 25 184 юридических лиц и 1 022 070 лицевого счетов граждан-потребителей.

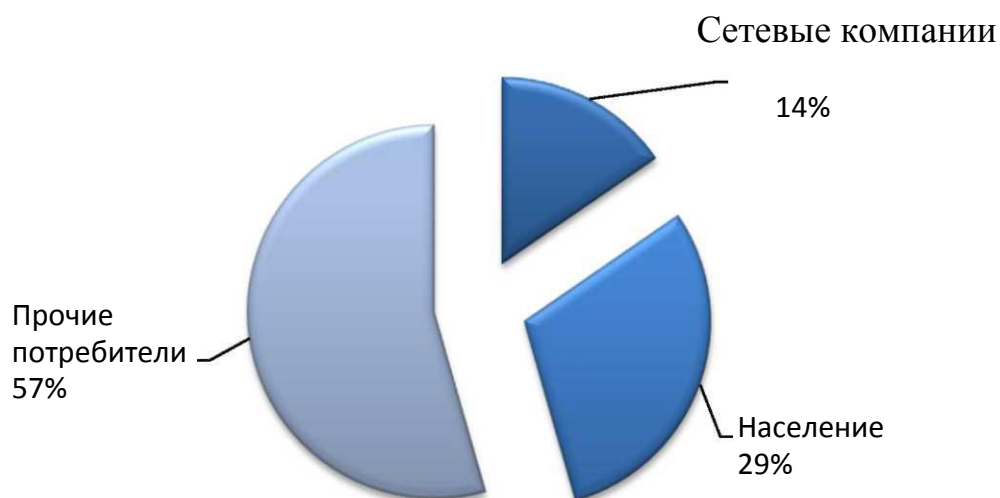


Рисунок 2-Структура электропотребления ОАО «Кузбассэнергосбыт» в 2014 году

Общество осуществляет свою деятельность на оптовом рынке электроэнергии и мощности в соответствии с договором о присоединении к торговой системе оптового рынка от 31.03.2008г.№ 143-ДП/08.

В действующей модели оптового рынка торговля электрической энергией и мощностью осуществляется по регулируемым ценам в рамках регулируемых договоров (РД) на поставку электрической энергии и мощности и свободным (нерегулируемым) ценам в конкурентных секторах рынка.

По регулируемым договорам приобретается электрическая энергия и мощность для обеспечения потребности населения и приравненных к нему категорий потребителей, объем определяется в соответствии со значениями, утвержденными ФСТ России в Сводном прогнозном балансе производства и поставок электрической энергии (мощности) в рамках Единой энергетической системы России по субъектам Российской Федерации.

Купля - продажа электроэнергии в 2014 году в нерегулируемых секторах рынка осуществлялась в рынке на сутки вперед (РСВ) и балансирующем рынке (БР), а также по свободным договорам купли-продажи электроэнергии.

В 2014 году покупка мощности по свободным (нерегулируемым) ценам Обществом осуществлялась:

- по договорам о предоставлении мощности (ДПМ);
- по договорам поставки мощности в «вынужденном режиме» (ВР);
- по результатам конкурентного отбора мощности (КОМ).

За 2014 год сальдированный объем покупки электроэнергии на оптовом рынке составил 10 289,9 тыс.МВт.ч., в том числе:

- объем покупки по регулируемым договорам - 3 222,3 тыс. МВт.ч. (с учетом нормативной величины нагрузочных потерь (3%), оплачиваемых по РД);
- объем покупки в рынке на сутки вперед - 6 909,7 тыс.МВт.ч.;

- объем продаж и на балансирующем рынке превысил объем покупки на -117,3 тыс.МВт.ч.;

- объем покупки по свободным договорам купли-продажи электроэнергии -275,3 тыс.МВт.ч.

На розничном рынке было приобретено электроэнергии 159,9 тыс.МВт.ч. Покупка мощности по свободным ценам показана на рисунке 3.

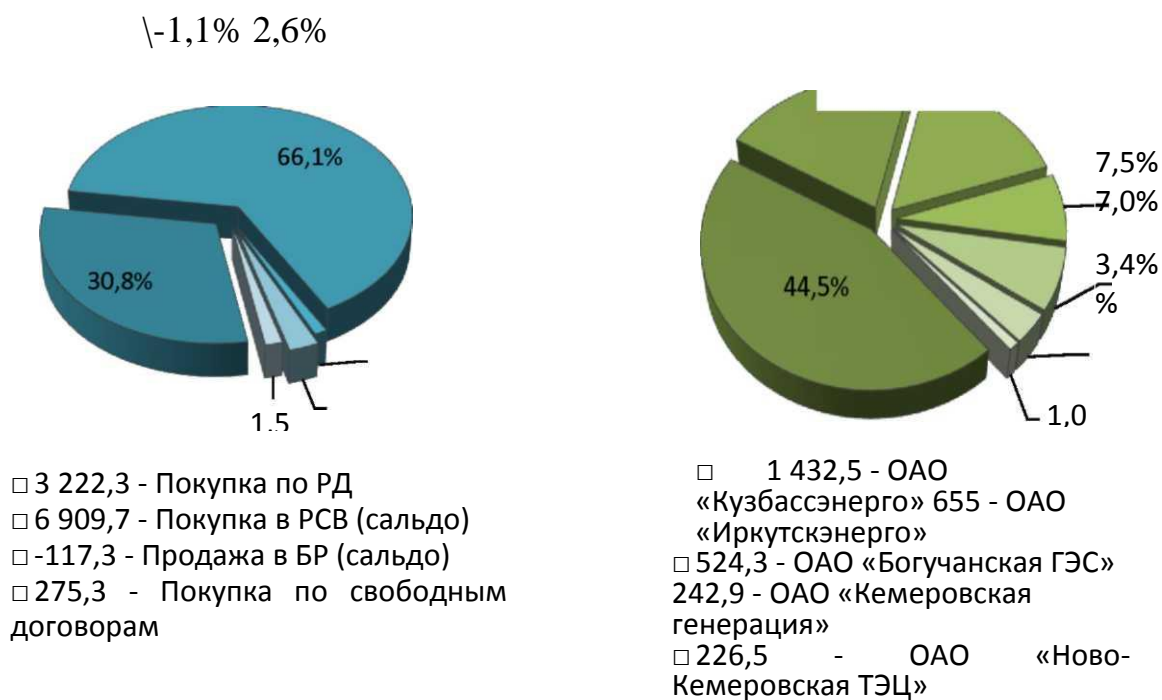


Рисунок 3 – Покупка мощности по свободным ценам

Структура покупки электроэнергии, тыс.МВт.ч.

Объем покупки электроэнергии в 2014 году сложился выше уровня 2013 года на 3,7%, однако в отдельные месяцы наблюдались более значительные отклонения.

Основное увеличение объема покупки произошло в связи с переходом на обслуживание в ОАО «Кузбассэнергосбыт» в течение 2014 года потребителей, которые ранее обслуживались независимыми сбытовыми компаниями.

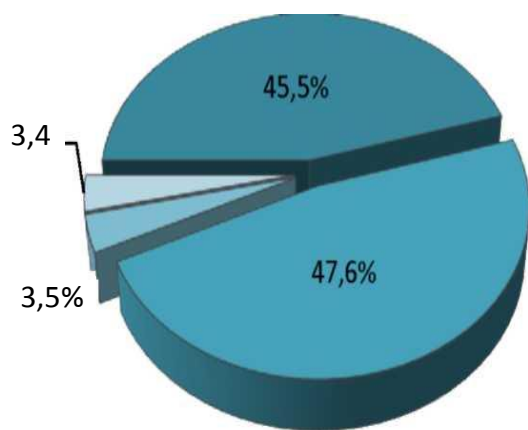
С мая по август, а также в ноябре осуществлялась покупка электроэнергии по свободному двустороннему договору (СДД) с ОАО «Южно-Кузбасская ГРЭС».

В декабре ОАО «Кузбассэнергосбыт» был заключен договор СДД с ОАО «РусГидро», в соответствии с поручением Правительства РФ (от 28.04.1014 №ДМ-П9-3044), в целях компенсации роста цен на электрическую энергию (мощность) для потребителей розничных рынков Второй ценовой зоны оптового рынка, вызванного либерализацией цен на мощность ГЭС с мая 2014 года (подробнее см. ниже). По результатам действия договора СДД с ОАО «РусГидро» цена электроэнергии, транслируемая на потребителей ОАО «Кузбассэнергосбыт», за декабрь 2014 снизилась на 39,5 руб/МВт.ч.

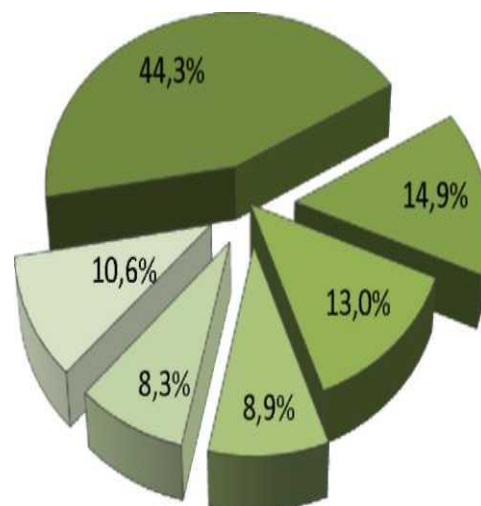
В 2014 году объем покупки мощности составил 2 234,522 МВт и распределился следующим образом:

- по регулируемым договорам - 1015,690 МВт;
- по результатам конкурентного отбора мощности - 1 063,411 МВт;
- по договорам поставки мощности в «вынужденном режиме» 79,067 МВт;
- по договорам о предоставлении мощности - 76,352 МВт. Объём покупки показан на рисунке 4.

Структура покупки мощности,



- 1 015,7 - Покупка по РД
- 1 063,4 - Покупка по результатам КОМ 79,1 - Покупка в ВР
- 76,4 - Покупка по ДПМ



- 450,3 - ОАО «Кузбассэнерго»
- 151,4 - ОАО «РусГидро»
- 132,2 - ОАО «Иркутскэнерго»
- 90,1 - ОАО «Южно-Кузбасская ГРЭС»
- 84 - ОАО «Кемеровская генерация»

Рисунок 4 - Объем покупки мощности

Структура покупки мощности по регулируемым договорам, МВт

Основной объем мощности покупается в ходе конкурентного отбора.

Конкурентный отбор мощности проводится Системным оператором на основе ожидаемого спроса и заявок поставщиков по зонам свободного перетока (ЗСП) с определением зон «ограниченной конкуренции», для которых Правительство РФ устанавливает предельный уровень цен. ГТП ОАО «Кузбассэнергосбыт» находится в двух зонах свободного перетока: ЗСП «Сибирь» (около 70% объема потребления) и ЗСП «Южный Кузбасс» (около 30%), для которой, как и в 2013 году, выявлены основания для применения предельного уровня цен. В результате цена в ЗСП «Южный Кузбасс» сложилась на предельном уровне, утвержденном распоряжением Правительства РФ от 31.07.2013 №1362-р («rgisesar») и составила - 144 000,00 руб./МВт.мес., в ЗСП «Сибирь» цена по итогам КОМ составила 97 505,44 руб./МВт.мес.

В течении 2014 года произошло изменение действующего ранее порядка участия гидроэлектростанций Второй ценовой зоны в торговле мощностью по итогам КОМ, по которому весь объем мощности, поставляемый ГЭС по результатам КОМ, оплачивался по тарифу ФСТ. Постановлением Правительства РФ от 28.04.2014 №374 внесены изменения, в соответствии с которыми, с мая 2014 года началась постепенная либерализация ГЭС в КОМ. С 01.05.2014 по 31.12.2015 65% объема мощности, поставляемого ГЭС по результатам КОМ, оплачивается по цене КОМ в соответствующей ЗСП, а 35% объема мощности оплачивается по тарифу ФСТ.

Генераторы, не прошедшие конкурентный отбор мощности по причине высоких затрат на производство, могут получить статус «вынужденных генераторов» в силу дефицита электроэнергии в энергоузле или необходимости тепловой загрузки станции. Объем мощности «вынужденных генераторов» равномерно распределяется на всех потребителей в зоне свободного перетока («вынужденные» по электроэнергии) или в субъекте РФ («вынужденные» по теплу), и оплачивается по тарифу, установленному ФСТ России.

Механизм ДПМ применяется в энергодефицитных районах, которые нуждаются в модернизации генерирующих объектов, либо в строительстве новых объектов. Перечень поставщиков по ДПМ определяется Правительством РФ и оплата мощности производится «равномерно» всеми покупателями ценовой зоны.

На протяжении всего 2014 года объем покупки мощности превышал уровень прошлого года, что обусловлено ростом в 2014 году, относительно 2013 года, объема электропотребления.

Приоритетными направлениями деятельности общества в части работы на розничном рынке являются:

- совершенствование расчетов с потребителями за отпущенную электроэнергию и мощность с учетом изменений, связанных с реформированием электроэнергетики;
 - учет оплаты и задолженности за отпущенную энергию;
- проведение разъяснительной работы с потребителями об изменениях в расчетах за электрическую энергию;
- формирование отчетности; расширение клиентской базы потребителей.

Объем отгруженной электроэнергии потребителям ОАО «Кузбассэнергосбыт» с учетом отпуска сетевым организациям для компенсации потерь за 2013 год составил 9 999 598 тыс. кВт.ч, за 2014 год - 10 371 278 тыс. кВт.ч.

Структура дебиторской задолженности компании в 2013, 2014 и 2015 гг. приведена в приложении 1.

Полезный отпуск электроэнергии гражданам-потребителям по прямым договорам составил в 2014 году - 1 973 462 тыс. кВтч и снизился на 4 108 тыс.кВтч по сравнению с прошлым годом.

Количество граждан-потребителей, обслуживаемых по прямым договорам энергоснабжения, в течение 2014 года уменьшилось на 7 441, и составило на 31.12.2014 833 348 лицевых счетов.

Прирост дебиторской задолженности по гражданам-потребителям за 2014 год составил 26 063 тыс. рублей.

Таким образом, на 31.12.2014 дебиторская задолженность по гражданам-потребителям составила 412 819 тыс. руб.

2.2 Анализ показателей финансового состояния предприятия

Бухгалтерский баланс служит индикатором для финансовой оценки. Валюта бухгалтерского баланса дает оценку имущественного состояния предприятия.

В приложении 1 показана структура бухгалтерского баланса за 2013, 2014 и 2015 года.

Изучив структуру бухгалтерского баланса, мы видим динамичное изменение почти всех показателей из года в год.

Величина внеоборотных активов в 2014 году резко снижается в большей степени благодаря уменьшения величины долгосрочных финансовых вложений (- 547%) и нематериальных активов (-77%) по сравнению с предыдущим периодом. Столь резкий спад величины долгосрочных финансовых вложений произошел за счет погашения ранее выданного займа и переклассификации оставшейся суммы в состав краткосрочных финансовых вложений. Проведение переоценки акций ОАО «Омскэнергосбыт» на 31.12.2013 г. По текущей рыночной стоимости нецелесообразно в связи с высокой волатильностью данной ценной бумаги на объединенной фондовой бирже ММВБ – РТС в декабре 2013 г. В 2015 году Внеоборотные активы снизились на 46% в больше степени за счет снижения нематериальных активов, основных средств и отложенных налоговых активов.

Что касается оборотных активов, то как в 2014, так и в 2015 году не наблюдалось резких изменений. В 2015 году виден резкий спад величины денежных средств (-7607%). Такое изменение обусловлено прежде всего снижением денежных средств на расчетных счетах.

