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

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

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

Тема работы
Управление дебиторской задолженностью на предприятиях электроэнергетики

УДК 657.432:658.012.12:621.31.013
Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
З-3202	Логинова Евгения Николаевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Рахимов Т.Р.	к.э.н., доцент		

КОНСУЛЬТАНТЫ:
По разделу «Социальная ответственность»

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

Нормоконтроль

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

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

Томск – 2016 г.

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

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

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой
_____ Н.О. Чистякова
«___»_____2016 г.

ЗАДАНИЕ
на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Дипломной работы

студенту:

Группа	ФИО
З-3202	Логиновой Евгении Николаевне

Тема работы:

Управление дебиторской задолженностью на предприятиях электроэнергетики	
Утверждена приказом директора	от 26.02.2016 г. №1590/с

Срок сдачи студентом выполненной работы:	

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе *(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).*	Объектом исследования данной работы является финансово-хозяйственная деятельность гарантирующего поставщика Томской области ООО «хХх». Предметом исследования является дебиторская задолженность компании. Исходными данными для данной работы послужили: официальный сайт ООО «хХх»; аналитические статьи; нормативные документы; учебные материалы.
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов *(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).*	1. Теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью. 2. Анализ управления дебиторской задолженности предприятия на примере ООО «хХх». 3. Повышение эффективности управления дебиторской задолженностью. 4. Социальная ответственность в компании.

Перечень графического материала *(с точным указанием обязательных чертежей)*	Рис.1.1 Классификация оборотных активов Рис.1.2 Кругооборот оборотных активов Рис.1.3 Операционный и финансовый цикл Рис.1.4 Управление дебиторской задолженностью и работа с долгами Рис.2.1 Организационная структура ООО «хХх» Рис.2.2 Взаимодействие отдела с другими подразделениями Таблицы 2.1 – 2.6 Анализ дебиторской задолженности в компанн Таблицы 3.1 – 3.5 Повышение эффективности управления дебиторской задолженностью Рис.3.1 Проблемы. Решение проблем
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы	
Раздел	**Консультант**
Социальная ответственность	Громова Татьяна Викторовна

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

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Рахимов Т.Р.	к.э.н., доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
З-3202	Логинова Е.Н.		

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 96 страниц, 12 рисунков, 9 таблиц, 26 использованных источников, 6 приложений.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, электроэнергетика, оборачиваемость, управление, структура, анализ, методы, эффективность, мероприятия.

Цель работы – поиск путей повышения эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «хХх».

Объектом исследования является дебиторская задолженность ООО «хХх».

В процессе исследования проводился анализ управления дебиторской задолженностью.

В результате исследования был разработан ряд мероприятий по совершенствованию управления дебиторской задолженностью в компании.

Степень внедрения: планируется применять и использовать предложенные мероприятия в области управления дебиторской задолженностью в деятельность ООО «хХх».

Экономическая эффективность значимость работы: предложенные мероприятия в области управления дебиторской задолженностью позволят компании ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности, и, как следствие снизить потери.

В будущем планируется внедрение мероприятий по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ООО «хХх».

Оглавление

Реферат 4
Введение 6
1 Теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью 8
1.1 Понятие и структура оборотных активов 8
1.2 Методы анализа дебиторской задолженности 17
1.3 Управление дебиторской задолженностью 25
2 Анализ управления дебиторской задолженности предприятия на примере ООО «хХх» 34
2.1 Краткая характеристика ООО «хХх» 34
2.2 Анализ организационной структуры управления дебиторской задолженностью физических лиц в компании 38
2.3 Анализ дебиторской задолженности ООО «хХх» 45
3 Повышение эффективности управления дебиторской задолженности ООО «хХх» 55
3.1 Основные проблемы в области управления дебиторской задолженностью в сфере электроэнергетики 55
3.2 Пути повышения эффективности управления дебиторской задолженности на предприятии 62
3.3 Эффекты и эффективность предложенных мероприятий 70
4 Социальная ответственность в компании 79
Заключение 91
Список использованных источников 94
Приложение А Основные этапы работы с контрагентами 97
Приложение Б Организационная структура ООО «хХх» 99
Приложение В Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2015 г. 100
Приложение Г Отчет о финансовых результатах январь-декабрь 2015 г. . 105
Приложение Д Сведения о дебиторской задолженности по видам 107
Приложение Е Положительные/отрицательные стороны 108

Введение

Как правило, при осуществлении предпринимательской деятельности у хозяйствующих субъектов достаточно часто возникают ситуации, когда по каким либо причинам не представляется возможным взыскать долги с должников. В этом случае возникает дебиторская задолженность.

Большей частью, причинами происхождения дебиторской задолженности может являться неплатежеспособность либо недобросовестность исполнения договорных отношений должника.

Дебиторская задолженность представляет собой, задолженность других лиц (организаций, предпринимателей, работников, физических лиц) перед данной организацией, отражение которой в бухгалтерском учете выражено как актив организации. На основе бухгалтерского учета дебиторской задолженности и внутренних отчетов проводится анализ состояния дебиторской задолженности.

Анализ состояния расчетов организации с дебиторами и кредиторами очень значим, так как внушительное влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, и как следствие, на финансовое состояние организации оказывает увеличение или уменьшение задолженности.

Дебиторская задолженность в энергосбытовых компаниях априори является «слабым местом», поскольку статус гарантирующего поставщика, которым обладает большинство энергосбытовых компаний, законодательно закрепляет обязательное заключение договора энергоснабжения с каждым обратившимся клиентом, при этом, изначально компании не могут проводить кредитную политику, исключающую неплатежеспособных контрагентов.

Можно смело сказать, что по количеству контрагентов ни одна отрасль не сравнится с энергетикой. В данных условиях особое значение имеет организация учета и проведение анализа состояния дебиторской задолженности.

На сегодняшний день, в условиях рыночных отношений, вопрос касаемо управления дебиторской задолженностью в сфере электроэнергетики остается одним из самых актуальных.

При написании данной выпускной квалификационной работы поставлена следующая цель:

– исследовать причины возникновения дебиторской задолженности;

– проблемы регулирования и способы снижения дебиторской задолженности.

Важность данной темы и поставленная цель предопределили следующие задачи: изучение экономической сущности дебиторской задолженности и причины ее возникновения, рассмотреть проблему неплатежей контрагентов, исследование имеющихся методик анализа дебиторской задолженности, отразить важность проведения внутреннего анализа на примере ООО «хХх» с целью управления дебиторской задолженностью.

Объектом исследования является дебиторская задолженность ООО «хХх».

Предметом исследования является управление дебиторской задолженность в энергосбытовой компании.

Данная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений к работе.

В первой главе раскрыты теоретические аспекты оборотных активов и место дебиторской задолженности в них.

Во второй главе рассмотрены анализ организационной структуры, а также же проанализирована дебиторская задолженность на основании отчетных данных за 2014-2015 гг. ООО «хХх».

В третьей главе были изложены основные проблемы в области управления дебиторской задолженности компании, а также предложены ООО «хХх» пути ее совершенствования с помощью внедрения ряда мероприятий.

1 Теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью

1.1 Понятие и структура оборотных активов

Для успешной работы любой организации, функционирования всех звеньев, необходима материальная база. Материальная база включает в себя здания, оборудования, сооружения и другие средства производства, которые обеспечивают работу организации. Однако стоит заметить, что для функционирования предприятия огромную важность имеют оборотные активы, за счет рационального их использования, а также правильное управление ими позволит максимально увеличить прибыль и снизить коммерческий риск.

В бухгалтерском балансе оборотные активы находятся во втором разделе и представляют собой имущество предприятия, которое предназначено для текущего использования в хозяйственной деятельности, находящееся в обороте в течение 12 месяцев. Они полностью потребляются в ходе производственного процесса, поэтому обновляются постоянно. Оборотные активы составляют существенную часть от всех активов предприятия и от того на сколько умело предприятие будет управлять оборотными активами на столько успешно будет зависеть деятельность хозяйствующего субъекта.

В бухгалтерском балансе все активы и обязательства представляются и подразделяются в зависимости от срока их обращения (погашения) на такие, как краткосрочные и долгосрочные.

Оборотные активы и обязательства представляются как краткосрочные, срок обращения (погашения) по ним составляет не более 12 месяцев после продолжительности операционного цикла. Остальные активы и обязательства определяются как долгосрочные [2].

В финансовых отчетах организаций оборотные активы представлены во втором разделе бухгалтерского баланса (как ранее замечено), в соответствии с которым можно отнести следующие статьи:

Запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность, финансовые вложения (кроме денежных эквивалентов), денежные средства и денежные эквиваленты.

Стоит обратить внимание на тот факт, что форма бухгалтерского баланса претерпела изменения и теперь в нем присутствуют только группы статей, без расшифровки, а детализацию определяет организация самостоятельно. Также стоит отметить, что статья «краткосрочные финансовые вложения» была переименована в «финансовые вложения», а затем в «финансовые вложения (кроме денежных эквивалентов)», статья «денежные средства» именуется «денежные средства и денежные эквиваленты» [3].

Фрагмент бухгалтерского баланса по разделу 2, с учетом изменений изображен на рисунок 1.1.

Пояснения	Наименование показателя	На___ 20__г	На 31декабря 20__г	На 31декабря 20__г
	Раздел II. Оборотные активы			
	Запасы			
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям			
	Дебиторская задолженность			
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты			
	Прочие оборотные активы			
	Итого по разделу II			
	БАЛАНС			

Рисунок 1.1 – Структура баланса оборотных активов

– *Запасы* – являются основной составляющей оборотных активов компании. К ним можно отнести: сырье, материалы, готовая продукция, незавершенное производство и т.д.

– *Дебиторская задолженность* – возникает между продажей товара, услуг произведенной (предлагаемой) компанией и оплатой клиентом счетов за продукцию, услуги и т.д.

– *Денежные средства* – это деньги в кассе компании, на расчетных и депозитных счетах, как национальной, так и иностранной валюте, аккредитивы и т.д.

– *Краткосрочные финансовые вложения* – сюда относятся вложения в ценные бумаги других компаний, займы, предоставляемые сторонним организациям и т.д.[14, с. 314].

Оборотные активы – это денежные средства, легкореализуемые ценные бумаги, дебиторскую задолженность, товарно-материальные запасы, т.е. в те средства, которые могут быть использованы в течение одного года [15].

Оборотные активы самая подвижная часть имущества предприятия, использование которых осуществляется в рамках одного операционного цикла, либо в рамках относительно короткого временного промежутка, т.е. одного года. Иными словами это мобильные активы предприятия, которые являются денежными средствами или могут в течение года быть обращены в них.

В зависимости от того какой сферой деятельности занимается предприятие значительно определяется структура оборотных активов. И так если предприятие занято непосредственно производственной сферой, то соответственно имеет удельный вес запасов сырья и материалов, незавершенного производства. Сфера обращения имеет высокий удельный вес запасов товаров. Финансовый посредник – здесь наблюдается значительный объем денежных средств и финансовых вложений. Как ранее замечено оборотные активы полностью расходуются в течение операционного цикла, при этом претерпевают изменения натурально-вещественной формы. Также они могут в течение года совершить несколько оборотов. Стоит отметить, что свою стоимость переносят полностью на стоимость готовой продукции.

Для оптимальной структуризации оборотных активов можно сгруппировать их по следующим критериям.

1. По экономическим элементам:

– запасы;

– НДС;

– дебиторская задолженность;

– краткосрочные финансовые вложения;

– денежные средства.

На примере производственного предприятия доля запасов в структуре оборотных активов должна составлять 50%, доля дебиторской задолженности 45% и часть высоколиквидных активов 5% от всей массы оборотных активов.

2. По ликвидности:

– первая группа содержит медленно ликвидные активы. К ним относятся затраты на незавершенное производство, расходы будущих периодов, НДС, дебиторская задолженность (платежи ожидаются более чем через год, авансы выданные);

– ко второй группе относятся ликвидные активы такие, как запасы сырья, материалов, готовой продукции, дебиторская задолженность (платежи ожидаются в течение 12 месяцев кроме авансовых платежей), прочие затраты и прочие оборотные активы;

– третья группа – это самые высоколиквидные активы (краткосрочные финансовые вложения и денежные средства).

Для управления данной структурой, необходимо поддерживать приемлемый уровень ликвидности оборотных активов, при этом не стоит обременять организацию неликвидными активами, а также не допускать существенного увеличения высоколиквидных активов, приносящих не высокий доход.

3. По сферам:

– сфера производства (оборотные производственные фонды) сюда относятся предметы труда, средства труда сроком службы не более года или определенной стоимостью (малоценные и быстроизнашивающиеся

инструменты и предметы), незавершенное производство, расходы будущих периодов;

– сфера обращения (фонды обращения). К фондам обращения относятся запасы готовой продукции, товары отгруженные, но еще не оплаченные, здесь же денежные средства на расчетах, в кассе, средства в расчетах.

Рассматривая соотношение, между производственными оборотными фондами и фондами обращения стоит учитывать тот факт, что оборотные производственные фонды характеризуются меньшей степенью ликвидности в отличие от фондов обращения, однако обеспечивают большой уровень доходности. Как правило, фонды обращения в целом превышают производственные оборотные фонды, и составляет 60 –70% стоимости всех оборотных активов [13, с. 88].

Изобразим структуру оборотных активов на рисунке 1.2.

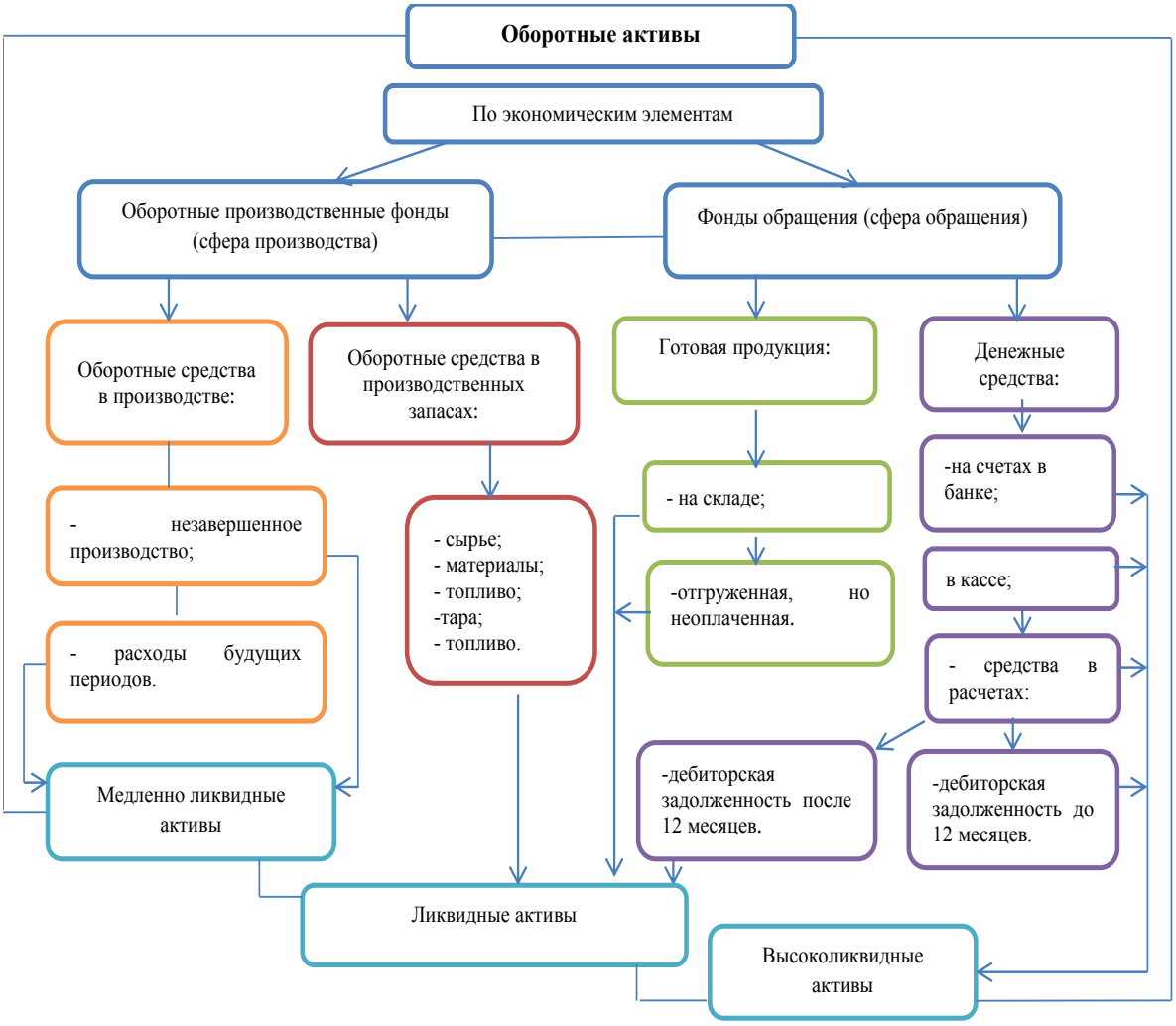


Рисунок 1.2 – Классификация оборотных активов

Кругооборот оборотных активов охватывает три стадии такие как:

– заготовительная;

– производственная;

– сбытовая.

На первой стадии оборотные активы переходят из денежной формы в производственную форму (товары, предметы труда). На имеющиеся денежные средства у предприятия приобретаются производственные запасы, незавершенное производство и создается производственный процесс. В данной стадии ресурсы находятся в сфере производства. Уже готовая продукция поступает на склад, часть продукции может быть отгружена или отпущена покупателю. В итоге оборотные активы выступают в виде товаров и после реализации готовой продукции переходят в денежную форму. Таким образом, начинается следующий их оборот. Для того, чтобы процесс производства на предприятии был непрерывным необходимо иметь оборотные средства в любой момент и на любой из трех стадий. Кругооборот оборотных активов представлен на рисунке 1.3.

Рисунок 1.3 – Кругооборот оборотных активов

Как писал К. Маркс: Чтобы процесс производства шёл непрерывно, элементы оборотного капитала должны быть также закреплены в этом процессе, как и элементы основного капитала» и далее: «…чтобы процесс

производства шёл без перерывов, оборотный капитал посредством продажи продукта должен постоянно возмещаться *in natura*» [9, с.123].

Период времени от закупки сырья (поступления на склад) и до оплаты уже готовой продукции покупателями называется *операционным циклом* (рисунок 1.4). При условии, если компания работает по предоплате, то момент операционного цикла закончится при отгрузке товара, а не при оплате готовой продукции. Продолжительность операционного цикла рассчитывается, как сумма длительности производственного цикла и периода оборота дебиторской задолженности и определяется по следующей формуле:

$$OC = DI + DAR, \tag{1.1}$$

где OC – продолжительность операционного цикла предприятия, в днях;

DI – продолжительность производственного цикла предприятия, в днях;

DAR – средний период оборота текущей дебиторской задолженности, в днях.