Структуру активов предприятия можно представить графически на рисунке 5

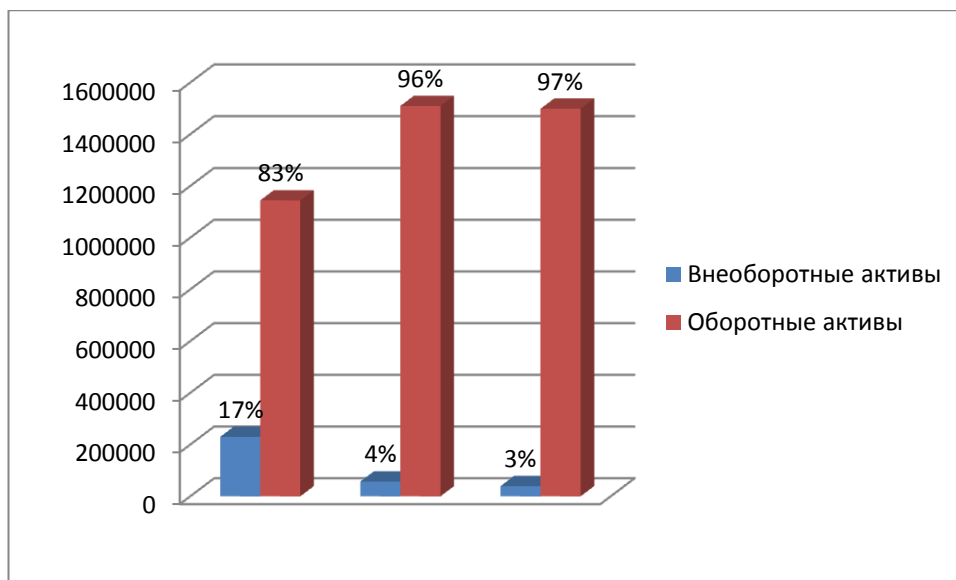


Рисунок 5 - Структура активов

Рассмотрим структуру обязательств организации. Величина собственного капитала во всех трех периодах недопустимо мала по сравнению с величиной заемных средств. В 2014 году величина собственного капитала организации резко снижается в большей степени за счет уменьшения добавочного капитала (-438%) в связи с выбытием основных средств. В 2015 году величина собственного капитала растет за счет увеличения нераспределенной прибыли по сравнению с предыдущим периодом.

Долгосрочные обязательства у предприятия практически отсутствуют.

Сумма кредиторской задолженности предприятия имеет из года в год положительную динамику, что не лучшим образом отражается на финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В 2014 году кредиторская задолженность выросла на 49%, а в 2015 году на 17 % и составила 1,133,217 тыс. руб. За 2015 статья баланса увеличилась на 194 326 тыс. руб. Основную часть в структуре кредиторской задолженности составляет задолженность перед поставщиками и подрядчиками в сумме 983 966 тыс. руб.

Рассмотрев структуру и динамику бухгалтерского баланса за 3 года, оценим его на признаки «хорошего баланса». Для этого нам необходимо рассчитать следующие показатели как показано в таблице 3:

- 1) Валюта баланса
- 2) Оборотные активы
- 3) Внеоборотные активы
- 4) Собственный капитал
- 5) Заемный капитал
- 6) Дебиторская задолженность
- 7) Кредиторская задолженность
- 8) Чистая прибыль (непокрытый убыток)
- 9) Доля собственных средств в обороте, %.

По данным таблицы 4 можно проанализировать баланс на признаки «хорошего баланса».

Проанализировав данные показатели, мы можем сделать вывод, что 2015 год является худшим для ОАО «Кузбассэнергосбыт». Четыре признака из семи не соответствуют балансу финансово-устойчивой организации, т.е. финансовое состояние предприятия нельзя назвать благополучным.

Таблица 3- Расчёт показателей баланса (тыс. руб)

№	2013.	2014	2015	Темп роста 2013-2014 г.г.	Темп прироста 2013-2014 г.г.	Темп роста 2014-2015 г.г.	Темп прироста 2014-2015 г.г.
1	1,374,490	1,567,148	1,538,317	114%	14%	98%	-2%
2	1,144,464	1,509,724	1,498,878	132%	32%	99%	-1%
3	230,026	57,424	39,439	25%	-75%	69%	-31%
4	50,396	27,001	73,211	54%	-46%	271%	171%
5	1,324,094	1,540,147	1,465,106	116%	16%	95%	-5%
6	184,623	557,061	732,644	302%	202%	132%	32%
7	474,664	938,891	1,133,217	198%	98%	121%	21%
8	38,514	4,999	51,209	13%	-87%	1024%	924%
9	4%	2%	5%	47%	-53%	276%	176%

Таблица 4- Соответствие баланса признакам «хорошего» баланса

№	Признаки "хорошего баланса"	2013	2014	2015
1	Валюта баланса должна увеличиваться в динамике		Да	Нет
2	Темп прироста оборотных активов должен быть выше темпов прироста внеоборотных.		Да	Да
3	Собственный капитал должен быть большей заёмного	Нет	Нет	Нет
4	Темп прироста собственного капитала должен быть выше темпов прироста заёмного капитала		Да	Да
5	Темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности должны быть примерно одинаковы, или кредиторской чуть выше		Нет	Нет
6	Доля собственных средств в обороте – более 10%	Нет	Нет	Нет
7	Отсутствиестатьи «Непокрытыйубыток».	Да	Да	Да

Оценка платежеспособности ОАО «Кузбассэнергосбыт»

Финансовое состояние предприятия оценивается при помощи показателей ликвидности и платежеспособности, которые в наиболее общем виде характеризуют, может ли организация своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентам.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств в активе, которые сгруппированы по степени их ликвидности и расположены в порядке убывания их ликвидности, с обязательствами, которые сгруппированы по срокам их погашения и расположены в порядке возрастания сроков.

В зависимости от степени ликвидности и сроков погашения обязательств, можно сделать следующую группировку как указано в таблице 5.

Таблица 5- Показатели абсолютной ликвидности баланса(тыс. руб.)

Показатель	Формула	2013	2014	2015
A1	= Денежные средства+ Краткосрочные финансовые вложения	937,669	922,279	740,182
A2	= Краткосрочная дебиторская задолженность	184,623	557,061	732,644
A3	= Запасы + НДС+ Прочие оборотные активы	22,172	30,384	26,052
A4	= Внеоборотные активы	230,026	57,424	39,439
П1	= Кредиторская задолженность	474,664	938,891	1,133,217
П2	= Заемные средства + прочие краткосрочные обязательства	849,075	601,129	331,833
П3	= Долгосрочные обязательства + доходы будущих периодов + оценочные обязательства	355	127	56
П4	= Капитал и резервы (собственный капитал организации)	50,396	27,001	73,211

Известно, что баланс считается ликвидным, если совпадают следующие условия:

$$A1 \geq П1;$$

$$A2 \geq П2;$$

$$A3 \geq П3;$$

$$A4 \leq П4.$$

Проверим наш баланс на ликвидность по всем трем годам в таблице 6.

Таблица 6 - Выполнение условий на абсолютную ликвидность

2013			2014			2015		
A1	>	П1	A1	<	П1	A1	<	П1
A2	<	П2	A2	<	П2	A2	>	П2
A3	>	П3	A3	>	П3	A3	>	П3
A4	>	П4	A4	>	П4	A4	<	П4

Под категорию абсолютно ликвидного баланса в наибольшей степени попадает 2015 год. Хотя первое условие не соблюдено, то есть наиболее ликвидных активов недостаточно для погашения наиболее срочных обязательств. В краткосрочной перспективе предприятие нельзя назвать абсолютно ликвидным.

В 2013 и 2014 годах не выполняется четвертое неравенство, что говорит нам о том, что у фирмы недостаточно собственных оборотных средств, не соблюдено минимальное условие финансовой устойчивости.

Посчитаем текущую и перспективную ликвидность активов и пассивов компании. Мы знаем, что при текущей ликвидности должно выполняться неравенство: $A1 + A2 > П1 + П2$

$$2013 \text{ год: } 1,122,292 < 1,323,739$$

$$2014 \text{ год: } 1,479,340 < 1,540,020$$

$$2015 \text{ год: } 1,472,826 > 1,465,050$$

Условие текущих активов и пассивов соблюдено только в 2015 году

Не выполнение данного условия свидетельствует о том, что наиболее ликвидные и быстро реализуемые активы компании меньше, чем наиболее срочные обязательства и краткосрочные пассивы, а значит, организации, скорее всего, не хватает средств в обороте для покрытия обязательств.

Посчитаем перспективную ликвидность для 2013- 2015 годов, при которой должно выполняться условие: $A3 > П3$.

В 2013 году = 22,172 > 355 тыс. руб.

В 2014 году = 30,384 > 127 тыс. руб.

В 2015 году = 26,052 > 56 тыс. руб.

Как видно, в течение всего анализируемого периода условие перспективной ликвидности выполняется. Можно заметить, что медленно реализуемые активы у компании составляют меньшую часть всех активов компании и что долгосрочные пассивы у компании в 2013-2015 годах практически отсутствуют.

Далее рассчитаем коэффициенты ликвидности, которые дадут более точную картину о наличии ликвидных активов, которые способны погасить краткосрочные обязательства организации таблица 7.

Как мы видим из расчётов, Общий показатель платежеспособности (L1) соответствует нормальному значению только в 2013 году. Далее мы видим отрицательную динамику данного показателя.

Коэффициент абсолютной ликвидности (L2) соответствует нормальному значению за весь рассматриваемый период. Можно сделать вывод, от 50%-70% краткосрочной текущей задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений.

Коэффициент критической оценки (L3) также соответствует допустимым значениям за весь рассматриваемый период.

Коэффициент текущей ликвидности (L4) [18, с.11] не соответствует нормальному значению ни в один из рассматриваемых годов. В каждом из рассматриваемых периодов данный показатель существенно ниже

нормального значения. Это говорит нам о том, что в организации недостаточно оборотных активов, что бы погасить текущие обязательства по кредитам и займам.

Для коэффициента маневренности функционирующего капитала (L5) нормальной является ситуация, когда значение коэффициента уменьшается в динамике. Однако мы видим обратную ситуацию с 2014-2015г.г. Коэффициент значительно вырос за последний год, что говорит нам о том, что большая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности.

Таблица 7.- Финансовые коэффициенты платежеспособности на период 2013-2015 гг. (на основе баланса)

Наименование показателей	Формула	2013	2014	2015	Нормальное ограничение
L1	$=(A1+0,5*A2+0,3*A3)/(П1+0,5*П2+0,3*П3)$	1.15	0.98	0.85	L1 больше или равно 1
L2	$=(\text{Ден. средства} + \text{Краткосроч. фин. вложения}) / \text{Текущие обязательства}$	0.71	0.60	0.51	L2 больше или равно от 0,1 до 0,7
L3	$=(\text{Ден. средства} + \text{Краткосроч. фин. влож} + \text{Краткосроч. деб задолженность}) / \text{Тек. обязательства}$	0.85	0.96	1.01	Допустимо L3 больше или равно от 0,7 до 0,8; Оптимальное значение: L3 = 1
L4	$= \text{Оборотные активы} / \text{Текущие обязательства}$	0.86	0.98	1.02	Необходимо 1,5; Оптимальное: L4 = от 1,5 до 3,5
L5	$= \text{Медленно реализуемые активы} / (\text{Об. активы} - \text{Текущие обязательства})$	-0.12	-1.00	0.77	Уменьшение показателя в динамике
L6	$= \text{Об. активы} / \text{Валюта баланса}$	0.83	0.96	0.97	Необходимое значение L6 больше 0,5
L7	$= (\text{Собственный капитал} - \text{Внеоб. активы}) / \text{Об. активы}$	-0.16	-0.02	0.02	Необходимое значение L7 больше 0,1

Однако доля оборотных средств (L6) говорит нам о достаточном количестве оборотных активом в сравнении с величиной всего имущества. За

весь рассматриваемый период значение показателя соответствует нормальному.

Значения коэффициента обеспеченности собственными средствами (L7) показывают нам на то, что у организации недостаточно собственных оборотных средств, необходимых для её текущей деятельности.

Анализ финансовой устойчивости ОАО «Кузбассэнергосбыт»

Посчитаем Коэффициенты финансовой устойчивости для 2013-2015 годов в таблице 8.

Коэффициент капитализации (U1) значительно выше допустимых значений, что означает, что организации полностью зависит от внешних источников средств в каждом из рассматриваемых периодах.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (U2) наоборот, намного меньше нормативных величин, что означает низкую возможность организации по проведению независимой финансовой политики. Наибольшая часть активов финансируется за счет заемных источников.

Таблица 8 -Коэффициенты финансовой устойчивости (на основе баланса)

Показатель	Формула	Годы			Норма
		2013	2014	2015	
Коэффициент капитализации (U1)	= $\frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$	26.37	57.04	20.01	< 1,5
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (U2)	= $\frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}}$	-0.16	-0.02	0.02	> 0,6–0,8
Коэффициент финансовой независимости (U3)	= $\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы всего}}$	0.04	0.02	0.05	> 0,4
Коэффициент финансирования (U4)	= $\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}$	0.04	0.02	0.05	> 1
Коэффициент финансовой устойчивости (U5)	= $\frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Активы всего}}$	0.04	0.02	0.05	> 0,7

Коэффициент финансовой независимости (U3) [18, с. 12] так же меньше нормы, что показывает очень низкий удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования в каждом из рассматриваемых периодах.

Коэффициент финансирования (U4) низкий, значительно ниже нормы, то есть, у организации присутствует явная опасность неплатежеспособности и затруднения в будущем получения кредитов. Нормативное значение данного показателя >1 , то есть величина собственных средств должна быть выше величины заемных. По данным ОАО «Кузбассэнергосбыт» мы видим, что заемных средств намного больше.

И, на конец, коэффициент финансовой устойчивости (U5), который хоть и увеличивается в динамике, но все же находится в критически низком состоянии, говорит нам, что в 2013 году всего лишь 5% активов сформировано за счет устойчивых источников, в 2014 году этот показатель спустился до 2% и в 2015 году он достигает всего 5%. Совпадение значений данного показателя со значениями коэффициента финансовой независимости говорит нам о том, что организация почти не использует долгосрочные кредиты и займы.

Оценка деловой активности ОАО «Кузбассэнергосбыт»

Рассмотрим показатели, которые отображают деловую активность рассматриваемого предприятия таблица 8.

Коэффициенты оборачиваемости или деловой активности предприятия – показывают эффективность использования предприятием своего капитала и средств. Данные коэффициенты показывают скорость оборота капитала и преобразование его в денежные средства. Коэффициенты оборачиваемости напрямую определяют степень платежеспособности предприятия (способности расплачиваться по своим обязательствам), финансовой устойчивости и финансового риска.

Нормативных значений коэффициентов оборачиваемости нет, поэтому необходимо исследовать непосредственно динамику изменения

данного показателя во времени для одного предприятия или отрасли, к которой относится данное предприятие.

Чем выше коэффициент оборачиваемости, тем интенсивнее используется анализируемый показатель в деятельности предприятия, тем выше деловая активность предприятия.

Следую расчетам коэффициентов оборачиваемости за 2013-2015 года, в 2015 году почти по всем показателям наблюдается отрицательная динамика (за исключением коэффициента оборачиваемости запасов). Можно сказать, что скорость оборота капитала стремительно падает, что приводит к неплатежеспособности предприятия и ставит под сомнение финансовую устойчивость предприятия.

Показатели деловой активности предприятия приведены в приложении Б.

Следует отметить, что срок погашения кредиторской задолженности очень велик, так как величина кредиторской задолженности резко возросла. Данный фактор также ставит под сомнение способность организации расплачиваться собственными средствами.

Оценка вероятности несостоятельности (банкротства) организации

Для оценки несостоятельности организации нам необходимо посчитать следующие показатели таблица 9.

Данная модель позволяет нам оценить финансовое состояние организации с точки зрения ее возможного будущего банкротства.

Шкала оценки риска банкротства построена на основе сравнения фактических значений показателей с рекомендуемыми. Вероятность банкротства компании оценивается по одной из групп возможных состояний, где находится большинство расчетных значений показателей.

Рассматривая коэффициент Бивера мы можем оценить финансовое состояние ОАО «Кузбассэнергосбыт» в 2013 и 2014 годах как близкое к банкротству (1 год до банкротства). В 2015 году финансовое состояние можно отнести ко второй группе, то есть 5 лет до банкротства.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует организацию также[18, стр.11]: в 2013-2014 г.г. компания относится к третьей группе, в 2015 году финансовое состояние можно отнести ко второй группе.

Значения показателя «Экономическая рентабельность» за все три рассматриваемых периода можно отнести к третьей группе, то есть предприятие за 1 год до банкротства. Самые плохие результаты мы можем наблюдать в 2014 году.

Рассматривая значения показателя «Финансовый леверидж», можно смело сказать, что организация на грани банкротства по всем трем рассматриваемым периодам. В организации недостаточно собственных средств, тогда как сумма заемных средств очень большая.

Такие же результаты мы получаем и при подсчете коэффициента покрытия активов собственными оборотными средствами. Финансовое состояние как в 2013, 2014, так и в 2015 году можно охарактеризовать как критическое, организация близится к банкротству, если не предпринять меры, по его улучшению.

Таблица 9 - Оценка вероятности несостоятельности (банкротства)

Показатель	Формула	2013	2014	2015	Группа I: благополучные компании	Группа II: за 5 лет до банкротства	Группа III: за 1 год до банкротства
Коэффициент Бивера	$(\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}) / \text{Заемный капитал}$	0.01	-0.01	0.3	0,40–0,45	0,17	-0,15
Коэффициент текущей ликвидности	$\text{Оборотные активы} / \text{Текущие обязательства}$	0.86	0.98	1.02	$\leq 3,2$	≤ 2	≤ 1
Экономическая рентабельность	$(\text{Чистая прибыль} / \text{Баланс}) * 100$	0.74	-1.49	3.00	6,8	4	-22
Финансовый леверидж	$(\text{Заемный капитал} / \text{Баланс})$	0.96	0.98	0.95	$\leq 0,37$	$\leq 0,50$	$\leq 0,80$
Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	$(\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Оборотные активы}$	-0.16	-0.02	0.02	0,4	$\leq 0,3$	$\approx 0,06$

Следует подвести итоги, для того чтобы в общем оценить вероятность наступления несостоятельности (банкротства) ОАО «Кузбассэнергосбыт»
таблица 10.

Таблица 10 – Определение группы показателей

<i>Показатель</i>	2013	2014	2015
Коэффициент Бивера	III	III	II
Коэффициент текущей ликвидности	III	III	II
Экономическая рентабельность	III	III	III
Финансовый леверидж	III	III	III
Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	III	III	III

Проанализировав предприятие с точки зрения вероятности несостоятельности можно сделать вывод, что во всех трех рассматриваемых периодах финансовое состояние предприятия близко к банкротству.

Показатели рентабельности организации

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, её формирующим.

Рассчитаем основные показатели рентабельности предприятия
таблица 11

Таблица 11 – Расчет показателей рентабельности

Показатель	2013	2014	2015
Рентабельность продаж	-0.67	0.72	-5.67
Бухгалтерская рентабельность	1.78	-0.68	16.83
Чистая рентабельность	0.28	-0.62	12.49
Экономическая рентабельность	0.74	-1.49	3.00
Рентабельность собственного капитала	20.22	-86.73	63.12
Валовая рентабельность	48.43	44.59	43.8
Затратоотдача	-0.67	0.72	-5.67
Рентабельность перманентного (устойчивого) капитала	20.08	-86.33	63.07

Рентабельность продаж показывает нам, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции Мы видим, что показатель очень

слишком мал и имеет отрицательную динамику. Так, например, в 2015 году мы имеем убыток в 5% от каждой единицы проданной позиции. Складывается такая ситуация из-за того, что прибыль от продаж имеет отрицательную динамику и в 2015 году мы получаем убыток (Приложение 2)

Однако прибыль до налогообложения в 2015 году возрастает на 344% по сравнению с 2014, в следствие чего растет и бухгалтерская рентабельность.

Чистая рентабельность имеет также положительную динамику с 2014 года, так как величина чистой прибыли выросла в 2015 году на 297 %.

Экономическая рентабельность имеет маленькие значения показателей в течение всех анализируемых периодов, что доказывает нам, что организация неэффективно использует имущество организации.

Рентабельность собственного капитала имеет скачкообразную динамику и в 2014 году имеет отрицательное значение, так как организация находится в убытке (- 330% по сравнению с 2013 годом). Однако в 2015 году данный показатель нормализуется, что говорит об эффективном использовании имеющегося собственного капитала.

Валовая рентабельность имеет высокие показатели за все три анализируемых года, что говорит о высоком проценте валовой прибыли, приходящейся на единицу выручки. Отсюда можно сделать выводы, что у организации не столько высокие показатели себестоимости, сколько величина коммерческих расходов и прочих расходов.

Рентабельность перманентного капитала показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок. Данный показатель имеет положительную динамику с 2014 года.

2.3 Оценка вероятности несостоятельности (банкротства) ОАО «Кузбассэнергосбыт» при помощи различных моделей

Существует множество моделей, которые помогут оценить степень вероятности наступления банкротства предприятия. В своей работе я рассмотрю наиболее употребляемые из них.

1. Пятифакторная модель Сайфулина-Кадыкова. Рассчитывается по формуле (32):

$$R = 2K_0 + 0,1K_1 + 0,08K_2 + 0,45K_3 + K_4. \quad (32)$$

где k_0 – коэффициент обеспеченности собственными средствами;

k_1 – коэффициент текущей ликвидности ($k_1 \geq 2$);

k_2 - интенсивность оборота авансируемого капитала, которая характеризует объем реализованной продукции, приходящейся на один рубль средств, вложенных в деятельность предприятия ($k_2 \geq 3$);

k_3 – коэффициент менеджмента, характеризуется отношением прибыли от реализации к величине выручки от реализации;

k_4 – рентабельность собственного капитала – отношение балансовой прибыли к собственному капиталу ($k_4 \geq 0,2$).

Для расчета модели нам необходимо рассчитать показатели K_0 - K_4
таблица 12

Таблица 12 – Расчет показателей пятифакторной модели Сайфулина-Кадыкова

Показатель	2013	2014	2015
K_0	-0.16	-0.02	0.02
K_1	0.86	0.98	1.02
K_2	-0.02	0.02	-0.01
K_3	-0.01	0.01	-0.06
K_4	20.22	-86.73	63.12

Рассчитаем показатель модели за все три периода.

2013: $R = 2*(-0.16) + 0.1*0.86 + 0.08*(-0.02) + 0.45*(-0.01) + 20.22 = 19.98$

2014: $R = 2*(-0.02) + 0.1*0.98 + 0.08*0.02 + 0.45*0.01 - 86.73 = -86.67$

$$2015: R = 2*0.02 + 0.1*1.02 + 0.08*(-0.01) + 0.45*(-0.06) + 63.12 = 63.23$$

Минимальное значение показателя, при котором финансовое состояние предприятия считается удовлетворительным равно 1. Если показатель <1, то финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать, как неудовлетворительное. То есть, мы можем сделать вывод, что в 2014 году финансовое состояние предприятия не соответствует нормальному значению.

2. Четырехфакторная модель Тафлера имеет вид формулы (33):

$$Z = 0,53X1 + 0,13X2 + 0,18X3 + 0,16X4 \quad (33)$$

где X1 - прибыль до уплаты налога / текущие обязательства;
 X2 - текущие активы/общая сумма обязательств;
 X3 - текущие обязательства/общая сумма активов;
 X4 - выручка / сумма активов.

Для расчета модели Тафлера нам необходимо рассчитать данные показатели таблица13.

Таблица 13 - Расчет показателей модели Тафлера.

Показатель	2013	2014	2015
X1	0.05	-0.02	0.04
X2	0.83	0.96	0.97
X3	0.96	0.98	0.95
X4	2.58	2.39	0.24

Теперь, когда нам известны значения показателей, мы можем рассчитать модель Тафлера.

$$2013: Z = 0.53*0.05 + 0.13*0.83 + 0.18*0.96 + 0.16*2.58 = 0.72$$

$$2014: Z = 0.53*(-0.02) + 0.13*0.96 + 0.18*0.98 + 0.16*2.39 = 0.67$$

$$2015: Z = 0.53*0.04 + 0.13*0.97 + 0.18*0.95 + 0.16*0.24 = 0.36$$

Если величина Z-счет а больше 0,3, это говорит о том, что у фирмы неплохие долгосрочные перспективы, если меньше 0,2, то банкротство более чем вероятно.

Следовательно, данный показатель говорит нам, что данному предприятию нечего опасаться. Наиболее близок к банкротству 2015 год.

3. Двухфакторная модель Альтмана.

В модели учитываемым фактором риска является возможность не обеспечения заемных средств собственными в будущем периоде, т.е. риск неплатежеспособности предприятия.

Уравнение имеет вид формулы (34):

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_{\text{тл}} + 0,0579K_{\text{зс}}, \quad (34)$$

где $K_{\text{тл}}$ — коэффициент текущей ликвидности;

$K_{\text{зс}}$ — коэффициент капитализации.

Рассчитаем необходимые показатели таблица 14.

Таблица 14. - Расчет показателей модели Альтмана

Показатель	2013	2014	2015
Коэффициент текущей ликвидности	0.86	0.98	1.02
Коэффициент капитализации	26.27	57.04	20.01

$$2013: Z = -0.3877 - 1.0736 \cdot 0.86 + 0.0579 \cdot 26.27 = 0.21$$

$$2014: Z = -0.3877 - 1.0736 \cdot 0.98 + 0.0579 \cdot 57.04 = 1.86$$

$$2015: Z = -0.3877 - 1.0736 \cdot 1.02 + 0.0579 \cdot 20.01 = -0.32$$

Интерпретация результатов:

$Z < 0$ — вероятность банкротства меньше 50% и далее снижается по мере уменьшения Z ;

$Z = 0$ — вероятность банкротства равна 50%;

$Z > 0$ — вероятность банкротства больше 50% и возрастает по мере увеличения рейтингового числа Z .

Мы можем сделать вывод, что в течение 2013-2014 г.г. вероятность банкротства ОАО «Кузбассэнергосбыт» возрастала. Однако к 2015 году

финансовое состояние предприятия начало приходить в норму и риск банкротства стал снижаться.

4. Модель Гордона Л. В. Спрингейта имеет вид формулы (35):

$$Z = 1,03X1 + 3,07X2 + 0,66X3 + 0,4X4 \quad (35)$$

где $X1 = \text{Оборотный капитал} / \text{Баланс}$;
 $X2 = (\text{Прибыль до налогообложения} + \text{Проценты к уплате}) / \text{Баланс}$;
 $X3 = \text{Прибыль до налогообложения} / \text{Краткосрочные обязательства}$;
 $X4 = \text{Выручка (нетто) от реализации} / \text{Баланс}$

Рассчитаем показатели, из которых состоит данная модель, за три года
 таблица 15.

Таблица 15 - Расчет показателей для модели Гордона Л. В. Спрингейта

Показатель	2013	2014	2015
X1	0.83	0.96	0.97
X2	-0.01	-0.06	0.01
X3	0.05	-0.02	0.04
X4	2.58	2.39	0.24

Когда мы знаем значение показателей, можем рассчитать модель для всех трех анализируемых периодов.

$$2013: Z = 1,03*0.83 + 3,07*(-0.01) + 0,66*0.05 + 0,4*2.58 = 1.88$$

$$2014: Z = 1,03*0.96 + 3,07*(-0.06) + 0,66*(-0.02) + 0,4*2.39 = 1.75$$

$$2015: Z = 1,03*0.97 + 3,07*0.01 + 0,66*0.04 + 0,4*0.24 = 1.17$$

При $Z < 0,862$ компания является потенциальным банкротом. [18, стр. 37]

Следуя четырехфакторной модели Гордона Л. В. Спрингейта рассматриваемому предприятию не грозит банкротство.

5. R-модель, разработанная в Иркутской государственной экономической академии имеет вид формулы (36)::

$$R = 8,38X1 + X2 + 0,054 X3 + 0,63X4 \quad (36)$$

где X1 - чистый оборотный (работающий) капитал / активы;

X2 - чистая прибыль / собственный капитал;

X3 - выручка / активы предприятия;

X4 - чистая прибыль / суммарные затраты.

Рассчитаем показатели, входящие в значение данной модели таблица 16.

$$2013: R = 8,38*0.83 + 0.20 + 0,054*2.58 + 0,63*0.01 = 7.32$$

$$2014: R = 8,38*0.96 - 0.87 + 0,054*2.39 + 0,63*(-0.01) = 7.33$$

$$2015: R = 8,38*0.97 + 0.63 + 0,054*0.24 + 0,63*0.22 = 8.95$$

Таблица 16 - Показатели модели ИГЭА

Показатель	2013	2014	2015
X1	0.83	0.96	0.97
X2	0.20	-0.87	0.63
X3	2.58	2.39	0.24
X4	0.01	-0.01	0.22

Если R меньше 0 - вероятность банкротства: Максимальная (90%-100%).

Если R 0 – 0,18 - вероятность банкротства: Высокая (60%-80%).

Если R 0,18 – 0,32 - вероятность банкротства: Средняя (35%-50%).

Если R 0,32 – 0,42 - вероятность банкротства: Низкая (15%-20%).

Если R Больше 0,42 - вероятность банкротства: Минимальная (до 10%).

Следуя данному показателю у предприятия минимальный риск банкротства. Однако данная модель не всегда может адекватно оценить финансовое состояние предприятия.

По результатам практического его применения появилась информация о том, что значение R во многих случаях не коррелирует с результатами, полученными при помощи других методов и моделей. К примеру, при расчете по модели R-счета получаются значения, говорящие о наилучшем

состоянии анализируемого предприятия, а все прочие методики дают далеко не столь утешительный результат.

б. Модель Лиса имеет вид формулы (37):

$$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4,$$

(37)

где X_1 — оборотный капитал / сумма активов;

X_2 — прибыль от реализации / сумма активов;

X_3 — нераспределенная прибыль / сумма активов;

X_4 — собственный капитал / заемный капитал.

Рассчитаем необходимые показатели модели Лиса таблица 17.

Таблица 17 - Расчет показателей модели Лиса

Показатель	2013	2014	2015
X1	0.83	0.96	0.97
X2	-0.02	0.02	-0.01
X3	0.03	0.00	0.03
X4	0.04	0.02	0.05

Теперь, когда мы рассчитали все необходимые показатели, мы можем рассчитать модель Лиса за все три рассматриваемых периода.

$$2013: Z = 0,063*0.83 + 0,092*(-0.02) + 0,057*0.03 + 0,001*0.04 = 0.05$$

$$2014: Z = 0,063*0.96 + 0,092*0.02 + 0,057*0 + 0,001*0.02 = 0.06$$

$$2015: Z = 0,063*0.97 + 0,092*(-0.01) + 0,057*0.03 + 0,001*0.05 = 0.05$$

Интерпретация результатов:

$Z > 0,037$ — вероятность банкротства высокая;

$Z < 0,037$ — вероятность банкротства малая.

Следуя данной модели, мы можем сделать вывод, что предприятие подвержено риску банкротства в каждом из рассматриваемых периодах. Особенно ярко выражается вероятность несостоятельности организации в 2014 году.

3 Разработка мер по стабилизации финансового состояния ОАО «Кузбассэнергосбыт»

3.1 Мероприятия по финансовому оздоровлению предприятия

Как показал анализ, проведенный во второй главе, одним из способов финансового оздоровления ОАО «Кузбассэнергосбыт» является повышение качества управления его дебиторской задолженностью.

Управление дебиторской задолженностью является специфической функций финансового менеджмента, основной целью которой является увеличить прибыль организации за счет эффективного управления дебиторской задолженностью, как экономического инструмента.

В ОАО «Кузбассэнергосбыт» за состоянием дебиторской задолженности следит бухгалтерия. Одним из элементов контроля является инвентаризация.

Расчеты с заказчиками и покупателями ОАО «Кузбассэнергосбыт» производит с помощью платежных поручений. Но эта форма расчета не дает организации гарантий, что клиентом будут оплачены выполненные работы (оказанные услуги). На наш взгляд, более целесообразно осуществлять расчеты в аккредитивной форме. Сущность аккредитива в том, что банк покупателя дает поручение банку поставщика оплатить выполненные поставщиком (ОАО «Кузбассэнергосбыт») работы на условии, предусмотренном аккредитивном заявлении получателя. Сумма аккредитива депонируется банком покупателя на отдельном счете для покрытия последующих выплат поставщику по извещениям банка, обслуживающего его. Если у покупателя на расчетном счете недостаточно средств, то аккредитив можно выставлять также за счет ссуды банка. Таким образом, у ОАО «Кузбассэнергосбыт» всегда будет гарантия того, что оказанные услуги будут оплачены.

Услуги должны оказываться только после того, как будет получено уведомление об открытии аккредитива. Только после оказания соответствующих услуг ОАО «Кузбассэнергосбыт» необходимо

предоставить в свой банк документы, свидетельствующие о выполнении аккредитива (счета-фактура, накладная, акты приемки-передачи работ). Банк поставщика проверяет документы на соответствие их полноты и правомерности и, если не обнаружено нарушений, то денежные средства зачисляются на счет ОАО «Кузбассэнергосбыт» [20]. Таким образом, при заключении договора с заказчиком на оказание услуг (выполнение работ) с помощью аккредитива дебиторская задолженность не возникает вообще, а денежные средства перечисляются на специальный счет и отпадает сам собой риск неоплаты.