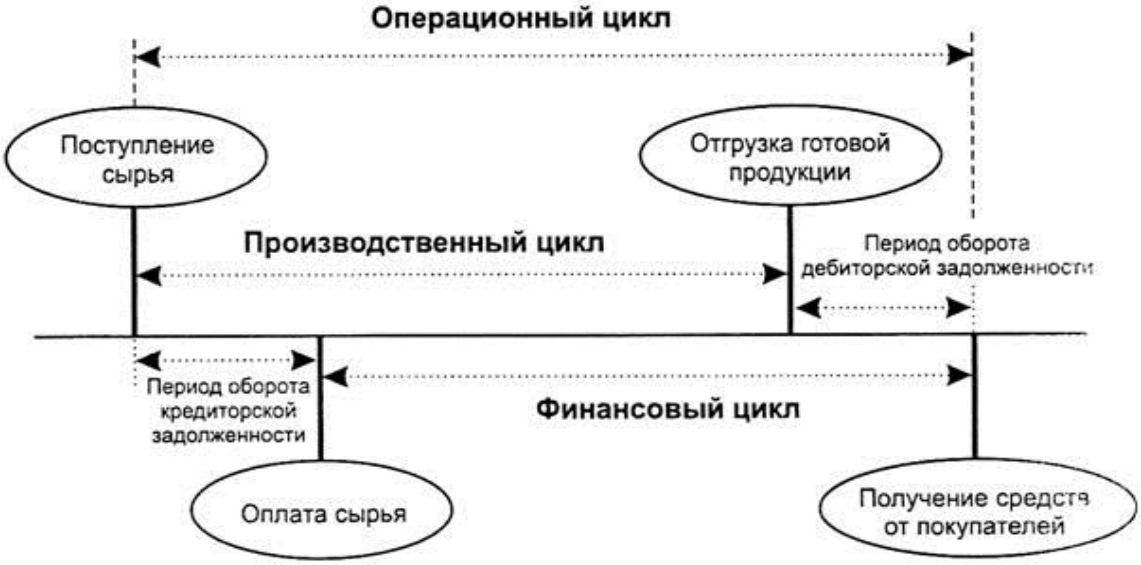


Рисунок 1.4 – Операционный и финансовый цикл

Финансовый цикл, данный период наступает в момент оплаты поставщикам за сырье и материалы (погашение кредиторской задолженности) и заканчивается в момент получения денежных средств за реализованную продукцию (погашение дебиторской задолженности). Продолжительность финансового цикла можно определить по следующей формуле:

$$CC = DI + DAR - DAP\,, \qquad (1.2)$$

где CC – продолжительность финансового цикла (цикла денежного оборота) предприятия, в днях;

DI – продолжительность производственного цикла предприятия, в днях;

DAR – средний период оборота текущей дебиторской задолженности, в днях;

DAP – средний период оборота текущей кредиторской задолженности, в днях [25, с. 225].

Автор И.А. Бланк в своей книге «Финансовый менеджмент» описывает достоинства и недостатки присущие оборотным активам.

Оборотные активы имеют массу положительных особенностей:

во-первых, высокая степень структурной трансформации, в результате, которой они с легкостью переходят из одного вида в другой;

во-вторых, в процессе диверсификации операционной деятельности компании, очень легко поддаются изменениям;

в-третьих, обладают высокой ликвидностью;

в-четвертых, ими легко управлять, решения, связанные с их оборотом можно реализовать в течение небольшого периода времени.

В свою очередь И.А. Бланк выделил и недостатки:

во-первых, та часть оборотных активов, которая находится в денежной форме, а также в форме текущей дебиторской задолженности, в процессе инфляции, в значительно степени подвержена потере;

во-вторых, излишне сформированные или временно неиспользуемые оборотные активы не приносят прибыль компании, более того требуют дополнительные затраты на их хранение (кроме активов которые использованы в краткосрочных финансовых инвестициях);

в-третьих, доля оборотных активов подвержена риску потерь, из-за недобросовестного отношения партнеров, а также персонала компании;

в-четвертых, запасы во всех их формах подвержены постоянным потерям в связи с естественной убылью [7].

Уровень эффективности использования оборотных активов можно охарактеризовать такими показателями как: коэффициент оборачиваемости оборотных активов и длительность одного актива. От того на сколько быстро средства вложенные в оборотные активы превращаются в денежные средства и будет зависеть финансовое положение организации.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (активов) $К_{оа}$ характеризует число оборотов, совершенных оборотными средствами (активами), т.е. скорость оборота оборотного актива. Определяется делением объема реализованной продукции, товаров, работ, услуг на оборотные активы:

$$К_{оа} = \frac{В}{А_{об}}, \quad (1.3)$$

где В – выручка (нетто) от реализованной продукции, товаров, работ, услуг, руб.;

$А_{об}$ – общая стоимость оборотных активов за отчетный период.

Продолжительность одного оборота в днях $Д_{оа}$ данный показатель характеризует время, в течение которого денежные средства, вложенные в оборотные запасы (активы), возвращаются в наличность (выраженную в денежной форме) в результате реализации продукции, товаров, работ, услуг. Длительность одного оборота находится делением числа дней в отчетном году на коэффициент оборачиваемости оборотных активов:

$$Д_{оа} = \frac{Д}{К_{оа}}, \quad (1.4)$$

где Д – число дней в отчетном году (год – 365 дней) [26, с. 37].

Одной из главных проблем современных компаний является недостаток, либо нерациональное использование оборотных активов. Можно сделать вывод, что при своевременном и объективном анализе движения мобильных активов, также эффективном использовании менеджером компании, будет определяться финансовый рост предприятия.

1.2 Методы анализа дебиторской задолженности

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

Термин «дебиторская задолженность» происходит от латинских слов «debeo», «debitum» данные слова переводятся, как «быть должным» или «быть обязанным» [21].

Для исследования финансовых возможностей развития компании, а также для оценки уровня деловой активности, стоит детально изучить состояние дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность является весьма динамичным и весьма изменчивым элементом оборотных активов.

Дебиторскую задолженность можно характеризовать, как с позитивной ее стороны, так и негативной. Положительная сторона дебиторской задолженности заключается в следующем:

– при отсрочке платежа компания может стимулировать масштаб продаж, а также наращивать долю рынка и, как итог всего этого повышение прибили и рентабельности продаж.

Рассмотрим также с отрицательной стороны дебиторскую задолженность, которая выражается в следующем:

– при высоком удельном весе дебиторской задолженности, возрастает рост затрат по ее обслуживанию;

– увеличение риска невозврата, здесь же несвоевременное погашение, что может привести к снижению ликвидности и падению финансовой устойчивости компании.

Согласно определению, приведенному в «Финансово-кредитном энциклопедическом словаре», дебиторская задолженность (англ. accounts receivable) определяется как:

1) сумма долгов, причитающихся организации от юридических и физических лиц в результате хозяйственных взаимоотношений между ними;

2) счета, причитающиеся к получению в связи с поставками по коммерческому кредиту [23].

Автор И.А. Бланк в своей книге «Основы финансового менеджмента» определяет дебиторскую задолженность как сумму задолженности в пользу предприятия, представленную финансовыми обязательствами юридических и физических лиц по расчетам за товары, работы, услуги, выданные авансы и т.п. [7, с. 189].

Для анализа состояния, а также изучения динамики дебиторской задолженности необходимо производить оценку оборачиваемости дебиторской задолженности.

Автором Алехиной О.Е. в учебном пособии по финансовому менеджменту описан ряд относительных показателей:

1) Оборачиваемость дебиторской задолженности: равняется как отношение выручки от реализации к средней дебиторской задолженности:

$$К_{об\ дз} = \frac{ВР}{ДЗ}\ , \qquad (1.5)$$

где ВР – выручка от реализации продукции (работ, услуг);

ДЗ – средняя величина дебиторской задолженности.

Данный показатель показывает, какое количество раз за определенный период, организация получила от контрагентов оплату в размере среднего остатка неоплаченной задолженности. Он измеряет эффективность работы с контрагентами, в части взыскания дебиторской задолженности, а также отражает политику компании в отношении предоставления товара, работ, услуг в кредит. Низкое значение данного показателя может сигнализировать о трудностях, возникающих в процессе погашения задолженности, говорит об увеличении неплатежеспособных клиентов и других проблемах связанных со сбытом.

2) Наряду с коэффициентом оборачиваемости дебиторской задолженности, также используется показатель период оборота дебиторской задолженности ($П_{об\ дз}$). Данный показатель отражает количество дней требуемых для превращения дебиторской задолженности в денежные средства. Формула расчета периода оборота дебиторской задолженности приведена ниже:

$$П_{об\ дз} = \frac{Т}{К_{обдз}}\ , \tag{1.6}$$

где Т – длительность периода (365 дней).

Экономический смысл вышеприведенного показателя складывается из определения среднего количества дней в течение, которого деньги от контрагентов предприятия поступают на его расчетный счет.

3) Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов $У_{дз}$:

$$У_{дз} = \frac{ДЗ}{ОА} * 100\%, \tag{1.7}$$

где ОА – объем оборотных активов.

4) Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности $У_{с\ дз}$:

$$У_{с\ дз} = \frac{СЗ}{ДЗ} * 100\%\ , \tag{1.8}$$

где СЗ – сомнительная дебиторская задолженность.

Этот показатель описывает «качество» дебиторской задолженности, где повышение данного показателя указывает на снижение ликвидности [5, с. 78].

Вышеперечисленные показатели дают возможность сделать глубокий анализ состояния дебиторской задолженности, характеризовать элементы по отдельности, и как следствие выявить проблемные моменты. Показатели напрямую связаны с финансовой устойчивостью компании и его ликвидностью: чем выше значение, тем, естественно, финансовая устойчивость и ликвидность организации лучше.

Выше было отмечено, что если время оборота дебиторской задолженности увеличивается, то это говорит о снижении качества дебиторской задолженности. Доказательством тому является то, что доля безнадежных долгов находится в прямой зависимости от сроков погашения дебиторской задолженности. Из общей суммы дебиторской задолженности со сроком погашения до30 дней к безнадежной можно отнести лишь 4 %, при сроке от 31 до 60 дней доля безнадежной дебиторской задолженности составляет 10%, при сроке от 61 до 90 дней доля безнадежной дебиторской задолженности составляет 17%, сроком от 91-120 дней доля задолженности будет составлять 26% [24, с. 213].

Для предоставления отчета по расчетам с дебиторами будет целесообразно дополнить реестром старения дебиторской задолженности, в котором отражено распределение задолженности по его срокам, также по каждому дебитору в отдельности (рисунок 1.5).

Здесь же в реестре отражена доля в процентном соотношении, приходящаяся на каждый из периодов просрочки в разрезе дебиторов, и в целом по общей сумме дебиторской задолженности.

Вид такого отчета имеет смысл компаниям составлять не реже одного раза в месяц, а также уместно подводить итоги за квартал, за год.

Клиент	задолженность по срокам возникновения										Общая сумма задолженности, тыс. руб.	Доля в общем объеме, %
	до 30 дней		31 –60 дней		61 –90 дней		91 –120 дней		свыше 120 дней			
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%		
Итого												100%

Рисунок 1.5 – Реестр старения дебиторской задолженности

Ведение данного отчета дает возможность проводить оценку эффективности кредитной политики компании, а также определять временные

интервалы и клиентов, в отношении которых стоит осуществлять какие-либо дополнительные действия по погашению просроченной дебиторской задолженности [22, с. 36].

Автор И.А. Бланк в книге по финансовому менеджменту описывает *текущую задолженность*, как задолженность физических и юридических лиц определенных сумм денежных средств организации, возникающих в процессе нормального операционного цикла, а также погашение предусмотрено в течение 1 года [7].

Просроченная дебиторская задолженность.

Любая компания, при заключении договора, рассчитывает на своевременное поступление платежей от своих контрагентов (поставщиков). В свою очередь не исключены такие варианты, как появление просроченной дебиторской задолженности (срок погашения по которому истек), и как следствие неоплаты по своим обязательствам покупателя. Работа по данной задолженности должна начинаться как можно скорей, так как в течении времени вероятность взыскания уменьшается. В зависимости от давности просроченной дебиторской задолженности, возникает такое понятия, как *сомнительный и безнадежный долг* [20, с. 222].

В налоговом кодексе РФ под сомнительным долгом признается любая задолженность, которая возникает в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в том случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, которые не имеют соответствующего обеспечения таких, как залог, поручительство и банковская гарантия (п. 1 ст. 266 Налогового кодекса РФ) [1].

Возникновение сомнительной задолженности наступает на следующий день с момента окончания срока исполнения договора. Если в договоре отсутствует момент окончания срока его исполнения, то обязательство должно быть исполнено, либо в течение семи дней с момента предъявления должнику требования к оплате. Если же задолженность имеет обеспечение (залог, поручительство, банковская гарантия), то такая задолженность соответственно

не может относиться к сомнительной, т.к. имеют практически гарантии ее получения.

Порядок формирования резервов по сомнительным долгам определен статьей 266 "Расходы на формирование резервов по сомнительным долгам" гл. 25 НК РФ

Сумма резерва по сомнительным долгам определяется по результатам инвентаризации дебиторской задолженности, проводимой на последний день отчетного периода при этом в создаваемый резерв, включается:

– сомнительная задолженность сроком возникновения свыше 90 дней – в полной сумме;

– сомнительная задолженность сроком возникновения от 45 до 90 дней – в размере 50%;

– сомнительная задолженность сроком возникновения до 45 дней – не увеличивает сумму создаваемого резерва.

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

Также стоит отметить, что данный резерв может быть использован только на покрытие убытков от возникновения безнадежных долгов.

Стоит отметить, что если сумма безнадежных долгов будет больше суммы резерва, то разница будет включена во внереализационные расходы, также, если сумма резерва не использована, она перенесется на следующий период [10].

Безнадежная дебиторская задолженность, это долг, который не реально взыскать, по такой задолженности истек срок исковой давности, а также задолженность, по которой прекращено обязательство в соответствии с гражданским законодательством ввиду неосуществимости исполнения, на основании акта государственного органа либо ликвидации организации (п. 2 ст. 266 Налогового кодекса РФ) [1].

Также к безнадежной задолженности (нереальной к взысканию) относится задолженность, невозможность взыскания которой подтверждается

постановлением об окончании исполнительного производства судебного пристава-исполнителя, и вынесенным в порядке, установленном федеральным законом от 02.10.2007 года № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве», в случае возврата исполнительного документа лицу которое взыскивает, по нижеприведенным основаниям:

– не представляется возможным определить место нахождения должника, его имущества, или получить сведения о наличии принадлежащих ему денежных средств и иных ценностей, находящихся во вкладах, на счетах, либо на хранении в банках, иных кредитных организациях;

– отсутствие у должника имущества, которое может быть взыскано, а также меры по отысканию его имущества принятые судебным приставом допустимые законом, оказались безрезультатными [4, с. 56].

Инкассация дебиторской задолженности – получение или сбор предприятием денежных средств от его должников (дебиторов) [21].

Диверсификация всевозможных экономических ситуаций в настоящее время привело к тому, что помимо типичного отслеживания состояния дебиторской задолженности и непосредственного контакта с контрагентами при оплате счетов за предоставленную услугу, товар, работу, существует комплекс методов инкассации дебиторской задолженности, который дает возможность рассчитаться по долгам.

Методы инкассации дебиторской задолженности приведены ниже по признаку их эффективности, которые охарактеризованы частотой применения их на практике:

– оформление дебиторской задолженности векселями;
– уступка права требования (цессия);
– посредством факторинговых операций;
– отступное;
– новация;
– инкассация посредством форфейтинга;

– посредством переговоров и т.д.

В данной работе представлены к рассмотрению три метода инкассации дебиторской задолженности.

1) Оформление дебиторской задолженности векселем. Вексель, является одним из видов безналичных расчетов, который приобретает все большую популярность в последние годы среди компаний при расчетах за оказание услуг, предоставленный товар и выступает одним из наиболее привлекательных методов инкассации дебиторской задолженности. В данной ситуации вексель является денежным долговым обязательством, который устанавливает сроки погашения задолженности, а также может уменьшить размер процента по долгу. Вексель выгоден по причине того, что кредитор может его продать, заложить и даже оплатить другие требования.

Здесь же рассмотрим банковский вексель. Дебитор (организация) в банке оформляет залог с обеспечением, гарантией либо кредит с поручительством, который получает данный вексель. Банковский вексель дает право оплачивать дебиторскую задолженность, взамен на уменьшение задолженности [9].

2) Бывает, что на практике у предприятий создается ситуация, когда возникает необходимость в продаже своей дебиторской задолженности. Такая операция может быть оформлена посредством договора уступки права требования (договор цессии). Данный договор является одним из самых распространенных методов продажи дебиторской задолженности.

Договор цессии называют соглашение о замене прежнего кредитора, выбывшего из обязательств, на другого индивида, к кому и переходят все права прежнего кредитора.

Кредитор, который переуступает свое право требования долга новому кредитору, называют цедентом, а компанию, которая намерена приобрести это право требования, называют цессионарием. В связи со сказанным стоит отметить, что особенностью такого договора является то, что, как правило,

цедент продает свою дебиторскую задолженность цессионарию по цене ниже, чем ее учетная стоимость [10].

3) Факторингом называется финансовая услуга, предоставляемая специализированной компанией или банком (далее именуемый, как факт).

Автором книги «управление дебиторской задолженности» Светланой Брунгильд представлен к рассмотрению метод инкассации дебиторской задолженности с помощью факторинговых операций.

Одним из основных достоинств этого метода является то, что поставщик, который произвел отгрузку продукции клиенту, сразу же может получить от фактора оплату за предоставленный товар, при том, что нет необходимости дожидаться срока расчета с клиентом. Стоит заметить, что в подавляющем большинстве случаев к фактору переходит и риск неуплаты долга. Как правило, факторинговая компания либо банк готова оплатить сразу же до 90% от общей суммы задолженности. Остальные же 10% за минусом комиссии, будут выплачены в тот момент, когда должник погасит свою задолженность. Размер комиссии зависит от длительности отсрочки платежа и риска неоплаты задолженности [8, с. 67].

Разнообразие методов инкассации дебиторской задолженности, предоставляет компаниям возможность выбора для себя наиболее приемлемых.

1.3 Управление дебиторской задолженностью

Организация управления дебиторской задолженностью, а также текущая работа с ней, требует сосредоточенности руководителя финансовой службы и его подчиненных. Выбор подходов по управлению дебиторской задолженности, систем, методов зависит от специфики деятельности самого предприятия и, что немало важно личных предпочтений менеджеров организаций.

Управление дебиторской задолженностью – это функция финансового менеджмента, главной целью которой является приумножение прибыли

компании, за счет действенного использования дебиторской задолженности [12].

Для того чтобы понять как управлять дебиторской задолженностью Алексеем Дудиным в книге «Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают» предложена целая система управления дебиторской задолженностью, которая создается путем решения всех процессов, связанных с формированием дебиторской задолженности и взысканием долгов.

В ходе построения системы важно, чтобы решались такие задачи как:

– организация постоянного мониторинга текущий дебиторской задолженности, а также ее анализ в предыдущем периоде, для того, чтобы понять, каков же среднемесячный объем дебиторской задолженности, какое сопоставление плановой и просроченной задолженностей, какова величина сомнительной и безнадежной с точки зрения взыскания дебиторская задолженность и т. п.;

– важно создать конкретные и понятные, как для сотрудников компании, так и для клиентов компании правила работы с дебиторской задолженностью;

– необходимо установить возможный объем оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность, путем предоставления отсрочки платежа контрагентам. В решении данного вопроса стоит ориентироваться на величину денежных обязательств, которые фирма должна всегда выполнять к определенному сроку (заработная плата сотрудников, уплата налогов, аренда офиса, расчеты с поставщиками и т.п.). Здесь же компании стоит ориентироваться на условия, в сфере которой ведется предпринимательская деятельность;

– актуально организовать для контрагентов систему кредитных условий, а также систему скидок и штрафов. Система начислений пеней и штрафов, в случае нарушения сроков погашения по обязательствам, установленных графиком погашения, должна быть предусмотрена договором. Скидки клиенту предоставляются в зависимости от срока погашения

задолженности за предоставленный товар, услугу. Здесь же стоит определить механизмы проверки клиентов на их платежеспособность и серьезность, а также немало важным аспектом является формирование условий работы с клиентами;

– формирование стандартов оценки контрагентов, а также разделение условий предоставления кредита;

– важным аспектом управления дебиторской задолженности, является разработка схемы мотивации персонала, который занят непосредственно возвращением дебиторской задолженности. Здесь компания должна определить информационную систему, в рамках которой сотрудник, занятый в работе с клиентами и управлении дебиторской задолженностью, мог бы эффективно взаимодействовать и отслеживать необходимые моменты для работы, он должен быть заинтересован в достижении цели по снижению просроченной дебиторской задолженности. Система мотивации персонала должна быть закреплена нормативными документами разработанными компанией в рамках трудового законодательства;

– очень важной задачей в управлении дебиторской задолженностью является формирование процедуры сбора дебиторской задолженности, которая связанная с взысканием просроченной дебиторской задолженностью, в том числе в судебном порядке. Здесь необходимо понять, как будет документально закреплена созданная система управления дебиторской задолженностью, и какими нормативными актами сотрудник компании будет руководствоваться в своей работе;

– одним из ключевых моментов менеджера компании является построение эффективной системы контроля, за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности. Данную систему управления дебиторской задолженности, как и любую другую систему, требуется регулярно проверять, анализировать и совершенствовать. Здесь важно, чтобы по итогам внесения в систему изменений происходило, как повышение результативности, так и эффективности ее работы (рисунок 1.6) [11, с. 11-23].