Факторинговая схема пополнения оборотных средств ОАО «Кузбассэнергосбыт» позволит без сокращения объема реализации на условиях товарного кредитования управлять дефицитом оборотных средств, таким образом, предприятие сможет своевременно и в полном объеме рассчитываться с государственными поставщиками. Кроме того, удобная схема финансирования поставок продукции ОАО «Кузбассэнергосбыт» с отсрочкой платежа даст возможность предоставлять более «длинные» отсрочки, если того требует конкурентная среда, без «оглядки» на возникающие при этом кассовые разрывы, увеличивать объемы сбыта своей продукции.

Считаю, что наиболее приемлемым вариантом внедрения факторинга в ОАО «Кузбассэнергосбыт» будет сотрудничество с компанией ЗАО Банк «Национальная Факторинговая Компания». Национальная Факторинговая Компания – самый опытный оператор российского рынка факторинга. Команда НФК начала развивать факторинговый бизнес в России в 1999 году. Знания и навыки, приобретенные за 10 лет успешной работы, позволяют компании быть новатором и локомотивом рынка, оперативно реагируя на потребности клиентов и формируя адекватное предложение. НФК – единственная в стране специализированная факторинговая компания, обладающая банковской лицензией.

Предположим, что предприятие заключает факторинговый договор с ЗАО Банк «Национальная Факторинговая Компания» на следующих условиях:

1. сумма факторинговой операции 12200 тыс.руб.;
2. аванс - 90%, резерв - 10%;
3. комиссия фирмы - 3%;

Расчет экономического эффекта при условии использования факторинга для ОАО «Кузбассэнергосбыт» представлен в таблице 18 Резервная (оставшаяся) сумма уплачивается после погашения дебиторами всего долга.

Таблица 18 – Расчет экономического эффекта при применении факторинга (тыс.руб.)

Показатель	Сумма
Сумма факторинговой операции	1220
Получено 90% суммы оплаты от факторинговой компании	1098
Оплата услуг факторинговой компании (3% от суммы сделки)	36,6
Экономический эффект при условии использования факторинга	1061,4

Следовательно, экономический эффект от предложенного мероприятия по факторингу составит:

$$1220 - (0,1 * 1220) - (0,03 * 1220) = 1061,4 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, факторинг экономически выгоден для ОАО «Кузбассэнергосбыт», так как он высвободит денежные средства в размере 1061,4 тыс.руб. ОАО «Кузбассэнергосбыт» использует различные условия оплаты за поставленную электроэнергию: полную или частичную предоплату, отсрочка на 14, 30 и 60 дней (таблица 19). Но в ОАО «Кузбассэнергосбыт» отсутствует система, описывающая стандарты кредитования, величину скидок, а также условия их предоставления.

Таблица 19 - Доли взаиморасчетов в общем денежном обороте ОАО «Кузбассэнергосбыт»

Условия оплаты	Доля в общем объеме поступлений
1. Предварительная оплата	33%
2. Отсрочка 14 дней	31%
3. Отсрочка 30 дней	20%
4. Отсрочка 60 дней	11%
5. Посреднические договоры	5%
Итого	100%

На основе проведенного анализа предлагается следующая методика установления системы скидок с целью максимизировать денежный поток. Сначала определяется фактическая доля всех видов взаиморасчетов в общем денежном обороте организации. Для ОАО «Кузбассэнергосбыт» соотношение будет следующим:

Один из способов – предоставление скидки за предварительную оплату для ускорения взаиморасчетов за поставленную электроэнергию. Определяем эффективную ставку скидки в годовом исчислении, которая должна быть больше ставки банковского процента и удовлетворять условию:

$$S * [365 / (T - T_s)] > R_b,$$

где S – размер скидки, %;

T – срок долга по договору, дней;

T_s – желаемый срок долга при сохранении скидки, дней;

R_b – годовая ставка банковского процента, %.

При средней ставке банковского процента 18% годовых в рублях, минимальный размер скидки составит 0,69% [$S = 18 / (365 / 14)$] для отсрочки 14 дней, 1,48% [$S = 18 / (365 / 30)$] для отсрочки 30 дней. Но этот размер скидки недостаточен для эффективного воздействия на покупателей, их влияние незначительно. Компании, приобретающие электроэнергию со сроком оплаты через 60 дней, реализуют ее конечному потребителю и не хотят полностью отказываться от финансирования поставщика. Поэтому приведен расчет наиболее предпочтительной скидки для покупателей на основе экспертных оценок ряда специалистов ОАО «Кузбассэнергосбыт».

При небольших размерах скидки порядка 1-2% только 20-25% клиентов соглашались на новые условия, а при скидке 5-8% эффект от получения предоплаты компенсировался потерями выручки до 10%. В результате администрацией организации было принято следующее решение: предоставлять скидку 3% при предоплате для второй группы, 5% - для остальных группы при оплате в течение первых тридцати дней.

Для того чтобы отношения с кредиторами максимально соответствовали целям обеспечения финансовой устойчивости (безопасности) компании и увеличению ее прибыльности и конкурентоспособности, менеджменту компании необходимо выработать четкую стратегическую линию в отношении характера привлечения и использования заемного капитала.

Вышеизложенное определило основные направления оптимизации эффективности управления кредиторской задолженностью в ОАО «Кузбассэнергосбыт».

1). Введение в систему управления предприятиями службу контроллинга.

Процесс контроллинга, показанный на рисунке 6, состоит из противодействующих факторов. Данный процесс – это синтез контроля и планирования действующий при формировании и координации планов, представляет их организацию, координацию и концентрацию информационных потоков и служит основой для выработки управленческих решений администрацией организации. При этом используются, к примеру, внутренний бухгалтерский учет, статистическая отчетность, расчет экономической эффективности, анализ организации, сравнение фактических данных с плановыми.

Контроллинг связан как с прошлым, так и с ориентацией на будущее, т.к. анализ отклонений фиксирует свершившийся факт, что может побудить к корректировке плановых заданий с учетом факторов внешней экономической среды.

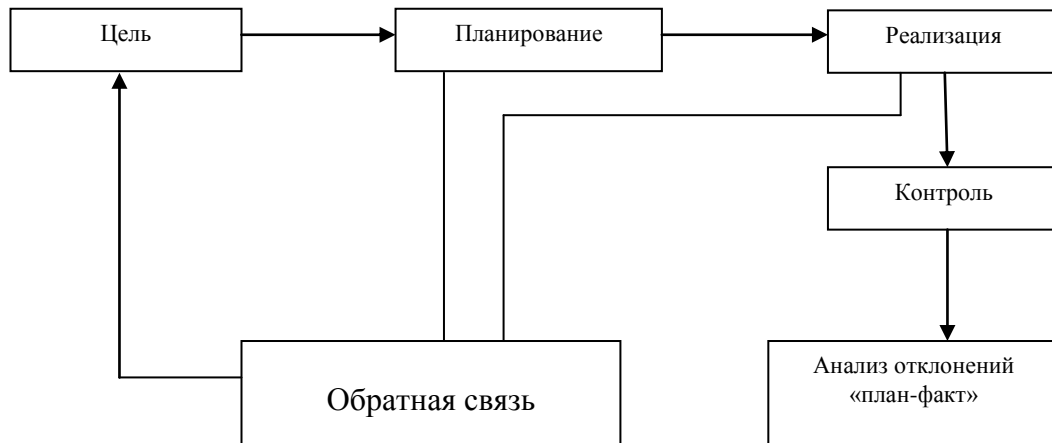


Рисунок 6 – Процесс контроллинга

2). Мотивация персонала через премирование.

Необходима разработка положения о премировании сотрудников за улучшение условий договоров поставки услуг (за получение скидок в цене и увеличение отсрочек платежа).

3). Специализация.

Узкая специализация организации является основой для занятия лидирующего положения на рынке. Снижаются себестоимость, издержки производства, повышается производительность труда, что в конечном итоге оптимизирует кредиторскую задолженность организации. Чем больше предприятие, тем сложнее осуществлять контроль за кредиторской задолженностью. Тем сложнее система финансового учета, поставляющая данные о кредиторской задолженности для ее анализа и контроля. При анализе кредиторской задолженности, необходимо концентрироваться на наиболее существенных их статьях, которые как правило занимают не более 20 % в общем списке поставщиков и подрядчиков обеспечивая не менее 80 % денежных расходов. В любом случае проанализировав кредиторской задолженности необходимо составить стратегический план их сокращения, акцентировав внимание на основных статьях кредиторской задолженности. Варианты альтернативных способов расчетов с заказчиками приведены в таблице 20.

Таблица 20 – Анализ альтернативных способов расчетов с заказчиками

Показатели	Вариант I (срок оплаты 3 дня при условии 2%- ной скидки)	Вариант II (срок оплаты 45 дней)	Отклонения (+,-)
1. Индекс цен	1	1,02	+ 0,02
2. Коэффициент падения покупательной способности денег	1	$1 : 1,02 = 0,9804$	- 0,0196
3. Потери от инфляции с каждой тысячи рублей договорной цены, руб.	-	$1000 - (1000 \times 0,9804) = 19,6$	+ 19,6
4. Потери от уплаты процентов за пользование кредитами при ставке 17% годовых	$(1000 \times 3 \times 17) / (365 \times 100) = 1,40$	$(1000 \times 45 \times 17) / (365 \times 100) = 20,96$	+ 19,56
5. Потери от предоставления 2%-ной скидки с каждой тысячи рублей договорной цены, руб.	$1000 \times 0,03 = 30$	-	- 30
6. Результат политики предоставления скидки с цены при сокращении срока оплаты (стр.3 + стр.4 + стр.5)	31,40	$19,6 + 20,96 = 40,56$	+ 9,16

Использование системы скидок за ускорение расчетов даст возможность ОАО «Кузбассэнергосбыт» сократить расходы по контролю и взысканию дебиторской задолженности и, кроме того, получить информацию о платежеспособности и финансовой устойчивости заказчика. Вероятно, что отказ от выгодной сделки свидетельствует о наличии у него финансовых затруднений.

3.2 Пути предотвращения банкротства ОАО «Кузбассэнергосбыт»

Для финансового оздоровления предприятия и улучшения платежной дисциплины потребителей электроэнергии необходимо создать благоприятный образ фирмы в глазах общественности. Для чего нужно провести следующие мероприятия:

1) создать общество профессиональных специалистов в сфере распределения электроэнергии;

2) выделять средства на поддержку научно-исследовательских работ;

3) выпускать хорошо оформленные годовые отчеты с публикацией их на официальном сайте. Это создаст мнение об ОАО «Кузбассэнергосбыт» как о стабильно процветающей организации и привлечет к сотрудничеству крупные фирмы.

4) выпуск одноименного журнала, в котором опубликовывались бы новости из мира распределения электроэнергии. Значительно сократились бы расходы на рекламу в печатных изданиях. В журнале можно разместить информацию о нововведенных тарифных планах и услугах ОАО «Кузбассэнергосбыт».

ОАО «Кузбассэнергосбыт» проводит рекламные компании повсеместно: по телевидению, по радио, в сети Интернет и конечно же размещает рекламные сюжеты в различных печатных изданиях.

Основная задача – предложение по использованию двух тарифных счетчиков (День – Ночь), разработанное специально для абонентов.

При росте конкуренции на рынке электроэнергии необходимо продвижение продукта ОАО «Кузбассэнергосбыт» путем расширения маркетинговых кампаний, усовершенствования отдела рекламы, а также выявления потребностей потребителей. Для этого необходимо создание единой системы учета, которая будет контролировать статистику потребителей, а также вести учет базы клиентов, договоров и счетов отдела интернет-рекламы. Основная цель системы - учет движения денежных средств и его планирование.

Привлечение новых абонентов ОАО «Кузбассэнергосбыт» позволит предотвратить его банкротство и снизить использование дорогостоящего заемного капитала (кредиты банков) за счет более широкого использования дешевого привлеченного капитала (средства на лицевых счетах абонентов). Снижение стоимости капитала позволит повысить эффективность использования оборотного капитала в ОАО «Кузбассэнергосбыт» в целом.

Бренд – это идеальный инструмент для построения и поддержания приверженности потребителей, он позволяет ориентироваться в большом

количестве альтернативных предложений. И поэтому тщательно выстроенная стратегия брендинга позволяет планомерно наращивать финансовую стоимость всего бизнеса [22, с. 141].

Для выхода ОАО «Кузбассэнергосбыт» на качественно новые рынки более высокого уровня и прочного закрепления на них своих позиций необходимо повышать степень лояльности к федеральному бренду.

Здесь же хотелось бы остановиться еще на одном важном моменте, непосредственно связанном с историей потребителя, а именно анализе причин потери (ухода к другому оператору) наиболее значимых корпоративных потребителей. Встает вопрос: Для чего и как делается такой анализ? Необходимо выделить из всех своих потребителей за последние несколько лет (лучше за период не менее 2-3 лет), группу особо значимых потребителей (которые приносят наибольшую рентабельность) и определить динамику изменения их доли в общем объеме реализации за этот временной период. Затем выделить из этой группы тех из них, кто в этот временной период либо перестал быть нашим потребителем, либо снижение объема закупок у него имело отчетливую тенденцию. Далее необходимо попытаться выяснить, чем это было вызвано. Практика проведения подобных исследований показала, что диапазон причин потери достаточно широк и не всегда сводится только к качеству или цене продукции. Достаточно весомую долю имеет организация обслуживания Потребителя, и само отношение к нему сотрудников отдела сбыта ОАО «Кузбассэнергосбыт». Только проанализировав все причины и разработав комплекс компенсационных мероприятий можно начинать активную кампанию по привлечению новых потребителей.

Для достижения этих целей фирме необходимо:

- 1) обязательное и тщательное изучение тарифных планов и услуг субдилерами и менеджерами. Сотрудники фирмы должны знать и уметь рассказать все подробности о компании и производимых ею продукта и быть для потенциальных и состоявшихся абонентов источником

информации;

2) воспитывать у сотрудников любезность и отзывчивость. Идеальный вариант работы предполагает индивидуальные условия взаимодействия с каждым клиентом. Иначе говоря, клиент должен постоянно находиться в поле зрения компании, и общение с ним не может закончиться покупкой услуги или товара. Каждый акт общения с клиентом необходимо анализировать, для каждого потребителя – создавать индивидуальные тарифные планы и т.д. Такую стратегию работы внедрить непросто, в частности, по техническим причинам.

3) применять принцип превращения случайного посетителя в абонента и покупателя. Как показывает практика, не менее важно обратить внимание и на тех, кто заходит просто посмотреть и поинтересоваться. Возможно, им не нужны именно эти услуги или товары, но уважительное отношение к таким «случайным» посетителям, умение заинтересовать их деятельностью фирмы приводит подчас к самым положительным результатам: эти, казалось бы, бесполезные люди могут стать замечательными агентами, распространителями информации;

4) выяснять у уже имеющихся клиентов имена потенциальных абонентов. Лучший источник новых клиентов - это клиент уже имеющийся. Из психологии давно известно, что люди любят убеждать других в правильности своего решения;

5) Постоянное информирование сотрудников о деятельности фирмы (проведение семинаров).

Эффективным инструментом долгосрочного управления денежными потоками ОАО «Кузбассэнергосбыт», подчиненного реализации целей общего его развития в условиях происходящих существенных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования денежного оборота, конъюнктуры финансового и товарного рынков и связанной с этим неопределенностью результатов хозяйственной деятельности выступает политика управления денежными потоками.

Финансовый план составляет главный бухгалтер ОАО «Кузбассэнергосбыт», утверждает план генеральный директор. Финансовый план деятельности компании составляется ежемесячно в течение всего года с разбивкой по числам. Для составления финансового плана используется программа Excel. Фрагмент финансового плана «Кузбассэнергосбыт» представлен на рисунке 7.