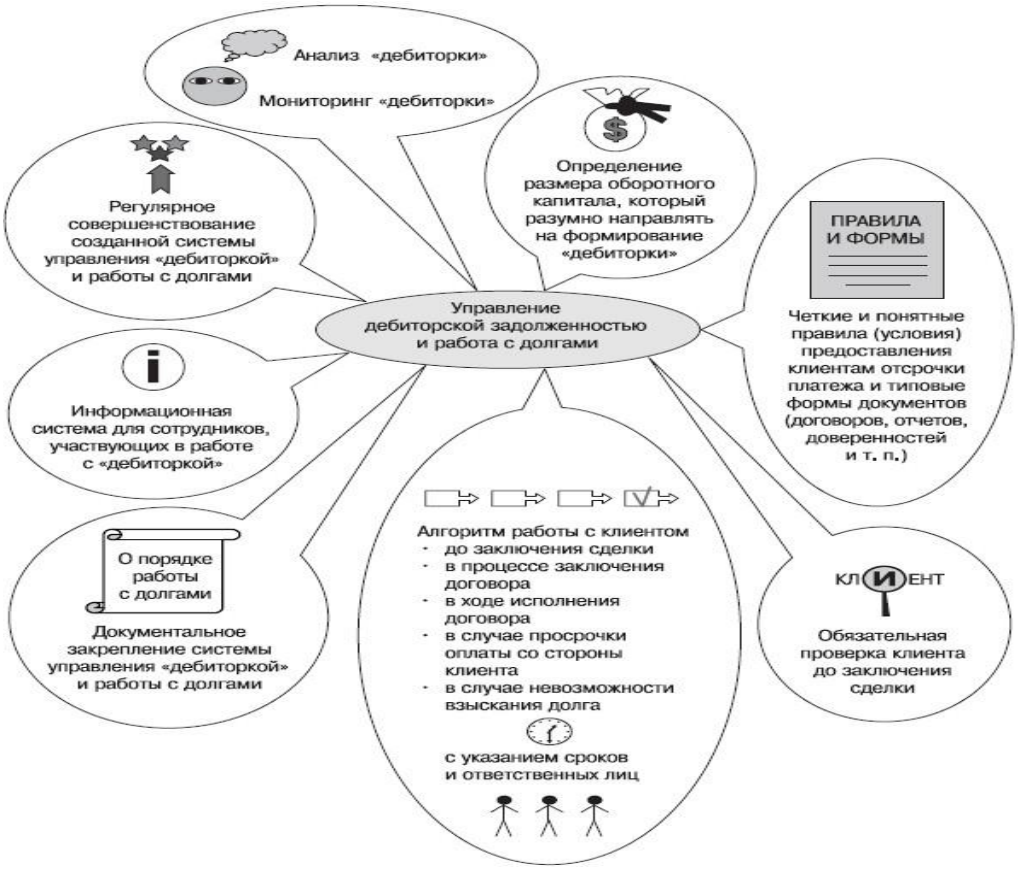


Рисунок 1.6 – Управление дебиторской задолженностью и работа с долгами

В свою очередь авторами М.В. Романовским, О.В. Врублевской книги «Корпоративные финансы» предложено понятие управления дебиторской задолженностью. Под управлением дебиторской задолженностью стоит понимать, как систему принятия и реализации решений относительно объема дебиторской задолженности, и приводящую к оптимизации денежных потоков компании при сокращении совокупных затрат по управлению дебиторской задолженностью за некий период. Элементами данной системы являются такие факторы, как определяющие размер дебиторской задолженности, цели, задачи, принципы, алгоритм, методы и инструменты управления дебиторской задолженностью.

В данной работе рассмотрены методы управления дебиторской задолженностью предложенные авторами М.В. Романовским, О.В. Врублевской.

Под методом управления дебиторской задолженностью необходимо понимать совокупность приемов либо процедур, подчиненных решению определенных задач.

Применение методов управления дебиторской задолженностью должно основываться на специфику деятельности организации, разрабатываться менеджерами организации, с учетом всех возможностей и нюансов работы данной организации. Результат от управления дебиторской задолженностью организации должен положительно сказываться на финансовом положении компании.

Совокупность методов управления дебиторской задолженностью можно представить в виде трех групп:

– инвестиционные методы, позволяют определить необходимую величину инвестиций в дебиторскую задолженность;

– инкассационные методы;

– методы рефинансирования.

Представим к рассмотрению методы управления дебиторской задолженности в виде таблицы 1.1 [14, с. 289].

Таблица 1.1 – Классификация методов управления дебиторской задолженностью

Группы методов	**Метод**
Инвестиционные	1. метод прямого счета; 2. аналитический метод; 3. модифицированный метод чистой приведенной стоимости; 4. метод сценариев.
Инкассационные	1. анализ платежеспособности конкретного клиента; 2. метод присвоения и изменения кредитного рейтинга; 3. расчеты размера скидки за ранний платеж.
Рефинансирования	инжиниринг инструментов рефинансирования.

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

Рассмотрим их более подробно.

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

Данными для применения этого метода могут служить данные бухгалтерского учета, а также прогнозные данные. Математическое выражение данного метода следующее:

$$I_{RA}=\frac{C}{P} * \frac{S}{T}*t\ , \qquad (1.9)$$

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

C – себестоимость единицы товара, работ или услуг;

P – цена реализации единицы товара, работ или услуг;

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

T – период прогнозирования;

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

Аналитический метод, также как и метод прямого счета дебиторской задолженности, является простым. Это метод определения оптимального объема "инвестиций" в дебиторскую задолженность.

Для определения объема инвестиций в дебиторскую задолженность, предполагает выполнение в три действия:

1) выполнить расчет фактического объема авансирования оборотного капитала в дебиторскую задолженность в базисном периоде;

2) затем определить факторы, влияющие на объем инвестиций в дебиторскую задолженность;

3) определить объем инвестиций в дебиторскую задолженность путем корректировки фактической величины в базисном периоде на влияние выявленных факторов. Математическое выражение следующее:

$$I_{RA1} = I_{RA0} * (1 + \frac{(S_1 - S_0)}{S_0}) * (1 + \pi), \quad (1.10)$$

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

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

S_1 – объем продаж, в плановом периоде;

S_0 – объем продаж, в базисном периоде;

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

π – ожидаемое имение уровня инфляции.

Метод модифицированной приведенной чистой стоимости. Данный метод используется крайне редко, по причине его трудоемкости. В основном используется предприятиями с длительным периодом оборачиваемости дебиторской задолженности. Математическое выражение данного метода выглядит так:

$$\begin{cases} I_{RA} = \left[\frac{\frac{C}{P} * S}{(1 + \frac{r}{m})^{mn}}\right] * \frac{1}{m}, \\ m = \frac{T}{t}, \end{cases} \quad (1.11)$$

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

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

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

T – прогнозный период, дней;

n – продолжительность прогнозного периода, пересчитанная в года лет;

t – период отсрочки платежа предоставляемый компанией, дней;

m – количество периодов отсрочки платежа за прогнозный период;

r – требуемая норма доходности, процент годовых.

Самым надежным методом из рассматриваемой группы является метод сценариев. Для данного метода исходной информацией могут служить параметры авансирования капитала в дебиторскую задолженность либо объем прибыли при осуществлении продаж, при условии полной оплаты.

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

Рассмотрим методы управления дебиторской задолженностью во второй группе.

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

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

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

Третья группа методов управления дебиторской заложенностью, дает возможность компании получить денежные средства, инвестированные в дебиторскую задолженность, и путем передачи дебиторской задолженности третьим лицам, управлять качеством этого актива [14, с. 282].

Для повышения эффективности работы с дебиторами, на очень многих крупных фирмах создаются дочерние компании либо самостоятельные управления, которые в силу своей специализации им позволено пользоваться, как традиционными методами, так и прибегать к современным способам работы с дебиторами, такие как секъюритизация, факторинг [20, с. 224].

Бесспорно, в крупных организациях составляют и утверждают пакет документов (приказ, регламент), в соответствии с которым сотрудник будет ознакомлен, и принимать участие в работе с дебиторской задолженностью на благосостояние компании.

Для того, чтобы сотрудник организации четко выполнял свою работу в отношении клиентов: кто собирает информацию по клиентам, кто ведет контроль за платежную дисциплину и т.д. необходимо структурировать обязанности. Это позволит повысить эффективность работы сотрудников с дебиторской задолженностью, а также в свою очередь избежать конфликта внутри организации [19].

Основные этапы работы в компании с контрагентами, и лиц несущих ответственность за исполнения своих должностных обязанностей приведены в приложении А [11].

2 Анализ управления дебиторской задолженности предприятия на примере ООО «хХх»

2.1 Краткая характеристика ООО «хХх»

Общество с ограниченной ответственностью «хХх» создано в результате реорганизации ООО «хУх» в форме выделения (решение общего собрания акционеров ООО "хУх" от 31.08.2004 г., протокол Общего собрания акционеров от 10.09.2004 г.) и зарегистрировано в качестве юридического лица 31 марта 2005 года. Реорганизация ООО «хУх» в форме выделения компаний по видам деятельности: ООО «уХу», ООО «уУу», ООО «хКх», ООО «хНх», ООО «оОо», ООО «хТх» проводилась в соответствии с основными направлениями государственной политики по реформированию электроэнергетики и проектом реформирования. Имущественный комплекс ООО «хХх» была сформирована на базе филиала ООО «хУх».

На сегодняшний день общество обслуживает 413 642 физических лиц, а также 12 254 юридических. Отделения ООО «хХх» предоставлены в г. Колпашево, г. Асино, а также участки – в каждом районе Томской области. Сам же главный офис компании расположен по адресу: г. Томск, ул. Котовского, 19/3.

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

Ключевыми, приоритетными направлениями деятельности ООО «хХх» являются:

1) покупка и реализация электроэнергии на оптовом, и розничных рынках электрической энергии (мощности). Обеспечивать потребителей бесперебойной электроэнергией, сохранение своих лидерских позиций на

энергосбытовом рынке территории за счет удержания, а также расширения клиентской базы. Общество является крупнейшей энергосбытовой компанией, осуществляющей на основании публичных договоров энергоснабжения и купли-продажи электрической энергии (мощности). ООО «хХх» осуществляет покупку и реализацию конечным потребителям электрической энергии на территории региона;

2) развитие энергоэффективных и энергосберегающих технологий методом расширения спектра предоставляемых энергосервисных услуг клиентам. Базу для дальнейшего роста Общества формирует как его текущая деятельность, так и проекты, направленные на решение сложных в финансовом и организационном отношении вопросов. Одним из таких проектов стало создание в Обществе Управления коммерческого учета и энерготехнологий, основным направлением деятельности которого является реализация энергосберегающих мероприятий и повышение энергетической эффективности: энергетические обследования, заключение энергосервисных контрактов. Свидетельством успешности данного проекта является победа Общества во Всероссийском конкурсе «Лучшая энергосбытовая компания» «Энергосбыт+энергосбережение» в 2010, 2011 и 2013 годах;

3) повышение качества обслуживания клиентов компании. В целях обеспечения потребителям максимального удобства и улучшения качества их обслуживания на территории Томской области Обществом организовано 35 центров обслуживания клиентов (4 из них в г. Томске), открыто 6 мобильных касс, установлено 18 платежных терминалов. В Обществе функционирует единый Контакт-центр, специалисты которого компетентно взаимодействуют с потребителями по вопросам, касающимся энергоснабжения, и предоставляют информацию по дополнительным услугам компании.

С целью непрерывного повышения качества обслуживания клиентов Обществом организованы центры обслуживания клиентов, предоставляющие потребителям Общества следующие услуги:

– прием платежей за услуги ЖКХ, услуги связи и интернет;

– консультации по расчетам за электроэнергию, холодную, горячую воду и отопление;

– консультации по вопросам снабжения электроэнергией;

– полный комплекс услуг в подготовке документов для заключения договоров электро- и теплоснабжения;

– агентские услуги в получении технических условий и заключение договора на присоединение к электрическим и тепловым сетям;

– проекты электро- и теплоснабжения;

– поиск подрядчиков на выполнение технических условий;

– проведение монтажных работ, электрические измерения и испытания;

– подготовка документов для заключения договоров;

– заключение договоров на электро- и теплоснабжение;

– продажа приборов учета электрической энергии, воды и тепла;

– продажа электротехнических товаров (энергосберегающие лампы, коммутационные аппараты, автоматика и др.);

– внедрение энергоснабжающих технологий;

– полный комплекс услуг по установке узлов учета электрической энергии, тепловой энергии, горячей и холодной воды, включая проектирование, монтаж, наладку и их допуск в эксплуатацию;

– техническое обслуживание приборов учета электрической энергии.

– комплекс работ по техобслуживанию внутридомовых электрических сетей;

– программа «Главный энергетик» для бюджетных организаций и малого бизнеса;

– проведение энергоаудита;

– оказание энергосервисных услуг. Энергосервисный договор (контракт) – это договор предметом, которого является осуществление действий исполнителем, нацеленных на энергосбережение и повышение

энергоэффективности использования энергоресурсов заказчиком. (261-ФЗ об энергосбережении и повышении энергетической эффективности);

– оформление земельных участков в собственность;

– заключение агентских договоров на осуществление комплексных услуг по начислению и сбору платежей сторонних организаций;

– монтаж пленочных теплых полов;

– озеленение земельных участков;

– расчет тарифов электроэнергии;

– размещение рекламы на квитанциях по электроэнергии, на информационных досках, стойках в офисах компании.

Организационная структура ООО «хХх» представлена в приложении Б.

ООО «хХх» осуществляет свою деятельность под управлением генерального директора Пудина Александра Владимировича, который действует без доверенности от имени Общества, а также, с учетом ограничений предусмотренных законодательством РФ, настоящим Уставом и решениями Совета директоров Общества.

В штате компании на 01.01.2016 г. находится 656 единиц персонала, которые заняты непосредственно своей работой в том или ином структурном подразделении Общества.

Каждое из управлений и отделов, является структурным подразделением публичного акционерного общества «Томская энергосбытовая компания» и осуществляют свою деятельность на территории города Томска и Томской области. Из представленной схемы можно увидеть, что каждое управление или отдел подчиняется непосредственно вышестоящему руководству.

Рассмотрим организационную структуру на примере «Управление по работе с физическими лицами».

Данное управление непосредственно подчиняется директору по работе с клиентами Общества и осуществляет свою деятельность, от имени Общества,

на основании положения об управлении по работе с физическими лицами в городе, утвержденного генеральным директором Общества и т.д.

Важно подчеркнуть, что каждый отдел и управление на предприятии в силу своей специфики выполняет ряд основных задач и функций, которые прописаны в «положении» того или иного отдела, управления Общества.

2.2 Анализ организационной структуры управления дебиторской задолженностью физических лиц в компании

В компании за работу с дебиторской задолженностью физических лиц – потребителей электрической энергии, отвечает подразделение «отдел по работе с дебиторской задолженностью физических лиц Управления по работе с физическими лицами в городе».

Данный отдел выделен как самостоятельное структурное подразделение ООО «хХх» и подчиняется непосредственно начальнику отдела. Основной целью деятельности отдела является:

– работа по снижению дебиторской задолженности;

– выполнение утвержденных показателей бизнес-планов сбытовой деятельности.

Структура Управления по работе с физическими лицами в городе приведена на рисунке 2.1.

Рисунок 2.1 – Организационная структура Управления по работе с физическими лицами в городе

На «отдел по работе с дебиторской задолженностью физических лиц в городе» Обществом возложены такие обязательства по работе с дебиторской задолженностью как:

1) проведение анализа динамики дебиторской задолженности за отпущенную электроэнергию и формирование показателя планов ее погашения;

2) подготовка оперативной информации о потребителях-задолжниках;

3) формирование заявок на введение полного и (или) частичного ограничения режима потребления электрической энергии в случаях и при условиях, предусмотренных действующим законодательством;

4) формирование заявок на возобновление режима потребления электрической энергии в случаях и при условиях, предусмотренных действующим законодательством;

5) выявление фактов самовольных подключений потребителей;

6) индивидуальная работа с потребителями по снижению дебиторской задолженности;

7) формирование списков в контакт-центр;

8) подготовка пакетов документов для оформления исковых заявлений на взыскание дебиторской задолженности потребителей;

9) обеспечивает подготовку обосновывающих документов по рассматриваемым в судебных органах спорам, возникшим по вопросам, входящим в компетенцию отдела, а также для ответов на претензии и требования контролирующих органов;

10) подготовка документов для привлечения граждан к административной и уголовной ответственности;

11) корректировка данных на лицевых картах потребителей входящим в компетенцию отдела;

12) участвует в судебных заседаниях (при необходимости);

13) участвует в комиссиях по рассмотрению вопросов о дебиторской и кредиторской задолженности;

14) организует и участвует в совещаниях и семинарах по вопросам, входящим в компетенцию отдела;

15) обеспечивает своевременную подготовку ответов на заявления и жалобы потребителей и официальных лиц, подготовку заключений по вопросам, относящимся к компетенции отдела;

16) своевременно готовит периодическую и оперативную отчетность;

17) подготавливает необходимую информацию для публикации на сайте Общества;

18) участвует в проведении мероприятий, направленных на увеличение сбора денежных средств с населения (лотерей, розыгрыши призов и т.п.).

Немало важным фактом для достижения целей, является взаимодействия отдела по работе с дебиторской задолженностью с иными подразделениями Общества, а также сторонними организациями.

Изобразим взаимодействия отдела схематично (рисунок 2.2).

Рисунок 2.2 – Взаимодействие отдела с другими подразделениями

Отдел по работе с дебиторской задолженностью физических лиц предоставляет в ***отдел расчета и ведения базы***:

– сведения о введенном режиме приостановления электроэнергии в отношении бытового потребителя – должника;

– сведения о начисленных объемах электроэнергии за самовольное подключение;

– сведения, полученные при подготовке пакетов документов для оформления исковых заявлений на взыскание дебиторской задолженности потребителей.

В свою очередь от данного отдела получают информацию следующего характера:

– обоснование начисленного объема электроэнергии бытовому потребителю;

– информацию о потребителях, в отношении которых необходимо отложить процедуру приостановления подачи электроэнергии, в связи с пересмотром начисленного объема электроэнергии;

– сведения о самовольном подключении ранее отключенных потребителей, полученные в ходе работы с потребителями;

– акты о выявлении самовольного подключения ранее отключенных потребителей.

Взаимодействие с ***отделом клиентского обслуживания*** заключается в том, что отдел по работе с дебиторской задолженностью физических лиц предоставляет:

– информацию об изменениях порядка расчета за электроэнергию;

– разъяснения о порядке начисления электроэнергии потребителю.

Взамен же получают:

– сведения о рассрочках потребителей, полученные в ходе работы с потребителями в пунктах приема;

– сведения о погашении дебиторской задолженности потребителей.

Отдел договоров и клиентского обслуживания получает от отдела по «дебиторке»:

– сведения об изменении договорных отношений с управляющими компаниями в рамках взаимодействия отдела;

– сведения о выявленном переводе жилого помещения в нежилое.

Отдел же в свою очередь от данного подразделения получает:

– сведения о договорах информационного обмена, заключаемых с управляющими компаниями (ТСЖ, ЖК, ЖСК).

Отдела по работе с дебиторской задолженностью физических лиц тесно взаимодействует с ***управлением правового обеспечения.*** Отдел передает в данное подразделение информацию такую как:

– заявки на подготовку доверенностей;

– документы, предоставляемые потребителями для проведения перерасчета, для рассмотрения и составления юридического заключения об их полноте и соответствии действующему законодательству;

– на согласование: проекты приказов и распоряжений; положение об отделе, должностные инструкции на работников отдела;

– необходимый пакет документов для оформления исковых заявлений на взыскание дебиторской задолженности потребителей;

– консультации, которые помогут принять правильное решение.