Числа месяца	1		4		5		6		7		8		11		12			
Статьи прихода и расхода	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	фа	
ПРИХОД																		
Лизинговые платежи			9,4	-			9,4	-	-				275,1		-	275,1	-	-
Кредит																		
Прочие поступления					300,0	300,0												
Остаток р/сч.касса, п/отчет	136,6	136,6																
ПРИХОД ВСЕГО:	136,6	136,6	9,4	-	300,0	309,4	-	-	-	-	275,1	-	-	275,1	-	-	-	
Отклонение прихода (факт-план)	0,0		9,4		0,0		0,0		0,0		275,1		0,0		0,0			
Приход-расход	136,6	136,6	146,0	136,6	139,0	139,0	139,0	139,0	139,0	139,0	414,0	139,0	135,5	285,5	135,5	285,5	135,5	
РАСХОД																		
НАЛОГИ:													18,5	18,5	-			
З/плата													30,0	30,0				
Гашение кредита					270,0	270,0							150,0		-			
% % банкам, заемщикам					32,0	32,0												
Коммуналрасходы																		
Сырье и материалы																		
Приобретение ОС													80,0	80,0	-			
Услуги																		
Расходы на а/тран																		
Расходы по офису					5,0	5,0												
Реклама																		
Прочие расходы:																		
РАСХОД ВСЕГО:	-	-	-	-	307,0	307,0	-	-	-	-	-	-	278,5	128,5	-	-	-	

Рисунок 7- Фрагмент финансового плана ОАО «Кузбассэнергосбыт»

Как видно, на 1 мая ОАО «Кузбассэнергосбыт» располагает денежными средствами в размере 136,6 тыс.руб. Далее, на 2 и 3 мая – выходные – никаких операций не запланировано. 4 мая досрочно поступили лизинговые платежи в размере 9,4 тыс.руб., которые были запланированы на 5 мая. 5 мая также поступили запланированные лизинговые платежи в размере 300 тыс.руб.

Также на 5 мая были запланированы расходы по гашению кредита и расходы по офису (канцтовары, кофе, чай) и т.д. до конца месяца.

Значение внутрифирменного финансового планирования состоит в следующем:

- намеренные стратегические цели предприятия преломляют

в

форме финансово-экономических показателей;

– финансовые планы устанавливают стандарты для поступления финансовой информации в форме финансовых планов и отчетов об их исполнении;

– финансовые планы определяют приемлемые границы финансовых ресурсов, необходимых для реализации оперативных и долгосрочных планов предприятия;

– оперативные финансовые планы предоставляют полезную ин

формацию для разработки и корректировки общефирменной финансовой стратегии;

– в долгосрочных финансовых планах предусматривают финансовые ресурсы, необходимые для финансирования реальных инвестиционных проектов, обеспечивающих будущее развитие предприятия.

Далее рассмотрим систему бюджетирования на предприятии.

В самом общем виде назначение бюджетирования в компании ОАО «Кузбассэнергосбыт» заключается в том, что это основа:

– планирования и принятия управленческих решений в компании;

– оценки всех аспектов финансовой состоятельности компании;

– укрепления финансовой дисциплины и подчинения интересов отдельных структурных подразделений интересам компании в целом и собственникам ее капитала.

В процессе бюджетирования обеспечивается текущий контроль за решениями и процедурами по обеспечению достижения заданных финансовых показателей в результате:

– образования, распределения и использования хозяйственных средств организации на всех стадиях ее создания,

деятельности, реорганизации и ликвидации;

– формирования и изменения стоимостных оценок и пропорций активов и пассивов.

В ОАО «Кузбассэнергосбыт» составляют два бюджета:

1) бюджет доходов и расходов;

2) бюджет денежных средств.

Основная задача Бюджета доходов и расходов – отразить ожидаемые финансовые результаты в каждом временном периоде и в целом по лизинговому проекту.

Основная задача Бюджета денежных средств – характеризовать достаточность денежных средств в любом временном периоде для реализации лизингового проекта.

Фактически два бюджета представляют собой два ракурса рассмотрения одного и того же лизингового проекта.

Бюджеты составляются на год и с разбивкой по месяцам.

Рассмотрим сущность этих бюджетов более подробно.

Бюджет доходов и расходов организации представляет собой таблицу, в которой в активе отражаются доходы и поступления средств при любой форме расчетов, а в пассиве – все расходы и отчисления.

Цель планирования – определение возможных объемов финансовых ресурсов, капитала и резервов на основе прогнозирования величины финансовых показателей.

Задачами планирования являются:

– определение плановых объемов необходимых денежных фондов и направлений их расходования;

– установление финансовых отношений с бюджетом, банком, страховыми организациями и другими хозяйствующими субъектами;

– выявление путей наиболее рационального вложения капитала и его эффективного использования;

– осуществление контроля за использованием и расхода-

нием денежных средств и другие.

Состав показателей по каждому разделу плана может быть разным – укрупненным или детальным, в зависимости от назначения этого документа.

Лизинговые платежи представляют собой в концентрированном виде всю финансовую часть лизингового проекта. Именно они определяют для лизингодателя как возможность погашения понесенных затрат, так и возможность получения прибыли по сделке.

Доходы, как правило, не превышают расходы в некоторые периоды времени. Прогноз денежных потоков и выявит эти условия. Проводя планируемый уровень лизинговых платежей и затрат в тот или иной период, прогноз подчеркивает необходимость и время дополнительного финансирования и определяет пиковые требования к рабочему капиталу. Администрация решает, как это дополнительное финансирование должно быть получено и в какие сроки и как будет осуществлен возврат средств.

Когда денежный поток сформирован, необходимо обсудить противоречия между денежными потребностями и их возможным удовлетворением в критические точки, например при низком накоплении средств и при предполагаемых снижениях лизинговых платежей.

Бюджет доходов и расходов утверждается руководителем предприятия и служит ориентиром при принятии обоснованных решений в области финансовой деятельности.

Таким образом, бюджет доходов и расходов позволяет оптимизировать деятельность фирмы по достижению поставленных целей. Основной критерий оптимизации - эффективность использования финансовых и людских ресурсов, а также легальная минимизация налогообложения.

Бюджет денежных средств отражает движение наличных и безналичных денежных средств по организации на определенный период. С его помощью обеспечивается оперативное использование денежных средств на текущие операции.

Денежные средства поступают на счет или в кассу предприятия в результате поступления лизинговых платежей. Часть полученных средств, а иногда и всю выручку, предприятие должно потратить на оплату своих текущих расходов, уплату налогов, приобретение оборудования и т.д. Все это было бы не так сложно, если бы денежные поступления и платежи были регулярными и одинаковыми по величине, но, к сожалению, без тщательного планирования этого добиться невозможно. В любой момент времени может возникнуть ситуация, когда у предприятия окажется недостаточно имеющихся в его распоряжении относительно свободных денежных средств для оплаты текущих расходов. В этом случае говорят, что предприятие испытывает денежные затруднения. Если подсчитать денежные средства с учетом всех подлежащих к оплате счетов, то в этот момент баланс может оказаться отрицательным.

Многие предприятия с большими потенциальными возможностями стали банкротами из-за проблем с денежными средствами. В таких случаях прибыль предприятия часто бывает связанной в товарных запасах или дебиторской задолженности (т.е. в так называемых текущих активах или оборотных средствах), поэтому владельцам приходится быстро распродавать свои складские запасы, часто с убытком для себя, для получения денежных средств, необходимых для покрытия текущих расходов предприятия. Именно поэтому важно контролировать движение денежных средств для обеспечения успешной хозяйственной деятельности предприятия.

В бюджете денежных средств ОАО «Кузбассэнергосбыт» определяет когда, сколько и из каких источников получит деньги в кассу или на расчетный счет. Эта таблица также определяет, когда и сколько будет уплачено денег поставщикам, заработной платы персоналу, процентов кредиторам, налогов и т.д.

Основные этапы разработки бюджета денежных средств в ОАО «Кузбассэнергосбыт»:

Этап 1. Определение интервалов планирования с дефицитом

денежных средств. Проверяется план движения денежных средств на финансовую реализуемость, т.е. выявляются периоды времени с отрицательными и близкими к нулю значениями остатков денежных средств на конец периода.

Выявление периодов с дефицитом денежных средств включает следующие шаги:

1. Подготовка исходной информации. Сбор данных.

2. На основе данных рассчитываются следующие величины:

- остаток денежных средств на начало планового периода;
- суммарные поступления по рассматриваемым интервалам планирования;
- суммарные платежи по рассматриваемым интервалам планирования;
- «сальдо», т.е. разница между поступлениями и платежами.

3. Проводится анализ результатов в табличной и графической форме: остатков денежных средств и динамики их изменения на заданное количество периодов планирования вперед.

Если план движения денежных средств финансово реализуем, то переходим на Этап 4 – Утверждения плана.

Этап 2. Если выявлены периоды с отрицательными остатками денежных средств (дефицит), то план финансово нереализуем, и необходимо его корректировать.

Возможны следующие способы корректировки плана:

- за счет увеличения поступлений;
- за счет снижения платежей;
- за счет перенесения части поступлений на более ранние сроки;
- за счет перенесения части платежей на более поздние сроки;
- за счет увеличения остатка денежных средств на начало

периода;

- за счет взятия кредитов.

Рассматриваются способы корректировки:

2.1. Увеличения поступлений за счет:

- роста количества заключенных лизинговых договоров;
- за счет увеличения цены лизинговых услуг.

2.2. Уменьшение платежей за счет:

- снижения постоянных издержек;
- более рационального управления издержками.

2.3. Перенесение поступлений на более ранние сроки за счет:

- перехода на другую форму оплаты лизинговых платежей;
- сокращения времени оборота денежных средств;
- ускорения сроков реализации проектов развития,

приносящих прирост поступлений и др.

2.4. Перенесение платежей на более поздние сроки за счет:

- перехода на другую форму оплаты лизинговых платежей;
- замедления или сдвига во времени сроков реализации

проектов развития и др.

2.5. Увеличение собственных денежных средств на начало периода за счет:

- увеличения уставного капитала;
- реализации высоко ликвидных активов и т.д.

2.6. Взятие заемных средств.

На каждом этапе технологии происходит выработка новых вариантов плана движения денежных средств. При этом идет два процесса:

- последовательное улучшение плана;
- параллельное создание нескольких вариантов плана при

помощи разных технологий.

Далее все планы снова попадают на Этап 1 проверки финансовой

реализуемости.

Этап 3. В результате проведения этапов 1-2 возникает несколько вариантов плана движения денежных средств, из которых выбирается окончательный.

Этап 4. Утверждение бюджета денежных средств руководителем.

Таким образом, бюджет денежных средств показывает, когда именно и в каком объеме ожидаются денежные поступления, а также когда и в каком объеме предприятие должно оплачивать свои расходы. С помощью бюджета денежных средств предприниматель может оценить объем имеющихся в его распоряжении денежных средств в любой момент времени и определить потребность в кредитах для пополнения своих оборотных средств. Бюджет денежных средств необходим любому предприятию, ориентированному на долгосрочную перспективу. Прогноз движения денежных средств содержит информацию, необходимую для планирования будущей коммерческой деятельности, изложенную в понятной и доступной форме.

Фрагмент бюджета денежных средств ОАО «Кузбассэнергосбыт» представлен в Приложении 3. Бюджет доходов и расходов ОАО «Кузбассэнергосбыт» представлен в таблице 3.3. Необходимо отметить, что реальные данные компании были изменены, т.к. это является коммерческой тайной.

Таблица 21- Бюджет доходов и расходов ОАО «Кузбассэнергосбыт» на май 2014 г.

Наименование статей бюджета	План, тыс.руб.	Факт, тыс.руб.	Исполнение, %
Доходы			
Кредит	217,4	217,4	100,0
Выручка	890,6	890,6	100,0
ВСЕГО Доходы	1 108,0	1 108,0	100,0
Расходы			
<i>1. Расходы по лизингу</i>			
Гашение кредитов, займов	490,5	490,5	100,0
Проценты по кредитам	78,0	78,0	100,0
Расчеты с поставщиками	217,4	217,4	100,0
НДС	37,5	37,5	

Продолжение таблицы 21			
Итого расходы по лизингу	823,4	823,4	100,0
<i>2. Расходы по офису</i>			
Заработная плата	120,0	120,0	100,0
Налоги на зарплату	46,8	46,8	100,0
Транспортные расходы	57,0	55,0	96,5
Услуги связи	7,6	6,5	85,5
Накладные расходы	21,0	20,3	96,7
Реклама	15,0	15,0	100,0
Услуги банков	1,5	1,5	100,0
Прочие расходы	5,0	3,0	60,0
<i>Итого расходы по офису</i>	273,9	268,1	97,9
ВСЕГО расходы	1 097,3	1 091,5	99,5
Прибыль	10,7	16,5	154,2

Управление денежными потоками ОАО «Кузбассэнергосбыт» включает следующие аспекты:

- учет движения денежных средств;
- анализ потоков денежной наличности;
- составление бюджета движения денежных средств;
- контроль за использованием бюджета движения денежных средств.

Оно охватывает ключевые направления деятельности предприятия, включая управление внеоборотными и оборотными активами, собственным и заемным капиталом.

Управление денежными потоками особенно важно для ОАО «Кузбассэнергосбыт», с точки зрения необходимости:

- регулирования ликвидности баланса;
- оптимизации состава и структуры оборотных активов, запасов, дебиторской задолженности, финансовых вложений;
- планирования временных параметров капитальных затрат и источников их финансирования;
- управления текущими издержками и их оптимизации в процессе производства и реализации готовой продукции (работ и услуг);
- прогноза экономического роста.

В основе разработки политики управления денежными потоками ОАО «Кузбассэнергосбыт» лежат принципы системы стратегического управления. К числу основных из этих принципов, обеспечивающих процесс разработки политики управления денежными потоками предприятия, относятся:

- рассмотрение ОАО «Кузбассэнергосбыт» как открытой системы, способной к самореализации.

3.3 Оценка эффективности предложенных мероприятий

Автоматизация – это комплекс технических средств, методов и систем управления, освобождающих человека от участия в процессах обработки материалов, энергии или информации, существенно уменьшающих степень этого участия или трудоемкость производимых операций. Автоматизация малых предприятий позволяет добиться таких результатов, которые не могли бы быть достигнуты другими методами.

Суть бизнеса ОАО «Кузбассэнергосбыт» - получение прибыли, увеличение разницы между входящим и исходящим денежным потоком. Точная информация о размерах этих денежных потоков, их структуре и прогнозах является жизненно важной: принятие стратегических решений, оперативная деятельность компании, поиск и реализация новых возможностей. Каждый договор, каждая сделка своим измеримым результатом имеет движение денежных средств по счету. Когда таких договоров несколько - задача отслеживания этих движений по счету видится достаточно простой. Когда таких договоров несколько десятков - задача становится достаточно сложной. Именно такая проблема и возникла в ОАО «Кузбассэнергосбыт» в отделе рекламы.

При помощи единой автоматизированной системы учета отдела рекламы предприятие может определять текущую ситуацию в компании в режиме реального времени, скорректировать и закрепить сформировавшиеся бизнес-процессы, подготовить почву для оптимизации деятельности отдела. В течение достаточно короткого времени удастся снизить временные издержки на ведение рекламных кампаний, то позволяет освободить рабочее

время сотрудников от рутинных операций и, в конечном счете, приводит к увеличению специализаций внутри отдела. Внедрение этой системы позволяет задуматься о возможной оптимизации процессов внутри всей компании целиком, т. к. эффект от автоматизации только одного из участков оказал сильное влияние на всю компанию целиком.

Более тщательный контроль за движением дебиторской задолженности способствует ускорению дебиторской задолженности, и как следствие, притоку поступлений средств от дебиторов, улучшение показателей платежеспособности, что положительно влияет на улучшение финансового состояния предприятия.

Четкий контроль дебиторов, выявление неблагоприятных клиентов позволяет избежать заключение контрактов с потенциальными должниками, то есть приводит к уменьшению дебиторской задолженности.

Чтобы вернуть часть дебиторской задолженности руководству ОАО «Кузбассэнергосбыт» было предложено сотрудничество с факторинговыми службами. Это позволяет предприятию увеличить объем средств для погашения обязательств, а также избавиться от безнадежной дебиторской задолженности.

Следуя данной логике ОАО «Кузбассэнергосбыт» находит резервы для повышения темпов накопления собственных средств, обеспечению материальных оборотных средств собственными источниками.

Руководству предприятия были предложены мероприятия по внедрению системы контроллинга. Данная система находится на пересечении учета, информационного обеспечения, контроля и координации и занимает особое место в управлении предприятием: она связывает воедино все эти функции, интегрирует и координирует их, причем не подменяет собой управление предприятием, а лишь переводя его на качественно новый уровень. Контроллинг (управление управлением) является своеобразным механизмом саморегулирования на предприятии, обеспечивающим обратную связь в контуре управления.

Основная цель контроллинга – ориентация управленческого процесса на достижение всех целей, стоящих перед предприятием.

Внедрение контроллинга на предприятии ОАО «Кузбассэнергосбыт» позволяет обеспечивать выполнение следующих функций:

а) координация управленческой деятельности по достижению целей предприятия;

б) информационная и консультационная поддержка принятия управленческих решений;

в) создание и обеспечение функционирования общей информационной системы управления предприятием;

г) обеспечение рациональности управленческого процесса.

Тем самым, внедрение системы контроллинга руководством ОАО «Кузбассэнергосбыт» позволяет сократить рост кредиторской задолженности. Данная система существенно оптимизирует процесс управления кредиторской задолженностью, так как ориентировано в конечном счете на экономическую эффективность работы компании, позволяет сократить величину заемных средств и найти источники повышения собственных.

Несмотря на то, что уровень доходов и рентабельность ОАО «Кузбассэнергосбыт» за анализируемый период находится в хорошем состоянии, необходима работа по дальнейшему повышению доходов, поскольку как все производственные предприятия страны, ОАО «Кузбассэнергосбыт» работает в условиях жесткой конкуренции.

В стратегических планах ОАО «Кузбассэнергосбыт» определены следующие приоритетные направления развития:

1. Поддержание стабильности в работе компании, посредством динамичного роста продаж и рентабельности бизнеса за счет увеличения объема работ, дальнейшего увеличения их качества с целью увеличения доли рынка и увеличения капитализации компании в интересах акционеров и инвесторов.

2. Повышение стоимости бренда ОАО «Кузбассэнергосбыт».

3. Повышение конкурентоспособности компании за счет предоставления высококачественных работ и услуг, ориентированных на клиента.

4. Обеспечение благоприятных условий работы для сотрудников и поддержание в глазах широкой общественности и целевых аудиторий позитивного имиджа компании, основанного на сложившейся репутации надежного партнера, стабильного работодателя и ответственного члена современного делового сообщества.

5. Обеспечение и поддержание на долгосрочной основе сильной рыночной позиции и постоянное развитие и расширение бизнеса.

6. Увеличение доли высокодоходных работ и услуг в структуре продаж.

ОАО «Кузбассэнергосбыт» можно рекомендовать к использованию ряд приемов, направленных на сокращение нахождения средств в дебиторской задолженности с целью ускорения получения доходов:

1. Исключение из числа партнеров предприятий-дебиторов с высоким уровнем риска. Для этого необходимо:

- собрать информацию о заказчиках тщательно проанализировать ее;
- принять решение о предоставлении или отказе в кредите.

2. Периодический пересмотр предельной суммы кредита. При определении предельных размеров предоставляемых кредитов нужно исходить из: финансовых возможностей предприятия; прогнозируемого числа получателей кредита и оценки уровня кредитного риска. Фиксированный максимальный предел суммы задолженности может быть дифференцирован по группам будущих дебиторов (с учетом финансового состояния отдельных клиентов).

3. Использование возможности оплаты дебиторской задолженности векселями, ценными бумагами. Ожидание оплаты «живыми деньгами» может обойтись гораздо дороже.

4. Формирование принципов осуществления расчетов предприятия с контрагентами на предстоящий период. Эти принципы должны быть дифференцированы по отношению к поставщикам и заказчикам работ и определять следующие направления:

- формирование приемлемых для предприятия сроков платежей;
- предусматривать в договорах изменение цен в зависимости от срока оплаты;
- своевременно оформлять расчетные документы;
- разработать систему предоставления скидок и использования наценок.

5. Выявление финансовых возможностей предоставления предприятием товарного кредита. Осуществление этих форм кредита требует наличия у предприятия достаточных резервов высоколиквидных активов для обеспечения платежеспособности на случай несвоевременного выполнения контрагентами принятых на себя обязательств.

6. Определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному кредиту, а также по выданным авансам. Расчет этой суммы должен основываться на:

- объеме выполненных работ;
- сложившейся практике кредитования партнеров;
- сумме оборотных активов предприятия, в том числе сформированных за счет собственных финансовых средств;
- формировании необходимого уровня высоколиквидных активов, обеспечивающих постоянную платежеспособность предприятия;
- правовых условиях обеспечения дебиторской задолженности и т.д.

7. Формирование условий обеспечения взыскания дебиторской задолженности. В процессе формирования этих условий на предприятии должна быть определена система мер, гарантирующих получение долга:

- оформление дебиторской задолженности обеспеченным векселем;
- требование страхования дебиторами кредитов, предоставляемых на

продолжительный период и другие.

8. Формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательства дебиторами. При этом к дебиторам должны предусматриваться соответствующие пени, штрафы, неустойки. Их размеры должны полностью возмещать все финансовые потери предприятия (потерю дохода, инфляционные потери и другие). Штрафные санкции могут быть дифференцированы в зависимости от сроков погашения кредита и групп покупателей.

9. Определение процедуры взыскания дебиторской задолженности. Эта процедура должна предусматривать сроки и форму предварительного и последующего напоминаний дебиторам о дате платежа, возможность пролонгирования долга, срока и порядка взыскания долга и другие действия.

10. Использование судебных процедур для взыскания долга. В случае невозможности взыскать задолженность даже на основании судебного решения предприятие все же получает возможность отнести сумму непогашенной задолженности на уменьшение налогооблагаемой прибыли, что позволит хотя бы уменьшить платежи в бюджет.

Заключительным этапом оптимизации является обеспечение условий максимизации чистого денежного потока предприятия, рост которого обеспечивает повышение уровня самофинансирования предприятия, снижает зависимость от внешних источников финансирования.

Мероприятия по обеспечению предоплаты за продукцию могут значительно повысить оборачиваемость дебиторской задолженности, но требуют дифференцированного подхода к каждому виду продукции и имеют очень ограниченное применение. Очевидно, что введение такого метода возможно только в отношении продукции, пользующейся очень высоким спросом, либо в отношении контрагентов, не выполняющих свои обязательства.

Эффект от внедрения предложенных мероприятий оценен в таблице 22:

Таблица 22- Показатели эффективности предлагаемых мероприятий, тыс. руб.

Показатель	Повышение эффективности управления дебиторской задолженностью	Повышение эффективности финансового планирования	Автоматизация деятельности компании	Итого
Дополнительные затраты	550	258	90	898
Увеличение выручки	2570	840	270	3680
Увеличение прибыли	2020	582	180	2782

Таблица 22 была рассчитана методом экспертных оценок: были опрошены топ-менеджеры ОАО «Кузбассэнергосбыт», которые оценили увеличение затрат и прибыли от предлагаемых мероприятий.

Главной целью деятельности предприятия является получение прибыли. Общая сумма прибыли находится под воздействием многочисленных факторов: изменения объема, ассортимента, качества, внутренней структуры предприятия, конъюнктуры рынка, эффективности использования финансовых ресурсов, экономического состояния в стране и мире, и многого другого. Главное предназначение прибыли в современных условиях хозяйствования – отражение эффективности рационального использования ресурсов и хорошо организованной работы компании.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту

Группа	ФИО
3-3Б14	Кацалап Татьяна Александровна

Институт	Электронного обучения	Кафедра	Экономики
Уровень образования	Бакалавр	Направление/специальность	38.03.01 Экономика

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»	
<ul style="list-style-type: none"> – Положения и рекомендации по корпоративной и социальной ответственности, используемые в российской практике – Внутренняя документация предприятия, официальной информации различных источников, включая официальный сайт предприятия, отчеты 	<ul style="list-style-type: none"> – ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности». Настоящий стандарт идентичен международному стандарту ISO 20000- 2010 «Guidance on social responsibility». – GRI (Global Reporting Initiative) – всемирная инициатива – Добровольной отчетности. SA 8000 – устанавливает нормы ответственности работодателя в области условий труда
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке	
<p><i>Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – 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 	<ul style="list-style-type: none"> – безопасность труда; – стабильность заработной платы; – развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; – оказание помощи работникам в критических ситуациях.
<p><i>Анализ факторов внешней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – 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 – спонсорство и корпоративная благотворительность; – ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров), и т.д.б товаров), и т.д. 	<ul style="list-style-type: none"> - организация досуга населения - материальная поддержка - соблюдение в чистоте зон отдыха
<p>1. Определение стейкхолдеров организации: - внутренние и внешние стейкхолдеры организации; - краткое описание и анализ деятельности стейкхолдеров организации.</p>	<p>1.Прямые: сотрудники предприятия, потребители, поставщики, собственники 2. Косвенные: население г. Кемерово, общественные организации, органы</p>

	государственного управления, Роспотребнадзор
2. <i>Определение структуры программы КСО</i> - <i>Наименование предприятия;</i> - <i>Элемент;</i> - <i>Стейкхолдеры;</i> - <i>Сроки реализации мероприятия;</i> - <i>Ожидаемый результат от реализации мероприятия</i>	2. ОАО «Кузбассэнергосбыт», – благотворительные пожертвования; – эквивалентное финансирование - содействие охране окружающей среды - корпоративное волонтерство - помощь и реклама, забота о населении, повышение квалификации сотрудников
3. <i>Определение затрат на программы КСО - расчет бюджета затрат на основании анализа структуры программы КСО</i>	<i>Итого – 2 590000рублей</i>
4. <i>Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций</i>	4. <i>Все программы КСО полностью охватывают интересы стейкхолдеров. Результатом осуществления социальных программ является:</i> - привлечение для работы в организации высокопрофессиональных специалистов; - создание положительной устойчивой репутации организации в обществе; - позитивное влияние на рынок потребителей (содействие развитию местной спортивной команды, участие в поддержке одаренных детей, помощь приютам) привлекает внимание к организации.

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	21.12.2015 г.
--	---------------

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Черепанова Н.В.	к.ф.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-ЗБ14	Кацалап Татьяна Александровна		

Социальная ответственность

Корпоративной социальной ответственностью (КСО) является концепция, в соответствии с которой организацией учитываются общественные интересы, принимаются ответственность за влияние их деятельности на акционеров, работников, поставщиков, заказчиков, местные сообщества и прочих заинтересованных лиц общественной сферы. Эти обязательства не ограничиваются рамками установленного законодательства и предполагается, что организация добровольно принимает на себя дополнительные мероприятия с целью повысить качество жизни сотрудников организации и членов их семей, местного сообщества, а также общества в целом.

Характерным элементом КСО являются стейкхолдеры – это институты и лица вне или внутри организации, либо имеющие влияние на деятельность конкретной организации, либо испытывающие ее влияние на себе. К этой категории относятся общество и государство, поставщики, кредиторы, инвесторы, потребители, менеджеры, работники.

Классической моделью КСО является порядок частного урегулирования нерыночных отношений между стейкхолдерами и фирмами. Для применения модели КСО в отечественных условиях необходимо вводить третью силу – региональную власть. Только благодаря «тройственному союзу» работодателей, работников и власти под силу достижение баланса интересов всех заинтересованных стороны и снижение социальных рисков в регионе.

В принятых стандартах CSR/КСО-2008 под социальной ответственностью понимаются обязательства компании по принятой ею ответственности решать социальные проблемы коллектива своего персонала, местного населения, а также всего общества. Разработанные иные стандарты в области КСО имеют аналогичные общие определения.

Классическая модель КСО основана на том, что рациональный экономический интерес ориентирует администрацию организации не только на максимальную прибыльность фирмы, но и на улучшение собственной среды обитания – политической, экологической, социальной – за счет добровольного инвестирования части прибыли в институты общества.

Классическая модель КСО является эффективной только за счет открытости общества, в котором она была применена. Например, при решении социальных проблем очень важно наличие реального рынка труда, в котором возможно оперативно и экономически эффективно перераспределить рабочую силу. Очевидно, если работник имеет реальную возможность выбора, то он предпочтет работодателя с социальной ответственностью. Действительно, работодатель, заинтересованный в получении квалифицированных и лояльных работников, должен обеспечить привлекательность своей фирмы для них.

Пренебрежение к интересам работников постоянно приводит бизнес к социальным потрясениям различной силы («итальянские» забастовки, революции, изменяющие общественное устройство государства). Именно это обстоятельство способствовало совершенствованию базовых принципов общественного устройства в сторону открытости, так и к становлению стандартов взаимной ответственности общества и бизнеса.

При применении на практике в России КСО нужно исходить из того, что наша страна не настолько открыта, чтобы не давал сбоев механизм классической модели КСО. В большей мере этот факт объясняет многие особенности совершенствования КСО в России:

- бессистемный подход к социальному инвестированию;
- замена КСО меценатством и спонсорством;
- замена налоговых поступлений в региональные бюджеты благотворительными пожертвованиями;
- пожертвования выборочны и непредсказуемы, собираются не по правилам;

- непрозрачно расходование собранных средств;
- крайне политизировано понимание КСО;
- неэффективность расхода инвестированных средств;
- возникает сомнение в способности властей исполнять настоящие интересы общества.

«Тройственная модель» социальной ответственности должна регламентироваться следующими документами.

1. Администрация региона.

1.1. Стратегия социального развития региона, отражающая значимость социальной ответственности, ставит цель в данной области и содержит полностью реализуемые социальные программы.

1.2. Политика по поддержке организаций в сфере социальной ответственности, которая отражает принцип механизма поддержки предприятий, применяющих КСО.

1.3. Метод оценки социальной обстановки в регионе, описывающий механизм действия администрации по достижению поставленной цели в сфере социальной ответственности.

2. Работодатель.

2.1. Стратегия КСО предприятия, декларирующая принципы КСО, присущие работодателю, формирующая цели в области КСО и содержащая перечень социальных программ, осуществляемых в рамках КСО.

2.2. Применение стандартов «социального соответствия» (SA 8000, ISO 26000), в которых описывается взаимоотношение работника и работодателя в сфере КСО.

2.3. В стандарте социальной отчетности (GRI, AA 1000) содержатся процессы информирования общественности о цели и достижениях организации в сфере КСО.

Все участники социальных отношений (работодатели, работники, власть) обязаны в разумных и переплетающихся интересах вносить свои

вклады в развитие социальной ответственности. В этом случае она перестает быть исключительно интересом корпорации.

В данное время расширяются способы реализации бизнесом социальных программ, хотя не каждая фирма имеет стратегические планы по их осуществлению. От взаимодействия предпринимательских структур, некоммерческого сектора и власти зависит эффективность выполнения социальных программ бизнеса. Однако и бизнес, и власть понимают корпоративную социальную ответственность по-разному, что часто приводит к конфликту и неэффективному сотрудничеству сторон.

В ОАО «Кузбассэнергосбыт» активно применяется система корпоративной социальной ответственности.

В частности, заключено «Соглашение о социально-экономическом сотрудничестве между администрацией Кемеровской области и ОАО «Кузбассэнергосбыт», в котором предусмотрено в 2016 году выделение средств на:

- социальные цели;
- благоустройство территории района;
- расходы на охрану труда;
- повышение заработной платы в зависимости от уровня инфляции;
- мероприятия по энергосбережению.

Еще около 1 млн рублей организация направит на социальные выплаты трудящимся и областные социальные программы. В том числе 0,6 млн на подготовку столицы Дня шахтера – г. Кемерово к празднику, 0,4 млн - на доленое финансирование летней оздоровительной кампании детей Кузбасса.

В организации разработана эффективная кадровая политика, предусматривающая корпоративную социальную ответственность, основные положения которой заключаются в следующем:

- ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

Политика в области КСО применяет следующие основные принципы организации, а именно надежность, безопасность, прозрачность, эффективность. В ОАО «Кузбассэнергосбыт» внедряется новый подход к работе с персоналом, при сохранении традиционной для отрасли энергетики высокой степени социальной защиты работников.

Администрацией организации разработан ряд стандартов, положений и регламентов, направленных на повышение социальной ответственности администрации перед работниками:

- ✓ С-ГК-У6-12 Стандарт «Система мотивации рационализаторской деятельности»
- ✓ П-ГК-У6-27 «Порядок и условия установления индивидуальной доплаты»
- ✓ Пл-ГК-У6-04 «Положение о совете молодежи»
- ✓ Пл-ГУ-У6-13 «Положение о комиссии по регулированию социально-трудовых отношений (СТО)»
- ✓ Р-ГК-У6-01 Регламент «Управление мотивацией»
- ✓ Р-ГК-У6-18 Регламент «Профессиональная подготовка и развитие персонала»
- ✓ С-ГК-У6-02 «Кодекс делового поведения»
- ✓ С-ГК-У6-07 Стандарт о молодом специалисте
- ✓ С-ГК-У6-19 Стандарт «Об оплате труда и материальном стимулировании ключевых менеджеров
- ✓ С-ГК-У6-22 Стандарт о работе с кадровым резервом
- ✓ С-ГК-У6-24 Стандарт «Представление работников Общества к наградам»

• СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Организация признает право всех сотрудников открыто выражать свое мнение и обсуждать все вопросы и предложения с менеджментом организации. Каждый работник может сообщить свое мнение, которое непременно дойдет до администрации организации.