Управление правового обеспечения получает в свою очередь данные от отдела следующие:

– разъяснения действующего законодательства и порядок его применения;

– заявки на получение необходимых документов для оформления исковых заявлений, участия в судебных заседаниях, подготовки ответов на претензии;

– консультации.

Взаимодействие ***Контакт-центра*** с отделом заключается в том, что отдел по работе с дебиторской задолженностью физических лиц передает им реестр на обзвон потребителей имеющих задолженность перед компанией за коммунальную услугу по электроснабжению, а контакт-центр затем передает отчет об обзвоне граждан потребителей.

Отдел технического аудита получает:

– заявки на проведение инспектирования помещений потребителей на самовольные подключения электрооборудования;

– заявки на введение ограничения (отключения) и подключение потребителей.

Взамен отдел технического аудита передает в отдел «дебиторки»:

– акты с результатами проведенного инспектирования;

– акты приемки приборов учета;

– акты о самовольном потреблении.

Взаимодействие ***отдел бухгалтерского учета и отчетности*** с отделом по работе с дебиторской задолженностью заключается в следующем. Отдел бухгалтерского учета и отчетности получает от отдела:

– документы о переносе или возврату денежных средств потребителю;

– счета и счета-фактуры для оплаты, полученные в процессе работы отдела.

Отдел получает от данного подразделения:

– информацию об объемах поступления денежных средств от населения;

– согласование переноса или возврата денежных средств потребителям;

– распечатки лицевых счетов дебиторов и кредиторов бытовых потребителей;

– расписанные счета и счета-фактуры;

– консультации.

Также отдел по работе с дебиторской задолженностью взаимодействует с ***отделом экономической безопасности.*** Отдел передает в данное подразделение:

– факты нарушения приказа о неразглашении коммерческой тайны Общества;

– факты коррупции среди работников Отдела;

– заявки на поиск информации и потребителей задолжников, у которых отсутствуют реальные сведения об их местонахождении.

А взамен получает:

– справки и информацию по запросам.

Помимо взаимодействия внутри компании отдела по работе с дебиторской задолженностью физических лиц с другими подразделениями, они взаимодействуют со сторонними организациями такими, как ***Сетевые организации***. Они получают от отдела информацию следующего характера:

– еженедельные заявки на введение ограничения подачи электроэнергии должникам;

– ежедневные заявки на подключение абонентов при погашении задолженности.

Сетевые организации передают:

– ежедневный отчет о выполненных ограничениях (отключениях) электроэнергии потребителям и (или) причинах невыполнения заявки.

Управление технического сопровождения энергосбытовой деятельности получает от отдела по работе с дебиторской задолженностью физических лиц:

– заявки на введение ограничения (отключения) и подачи электроэнергии в квартиры граждан-должников;

– заявки на разноску извещений, претензий гражданам-должникам;

– заявки на проверку наличия самовольных подключений, ранее ограниченных граждан-должников.

Они же представляют им:

– акты о вводе ограничения (отключения) подачи электроэнергии;
– акты о самовольном подключении;
– показания приборов учета граждан;
– сведения о снесенных, расселенных и сгоревших жилых домах.

2.3 Анализ дебиторской задолженности ООО «хХх»

Энергетика на сегодняшний день является одной из важнейшей отраслью России, без продукции которой существование общества не представляется возможным. Данная отрасль является специфичной. Сбыт электроэнергии является завершающим звеном. Очень многие производители продукции, не хотят или не способны по каким либо причинам принять на себя функцию маркетингового посредника, к таким отраслям и можно отнести топливно-энергетический комплекс. В таком случае в электроэнергетике такие обязанности возложены на энергосбытовые компании, которые в свою очередь занимаются продажей электроэнергии конечному потребителю.

Суть в том, что энергосбытовые компании не участвуют на прямую в технологической цепочке «производство электроэнергии – передача электроэнергии» (рисунок 2.3).

Рисунок 2.3 – Положение энергосбытовых компаний в цепи производства и потребления электроэнергии

Изменения, которые коснулись энергосбытовой деятельности, выделяет в ходе реформы два направления такие, как регулируемые и нерегулируемые.

Стоит обратить внимание на тот факт, что регулируется деятельность, так называемых гарантирующих поставщиков, т.е. компании которые имеют статус гарантирующего поставщика. Отличие нерегулируемого энергосбытового бизнеса, от регулируемого заключается в том, что гарантирующий поставщик обязан заключить договор с любым из потребителей обратившемся к нему. Гарантирующий поставщик априори не имеет возможности проводить политику исключающую неплатежеспособность клиента.

Такой товар как электроэнергия можно охарактеризовать так:

– не представляется возможным складирования;

– аккумулирования в сколько-нибудь значимых объемах.

Тем самым процесс производства электроэнергии и его потребления тесно связаны и неразрывны. Подводя итог можно сделать вывод, что на рынке электроэнергии покупка всегда идет с продажей одновременно, а оплата по факту, откуда и возникает риск неплатежей – рост дебиторской задолженности [18, с. 22 –27].

Основные показатели деятельности ООО «хХх» за 2014-2015 гг. представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «хХх» за 2014-2015 гг.

Показатели	**Ед. изм.**	**2015 г.**	**2014 г.**
Выручка	тыс. руб.	12 912 524	11 997 638
Себестоимость продаж	тыс. руб.	(4 569 356)	(4 182 169)
Валовая прибыль (убыток)	тыс. руб.	8 343 168	7 815 469
Коммерческие расходы	тыс. руб.	(7 747 082)	(6 848 244)
Управленческие расходы	тыс. руб.	–	–
Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	596 086	967 225
Прочие расходы	тыс. руб.	(608 190)	(1 057 614)
Прочие доходы	тыс. руб.	147 285	148 748
Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс. руб.	168 918	24 466
Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	858	981

Одним из преобладающих для баланса ООО «хХх» является раздел «Оборотные активы», которые составляют 63,46%. Такое соотношение соответствует виду деятельности организации, так как Общество является Гарантирующим поставщиком электрической энергии. Данная услуга не предусматривает необходимость наличия производственных цехов и дорогостоящего оборудования, складов для хранения, внутренней и внешней транспортировки.

Внушительная доля дебиторской задолженности может привести к снижению ликвидности и финансовой устойчивости компании и как следствие снизить эффективность его финансово-хозяйственной деятельности.

Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и прочих дебиторов отражается в бухгалтерском учете и отчетности ООО «хХх» в суммах, на которые предъявлены расчетные документы или в суммах исходя из условий договоров. Дебиторская задолженность покупателей электрической энергии учитывается по сумме выставленных покупателям счетов-фактур. Бухгалтерская отчетность ООО «хХх» на 31 декабря 2015 года приведена в Приложении В, Г.

С целью достоверного отражения в отчетности дебиторской задолженности ООО «хХх» формирует резерв по сомнительным долгам. Сомнительной признается дебиторская задолженность, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями.

Долг признается безнадежным в случаях истечения срока исковой давности, ликвидации предприятия-должника, признания долга невозможным к взысканию (на основании акта судебного пристава, акта государственного органа). Списание безнадежных долгов производится на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа генерального директора компании.

Списанию в счет уменьшения резерва подлежит только дебиторская задолженность, по которой был создан резерв.

Дебиторская задолженность по строке 1230 баланса указывается в оценке «нетто», за вычетом резервов по сомнительным долгам.

Информация о дебиторской задолженности по видам представлена в приложении Д.

На покрытие сомнительной дебиторской задолженности на конец отчетного периода в ООО «хХх» создан резерв по дебиторской задолженности покупателей электрической энергии в размере 2 172 767 тыс. рублей, на конец 2014 г. – 1 871 496 тыс. рублей и на конец 2013 года резерв составил – 1 017 972 тыс. рублей.

Представим сведения о дебиторской задолженности покупателей и заказчиков на рисунке 2.4.

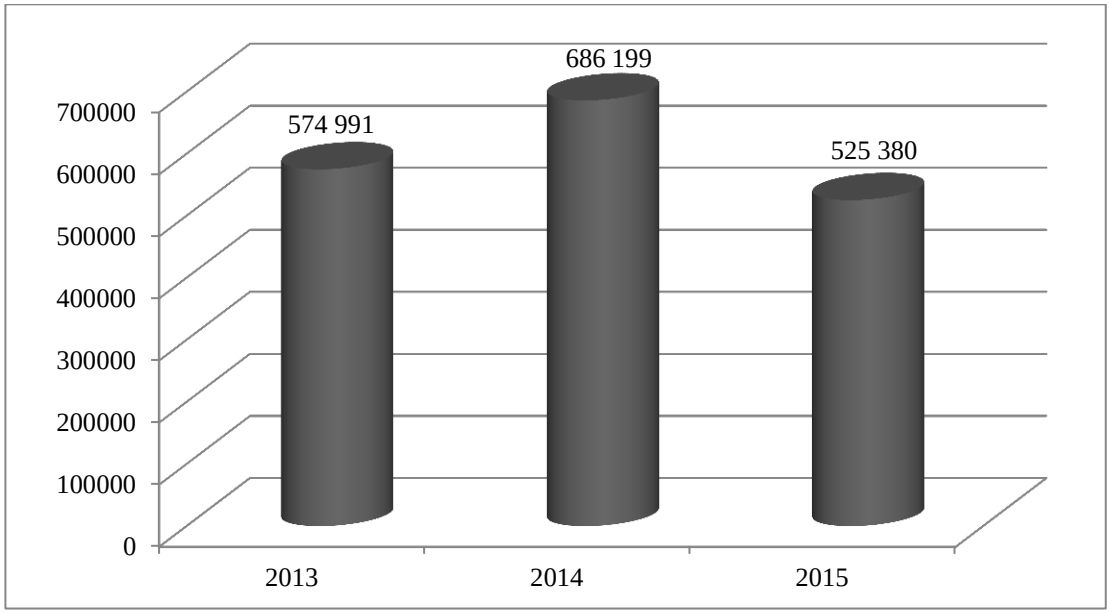


Рисунок 2.4 – Динамика дебиторской задолженности покупателей и заказчиков за период с 2013 по 2015 гг., тыс. руб.

Как видно на рисунке в 2015 году наблюдается заметное снижение дебиторской задолженности на сумму 160 819 тыс. рублей по отношению к 2014 году.

Данная тенденция произошла во многом благодаря тому, что компания внедрила для клиентов Общества оплату электроэнергии в личном кабинете с

помощью сервиса «Быстрая оплата электроэнергии через интернет» на корпоративном сайте, а также услугу «Автоплатёж» Сбербанка и Газпромбанка.

А также немало важно отметить, что по итогам 2015 года ООО «хХх» направило в суд 5 386 исковых заявлений о взыскании дебиторской задолженности за электроэнергию с бытовых потребителей г. Томска и Томской области, и на 1 января 2016 года судом было удовлетворено 2 911 исков на общую сумму 15,5 млн. рублей.

Крайне недобросовестным плательщиком перед ООО «хХх» является население.

Рассмотрим структуру дебиторской задолженности по категории «население», которая наглядно демонстрирует направления, по которым остро стоят проблемы неплатежей (рисунок 2.5).

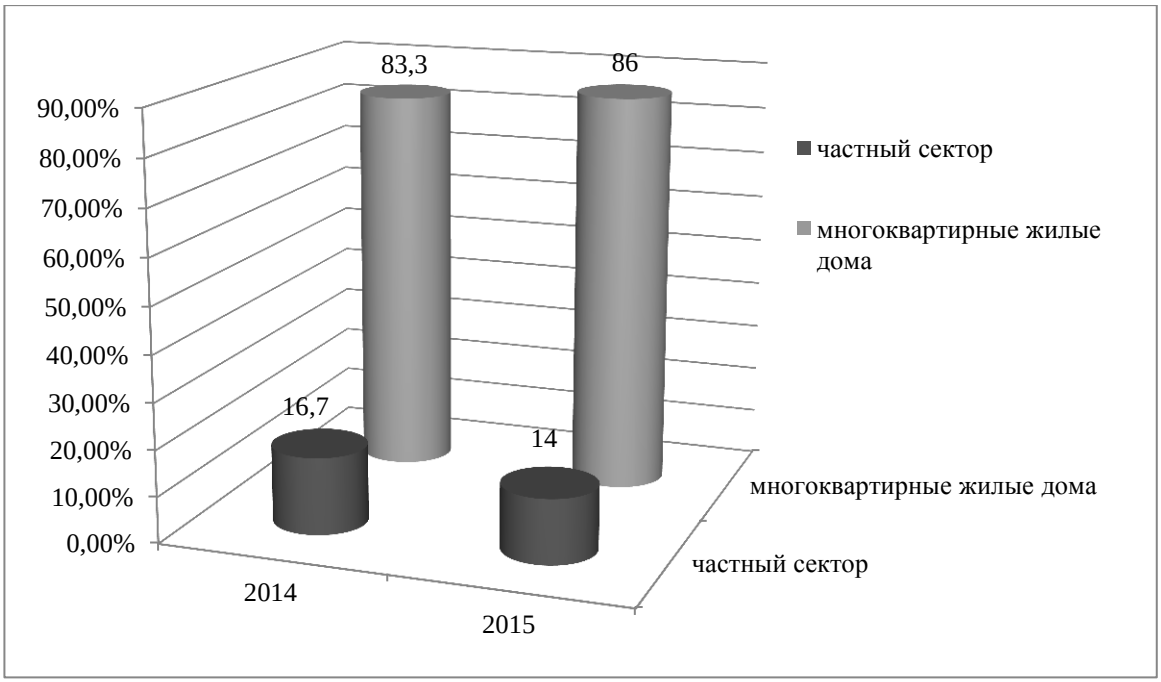


Рисунок 2.5 – Структура дебиторской задолженности по категории потребителя «население» за 2014-2015 гг., %

Анализируя динамику дебиторской задолженности по данной категории потребителей, можно сделать следующие выводы.

Наблюдается высокий уровень дебиторской задолженности потребителей проживающих в многоквартирных домах города Томска по отношению потребителям частного сектора (сюда относятся частные дома, гаражи, бани, погреба и т.д.). Данная тенденция обусловлена тем, что большая часть населения города Томска проживает именно в многоквартирных домах.

1. Одной из предполагаемых причин, роста дебиторской задолженности, стало переход на выставление счетов населению по закрытому счету-квитанции, т.е. платежному документу, в котором уже указан объем потребленной электроэнергии и размер платежа. Ранее, до 2011 года реализация электроэнергии населению в денежном отношении велась на основании самостоятельно заполненных и оплаченных гражданами-потребителями счетов, а в натуральном выражении определялась делением сумм платежа на соответствующие тарифы.

2. Немаловажной причиной может являться, тот факт, что в 2014 году на заседании органов власти города Томска было принято решение о предъявлении единого платежного документа потребителям по коммунальным услугам таким, как электроснабжение плюс отопление и горячее водоснабжение. Тем самым вызвали волну возмущения среди населения, связано это с тем, что оплата должна производиться по одному платежному документу в разные организации, что, по мнению граждан, доставляет им неудобства.

3. Банальной причиной неоплаты коммунальной услуги по электроснабжению может являться снижение реального дохода населения, отсутствие денег в «кошельке» у граждан, в связи с экономическим кризисом в стране.

4. Основной вклад в прирост дебиторской задолженности вносят потребители, относящиеся к категории «злостных неплательщиков» (алкоголики, наркоманы и т.д.).

Анализ дебиторской задолженности производится в первую очередь по показателям оборачиваемости дебиторской задолженности, длительности

одного оборота, доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, доли сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности.

Порядок расчета данных показателей был отражен в разделе 1.2.

Результаты расчета коэффициентов по данным бухгалтерской отчетности представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Показатели анализа дебиторской задолженности ООО «хХх» по населению

Показатели	**2014 год**	**2015 год**	**Изменения за год (+/ –)**
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	11 997 638	12 912 524	+914 886
Средняя величина дебиторской задолженности по населению, тыс. руб.	163 466	190 291	+26 825
Общий объем оборотных активов, тыс. руб.	1 688 668	1 477 608	–211 060
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	73,4	67,86	–5,54
Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дни	4,97	5,38	+0,41
Доля дебиторской задолженности в общей сумме текущих и оборотных активов, %	9,7	12,9	+3,2

Данный анализ свидетельствует о незначительном ухудшении качественных показателей дебиторской задолженности по отношению к отчетному периоду. Так в 2015 году активы компании, иммобилизованные в расчеты с дебиторами, обернулись 67,86 раз, отсюда длительность оборота составила 5,38 дня.

Рассматривая 2014 год, мы видим, что период оборота составил 4,97 дня, т.е. дебиторская задолженность погашалась 67,86 раз за 365 дней.

Если сравнивать темп роста выручки с темпом роста дебиторской задолженности, можно сделать вывод о том, что рост задолженности в 2015

году оправдан, так как сопровожден ростом выручки в том же году. Это связано с тем, что за отчетный период увеличилось количество потребителей.

Так, за 2015 год почти в полтора раза возросла доля дебиторской задолженности в общей сумме текущих и оборотных активов.

Особое внимание при проведении анализа дебиторской задолженности уделяется анализу по срокам образования обязательств, который приведен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ дебиторской задолженности по срокам образования

Период дебиторской задолженности	**Всего дебиторская задолженность**		**до 1 мес.**		**от 1 мес. до 4 мес.**		**от 4 мес. до 12 мес.**		**от 12 мес. до 36 мес.**		**свыше 36 мес.**	
	Сумма ДЗ, тыс. руб.	**%**	**Сумма ДЗ, тыс. руб.**	**%**	**Сумма ДЗ, тыс. руб.**	**%**	**Сумма ДЗ, тыс. руб.**	**%**	**Сумма ДЗ, тыс. руб.**	**%**	**Сумма ДЗ, тыс. руб.**	**%**
2014	163466	100	88352	54	41216	25,2	18909	11,6	13928	8,5	61	0
2015	190291	100	103643	54,5	42707	22,4	21102	11,1	21377	11	1462	1

Из приведенных данных видно, что по итогам как 2014 года, так и 2015 года наибольший удельный вес составляла дебиторская задолженность сроком образования до 1 месяца, что положительно характеризует структуру дебиторской задолженности, а также говорит об эффективной работе с ней.

На стабильном уровне остается задолженность, сроком образования свыше трех лет. Стоит обратить внимание, что три года составляет срок исковой давности, в связи с этим, недопущение роста удельного веса дебиторской задолженности сроком образования свыше трех лет, может говорить об усилении контроля за «старением» дебиторской задолженности и принятием своевременных мер по ее взысканию.

При анализе возрастной структуры дебиторской задолженности, он позволяет увидеть четкую картину состояния расчетов потребителей электроэнергии и что немаловажно позволяет выявить просроченную задолженность. Кроме всего этого, он в значительной степени облегчает проведение инвентаризации расчетов с дебиторами, благодаря чему становится возможным оценить активность компании по взысканию дебиторской задолженности и «ее качество».

Практика показывает, что дебиторская задолженность во многих энергосистемах рассматривается именно с точки зрения сроков ее образования. В силу того, что для энергосистем очень важно знать, срок образования, какой дебиторской задолженности приближается к сроку исковой давности, какая задолженность образована в текущем году и за какой период, задолженность, в отношении которой еще нельзя применять санкции по ограничениям (отключениям), чтобы наиболее четко представлять вероятность и сомнительность возвращения взыскиваемых долгов.

В таблице 2.4 представлена дебиторская задолженность ООО «хХх» на 01.01.2016 г. по степени ее ликвидности.

Таблица 2.4 – Структура дебиторской задолженности ООО «хХх» по степени ликвидности

Группы потребителей	**Структура дебиторской задолженности на 01.01.16г. в %**									
	текущая	**Рабочая**						**Мораторная**	**Безнадежная**	**Всего**
		Реструктуризированная	**Исковая**			**Неотработанная просроченная**	**Всего рабочая**			
			Судебные иски	**Исполнительные листы**	**Всего исковая**					
Население:	54,5	1,92	10,05	8,65	18,70	24,91	45,5	0	0	100
МКЖД	46,2	0,87	7,49	7,50	14,99	24,04	39,90	0	0	86,08
Частный сектор	8,3	1,05	2,56	1,16	3,71	0,87	5,6	0	0	13,92

Из данной таблицы можно сделать следующие выводы:

– «текущая» задолженность составляла 54,5 % от долга;

– «рабочая» задолженность – 45,5 % от суммы долга, основную долю в «рабочей» задолженности занимает неотработанная просроченная задолженность;

– «мораторная» задолженность («замороженная» на определенный срок на основании нормативных документов) и «мертвая» или безнадежная к взысканию – 0%.

Ликвидность дебиторской задолженности определяется главным образом скоростью и сроками ее оборачиваемости. Качество дебиторской задолженности определяется степенью соответствия сроков задолженности условиям платежа [6].

В приложении Е отражены положительные и отрицательные стороны деятельности ООО «хХх» в области анализа и управления дебиторской задолженностью.

3 Повышение эффективности управления дебиторской задолженности ООО «хХх»

3.1 Основные проблемы в области управления дебиторской задолженностью в сфере электроэнергетики

В сфере электроэнергетики всегда существовал и продолжает иметь место ряд проблем. Очень остро стоит проблема с неплатежами за коммунальную услугу электроэнергию на розничных рынках, тем самым существенно влияет на финансовое состояние энергосбытовых компаний имеющих статус гарантирующего поставщика.

К сожалению, на данный момент еще не все потребители электроэнергии осознали то, что электроэнергия не общественное благо, а товар, за который необходимо платить. Достаточно высокий уровень дебиторской задолженности в настоящее время наблюдается по категории «население». В настоящее время данная категория потребителей наиболее сложное направление в снижении дебиторской задолженности.

На сегодняшний день нет единого механизма, с помощью которого можно было бы решить проблему задолженности в сфере электроэнергетики раз и навсегда.

Одной из проблем, на мой взгляд, является несовершенство действующего законодательства об электроэнергетики и так, например процессуальное законодательство не позволяет быстро и эффективно взыскать дебиторскую задолженность с контрагентов. Кроме того административное и уголовное законодательство не позволяет привлекать к ответственности потребителей, которые умышлено не платят за коммунальные ресурсы.

Как было уже отмечено в разделе 2.3, постановлением Правительства РФ от 04.05.2012 г. № 442 предусмотрена обязанность ресурсоснабжающей организации, как гарантирующего поставщика заключить договор с любым из потребителей обратившемся к нему, и тем самым не представляется возможным проводить политику исключающую неплатежеспособность

клиента. Как следствие ресурсоснабжающая организация не имеет право отказаться от договора в связи с неоплатой потребленного ресурса.

Стоит отметить тот факт, что к накоплению неплатежей у гарантирующих поставщиков ведет также отсутствие информационного обмена между органами государственной власти и ресурсоснабжающими организациями.

Можно также отметить то, что главной причиной накопления долгов потребителей перед компанией является отсутствие санкций за просрочку платежей.

Анализируя дебиторскую задолженность на предприятии ООО «хХх» мы увидели довольно неблагоприятную картину в области оплаты за электроэнергию по населению. Задолженность увеличилась по отношению к прошлому периоду на 12,5%.

В целом можно выделить, что основная часть проблем энергосбытовых компаний всегда была связана с населением, т.е. с бытовыми потребителями.

Если вспомнить, то раньше абонент сам фиксировал свои показания индивидуального прибора учета и соответственно самостоятельно заполнял квитанцию на оплату, при этом «Томскэнергосбыт» делал рейды по проверке достоверности передаваемых данных не чаще одного раза в год. Стоит также отметить и то, что цены на электроэнергию для потребителя были достаточно низкими, а связано это с тем, что государство дотировало бытовых потребителей, отсюда не было необходимости в строгом контроле выручки за данный вид услуги, как электроэнергия. На мой взгляд, многие до сих пор так и живут с ощущением, того, что электроэнергия это дар, а не товар за который необходимо платить по тарифу на сегодняшний день, который устанавливает Департамент тарифного регулирования Томской области.

Однако современный мир не стоит на месте и в последнее десятилетие в обиходе потребителей появилось достаточно много «модных» энергопотребляемых приборов (кондиционеры, мощные печи, компьютеры,

бойлеры, электрокотлы, теплые полы и т.д.). Электроэнергия стала дорожать, а государство прекратило дотирование населения.

И тут встал ряд проблем перед энергосбытом при продаже электроэнергии для населения.

Одной из проблем, как было отмечено в разделе 2.3, для организации остается то, что до сих пор преобладающая часть населения не принимают «готовые» уже к оплате платежные документы и по субъективному мнению продолжают вносить свои корректировки и уже с этим учетом вносить плату, как считают нужным и правильным. Зачастую с учетом этого складывается задолженность контрагента перед компанией.

Достаточно значимой проблемой для компании остается то, что у определенного количества населения города Томска и области проживающих, как в многоквартирных домах, так и в частном секторе отсутствуют индивидуальные приборы учета электроэнергии и объем определен по нормативу, а это условная величина, которая не позволяет определить реального потребления. Также есть определенный процент населения, у которых установлены приборы учета на жилые помещения с истекшим сроком поверки или использование электросчетчика с классом точности 2,5, что не отвечает требованиям действующего законодательства. Как показала практика то по таким приборам идет недоучет электроэнергии, что по факту является хищением.

ООО «хХх», осуществляет подачу электроэнергии в многоквартирные дома по общему учету, который фиксирует весь объем электроэнергии поданный в дом, а та разница, которая осталась между суммарным потреблением общедомового прибора учета и тем, что потребили жильцы, распределяется в виде общедомовых нужд.

Как показала практика достаточно большой процент населения крайне негативно относится к строке общедомовых нужд, в своих платежных документах на электроэнергию, и по их мнению, данную строку оплачивать совершено нет необходимости, а если и оплачивают, то опять же исходя из

своих собственных расчетов. Тем самым на лицевом счете потребителя начинает скапливаться задолженность за коммунальную услугу в целом, а значит и в компании образуется «дебиторка».

Проблема в том, что часть населения достаточно плохо знает действующее законодательство, из-за чего и возникает непонимание, или не желание понимать, как определяется расчет электроэнергии, в том числе и на общедомовые нужды. Надо понимать, что незнание закона не освобождает от ответственности, в нашем случае от оплаты электроэнергии, в том числе и общедомовые нужды в полном объеме.

Очень актуальная проблема стоит перед компанией – это хищение электроэнергии. Воровство происходит разными способами. Например, вмешательство в прибор учета, так сказать «отмотать» электроэнергию или «затормозить» ход прибора, либо подключить часть нагрузки, а может и все, минуя своего прибора учета и т.д. Учитывая, что у ООО «хХх» на обслуживании находится 413 642 физических лица, а сотрудники компании (инспекция) по отключению и подключению от сетей коммунальной инфраструктуры насчитываются в количестве 6 человек то, по моему мнению, очень сложно отследить хищение, несанкционированное подключения к внутридомовым сетям, элементарно из-из недостаточного количества персонала.

Здесь стоит отметить, что одним из самых простых и, как показывает практика эффективным способом улучшения платежной дисциплины потребителей электроэнергии, является введение полного или частичного ограничения режима потребления от инженерных сетей.

Однако существует и такая малопривлекательная картина, как после ограничения подачи электроэнергии должнику (когда сотрудник покидает объект отключения), должник без каких либо препятствий снова возобновляет подачу электроэнергии путем несанкционированного подключения. Однако многих не пугает такая ситуация, как то, что, нарушая закон к ним в последствие, будут применены штрафные санкции. Учитывая масштабы

города, а также количество инспекторов для данной работы в компании, достаточно сложно ежемесячно проводить инспекторские рейды в каждую квартиру для выявления неплательщиков.

Перед компанией существует и такая проблема, как для бытовых потребителей достаточно трудной задачей является организация расчетов за потребленную электроэнергию, и к ним не применимы такие приемы, как допустим выставление авансовых счетов, применение безакцептной формы расчетов и т.д. Здесь нужно понимать, что оплата за электроэнергию должна происходить ежемесячно, а значит в год 12 раз.

Однако существуют потребители, которых можно отнести к категории добросовестных плательщиков, но они при этом могут забыть оплатить один или два месяца, что сокращает количество оплат в год. Отсюда можно сделать вывод, что ухудшение показателей дебиторской задолженности могут произойти именно по этой причине.

Рассматривая, дебиторскую задолженность по срокам ее образования и ликвидности, мы увидели то, что в 2015 году достаточно внушительную часть составляет «рабочая» дебиторская задолженность, а это 86 846 тыс. рублей или в процентном отношении 45,5%.

Рабочая задолженность – задолженность, образованная в результате ненадлежащего исполнения должником своей договорной обязанности по соблюдению сроков оплаты и как следствие допущения просрочки платежа свыше двух месяцев.

От общей суммы долга «рабочей» задолженности только 18,7% – составляет исковая задолженность.

Так под исковой задолженностью признается дебиторская задолженность, требование об оплате которой предъявлено энергосбытовой компанией в соответствующий суд.

Как принято в организации с исковой задолженностью работают юристы компании (управление правового обеспечения), которые выходят с исками в

суд на потребителей для восстановления и защиты нарушенных прав, а также отстаивание законных интересов компании.

Юристами направляются исковые заявления в суд, в том случае, если должник отказывается оплатить полностью долг или оплачен он не в полном объеме. При этом до иска были приняты различные меры воздействия на потребителя.

Стоит знать, для того, чтобы подать иск в суд на должника, необходимо собрать определенный пакет документов (он может определяться предметом спора) и здесь задействовано определенное количество сотрудников структурных подразделений компании, а если это касается частного сектора, то информация должна быть и от сетевой организации. Сроки предоставления документов или необходимой информации не должны превышать семи, а в некоторых случаях пяти рабочих дней.

Учитывая, что этим занимается не один отдел в компании, возникает проблема со временем, которое необходимо для сбора информации даже по одному должнику. Такая разрозненность, на мой взгляд, отрицательно сказывается на финансовом положении компании.

А также, по моему мнению, в организационной структуре компании слабые взаимосвязи, что и дает такой эффект.

Большой проблемой является тот факт, что судебные разбирательства могут затягиваться, на неопределенный срок даже в том случае, если долг потребителя очевиден. Связано это с тем, что одним из условий выдачи судебного приказа является наличие заключенного в обязательном порядке в письменном виде договора энергоснабжения с потребителем, а по факту такие договора заключены пока только с единицами из них. Законодательством предусмотрено, что договор считается заключенным с момента присоединения потребителя к сети и не обязует заключать договор в письменном виде, при этом в устном виде он не теряет своей законной силы. Однако на деле выходит так, что исковые заявления судом рассматриваются только при наличии письменного договора энергоснабжения между потребителем и

ресурсоснабжающей компанией. В этом случае только письменный договор содержит данные правоустанавливающие личность (паспортные данные).

Вот отсюда и возникает неотработанная просроченная задолженность, которая занимает преобладающую долю в «рабочей» задолженности это почти 1/4 от общей суммы задолженности по населению за 2015 год.

Сюда же немаленький вклад вносит риэлтерская палата тем, что при сделке купли/продажи недвижимости не проверяется наличие или же отсутствие задолженности за коммунальные услуги, в нашем случае электроэнергия. Новый собственник вправе обратиться для заключения договора энергоснабжения на его имя с подтверждающим документом на приобретенную собственность, и как правило отсюда долг старого собственника «зависает» на неопределенное время.

По результатам анализа можно однозначно сказать, что ООО «хХх» следует уделять особое внимание в работе с дебиторской задолженностью категории потребителей население.

Кроме того, актуальной остается проблема снижения уровня дебиторской задолженности по срокам ее образования.

Наряду с изложенными проблемами в данном разделе, необходимо внести ряд предложений для улучшения управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Вышеперечисленные проблемы в данном разделе представим в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Проблемы в области управления дебиторской задолженностью

Проблема	**Описание проблемы**
Несовершенство действующего законодательства	Процессуальное законодательство не позволяет быстро и эффективно взыскать дебиторскую задолженность
	Не позволяет привлекать к административной и уголовной ответственности
Отсутствие информационного обмена между органами государственной власти и ресурсоснабжающими организациями	Отсутствие информации о потребителе: ФИО плательщика, является он собственником или нанимателем, количество проживающих и т.д.

Продолжение таблицы 3.1

Отсутствие санкции за просрочку	Нарушаются условия договора потребителем по оплате, а при этом меры не принимаются по ее погашению
Непринятие "готовых" платежных документов	Населением до сих пор вносятся корректировки в счета-квитанции
Отсутствие индивидуальных приборов учета (ИПУ)	Определение объема электроэнергии по нормативам существенно искажает реальное потребление
ИПУ классом точности 2,5	Не отвечающие требованиям законодательства, а также идет недоучет электроэнергии
Общедомовые нужды	Плохое знание нормативных законодательных актов
	Потери в сетях
	Применение нормативов, ИПУ классом точности 2,5
	Субъективное мнение
Хищение электроэнергии	Посредством вмешательства в работу ИПУ, также подключение, минуя ИПУ, несанкционированное подключение
Организация расчетов бытовых потребителей	Не представляется возможным применить такие приемы как выставление авансовых счетов, безакцептных форм расчетов
"Рабочая" дебиторская задолженность	45,53% составляет от общего объема, сюда же входит исковая, просроченная задолженность
Проблемы в организационной структуре компании	Недостаточное количество инспекторов для проведения рейдов по неплательщикам
	Слабые взаимосвязи не позволяют качественно работать с исковой задолженностью
Заключение договоров с потребителями	Исковые заявления рассматриваются только при наличии договора в письменном виде
Риэлтерская деятельность	При сделках купли/продажи недвижимости не проверяют наличие задолженности за коммунальные услуги у продавца

3.2 Пути повышения эффективности управления дебиторской задолженности на предприятии

Эффективное управление дебиторской задолженностью, как правило, оказывает серьезное влияние на ликвидность, а значит и на укрепление финансового положения компании в целом.

Здесь можно с полной уверенностью сказать, что эффективное управление дебиторской задолженностью относится к обязательным условиям успешной работы организации, тем самым создает предпосылки для быстрого роста деятельности компании и увеличения финансовых возможностей. Например, ускорение товарооборота, своевременная оплата счетов и т.д.

Для того, чтобы решить проблему в области управления дебиторской задолженностью по населению города Томска и области в целом, ООО «хХх» можно порекомендовать ряд мероприятий по ее совершенствованию.

1. Для того, чтобы минимизировать потери в сетях в многоквартирных домах, и при этом потребитель получал адекватные счета за коммунальные ресурсы в виде общедомовых нужд, управляющие компании должны выявить и устранить все случаи нецелевого расходования коммунального ресурса, а также провести работы по повышению энергоэффективности.

Безусловно, одним из лучших инструментов платежеспособности потребителя будет являться оснащение всех без исключения жилых помещений приборами учета, которые не имеют их, т.к. потребитель охотнее платит за свое потребление, нежели суммы по строке общедомовых нужд. Здесь необходимо провести работу по обследованию жилых помещений на предмет наличия или отсутствия технической возможности установки прибора учета. В том случае если есть все условия для установки, но он не установлен – применять увеличенный норматив потребления.

Учитывая, что все жилые помещения должны быть оснащены индивидуальными приборами учета, как гласит Федеральный закон РФ 261-ФЗ, то здесь, на мой взгляд, будет достаточно эффективной мерой приведение в порядок внутридомовых электрических сетей, оснащение измерительными комплексами электроучета жилых помещений за счет инвестиционных программ в которую стоит привлекать управляющие компании, органы местного самоуправления и т.д. (такая практика в компании уже существует и дает положительный результат).

2. Решить проблему касаемо населения, у которого отсутствуют приборы учета, приборы с истекшим сроком поверки, не отвечающим требованиям действующего законодательства, а также с хищением электроэнергии можно и необходимо с применением современных технологий, а это установив автоматизированную систему контроля и учета электроэнергии.

В последнее время стали появляться счетчики передающие информацию по PLC – каналу, другими словами – это система учета электроэнергии, которая позволит автоматизировать процесс учета электроэнергии, ликвидировать потери от хищения и снизить эксплуатационные расходы. Данные приборы учета можно использовать повсеместно: как в городе в многоквартирных домах, так и в частном секторе.

Что хорошо в данной системе, это то, что данные автоматически поступают на сервер, где и хранятся для дальнейшего использования.

Во-первых, использование таких автоматических систем существенно облегчит ведение учета т.к. съем будет производиться автоматически, а значит нет необходимости потребителю передавать показания счетчика ежемесячно.

Во-вторых, данная система передает реально потребленную электроэнергию, в то время как сам потребитель может занизить свои показания, или ошибиться при визуальном съеме.

В-третьих, в частном секторе данная система может частично решить проблему хищения, так как данная система находится на столбах, тем самым к такому прибору доступ затруднен для человека.

Также, по моему мнению, стоит внедрять счетчики с дистанционным отключением электроэнергии для неплательщиков. В том случае, когда потребитель не платит по каким либо причинам за потребленную электроэнергию, подаваемую в жилое помещение, мощность постепенно ограничивается, т.е. сначала абонент будет лишен пользования мощных приборов и так по убыванию, в итоге подача электроэнергии будет прекращена до момента погашения полностью задолженности за коммунальный ресурс.

Данная система нашла широкое применение в странах Западной Европы и США.

Хотелось бы, чтобы в России в энергосбытовых компаниях данная система нашла широкое применение, что в свою очередь позволит снизить определенный процент неплатежей в электроэнергетике.

На мировом рынке существует такая фирма ITRON-AKTRIS, которая предлагает один из инструментов системы расчетов за электроэнергию «Talexus Vendor», которая довольно успешно работает во многих станах мира и даже нашла свое применение в России.

В основе такой системы лежит индивидуальный прибор учета с устройством для считывания пластиковых карт, как предполагается, для такого счетчика, существуют специальные пункты для оплаты. Абонент погашает кредит в необходимом ему объеме и удобное для него время, при этом денежные средства поступают на пластиковую карту, после чего карта вставляется в электросчетчик и счетчик отпускает электроэнергию до списания кредита полностью.

Думаю, данная система достаточно эффективна и могла бы среди абонентов города Томска укрепить платежную дисциплину, а соответственно снизить долю дебиторской задолженности перед компанией.

Все преимущества достаточно очевидны, так как отпадает необходимость списывать показания приборов учета, и даже в некоторых случаях выезжать на отключения и подключения потребителя, и как следствие предотвращение возникновения задолженности.

Как можно увидеть применение в комплексе предлагаемых вариантов позволит сократить неплатежи в сфере электроэнергетики и позволит снизить, а также не допускать дальнейшего роста.

3. Бороться с бытовыми потребителями должниками за электроэнергию ООО «хХх» можно таким способом, как подавать данные о задолженности за электроэнергию в бюро кредитных историй.

На данный момент вступили в силу изменения в законодательство, предоставившие поставщикам коммунальных ресурсов право передавать информацию о задолженности за электроэнергию бытовых потребителей в бюро кредитных историй (Федеральный закон от 28.06.2014г. № 189-ФЗ).

Должнику неоплаченный счет за коммунальный ресурс может обернуться более высокой ставкой по кредиту или вовсе отказом в его выдаче. С помощью единой базы неплательщиков банки смогут проверять наличие у потенциальных заемщиков долгов по оплате коммунальных услуг.

В соответствии с законодательством согласия должника на включение этой информации в состав кредитной истории не требуется. При этом бюро кредитных историй обязаны хранить ее в течение 10 лет с момента внесения в базу данных, таким образом такая картина может надолго испортить кредитную историю.

По моему мнению, данный способ борьбы с неплательщиками, является довольно привлекательным, учитывая в наше время потребность населения в кредите.