Организация поддерживает взаимодействие с профессиональными союзами. С ними проводятся регулярные встречи, менеджмент организации и руководители профсоюзных организаций вырабатывают совместные решения в ходе этих встреч.

- ПРОГРАММА СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ

Организация вкладывает значительные средства в инвестирование программ социальной поддержки. К основным программам относятся спортивные соревнования и программы оздоровления, медицинское страхование, социальная поддержка неработающих пенсионеров, помощь в получении образования, культурно-массовые мероприятия.

- МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

Одна из важных задач молодежной политики в сфере управления персоналом заключается в привлечении рабочих и молодых специалистов, соответствующих профессиональным требованиям к персоналу организации, быстрая и качественная их интеграция в существующую корпоративную культуру организацию, эффективную производственную и социальную адаптацию. Для того, чтобы молодые специалисты и рабочие ОАО «Кузбассэнергосбыт» были вовлечены в организацию, администрация:

- поддерживает тесную связь и активно взаимодействует с профильными учебными заведениями, отбирает талантливых студентов вузов на конкурсной основе для трудоустройства их в свою организацию,

- организует стажировки, практики для молодых специалистов для усвоения ими практических навыков, а также организации научной деятельности студентов на базе компании.

В компании внедрена прозрачная система профессионализации, повышения квалификации и карьерного роста («карьерного маршрута») рабочих и молодых специалистов. Топ-менеджеры организации постоянно участвуют в системе профориентации студентов и школьников, проводят Дни открытых дверей, Дни профессий, встречи с руководством организации, экскурсию по предприятию.

Для максимально быстрой адаптации новых работников в организации разработана система адаптации специалистов, а на корпоративном портале размещена справочная информация, организована информационная и консультативная помощь, налажена обратная связь по результатам деятельности работника в период его испытательного срока.

В ОАО «Кузбассэнергосбыт» осуществляется регулярная ротация — «горизонтальная» и «вертикальная» — рабочих и молодых специалистов. Это предоставляет работникам возможность получения нового опыта и удовлетворение потребности компании в заполнении вакантных мест.

- РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

Организация привлекает энергичных, талантливых людей, имеющих необходимую квалификацию и навыки, которые принесут пользу компании. ОАО «Кузбассэнергосбыт» заинтересовано в найме квалифицированных кадров с опытом работы и талантливой молодежи.

Предприятие активно участвует в ярмарках вакансий и профессиональных сообществах. Организация предоставляет студентам возможность стажировки и при проявлении студентами определенных профессиональных навыков возможность последующего трудоустройства в компании.

В таблице 23 показаны стейкхолдеры организации.

Таблица 23 - Стейкхолдеры ОАО «Кузбассэнергосбыт»

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
1. Сотрудники предприятия	1. Население г. Кемерово
2. Поставщики	2. Общественные организации
3. Потребители	3. Органы государственного управления
4. Собственники	4. Роспотребнадзор

Наибольшее влияние на предприятие оказывают прямые стейкхолдеры, т.к. это основные заинтересованные стороны, имеющие прямое отношение к деятельности организации.

При нарушении прав работники обращаются в трудовую инспекцию, в местные органы власти, судебные органы.

Потребители, в случае невыполнения договорных условий, могут обратиться в судебные органы.

Меньшее, по силе, влияние оказывают на деятельность организации косвенные стейкхолдеры.

Например, при нарушении правил эксплуатации энергетического оборудования Роспотребнадзор право оштрафовать предприятие.

Основные мероприятия в рамках программы КСО, проводимые на ОАО «Кузбассэнергосбыт», представлены в таблице 24.

Таблица 24 – Структура программ КСО ОАО «Кузбассэнергосбыт»

Наименование мероприятий	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Адресная помощь для проведения социальных программ	Благотворительные пожертвования	Органы государственного управления	постоянно	Организация досуга населения
Адресная помощь бывшим работникам	Эквивалентное финансирование	Бывшие сотрудники	постоянно	Материальная поддержка
Участие сотрудников в уборке территории района и города	Корпоративное волонтерство	Сотрудники	постоянно	Соблюдение в чистоте зон отдыха

В таблице 25 приведены затраты на мероприятия КСО ОАО «Кузбассэнергосбыт».

Таблица 25 – Затраты на мероприятия КСО ОАО «Кузбассэнергосбыт»

№	Мероприятие	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
1.	Адресная помощь для проведения социальных программ	тыс.руб.		1000
2.	Адресная помощь бывшим работникам (1600 чел.)	тыс.руб.	0,4	160
3.	Участие сотрудников в уборке территории района и города (200 чел.*5 дн.)	тыс.руб.	1,43 за день	1430
	Итого	тыс.руб.		2590

Реализация всех программ КСО ОАО «Кузбассэнергосбыт» в среднем за год составит 2590 тыс.руб.

Заключение

Таким образом, в работе выполнены все поставленные задачи и достигнута цель - комплексное, системное исследование правового института несостоятельности в России как инструмента антикризисной политики государства, а также разработка конкретных предложений по совершенствованию финансового положения ОАО «Кузбассэнергосбыт».

Политика управления денежными потоками ОАО «Кузбассэнергосбыт» базируется на ряде принципов, основополагающими из которых являются: предприятие рассматривается как открытая, способная к самореализации система; обеспечение увязки политики управления денежными средствами с общей стратегией развития предприятия; ориентация на предпринимательский стиль управления; учитывать влияние факторов внешней среды; наличие альтернативных вариантов для принятия решений; учет риска; обеспечения соответствия политики управления денежными средствами организационной структуре и культуре.

Проведенный анализ показал, что автоматизация экономического анализа денежного оборота на основе платежного календаря, бюджета движения денежных средств и кассового плана значительно облегчает и ускоряет эффективность анализа и управления на предприятии.

Конкуренция интересов кредиторов, складывающаяся в связи с недостаточностью имущества должника для погашения требований в полном объеме, потенциальный конфликт интересов кредиторов с интересами должника, необходимость пресечения злоупотреблений правом, как со стороны должника, так и со стороны кредиторов, являются факторами, объективно детерминирующими необходимость управляющего воздействия на поведение лиц, участвующих в деле о банкротстве, которое в конечном счете направлено на поддержание гарантированного баланса прав и законных интересов всех участников банкротства. От того, насколько скоординировано управление процессом банкротства конкретного должника, зависит не только

оперативное движение дела о банкротстве и ход процедур банкротства, но и в конечном итоге экономическое и социальное положение отдельных регионов и страны в целом, уровень доходов и занятость местного населения, наполнение местного/федерального бюджетов, уверенность людей в завтрашнем дне.

Очевидна, таким образом, недостаточность нормативной регуляции только порядка удовлетворения требований кредиторов в условиях несостоятельности должника, необходим дополнительный рычаг воздействия на поведение лиц, вовлеченных в процесс банкротства, в роли которого выступает управление, обеспечивающее упорядоченное функционирование всей системы банкротства. Управление, в свою очередь, являясь подсистемой целостной системы банкротства, не может быть реализовано вне правового опосредования, поскольку призвано упорядочить, прежде всего, правовые связи и отношения между участниками банкротства.

Построение эффективной модели управления в системе банкротства является одной из насущных задач правотворчества. Модификация управления, обусловленная ориентирами законодателя на сбалансированность интересов в целях обеспечения устойчивости экономического оборота и развития свободной конкуренции, исключении из оборота неплатежеспособных хозяйствующих субъектов и поддержании тех, для которых финансовые трудности являются временным явлением, стала определяющим фактором в процессе совершенствования законодательства о банкротстве. Закон РФ от 19.11.1992 N 3929-1 "О несостоятельности (банкротстве) предприятий" заложил основы современной модели управления, несмотря на отдельные недочеты, связанные с ущемлением прав и законных интересов кредиторов и должника (концентрация управленческих полномочий в руках арбитражного управляющего). Федеральный закон от 08.01.1998 N 6-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" расширил сферу управленческих решений и действий кредиторов (прежде всего, за счет усиления регулятивной и контрольной функций), что привело вместе с тем к

пресловутому "переделу собственности" с помощью механизма банкротства. Ныне действующий Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" (далее - Закон о банкротстве) ввел ограничения управляющего воздействия кредиторов и арбитражного управляющего за счет допуска должника (участников должника) к управлению (например, по вопросам согласования мер по восстановлению платежеспособности, составления и реализации плана финансового оздоровления).

Между тем оптимальный баланс прав и интересов основных участников банкротства, как между собой, так и с учетом интересов общества, до настоящего времени не достигнут. Соответственно, требует совершенствования структурно-функциональная организация управления в системе банкротства и присущий ей набор правового инструментария.

Связи управления и опосредующие их правоотношения, направленные на упорядочение основных имущественных отношений, складывающихся между должником и его кредиторами, представляют научный и практический интерес как в рамках проблемы оптимизации форм управляющего воздействия, так и в рамках проблемы рационального распределения функций управления между его субъектами и наделения их соответствующими правовыми средствами. Одной из проблем право применения является специфика управляющего воздействия арбитражного суда в деле о банкротстве, осуществляемого в рамках функции правосудия.

Необходимость учета научных исследований в области экономики, теории организации и теории управления при анализе проблем правового регулирования управления в системе банкротства обуславливает выведение поиска эффективной модели управления на новый уровень, позволяющий обеспечить комплексное и сбалансированное правовое регулирование соответствующей сферы общественных отношений для достижения цели удовлетворения не только частного, но и общественного (публичного) интереса. В связи с этим управление, являясь самостоятельным объектом

правового регулирования, должно рассматриваться только во взаимосвязи с объектом управления и в рамках опосредующей их системы и внешней среды. Актуальным, таким образом, становится исследование целей, задач и принципов построения эффективной системы управления с помощью норм права, взаимодействия и взаимовлияния с системой банкротства в целом и факторами внешней среды (социально-экономическим состоянием общества, направлениями государственной экономической и социальной политики, правовой системой в целом и т.д.). Наметившаяся в последнее время тенденция передачи части функций государственного управления на уровень саморегулирования актуализирует проблему взаимовлияния процессов локального управления и саморегуляции, которая находит свое преломление в системе банкротства в виде взаимодействия субъектов управления и саморегулируемой организации арбитражных управляющих.

Для финансового оздоровления ОАО «Кузбассэнергосбыт» и улучшения платежной дисциплины потребителей электроэнергии необходимо создание благоприятного образа фирмы в глазах общественности, что можно было бы провести следующие мероприятия:

1. Создать общество специалистов в сфере распределения электроэнергии. Такое общество стало бы лидером общественного мнения в области распределения электроэнергии, что позволило бы ОАО «Кузбассэнергосбыт» в Кемеровской области сформировать еще более благоприятное общественное мнение о себе и своей деятельности, а также быстро распространять информацию о новых услугах;
2. Выделять средства на поддержку научных работ;
3. Выпускать хорошо оформленные годовые отчеты и опубликовывать их на официальном сайте (это практикуется в компании на протяжении двух лет). Это создает мнение об ОАО «Кузбассэнергосбыт» как о стабильной, процветающей организации и привлекает к сотрудничеству крупные фирмы.
4. Выпуск одноименного журнала, в котором опубликовывались

бы новости из мира распределения электроэнергии. Значительно сократились бы расходы на рекламу в печатных изданиях. В журнале можно разместить информацию о нововведенных тарифных планах и услугах ОАО «Кузбассэнергосбыт» в Кемеровской области.

Особое внимание ОАО «Кузбассэнергосбыт» в Кемеровской области следует обратить на внутренние коммуникации, так как проведение эффективных внутренних коммуникаций позволяет совершенствовать организацию работы с абонентами компании, изучать их и создавать благоприятный образ фирмы. Для достижения этих целей фирме необходимо:

1. Обязательное и тщательное изучение тарифных планов и услуг субдилерами и менеджерами. Сотрудники фирмы должны знать и уметь рассказать все подробности о компании и производимых ею продукта и быть для потенциальных и состоявшихся абонентов источником информации;

2. Воспитывать у сотрудников любезность и отзывчивость. Идеальный вариант работы предполагает индивидуальные условия взаимодействия с каждым клиентом. Иначе говоря, клиент должен постоянно находиться в поле зрения компании, и общение с ним не может закончиться покупкой услуги или товара. Каждый акт общения с клиентом необходимо анализировать, для каждого потребителя – создавать индивидуальные тарифные планы и т.д. Такую стратегию работы внедрить непросто, в частности, по техническим причинам. Между тем сделать клиента своим чаще всего помогает именно комплексное обслуживание. Одним из решений проблемы может стать пакетирование услуг – разработка стандартного набора, который учитывает потребности и пожелания определенной группы клиентов. И все же нужно стремиться уделить внимание всем потребителям, даже тем, кто ничего не приобретает. Обычно эффективная работа ведется преимущественно с постоянными клиентами и с теми, кто особенно ценен – лояльными, приверженными компании. Не менее важна и работа с

недовольными. Как правило, никто не заботится о потерянных клиентах, стремясь вместо них привлечь новых. Но возвращение 5% недовольных может повысить прибыль компании в два раза. Важно помнить: в современном мире нет дефицита товаров и услуг – есть дефицит потребителей;

3. применять принцип превращения случайного посетителя в абонента и покупателя;

4. Постоянное информирование сотрудников о деятельности фирмы.

Таким образом, внедрение предложенных мероприятий увеличивает балансовую прибыль ОАО «Кузбассэнергосбыт», позволяют увеличить долю собственных средств в балансе предприятия и сократить величину заемных, что положительно повлияет на финансовое положение предприятия.

Осуществление предложенных мероприятий позволит увеличить прибыль ОАО «Кузбассэнергосбыт» на 2782 тыс. руб. в год.

Список использованных источников

1. Федеральный закон Российской Федерации от 30 декабря 2008 г. № 296-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" // Рос.газ. 2008. 31 дек. (№ 267).

2. Положение о порядке предъявления требований по обязательствам перед Российской Федерацией в делах о банкротстве и в процедурах банкротства, утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 29 мая 2004 г. № 257 (с изм. и доп.).URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_47869/ (23.04.2016)

3. Постановление Пленума ВАС РФ от 22 июня 2006 г. № 25 "О некоторых вопросах, связанных с квалификацией и установлением требований по обязательным платежам, а также санкциям за публичные правонарушения в деле о банкротстве" // Вестник ВАС РФ. 2006. № 9.

4. Приказ Минэкономразвития России от 2 августа 2004 г. № 217 "О порядке отложения органом, уполномоченным представлять в делах о банкротстве и в процедурах банкротства требования об уплате обязательных платежей и требования Российской Федерации по денежным обязательствам подачи в арбитражный суд заявления о признании должника банкротом" (в ред. от 21.08.2007 № 280).URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_49330/(23.04.2016) / (13.04.2016)

5. Справка о рассмотрении арбитражными судами субъектов Российской Федерации дел о несостоятельности (банкротстве) в 2005 - 2008 гг.
URL:<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ARB;n=10243;ds t=100131/>(23.04.2016)

6. Аналитическая записка к статистическому отчету о работе арбитражных судов Российской Федерации в 2008 г. URL:

http://www.arbitr.ru/_upimg/0B081D25F0F48AE6B5FEAD937ABEDFIF_01_itogiVAS08.pdf. /(30.04.2016)

7. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 19 декабря 2006 г. № Ф03-А24/06-1/4512 по делу № А24-2569/05-08.URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ADV;n=24905>/(13.04.2016)

8. Постановление Конституционного Суда РФ от 16 мая 2000 г. N 8-П "По делу о проверке конституционности отдельных положений пункта 4 статьи 104 Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)" в связи с жалобой компании "Timber Holdings International Limited" // Рос. газ. 2000. 23 мая (№ 98).

9. Постановление КС РФ от 22.07.2002 N 14-П "По делу о проверке конституционности ряда положений Федерального закона "О реструктуризации кредитных организаций", пунктов 5 и 6 статьи 120 Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)" в связи с жалобами граждан, жалобой региональной общественной организации "Ассоциация защиты прав акционеров и вкладчиков" и жалобой ОАО "Воронежское конструкторское бюро антенно-фидерных устройств" // СЗ РФ. 2002. N 31. Ст. 3161.

10.Постановление КС РФ от 19.12.2005 N 12-П "По делу о проверке конституционности абз. 8 пункта 1 ст. 20 ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" в связи с жалобой гражданина А.Г. Меженцева" // СЗ РФ. 2006. N 3. Ст. 335.