4. ООО «хХх» стоит рассмотреть мероприятия по снижению исковой, просроченной дебиторской задолженности следующие:

– рассмотреть возможность внедрения обзвона неплательщиков роботом 1 раз в неделю;

– для более продуктивной работы с исковой дебиторской задолженностью можно предложить компании создать в штатном расписании специализированное структурное подразделение, силы которого будут сосредоточены только на этой работе, для получения положительного результата;

– возможность публикации списков «злостных неплательщиков» в местах средств массовой информации, вывешивание списков на информационных досках в администрациях, в многоквартирных жилых домах, на досках объявлений, в управляющих компаниях, офисах ООО «хХх» либо в местах массового скопления народа;

– стоит организовать встречу на уровне Администрации для проработки ситуации связанной с риэлтерской деятельностью (при необходимости привлечь Прокуратуру);

– при отсутствии возможности оплатить накопившуюся задолженность сразу, но при этом абонент соглашается на ее погашение, специалистам компании стоит рассмотреть возможность заключения соглашения о рассрочке платежа;

– для актуализации базы стоит организовывать рейды с участковыми, а так же с представителями управляющих копаний по жилому фонду города Томска, для подписания договоров энергоснабжения, что существенно облегчит работу с оформлением исков по «судебным приказам» с фотографиями документов;

– как было уже отмечено ранее, простым и очень эффективным способом воздействия на погашения задолженности перед компанией, для должника является ограничение от сети энергоснабжения, тем самым можно предложить мероприятие по оборудованию бригады по отключениям, мобильными кассами для возможности принятия денежных средств на месте;

– в качестве мероприятия по снижению дебиторской задолженности среди населения можно рекомендовать проведение различных акций. Например, при погашении 10000 руб. – 100 кВт*ч в подарок, списание пени и т.д. Цель данной акции это – привлечение потребителей к своевременной и регулярной оплате за потребленные энергоресурсы;

– одним из мероприятий можно предложить распечатать квитанции на цветной бумаге: дебиторская задолженность от 3 до 6 месяцев – оранжевая бумага, дебиторская задолженность более 6 месяцев – красная бумага;

– по моему мнению, можно также рассмотреть такую возможность в борьбе по дебиторской задолженности, как направление "пугалок" – копий исковых заявлений "злостным неплательщикам", чтобы должник видел, что с него будет взыскиваться задолженность в судебном порядке;

– как одним из способов, побуждающих дебиторов погасить свою задолженность, можно предложить ООО «хХх» продажу просроченной дебиторской задолженности по населению специализированному финансовому институту – факторинговой компании.

С моей точки зрения, совокупность предложенных мероприятий, позволит повысить эффективность управления дебиторской задолженности ООО «хХх», и как следствие, повысить результаты финансово-хозяйственной деятельности.

Проблемы в области дебиторской задолженности, описанные в разделе 3.1, а также мероприятия по улучшению эффективности управления дебиторской задолженностью в ООО «хХх» описанные в разделе 3.2, для полноты картины изобразим схематично на рисунке 3.1.

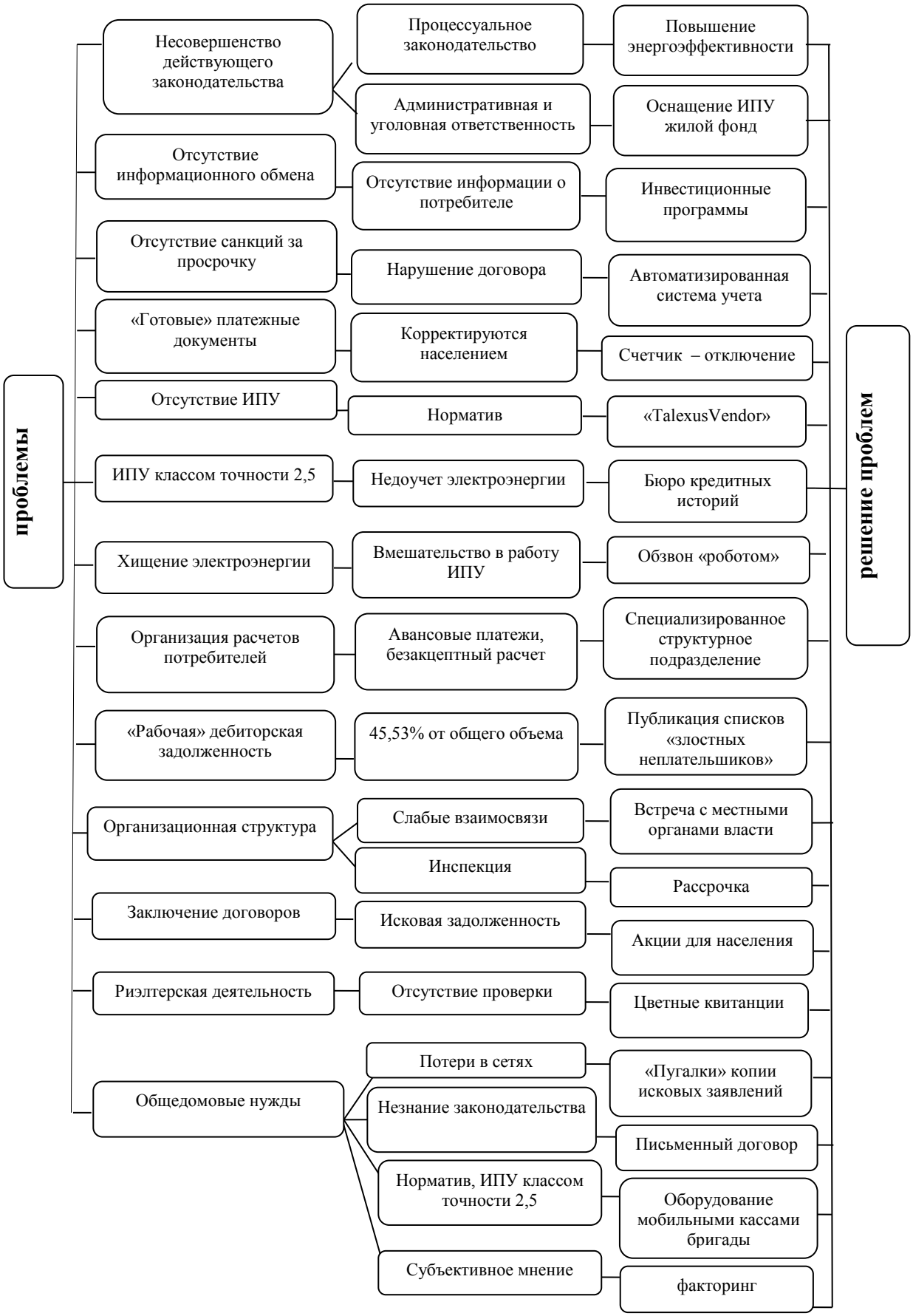


Рисунок 3.1 – Проблема. Решение проблем

3.3 Эффекты и эффективность предложенных мероприятий

Под ***экономическим эффектом*** понимается результат определенного хозяйственного процесса, который отражает достижение предприятием соответствующих отношений поставленных целей. Иными словами экономический эффект – это разница между результатом от деятельности компании и затратами на получение результата.

Эффективность данный показатель представляет собой, насколько хорошо используются время, а также усилия для достижения намеченных целей. Данный показатель является относительным, т.е. долевым или процентным. Эффективность представляет собой отношение общей величины экономического эффекта к определенным видам затрат.

1. В разделе 3.2 было предложено такое мероприятие для более эффективной работы с исковой дебиторской задолженностью, как возможность рассмотрения организации специального структурного подразделения.

При создании такового подразделения мы ставим перед собой цель – ускорение востребования долгов и как следствие уменьшение безнадежной дебиторской задолженности.

Главной задачей данного структурного подразделения должна заключаться в следующем:

– анализ дебиторской задолженности по ее срокам;

– работа с контрагентами: рассылка претензий/уведомлений, обзвон дебиторов, работа со службой судебных приставов – исполнителей;

– сбор информации о потребителях, нарушающих условия договора;

– сбор полного пакета документов;

– контроль сроков оплаты;

– востребование задолженности с контрагента в судебном порядке;

– ежемесячная отчетность о проделанной работе.

Результатом работы данного подразделения мы хотим увидеть максимальное использование возможностей для сокращения финансового цикла, а значит получение дохода от высвободившихся денежных средств.

Для повышения эффективности в области управления дебиторской задолженностью стоит мотивировать сотрудников подразделения вовлеченных в данный процесс. Для этого необходимо создать условия заинтересованности в достижении запланированного уровня дебиторской задолженности. Стоит предложить премировать сотрудников за исполнение их обязательств, но также должна быть и система наказаний за невыполнение своих прямых обязанностей, т.е. нарушение регламента (порицание, депримирование, предупреждения и т.д.)

Для создания структурного подразделения в компании, нам необходимо арендовать помещение для сотрудников, в нашем случае 10 человек (из них 5 высококвалифицированных юристов). Помещение оборудуем офисной мебелью (стол, стул, шкаф), компьютерной техникой. Для данного отдела предусмотрена корпоративная сотовая связь, по необходимости транспорт компании. Также предусмотрены обучение и развитие персонала, повышение квалификации.

Ранее упоминалось о мотивации сотрудников, таким образом, компания для каждого сотрудника данного подразделения предлагает следующее:

– полис ДМС;

– предлагает спортивно-оздоровительные мероприятия;

– компенсацию за электроэнергию плюс тепло;

– детские оздоровительные лагеря;

– санаторно-курортные учреждения;

– по результатам года предусмотрен бонус в размере 20 % от общего годового размера заработной платы сотрудника.

На основании вышеперечисленного, посчитаем примерные затраты, как если бы такое подразделение было в ООО «хХх» (таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Затраты на содержание подразделения

Наименование затрат	**Количество, шт./чел.**	**Стоимость, тыс. руб.**	**Период**	**Итого, тыс. руб.**
аренда помещения	1	20	12	240
оборудование помещения:				
компьютер	10	30		300
принтер	1	20		20
стол	10	8		80
стул	10	5		50
шкаф	5	13		65
телефонная связь	10	0,5	12	60
з/п сотрудника	10	40	12	4 800
годовой бонус 20%				960
обучение сотрудников				35
полис ДМС	10	6		60
оздоровительные учреждения		100		100
спортивно – оздоровительные мероприятия		5	12	60
канцелярия		3	12	36
электроэнергия		2	12	24
транспорт		3	12	36
компенсация э/э+ тепло	10	0,51	12	61,2
всего:				**6 987,20**

Исковая дебиторская задолженность за 2015 год составила 35 589 тыс. руб. Учитывая то, что сотрудниками ООО «хХх» в 2015 году подано в суд исков в количестве 1808 штук на общую сумму 16 346 тыс. руб., оплата задолженности контрагентами произведена на сумму 6 084 тыс. руб., что в процентном соотношении составило 37,2%.

Отсюда видим, что 10 262 тыс. руб. (62,8%) осталось не востребовано с должников по самым различным причинам.

Для обоснования предлагаемого мероприятия произведем расчет годового эффекта, как если бы в организации было специализированное подразделение по работе с исковой задолженностью.

Компания, создавая данное подразделение, предполагает подавать исков в суд в 2 раза больше, чем, не имея такого подразделения, что в общей сумме

составит 32 692 тыс. руб. Также предполагается, что компания взыщет 50% задолженности от данной суммы.

Соответственно, 16 346 тыс. руб. – 6987,2 тыс. руб. = 9 358,8 тыс. руб., соответственно такой эффект получит компания при внедрении данного мероприятия.

Также произведем расчет эффективности внедряемого мероприятия.

9 358,8/6 987,2=133,9%.

Вывод: внедрение данного мероприятия целесообразно, так как позволит компании получить эффект в виде 9 358,8 тыс. руб., или 133,9% за год, что является эффективным.

2. Для снижения уровня просроченной дебиторской задолженности, как ранее было сказано, можно предложить применение факторинговых операций на предприятии.

При внедрении данного мероприятия мы можем решить ряд проблем связанных с дебиторской задолженностью такие как:

– недостаток оборотных средств;

– ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности;

– получение дополнительного финансирования;

– ликвидация кассового разрыва.

Можно выделить преимущества применения факторинга следующие:

– осуществление финансирование сразу же, не дожидаясь срока платежа;

– деньги, полученные по факторингу, находятся в работе и приносят прибыль.

Просроченная дебиторская задолженность, за 2015 год компании составила 86 648 тыс. руб.

Предположим, что компания заключает факторинговый договор с регрессом на сумму 63809 тыс. руб. (задолженность сроком образования от 1 мес. до 12 мес.). За осуществление факторинга, фактор получает вознаграждение в виде дисконта. Под дисконтом понимается разница между

суммой обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором компании. В среднем ставка дисконта по факторингу с регрессом колеблется от 20 –30 %. В нашем случае дисконт составляет 25 % от суммы 63 809 тыс. руб.

Проведем расчет дисконта в денежном выражении, выплачиваемого ООО «хХх» фактору:

63 809 тыс. руб.*25%=15 952 тыс. руб.

Отсюда выплата компании банком сумма по факторингу составит:

63 809 тыс. руб. – 15952 тыс. руб.= 47 857 тыс. руб., что является внушительной суммой, однако компания понесет убытки в размере 15 952 тыс. руб., что также является большими затратами. Стоит сравнить данные затраты с теми издержками, которые понесет компания в том случае если не воспользуется услугами факторинга. ООО «хХх» планировало уменьшить просроченную дебиторскую задолженность за 2015 год на 55%, т.е. от суммы 63 809 тыс. руб.*55%= 35 095 тыс. руб.

Отсюда следует, что сумма издержек в случае сохранения данной суммы дебиторской задолженности составит:

63 809 тыс. руб. – 35 095 тыс. руб.=28 714 тыс. руб.

Сравниваем результат от внедрения мероприятия и то, что уплачено по договору факторинга:

Эффект = 28 714 тыс. руб. – 15 952 тыс. руб.=12 762 тыс. руб.

Проведем расчет эффективности данного мероприятия:

12 762 тыс. руб./15 952 тыс. руб.=80%.

Таким образом, можно сделать вывод: факторинг экономически выгоден для ООО «хХх», так как он высвободит денежные средства в объеме 12 762 тыс. руб. или 80% в год.

3. Есть множество способов донесения информации до клиента, такие как электронная рассылка, смс – оповещение, однако согласно статистике наиболее продуктивным является автоматический обзвон должников.

Такое мероприятие, как автообзвон должников нашло свое применение в компании с января 2016 года, тем самым мы рассчитаем эффект данного

мероприятия на основании представленных данных за январь 2016 года (таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Обзвон должников

Наименование мероприятия	**Автообзвон, январь 2016 г.**		**Оплачено, январь 2016 г.**	
	количество л/с, шт.	***дебиторская задолженность, тыс. руб.***	***количество л/с, шт.***	***дебиторская задолженность, тыс. руб.***
Автообзвон должников	59 876	86 648	842	2 124,323

Затраты, понесенные ООО «хХх», за январь 2016 года по данному мероприятию составили 1 842,1 тыс. руб. (обслуживание оборудования, абонентская плата, амортизация, электроэнергия, аренда помещения, з/п сотрудников и т.д.)

Рассчитаем эффект 2 124,323 – 1 842,1=282,223 тыс. руб.

Также произведем расчет эффективности 282,223/1 842,1=15,3%

Вывод: эффект от внедрения данного мероприятия достаточно не велик, но он положительный и составил 282 223 тыс. руб., и эффективность составила 15,3%.

Подводя итог по разделу 3.3, расчет эффектов и эффективности по предлагаемым мероприятиям приведем в табличный вид (таблица 3.4).

Таблица 3.4 – Эффект и эффективность по предложенным мероприятиям

Предлагаемое мероприятие	**Ожидаемый результат**	**Ожидаемые затраты**	**Эффект**	**Эффективность**
Организация специального структурного подразделения по работе с исковой задолженностью	Снижение исковой задолженности на 16 346 тыс. руб.	6 987,2 тыс. руб.	9 358,8 тыс. руб. Вывод: целесообразно	9 358,8/6 987,2= =133,9% за год Вывод: эффективно
Продажа просроченной дебиторской задолженности посредством факторинга	Снижение просроченной задолженности (сроком от 1 до 12 мес.) 63 809 тыс. руб.; увеличение денежных средств на 12 762 тыс. руб.	Дисконт по факторингу 25% или 63 809 тыс. руб.*25%= =15 952 тыс. руб.	28 714 тыс. руб. –15 952 тыс. руб.= =12 762 тыс. руб. Вывод: целесообразно	12 762 тыс. руб./ 15 952 тыс. руб.=80% за год Вывод: эффективно

Продолжение таблицы 3.4

Внедрение автоматического обзвона должников просроченной дебиторской задолженности	Снижение просроченной дебиторской задолженности на 86 648 тыс. руб.; за январь 2016 г. снижена на 2 124,323 тыс. руб.	1 842,1 тыс. руб. за январь 2016г.	2 124,323 тыс. руб. – 1 842,1= =282,223 тыс. руб. Вывод: целесообразно	282,223 тыс. руб./1 842,1 тыс. руб.=15,3% Вывод: эффективно

Можно сделать вывод, что рекомендованные мероприятия при их внедрении окажут положительное влияние на состояние дебиторской задолженности компании.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту

Группа	ФИО
З-3202	Логиновой Евгении Николаевне

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

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»	
1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения: *– вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрация, электромагнитные поля, ионизирующие излучения)* *– опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы)* *– негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу)* *– чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера)*	1. Рабочее место в головном офисе по адресу: г. Томск, ул. Котовского, 19 инженера 1 категории ООО «хХх». Проявление вредных факторов: – шумы; – электромагнитные поля; – ионизирующие излучения. Проявление опасных факторов производственной среды, а также негативное воздействие на окружающую среду – отсутствуют. Возможность возникновения чрезвычайных ситуаций минимальна.
2. Список законодательных и нормативных документов по теме	Исходными данными для составления раздела послужил годовой отчет предоставленный ООО «хХх».
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке	
1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности: *– принципы корпоративной культуры исследуемой организации;* *– системы организации труда и его безопасности;* *– развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;* *– системы социальных гарантий организации;* *– оказание помощи работникам в критических ситуациях.*	1. Принцип корпоративной культуры компании: предоставление оздоровительных, культурных мероприятий сотрудникам. 2. Деятельность компании в сфере организации труда и безопасности. 3. Компания проводит обучающие программы сотрудников. 4. Социальная поддержка неработающих пенсионеров, мотивация персонала, единовременные выплаты. 5. Оказание помощи сотрудникам посредством профсоюзных организаций.
2. Анализ факторов внешней социальной ответственности: *– содействие охране окружающей среды;* *– взаимодействие с местным сообществом и местной властью;* *– спонсорство и корпоративная благотворительность;* *– ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров);* *–готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.*	1. Деятельность компании в сфере охраны окружающей среды (утилизация отходов). 2. Взаимодействие компании с местным сообществом и местной властью (СМИ, городская, районные администрации и т.д.). 3. Спонсорство и благотворительность компании (детские дома, донорство). 4. Компания несет ответственность за оказание услуг потребителям (поставка электроэнергии).
3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: *– анализ правовых норм трудового законодательства;* *– анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных*	1. Коллективный договор, заключенный в компании на основании Трудового кодекса РФ, Отраслевого тарифного соглашения в электроэнергетике РФ.

законодательных актов; *– анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.*	2. Положение о системе управления охраной труда, пожарной и экологической безопасностью производственной деятельности ООО «хХх» согласованного с ПАО «Интер РАО» 3. Деятельность компании в области охраны окружающей среды регламентирована проектами нормативов образования отходов и лимитов на их размещение, утвержденными в «Росприроднадзоре»
Перечень графического материала:	
При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	Таблица 4.1 Структура стейкхолдеров компании Таблица 4.2 Структура программ корпоративной социальной ответственности Таблица 4.2 Структура программ корпоративной социальной ответственности

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	

Задание выдал консультант:

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

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
З-3202	Логинова Е.Н.		

4 Социальная ответственность в компании

Тема корпоративной социальной ответственности, ответственности организации перед обществом, в последние годы получила динамичное развитие, как в российском, так и в мировом экспертном и бизнес-сообществах.