11.Постановление Правительства РФ от 19.09.2003 N 586 "О требованиях к кандидатуре арбитражного управляющего в деле о банкротстве стратегического предприятия или организации" // Российская газета. 2003. 25 сентября(№568)

12.И.И. Мазурова, Н.П. Белозерова, Т.М. Леонова, М.М. Подшивалова Методы оценки вероятности банкротства предприятия: учеб.пособие. СПб. : СПбГУЭФ, 2014. С.53.

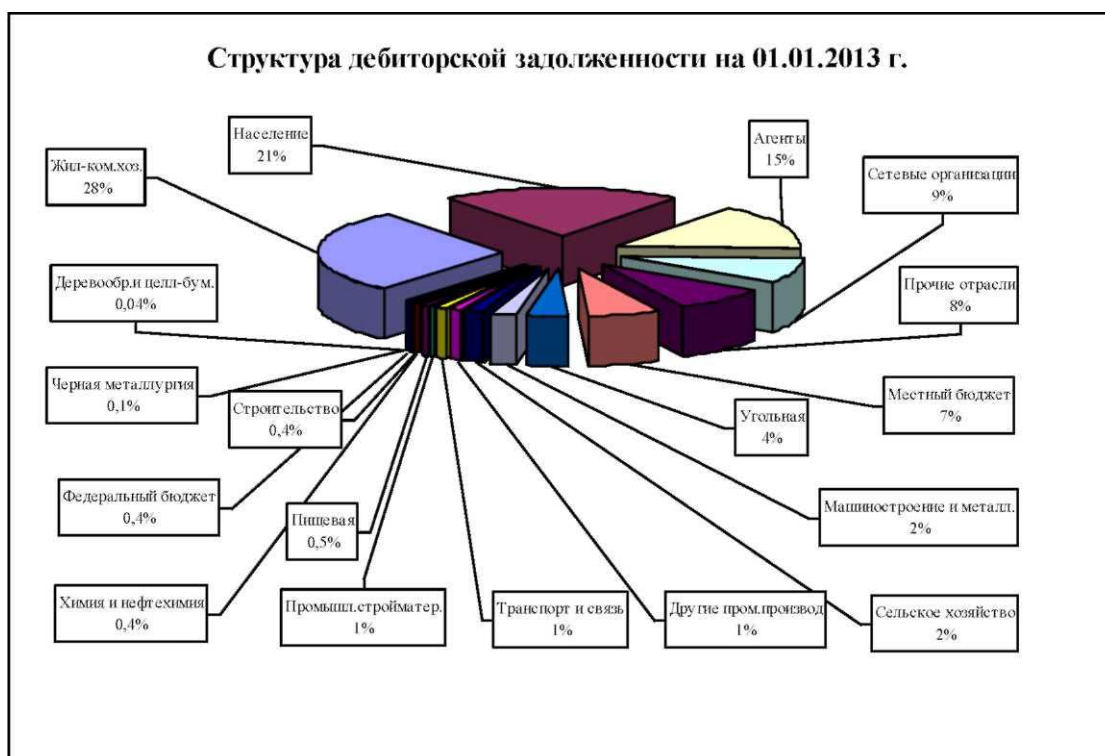
13. Тарбеева Е. М., Рыжов О.В. Оцениваем рентабельность финансово-хозяйственной деятельности компании // Главбух. 2010. №2. С.20-24
14. Федотова С. В. Щепочкина Н. А. Анализ факторов, формирующих прибыль // Бухгалтерский учет. 2010. №3. С.73-77.
15. Анализ финансовой отчетности 4е издание, испр. и доп. /под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. М.: Издательство «Омега-Л», 2009. 441с.
16. Анализ финансовой отчетности: учебник / под ред. М.А.Вахрушиной, Н.С. Пласковой. М.: Вузовский учебник, 2007. 367с.
17. Броило Е.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие: А64 в двух частях: ч. 1/сост.; Сыкт. Лесн. Ин-т. Сыктывкар: СЛИ, 2014. 204с.
18. Антикризисное управление. Теория и практика: Учебное пособие. / Под редакцией доктора экономических наук, профессора В.Я. Захарова. М.: Юнити-Дана, 2010. 319с.
19. Антонов Г.Д., Губкин А.А., Иванова О.П. Банкротство: проблемы, опыт, решения. М: Наука, 2009. 238с.
20. Архипов С.И. Субъекты права (Теоретическое исследование): дис. ... д-ра юрид. наук/. Екатеринбург, 2008. 75с.
21. Базилинская О.Я. Финансовый анализ: теория и практика. К.: «Центр учебної літератури» 2009. 235с.
22. Банк В. Р., Банк С. В., Тараскнна Л. В. Финансовый анализ: учеб. пособие. ТК Велби, Изд-во Проспект. М, 2007. 344с.
23. Белобрагина Н.Б. Банкротство как институт рыночной экономики: дис. канд. эконом. наук. М., 2015. 56с.
24. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: пер. с англ. / науч. ред. перевода чл.-кор. РАН И. И. Елисеева; гл. ред. сер. проф. Я. В. Соколов. М.: Финансы и статистика, 2010. 624с.
25. Булгадаева С.А., Чонаева Г.В. Формирование механизма антикризисного регулирования в российской экономике // Экономический анализ: теория и практика. 2013. С. 502-506.

26. Булгаков В.В. Концепция справедливости в праве: автореф. дис. ... канд. юрид. Наук/ Тамбовский гос.ун-т.Т, 2013.68с.
27. Вахрин П. И. Финансовый анализ в коммерческих и не коммерческих организациях: учеб.пособие .Маркетинг:М. 2001. 320с.
28. Витрянский В. В. Вступительная статья /Степанов. В. В. Несостоятельность (банкротство) в России, Франции, Англии, Германии. М.: Статут, 2009. 357с.
- 29.Дорохина Е. Государственное регулирование в сфере банкротства // Право и экономика. 2008.№ 5. 44с.
30. Ендовицкий Д. А. Формирование и анализ показателей прибыли организации //Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 4. С.428-430.
31. Ефимова О. В. Финансовый анализ. / 4-е изд., перераб. и доп.: М. : Бухгалтерский учет, 2009. 528с.
32. Илышева Н. Н. Анализ финансовой отчетности: учебник. М: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2013. 480с.
33. Ковалев В. В. Финансовая отчетность. Анализ Финансовой отчетности (основы балансоведения): учеб. пособие. / 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. 432с.
34. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник / 3-издание. М.: ТК Велби, 2015. 416с.
- 35.Кудрявый В.В. Российская электроэнергетика: настоящее и будущее // Энергетическая политика. 2012. N 2 3.С.41.
36. Кулагина Г. Опыт антикризисного управления предприятием // Экономист. 2009.240с.
37. Лазарева Т.А. Саморегулирование предпринимательской деятельности на рынке ценных бумаг // Предпринимательское право. 2013.№12. С.45
- 38.Лансков П.М. Механизм регулирования финансового рынка и его инфраструктуры. М.: ТК Велби, 2015. С. 185.

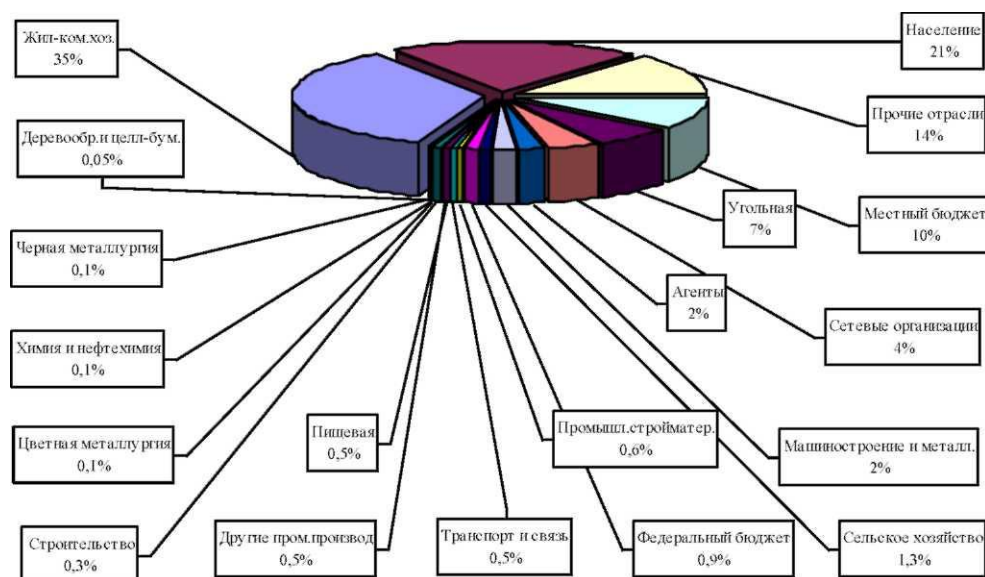
39. Любушин Н.П. Анализ финансового состояния организации М.: ВЭО. Издательство «Эксмо» 2008. 235с.;
40. Положения по бухгалтерскому учёту (ПБУ) URL: <http://base.garant.ru/12116599/>(28.04.2016)
41. Основы управления финансами и финансовое планирование /под ред. Е.М. Рогова. СПб.: Издательство Вернера Регена, 2013. 256с.
42. Савинская Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. / 5-е изд, перераб. и доп. М.: ИНФА-М, 2009. 536с.
43. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия.- Минск: Новое знание, 2015. 704с.
44. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. М.: Инфра-М, 2009. 288с.
45. Федеральный закон Российской Федерации от 30 декабря 2008 г. № 296-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" // Рос. газ. 2008. 31 дек. (№ 267).
46. Федорова Г.В. Учет и анализ банкротств ВЭО: учебник. М.: ИНФРА-М, 2015. 238с.
47. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учеб. пособие М.: ИНФРА:М., 2006. 237 с.
48. Яковлева Е.П. Финансовое состояние строительной организации // Финансовая газета. 2006. №9. С.10-13.
49. Яцева Е.В. Правовое регулирование сделок несостоятельного должника, находящегося в процессе банкротства: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2015. 52с.
50. Кулагин М.И. Предпринимательство и право: Опыт Запада // Избранные труды. М.: Статут, 2014. С. 262.
51. Свирков С.А. Договорные обязательства в электроэнергетике. М.: Статут, 2016. 179с.

- 52 Романец Ю.В. Обязательство поставки в системе гражданских договоров // Вестник ВАС РФ. 2010. N 12. С. 70 - 82.
- 53 Нестолий В.Г. Гражданско-правовые формы снабжения электроэнергией по российскому законодательству: -дис. ... канд. юрид. наук. Иркутск, 2011. С. 7.
- 54 Матиящук С.В. Особенности правового регулирования снабжения электроэнергией бытового потребителя: дис. ... канд. юрид. наук. Иркутск, 2015. С. 8.
- 55 Энергетическое право России и Германии: Сравнительно-правовое исследование / под ред. П.Г. Лахно, Ф.Ю. Зеккера. М.: Юрист, 2011. С. 801.
- 56 Финансовый менеджмент / под ред. Н. Ф. Самсонова М. : ЮНИТИ, 2009. 495 с.
- 57 Томас Р. К. Количественные методы анализа хозяйственной деятельности. М.: Дело и сервис, 2003. 428 с.
- 58 Овчаренко Е. К. Финансово-экономические расчеты в EXCEL . М.: Филинь,2003. 324 с.
- 59 Анализ эффективности инвестиционной, инновационной деятельности предприятия /под ред. Э. И. Крылова. М.: Финансы и статистика, 2010. 382 с.
- 60 Оценка эффективности и достоверности хозяйственной деятельности /под ред. В. С. Синавина. М.: Экономика, 2001. 252 с.
- 61 Чернышева Ю. Г. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.-учеб. пособие. М.: Ростов н/Д: МарТ, 2003. 299 с.
- 62 Черепанова Н.В.. Социальная ответственность: методические указания. Томск: изд-во ТПУ,2015.21с.

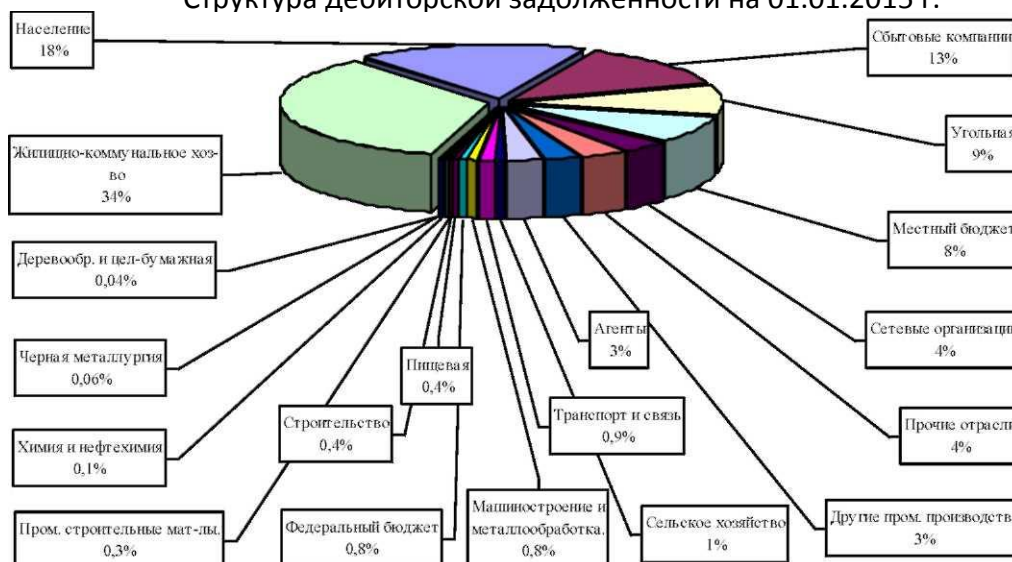
Приложение А (справочное)



Структура дебиторской задолженности на 01.01.2014 г.



Структура дебиторской задолженности на 01.01.2015 г.



Приложение Б
(справочное)

Показатели деловой активности предприятия

Показатель	Расшифровка	2013	2014	2015	Единица измерения	Изм. 2014 г.	Изм. 2015 г.
D1	Коэффициент общей оборачиваемости и капитала		2.55	0.24	Обороты	-	-2.31
D2	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	3.10	2.48	0.25	Обороты	-0.61	-2.24
D3	Коэффициент отдачи нематериальных активов	5,562.60	10,437.90	6,980.66	Обороты	4,875.30	-3,457.24
D4	Фондоотдача	175.20	193.42	42.75	Обороты	18.23	-150.67
D5	Коэффициент отдачи собственного капитала	70.31	138.78	5.05	Обороты	68.47	-133.73
D6	Оборачиваемость материальных средств		0.69	5.78	Дни	0.69	5.09
D7	Оборачиваемость денежных средств	1.88	3.29	0.43	Дни	1.41	-2.86
D8	Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах	19.19	6.73	0.50	Обороты	-12.47	-6.22
D9	Срок погашения дебиторской задолженности	19.02	54.26	722.79	Дни	35.24	668.53
D10	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	7.47	3.99	0.33	Обороты	-3.47	-3.66
D11	Срок погашения кредиторской задолженности	48.89	91.45	1,117.98	Дни	42.56	1,026.53

Приложение В

(справочное)

Бюджет денежных средств ОАО «Кузбассэнергобыт»

(рубли)

	2014				2015							
	сентябрь	май	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август
Поступления денежных средств:	1328750											
1. Выручка	728750	728750	728750	1011594	507046	1903273	564040	3107252	1750912	2357800	823765	954651
2. Получение кредитов	0	0	1600000	900000	0	1055000	0	1300000	1000000	1611000	0	0
3. Получение займов	600000	300000	780000	350000	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Прочие доходы	0	0	2000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Расход денежных средств:	1435668											
1. Гашение кредитов	0	0	0	0	264417	230000	318000	751083	445000	656000	470000	215000
2. Гашение займов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	662500
3. % по кредитам	0	0	0	22800	27546	41723	45016	43773	49903	68941	70663	66722
4. % по займам	0	0	0	50350	18253	0	35326	34054	34054	17662	18251	15353
5. Оплата оборудования	1434733											
6. Налоги	0	0	6930	0	0	0	60115	42500	0	0	0	0
7. Содержание офиса	935	9837	11752	28782	10627	117169	22164	70704	77067	95391	178236	104405
8. Прочие расходы				195000								
Остаток денежных средств:	3112	8494	127520	75352	68186	250630	146199	1068	105956	68961	155576	46247