На сегодняшний день существует достаточно большое количество определений понятия «корпоративная социальная ответственность»:

Корпоративная социальная ответственность – это обязательство компании осуществлять добровольный вклад в развитие общества, включая сюда социальную, экономическую и экологическую сферы, принятое компанией сверх того, что требует закон и экономическая ситуация [17].

Автором Куренько Р.Н. дано определение в следующей интерпретации. Корпоративная социальная ответственность представляет собой некую определенную концепцию, основываясь на которую, принимаются во внимание интересы общества, как государственными, так и негосударственными структурами. Стоит отметить, что все обязательства по своей деятельности они возлагают на себя. Это применительно к акционерам, поставщикам, работникам, местным сообществам, а также заинтересованным лицам [16].

Корпоративная социальная ответственность крупных компаний формируется по двум основным направлением – внутренняя социальная ответственность и внешняя социальная ответственность.

Внутренняя корпоративная социальная ответственность – социальная политика, проводимая для работников своей компании, а потому ограниченная рамками данной компании.

Внешняя корпоративная социальная ответственность – социальная политика, проводимая для местного сообщества на территории деятельности компании или ее отдельных предприятий.

ООО «хХх» не является исключением и проводит активную социальную политику по обоим направлениям. Компания каждый год реализует несколько социальных проектов, направленных на разные целевые аудитории. Выполним

анализ эффективности программ корпоративной социальной ответственности на основании внутренней документации компании.

Основные этапы анализа:

1) Определение стейкхолдеров организации.

Одна из главных задач при оценке эффективности существующих программ корпоративной социальной ответственности – это оценка соответствия программ основным стейкхолдерам компании.

Стейкхолдеры – это группы, организации или индивидуумы, на которые влияет компания и от которых она зависит.

Обычно выделяют две группы стейкхолдеров которые оказывают влияние на организацию – это прямые и косвенные стейкхолдеры.

Прямые стейкхолдеры имеют легитимное и прямое влияние на организацию, такие как сотрудники, кредиторы, акционеры и т.д.

Косвенные стейкхолдеры, имеют опосредованное влияние на бизнес. К ним можно отнести местное население, СМИ и т.д.

Структуру стейкхолдеров ООО «хХх» внесем в таблицу 4.1.

Таблица 4.1 – Структура стейкхолдеров ООО «хХх»

Прямые стейкхолдеры	**Косвенные стейкхолдеры**
1 топ – менеджеры	1 государственная и местная власть
2 сотрудники компании	2 СМИ
3 акционеры	3 благотворительные и общественные организации
4 кредиторы	4 местное население (здесь же члены семей сотрудников, друзья, неработающие пенсионеры компании)
5 дочерние организации	
6 поставщики	
7 потребители электроэнергии	

Проанализировав структуру стейкхолдеров организации можно сделать вывод, что в своей деятельности компания взаимодействует с большим количеством стейкхолдеров, которые имеют цели, пересекающиеся с целями самой компании.

2) Определение структуры программ корпоративной социальной

ответственности

Рассмотрим основные программы реализуемые ООО «хХх»:

Управление персоналом

Приоритетными направлениями деятельности ООО «хХх» в области развития человеческого капитала является повышение эффективности системы управления, в том числе совершенствование организационной структуры Общества, повышение производительности труда, совершенствование системы оплаты труда и мотивации персонала.

Кадровая политика

Кадровая политика общества направлена на:

– развитие персонала, привлечение молодых специалистов;

– организацию подготовки, обучения и повышения квалификации работников;

– планирование и развитие деловой карьеры сотрудников;

– подготовку кадрового резерва;

– совершенствование системы мотивации персонала;

– развитие социального партнерства;

– усиление роли корпоративной политики.

Обучение и развитие персонала

Целями обучения и развития персонала является формирование высокопрофессионального кадрового потенциала сотрудников, способного обеспечить эффективную работу Общества в быстроменяющихся рыночных условиях. То есть подготовка сотрудников к выполнению более сложных производственных функций и обязанностей, занятию новых должностей, преодолению расхождений между требованиями к работнику и качествами, которыми реально обладает специалист или менеджер, а также укрепление и развитие взаимовыгодного сотрудничества с профильными ВУЗами города Томска с целью привлечения квалифицированных специалистов.

И так, например, в 2014 году обучение и развитие персонала общества реализовывалось по следующим наиболее актуальным и стратегически важным направлениям:

– совершенствование технологий и бизнес-процессов Общества;

– правовое обеспечение деятельности Общества;

– экономические и финансовые вопросы деятельности Общества;

– бухгалтерский учет и налогообложение;

– технологии энергосбытовой деятельность (оптовый рынок электроэнергии и розничные рынки электроэнергии) Общества;

– основы проведения энергетических обследований;

– энергоаудит;

– коммерческий учет электроэнергии.

За 2014 год в ООО «хХх» прошли обучение и переподготовку 103 человека на сумму 741,87 рублей.

Из них обучились:

– руководители разных уровней – 23 человека,

– специалисты – 43человека,

– производственно-технический персонал – 37 человек.

Доля работников общества, принявших участие в различных программах обучения, составила 20 %. Среднее количество часов обучения на одного работника в год составило:

– руководители разных уровней – 16,5 часов;

– специалисты – 17,7 часов;

– производственно-технический персонал – 34 часов.

Социальная политика

Социальная политика Общества направлена на обеспечение социального равновесия, создание и укрепление благоприятного социально-психологического климата в коллективе. Социальные льготы и гарантии работникам Общества предоставляются в соответствии с Коллективным

договором, заключенным в ООО «хХх» на основании Трудового кодекса РФ, Отраслевого тарифного соглашения в электроэнергетике РФ на 2013-2015 годы. Выплата заработной платы производится своевременно, в сроки, установленные Коллективным договором.

Коллективный договор устанавливает единый перечень и размеры социальных льгот, гарантий и компенсаций с учетом экономических возможностей Общества. Льготы и гарантии, социальные программы и программы помощи работникам позволяют привлекать и удерживать наиболее ценных специалистов, укреплять лояльное отношение работников к Обществу, способствуют достижению целей компании. Обязательства Общества по Коллективному договору обеспечивают более высокий уровень социальной защищенности по сравнению с предусмотренным законодательством Российской Федерации.

В соответствии с Коллективным договором работникам предоставляются дополнительные оплачиваемые отпуска в случаях: рождения ребенка; собственной свадьбы, свадьбы детей; смерти супруга (супруги), членов семьи; матерям детей, учащихся в 1-4 классах, в День знаний.

Предоставления льгот и гарантий работникам Общества является главным принципом социальной политики Общества и основным условием формирования социальных программ.

Социальные программы, реализуемые в Обществе

1. *Программа оздоровления работников Общества.*

Программа снижения заболеваемости предусматривает стационарное и амбулаторное лечение работников ООО «хХх» по договору добровольного медицинского страхования. Компания последовательно проводит социально ответственную политику добровольного медицинского страхования, заключающуюся в учете интересов работников структурных подразделений, путем предоставления им медицинского обслуживания в поликлиниках города Томска и Томской области.

Немаловажную роль имеет также реализация программы оздоровления сотрудников Общества, которая заключается в проведении ряда мероприятий, таких как:

– ежегодное проведение периодических и предварительных медосмотров, вакцинаций от гриппа и от гепатита «А»;

– организация флюорографических обследований;

– организация клинического и биохимического анализов крови, анализов на онкомаркеры крови;

– организация маммографического и кардиографического обследований и т.п.

В течение нескольких лет Обществом выделяются средства для компенсации работникам значительной части стоимости путевок в санаторно-курортные учреждения Томской области и Алтайского края, и детские оздоровительные лагеря санаторного типа для детей работников.

И так, за 2014 год частично компенсирована стоимость 40 путевок в санаторно-курортные учреждения для работников и детские оздоровительные лагеря для детей работников на общую сумму 1,7 млн. рублей.

2. Программа культурно-массовых и спортивно-оздоровительных мероприятий.

С целью развития корпоративной культуры и поддержания, имеющихся в Обществе традиций ежегодно проводится ряд спортивно –оздоровительных и культурно-массовых мероприятий. Работникам Общества предоставлена возможность посещения спортивного зала для занятий волейболом, футболом, посещение бассейна, фитнес-зала.

Традиционным для компании стало проведение ежегодной Спартакиады. Так в 2014 году в ней приняли участие более 100 работников Общества. Затраты Общества на спортивно-оздоровительные мероприятия в 2014 году составили 1,2 млн. руб.

3. *Программа социальной поддержки неработающих пенсионеров и пенсионеров, выходящих на пенсию из Общества.*

В Обществе помнят и чтят заслуги пенсионеров Общества – участников Великой Отечественной войны и участников трудового фронта в годы Великой Отечественной войны, пенсионеров ООО «хХх».

Выплаты данным категориям в 2014 году составили 848 тыс. рублей и были приурочены не только к таким праздникам, как День Победы, но и к юбилейным датам каждого пенсионера и праздничным датам, ко дню старшего поколения.

4. *Программа единовременных материальных выплат.*

В Обществе, наравне с выплатами основной части заработной платы, существуют дополнительные поощрения, выплачиваемые за достигнутые результаты в труде, с юбилейными датами, праздничными днями, днями профессиональных праздников, юбилейными датами Общества.

В 2014 году на эти цели было затрачено 3,3 млн. руб.

5. *Мотивация персонала.*

Основной задачей политики Общества в области оплаты труда является формирование эффективной системы мотивации работников, обеспечивающей исполнение стратегических задач и приоритетов, стоящих перед Обществом. Действенным инструментом стимулирования трудовых коллективов и отдельных работников является представление наиболее отличившихся из них к наградам министерств и ведомств, а также к награждению корпоративными наградами.

В 2014 году 177 работников ООО «хХх» награждены различными отраслевыми и корпоративными наградами.

Охрана труда

Работа по охране труда на основании «Положения о системе управления охраной труда, пожарной и экологической безопасностью производственной деятельности ООО «хХх» согласованного с ПАО «Интер РАО».

Основными целями системы управления охраной труда Общества являются:

– сохранение здоровья и работоспособности работника в процессе труда;

– предупреждение производственного травматизма;

– предупреждение профессиональной заболеваемости;

– устранение (доведение до допустимых величин) неблагоприятных факторов производственной среды и трудового процесса;

– обеспечение требований безопасности в процессе производственной деятельности.

В 2014 году Обществом были проведены ряд мероприятий по предотвращению производственного травматизма, повышения безопасности персонала и улучшения условий труда на общую сумму 2 390 тыс. рублей.

Социальное партнерство

Политика управления человеческими ресурсами Общества строится на принципах социального партнерства. Соблюдение баланса интересов работников и работодателя достигается путем переговоров и заключения Коллективного договора. В Обществе все обязательства работодателя выполняются в соответствии с Трудовым кодексом РФ и на основании Коллективного договора ООО «хХх», заключенного между Обществом и профсоюзной организацией ООО «хХх». Результаты взаимодействия с профсоюзными организациями сотрудников, охваченных коллективным договором в 2014 году, составила 100 %.

Вклад в развитие регионов

На протяжении нескольких лет Асиновский детский дом является основным объектом благотворительной деятельности нашей компании. За эти годы благодаря поддержке была укреплена материально-техническая база детского дома, открыт современный компьютерный класс, проведен капитальный ремонт, и приобретено оборудование для спортивного зала, открыта столярная мастерская, оборудована игровая комната, проведена модернизация библиотеки и пополнение книжного фонда.

Благотворительная и спонсорская деятельности в 2014 году ООО «хХх» не осуществлялась.

Охрана окружающей среды

Основными задачами в сфере природоохранной политики являются:

– учет образования и размещения отходов;

– размещение образующихся отходов на объектах, отвечающих требованиям экологической безопасности;

– утилизация отходов в соответствии с требованиями экологической безопасности.

Деятельность ООО «хХх» в области охраны окружающей среды регламентирована проектами нормативов образования отходов и лимитов на их размещение, утвержденными в «Росприроднадзоре» и учитывающими специфику производственной деятельности Общества и его филиалов.

Полученные данные сведем в таблицу 4.2.

Таблица 4.2 – Структура программ корпоративной социальной ответственности

Наименование мероприятия	**Элемент**	**Стейкхолдеры**	**Сроки реализации мероприятия**	**Ожидаемый результат от реализации мероприятия**
1. Обучение и развитие персонала	Получение знаний, навыков	Сотрудники, топ-менеджеры, местное население	1 год	Формирование высокопрофессионального кадрового потенциала сотрудников; привлечение квалифицированных специалистов
2. Программа оздоровления работников	Медосмотры, вакцинация, санатории, детские лагеря	Сотрудники, топ-менеджеры	1 год	Снижение заболеваемости; реабилитационно-восстановительное лечение
3. Культурно-массовые и спортивно-оздоровительные программы	Спартакиада, бассейн, футбол, хоккей, волейбол, фитнес центр	Сотрудники, члены семьи	1 год	Развития корпоративной культуры, здоровый образ жизни

Продолжение таблицы 4.2

4. Социальная поддержка неработающих пенсионеров	Денежные выплаты	Сотрудники, неработающие пенсионеры	1 год	Помнить и чтить заслуги пенсионеров, участников ВОВ
5. Единовременные материальные выплаты, мотивация персонала	Денежные выплаты, различные награды	Сотрудники, топ-менеджеры	1 год	Достижение стратегических целей, отличных результатов в труде
6. Охрана труда	Техника безопасности, нормы электробезопасности, гигиена труда	Сотрудники, топ-менеджеры	1 год	Сохранение здоровья и работоспособности работника, устранение неблагоприятных факторов и т.д.
7. Вклад в развитие регионов	Волонтерство, донорство	Сотрудники, акционеры, топ-менеджеры, местное население	1 год	Стремление к достижению устойчивого развития, сохранить присутствие на рынке долгое время.
8. Охрана окружающей среды	Воздух, почва	Сотрудники, топ-менеджеры, местное население	1 год	Уменьшение загрязнения экологии

Можно сделать вывод – проводимые программы корпоративной социальной ответственности в компании очень плодотворно влияют на стейкхолдеров, тем самым создает условия для постоянного профессионального и личного роста сотрудников, путем создания мотивации, и как следствие, рост производительности труда.

3) Определение затрат на программы корпоративную социальную ответственность.

На данном этапе определим бюджет программ корпоративной социальной ответственности компании, с учетом результатов полученных в таблице 4.2. Сведем основные затраты реализуемые компанией за 2014 год на корпоративную социальную ответственность в таблицу 4.3.

Таблица 4.3 – Затраты на мероприятия корпоративной социальной ответственности

Мероприятие	**Единица измерения**	**Цена**	**Стоимость реализации на 2014 год**
1.Обучение и развитие персонала	103 человека	741,87	76 412,61
2.Программа оздоровления работников	40 путевок	42 500	1 700 000
3.Культурно-массовые и спортивно-оздоровительные программы	154 человека	7 792,2	1 200 000
4.Социальная поддержка неработающих пенсионеров	89 человек	9 528,1	848 000
5.Единовременные материальные выплаты, мотивация персонала	656 человек	5 030,5	3 300 000
6.Охрана труда	656 человек		2 390 000
Итого:			**9 514 412,61**

4) Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций

На данном этапе анализа программ корпоративной социальной ответственности компании, сделаем общий вывод относительно их эффективности. Для этого мы используем результаты описанные подпунктами 1-3.

1. Стратегической целью любой компании является постоянный ее рост, отсюда концепция корпоративной социальной ответственности компании – это создание всех условий для постоянного роста сотрудников путем создания мотивации, и отсюда, рост производительности труда. Можно сделать вывод, что программы, корпоративной социальной ответственности, реализуемые ООО «хХх» соответствуют ее стратегическим целям.

2. Как было рассмотрено в подпункте 1,2 можно сделать вывод о том, что в компании доминирует внутренняя корпоративная социальная ответственность над внешней.

3. На данном этапе важно понимать, что регулярный, последовательный процесс, основанный на построении диалога между компанией и ее заинтересованными сторонами, компания получает возможность выявлять ожидания заинтересованных сторон, в отношении того как должна реализовываться корпоративная социальная ответственность. На мой взгляд, компания реализует достаточно большое количество программ, тем самым учитываются интересы, как прямых, так и косвенных стейкхолдеров.

4. Реализуя программы корпоративной социальной ответственности, компания получает такие преимущества, как возросшее удовлетворение персонала, сокращение текучести кадров, в том числе высококвалифицированных сотрудников. Здесь же стоит отметить, реализация программ помогает компании достижению устойчивого развития, и как, следствие сохранить присутствие на рынке продолжительное время.

5. При реализации программ таких как, оздоровительные, культурные, образовательные, благотворительные и т.д., которые фактически направлены на сотрудников, компания в настоящем, а также в перспективе обеспечивает себя высокопрофессиональными и здоровыми кадрами. Можно также отметить, что сотрудниками ценится «щедрая» компания, отсюда делаем вывод: происходит улучшение деловой среды; повышается отдача на вложенный капитал; улучшается имидж компании. И так, цели оправдывают затраты.

6. Проанализировав программы корпоративной социальной ответственности компании, можно порекомендовать больше взаимодействовать с внешними стейкхолдерами, рассматривая сбалансированные взаимовыгодные отношения, как ресурс устойчивого развития компании. Можно также предложить внедрять новые программы, нацеленные на глобальные проблемы в России.

Заключение

Дебиторскую задолженность можно рассматривать, как затраты на производство вовремя неоплаченную за предоставление товара или услуги, которые компания оплачивает или за счет собственных, или же за счет заемных средств. В случае, если объем неплатежей превысит финансовые и кредитные перспективы организации, то она просто будет не в состоянии оплачивать счета поставщиков, и как следствие, приведет к банкротству.

Как мы выяснили, источниками дебиторской задолженности является:

- несоблюдение контрагентами договорных отношений;
- постоянные неплатежи потребителей;
- слабое управление дебиторской задолженностью.

Проблема неоплаты энергетических ресурсов всегда была актуальной для энергетики. К сожалению, пока еще не все потребители электроэнергии осознали, что электроэнергия не общественное благо, а товар, за который необходимо платить. Достаточно высокий уровень дебиторской задолженности в настоящее время наблюдается по категории население. В настоящее время данная категория потребителей одно из наиболее сложных направлений в снижении дебиторской задолженности.

В сложившейся ситуации управление дебиторской задолженностью становится крайне актуальной задачей, включающей в себя анализ состояния дебиторской задолженности, ускорение платежей, совершенствование расчетов, формирование резерва по сомнительным долгам, жесткую и грамотную политику взыскания дебиторской задолженности, рассмотрение гибкой системы оплаты в договорах, проведение инвентаризации состояния расчетов с дебиторами, автоматизация расчетов.

Анализ дебиторской задолженности потребителей электрической энергии позволяет выявить определенные закономерности формирования состава дебиторов, порядка образования задолженности, степени ее ликвидности, динамики ее роста или снижения.

В данной работе была рассмотрена организация управления дебиторской задолженности и проведен анализ дебиторской задолженности на основе материалов и отчетных данных ООО «хХх».

Из проведенного анализа видно, что за период с конца 2014 года по 2015 год объем дебиторской задолженности снизился на 46,15 % процента. Это характеризует компанию с положительной стороны и показывает, что работа с дебиторской задолженностью за потребленные энергоресурсы в части ее погашения ведется, однако она недостаточна.

Рассматривая дебиторскую задолженность по категории «население» по итогам 2015 года наблюдается высокий уровень в «рабочей» дебиторской задолженности, которая составила 45,53%. Данная тенденция, на мой взгляд, может быть связана, прежде всего, с увеличением объема реализации электроэнергии населению, а также с переходом на зарытую форму платежного документа.

Стоит обратить внимание на положительное изменение структуры дебиторской задолженности по срокам образования в пользу дебиторской задолженности, образованной в период менее 1 месяца, а также отсутствие роста дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности.

Проведенный коэффициентный анализ на основе показателей оборачиваемости дебиторской задолженности, длительности одного оборота, доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств, доли сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности, среднего сроком погашения дебиторской задолженности. свидетельствует об ухудшение качественных показателей дебиторской задолженности, несмотря на снижение абсолютного значения дебиторской задолженности. Так, за 2015 год в полтора раза возросла доля дебиторской задолженности в общей сумме текущих и оборотных активов.

При высокой доле электропотребления такой категории, как «население», по которой высок риск несвоевременности поступления платежей, ухудшается показатель дебиторской задолженности. Таким образом, структура

потребителей электроэнергии напрямую сказывается на финансовый результат деятельности организации.

Все разнообразие финансовых и управленческих методов управления и анализа дебиторской задолженностью не позволяет энергосбытовым компаниям свести к минимуму дебиторскую задолженность. Причиной этого может скрываться не только, и не, сколько в законах конкуренции, сколько в законодательстве Российской Федерации, в силу социальной составляющей энергосбытовой деятельности.

Вместе с тем, для ООО «хХх» достаточно эффективными мероприятиями по погашению дебиторской задолженности может являться:

– формирование резерва по сомнительным долгам;

– применение факторинговых операций в компании;

– введение ограничений и отключений за задолженность за потребленную электроэнергию;

– максимальное усиление работы юридических служб с судебными органами в части взыскания задолженности путем применения различных мероприятий к бытовым потребителям;

– внедрение автоматизации в процесс формирования широкого перечня отчетов, характеризующих состояние дебиторской задолженности, в том числе в разрезе каждого потребителя.

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117 –ФЗ (в ред. от 24.11.2014) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2000. № 32
2. Положение по бухгалтерскому учету «бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) (утверждено приказом Минфина России от 06.07.99 № 43н, с изменениями от 18.09.2006 №115н, от 08.11.2010 г. № 142нv
3. Положение по бухгалтерскому учету «бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) утверждено приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н, (ред. от 06.04.2015) (зарегистрировано в минюсте России 02.08.2010 № 18023)
4. Федеральный закон от 02.10.2007 № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» (в ред. От 05.05.2014) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2007. № 41
5. Алехина О.Е. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Саратовский государственный социально – экономический университет. Саратов. 2010. – 139 с.
6. Анисимов Ю. Совершенствование системы управления оборотным капиталом на предприятии. / Ю. Анисимов // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2011 .— № 3, Ч. 2 .— с. 409 –415.
7. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. 2 –е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника – Центр, 2007. – 521 с.
8. Брунгильд С.Г. Управление дебиторской задолженностью. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://thelib.ru/books/s_g_brungild/upravlenie_debitorskoy_zadolzhennostyu – read.html (дата обращения 20.02.2016).
9. Володин А.А. Управление финансами (Финансы предприятий). Учебник (3 –е издание) ИНФРА. М . – 2014. – 364с.

10. Дебиторская и кредиторская задолженность. Острые вопросы налогообложения. Филина Ф.Н. М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2008. – 73 с.

11. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают. А.С. Дунин. Питер. – 2012. – 130 с.

12. Карасева, И.М. Финансовый менеджмент: учеб. Пособие по специализации «Менеджмент орг.»/И.М. Карасева, М.А. Ревякина; под ред. Ю.П. Анискина – М.: ОМЕГА – Л, 2009. – 335 с.

13. Когденко В.Г. – Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика – 2010. – 480 с.

14. Корпоративные финансы. Учебник для вузов./ Под ред. М.В. Романовского. А.И. Вострокнутовой. Стандарт третьего поколения. – СПБ.: Питер,2014 –592 с.

15. Кудина М.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / М.В. Кудина. – М.: издательский дом ФОРУМ: ИНФРА – М, 2006. – 140 с.

16. Куренько Р.Н. КСО в понятиях и трактовках. URL: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.csrjoumal.com. (дата обращения 25.04.2016)

17. Литовченко С.Е., Корсакова М.И. Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка. М.: Ассоциация менеджеров, 2003. – 108 с.

18. Малова Е. В. Биллинг как система управления дебиторской задолженностью домохозяйств в энергосбытовой отрасли./ Малова Е. В. // Финансовый менеджмент. — 2010 .— № 6 .— с. 22 –27

19. Политический журнал по управлению финансами компании [Электронный ресурс] // Финансовый директор – Электрон. дан – Режим доступа: http://www.fd.ru (дата обращения 20.01.2016)

20. Рахимов Т.Р. Финансовый менеджмент: учебное пособие Томский политехнический университет. – Томского политехнического университета, 2012. – 265 с.

21. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева, Под общ. ред. Б.А. Райзберг. – 6 –е изд., перераб. и доп. – (Библиотека словарей "ИНФРА – М") 2013. – 440 с.

22. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент/ Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2010. – 656 с.

23. Финансово–кредитный энциклопедический словарь /Колл. авторов: Под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – с. 243-244

24. Финансовый менеджмент: учебное пособие/ М.И. Черутова. – 3 –е изд. – М.: Флинта: МПСИ, 2010. – 226 с.

25. Шевчук В.А., Шевчук Д.А. Финансы и Кредит: Учеб. пособие – М.: Издательство РИОР, 2009. – 397 с.

26. Экономика предприятия (учебное пособие). Автор: Мягкова Г.Г., редактор: Ильин А.А 2007. – 236 с.

Приложение А

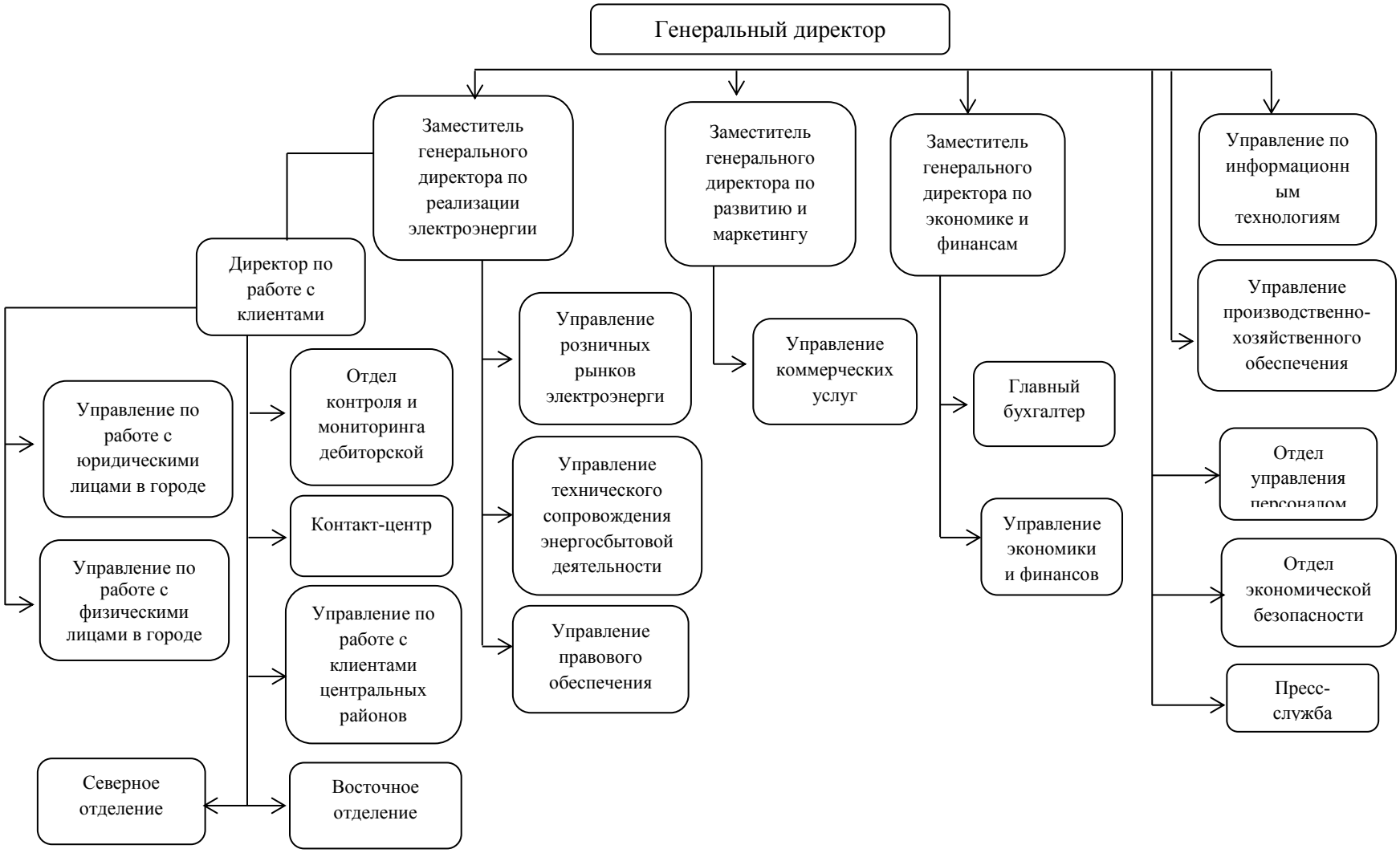
Основные этапы работы с контрагентами

Этап	Процедура	Ответственное лицо
Контроль сроков оплаты по заключенной сделке	Мониторинг поступления денежных средств от контрагента	Бухгалтерия; Сотрудник отдела продаж
	Информирование клиента о приближении сроков оплаты за 2 –3 дня (звонок, письмо)	Сотрудник отдела продаж
	Контроль поступления денежных средств на момент наступления сроков оплаты	Бухгалтерия; Сотрудник отдела продаж
Просрочка от 1 до 5 дней	Звонок клиенту для выяснения причин задержки	Сотрудник отдела продаж
Просрочка от 6 до 14 дней	Звонки через 1 –2 дня с напоминанием об оплате, направление письма с просьбой погасить задолженность	Сотрудник отдела продаж
	Прекращение дальнейших сделок с контрагентом	Коммерческий директор; Специалист по безопасности
Просрочка от 15 до 40 дней	Ежедневные звонки с напоминанием об оплате	Сотрудник отдела продаж
	Переговоры с руководством контрагента	Сотрудник отдела продаж; Начальник отдела продаж; Коммерческий директор
	Направление претензии, направление предарбитражного уведомления	Юрист
Просрочка свыше 40 дней	Подготовка и подача искового заявления в суд	Юрист
Судебный процесс по взысканию задолженности	Представление интересов в суде, подготовка и подача необходимых документов в ходе судебного процесса	Юрист
Получение исполнительного листа	Получение исполнительного листа в суде после вступления в силу решения суда	Юрист

Обеспечение исполнения решения суда на основании исполнительного листа	Сбор информации о текущем состоянии должника	Специалист по безопасности
	Предъявление исполнительного листа в банк, обслуживающий должника	Юрист; Специалист по безопасности
	Предъявление исполнительного листа в службу судебных приставов, для возбуждения исполнительного производства, мониторинг исполнительного производства, взаимодействие с судебным приставом, применение к должнику дополнительных мер воздействия	Юрист; Специалист по безопасности
Списание безнадежного долга	Подготовка документов для списания безнадежного долга	Генеральный директор; Бухгалтерия; Юрист; Специалист по безопасности

Приложение Б

Организационная структура ООО «хХх»



Приложение В

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2015 г.

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2015 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710001		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2015
Организация: Публичное акционерное общество "Томская энергосбытовая компания"	по ОКПО	76641397		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7017114680		
Вид экономической деятельности: Распределение электроэнергии	по ОКВЭД	40.10.3		
Организационно-правовая форма / форма собственности: Публичные акционерные общества / Частная собственность	по ОКОПФ / ОКФС	12247	16	
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

Местонахождение (адрес)
634034, Томская обл, Томск г, Котовского ул, Дом № 19

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
4	Нематериальные активы	1110	15	18	20
	в том числе: Нематериальные активы в организации	11101	15	18	20
	Приобретение нематериальных активов	11102	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	в том числе: Расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы	11201	-	-	-
	Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ	11202	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
5	Основные средства	1150	297 035	237 274	233 176
	в том числе: Основные средства в организации	11501	282 125	237 274	233 176
	Объекты недвижимости, права собственности на которые не зарегистрированы	11502	14 910	-	-
	Оборудование к установке	11503	-	-	-
	Приобретение земельных участков	11504	-	-	-
	Приобретение объектов природопользования	11505	-	-	-
	Строительство объектов основных средств	11506	-	-	-
	Приобретение объектов основных средств	11507	-	-	-
	Расходы будущих периодов	11508	-	-	-
	Арендованное имущество	11509	-	-	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	в том числе: Материальные ценности в организации	11601	-	-	-
	Материальные ценности предоставленные во временное владение и пользование	11602	-	-	-
	Материальные ценности предоставленные во временное пользование	11603	-	-	-
	Прочие доходные вложения	11604	-	-	-

6	Финансовые вложения	1170	7 509	30 000	30 000
	в том числе: Паи	11701	-	-	-
	Акции	11702	7 509	30 000	30 000
18	Отложенные налоговые активы	1180	508 208	515 292	347 794
10	Прочие внеоборотные активы	1190	37 969	87 487	77 950
	в том числе: Перевод молодняка животных в основное стадо	11901	-	-	-
	Приобретение взрослых животных	11902	-	-	-
	Расходы будущих периодов	11903	37 969	16 462	12 519
	Дебиторская задолженность	11904	-	71 025	65 431
	Итого по разделу I	1100	850 736	870 071	688 940
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
7	Запасы	1210	14 509	8 206	7 842
	в том числе: Материалы	12101	10 054	3 549	1 924
	Брак в производстве	12102	-	-	-
	Товары отгруженные	12103	-	-	-
	Товары	12104	4 455	4 657	5 918
	Готовая продукция	12105	-	-	-
	Расходы на продажу	12106	-	-	-
	Основное производство	12107	-	-	-
	Полуфабрикаты собственного производства	12108	-	-	-
	Вспомогательные производства	12109	-	-	-
	Обслуживающие производства и хозяйства	12110	-	-	-
	Расходы будущих периодов	12111	-	-	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	9 434	302	349
	в том числе: НДС по приобретенным ОС	12201	-	-	-
	НДС по приобретенным НМА	12202	-	-	-
	НДС по приобретенным материально-производственным запасам	12203	351	-	337
	НДС по приобретенным услугам	12204	9 026	302	12
	НДС, уплаченный при ввозе товаров на территорию РФ	12205	-	-	-
	НДС по товарам, реализованным по ставке 0% (экспорт)	12206	-	-	-
	НДС при строительстве ОС	12207	56	-	-

8	Дебиторская задолженность	1230	543 145	1 008 608	1 672 850
	в том числе: Расчеты с поставщиками и подрядчиками	12301	4 378	30 991	35 893
	Расчеты с покупателями и заказчиками	12302	525 380	686 198	574 990
	Расчеты по налогам и сборам	12303	-	19	65
	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	12304	1 360	566	-
	Расчеты с персоналом по оплате труда	12305	-	-	-
	Расчеты с подотчетными лицами	12306	270	119	27
	Расчеты с персоналом по прочим операциям	12307	258	251	290
	Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал	12308	-	-	-
	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	12309	11 499	290 464	1 061 585
	Расходы будущих периодов	12310	-	-	-
	Выполненные этапы по незавершенным работам	12311	-	-	-
	Оценочные обязательства	12312	-	-	-
6	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	41	45	108 716
	в том числе: Акции	12401	-	-	-
	Долговые ценные бумаги	12402	-	-	-
	Предоставленные займы	12403	-	-	108 665
	Вклады по договору простого товарищества	12404	-	-	-
	Приобретенные права в рамках оказания финансовых услуг	12405	41	45	51
9	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	821 709	603 515	90 096
	в том числе: Касса организации	12501	763	943	679
	Операционная касса	12502	-	-	-
	Касса организации (в валюте)	12503	-	-	-
	Касса по деятельности платежного агента	12504	605	1 555	1 294
	Расчетные счета	12505	484 121	126 042	67 348
	Валютные счета	12506	-	-	-
	Аккредитивы	12507	-	-	-
	Чековые книжки	12508	-	-	-
	Прочие специальные счета	12509	331 787	468 360	15 556
	Аккредитивы (в валюте)	12510	-	-	-
	Прочие специальные счета (в валюте)	12511	-	-	-
	Переводы в пути	12512	4 433	6 615	5 219
10	Прочие оборотные активы	1260	88 770	67 992	31 672
	в том числе: Акцизы по оплаченным материальным ценностям	12601	-	-	-
	Денежные документы	12602	-	-	-
	Денежные документы (в валюте)	12603	-	-	-
	НДС по экспорту к возмещению	12604	-	-	-
	НДС, начисленный по отгрузке	12605	-	-	-
	Расчеты по НДС при исполнении обязанностей налогового агента	12606	4	5	-
	Расходы будущих периодов	12607	30 738	4 669	3 974
	Недостачи и потери от порчи ценностей	12608	191	-	76
	НДС по арендным обязательствам	12609	-	-	-
	НДС по авансам и предоплатам	12610	57 837	63 318	27 622
	Итого по разделу II	1200	1 477 608	1 688 668	1 911 525
	БАЛАНС	1600	2 328 344	2 558 739	2 600 465

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
11	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	31 212	31 212	31 212
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	86 178	86 178	86 178
	в том числе: Переоценка основных средств	13401	86 178	86 178	86 178
	Переоценка НМА	13402	-	-	-
	Переоценка прочих внеоборотных активов	13403	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	1 561	1 561	1 561
	в том числе: Резервы, образованные в соответствии с законодательством	13601	1 561	1 561	1 561
	Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	13602	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	656 947	656 080	655 108
	Итого по разделу III	1300	775 898	775 040	774 059
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
12	Заемные средства	1410	-	-	-
	в том числе: Долгосрочные кредиты	14101	-	-	-
	Долгосрочные займы	14102	-	-	-
	Долгосрочные кредиты (в валюте)	14103	-	-	-
	Долгосрочные займы (в валюте)	14104	-	-	-
18	Отложенные налоговые обязательства	1420	4 256	406	945
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	4 256	406	945

	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
12	Заемные средства	1510	-	-	762 724
	в том числе: Краткосрочные кредиты	15101	-	-	762 724
	Краткосрочные займы	15102	-	-	-
	Проценты по краткосрочным кредитам	15103	-	-	-
	Проценты по долгосрочным кредитам	15104	-	-	-
	Проценты по краткосрочным займам	15105	-	-	-
	Проценты по долгосрочным займам	15106	-	-	-
	Краткосрочные кредиты (в валюте)	15107	-	-	-
	Краткосрочные займы (в валюте)	15108	-	-	-
	Проценты по краткосрочным кредитам (в валюте)	15109	-	-	-
	Проценты по долгосрочным кредитам (в валюте)	15110	-	-	-
	Проценты по краткосрочным займам (в валюте)	15111	-	-	-
	Проценты по долгосрочным займам (в валюте)	15112	-	-	-
14	Кредиторская задолженность	1520	1 427 469	1 724 641	1 026 704
	в том числе: Расчеты с поставщиками и подрядчиками	15201	960 373	967 160	661 040
	Расчеты с покупателями и заказчиками	15202	379 153	415 083	181 078
	Расчеты по налогам и сборам	15203	50 806	313 892	148 939
	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	15204	10 481	8 098	9 386
	Расчеты с персоналом по оплате труда	15205	9 035	1 622	1 500
	Расчеты с подотчетными лицами	15206	4	-	7
	Расчеты с персоналом по прочим операциям	15207	-	-	-
	Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	15208	-	-	54
	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	15209	17 617	18 786	24 700
	Доходы будущих периодов	1530	1 005	1 352	1 714
	в том числе: Целевое финансирование	15301	-	-	-
	Доходы, полученные в счет будущих периодов	15302	-	-	-
	Безвозмездные поступления	15303	1 005	1 352	1 714
	Предстоящие поступления по недостачам, выявленным за прошлые годы	15304	-	-	-
	Разница между суммой, подлежащей взысканию с виновных лиц, и балансовой стоимостью по недостачам ценностей	15305	-	-	-
13	Оценочные обязательства	1540	119 716	57 300	34 319
	Оценочные обязательства по вознаграждениям работников	15401	90 303	57 300	34 319
	Резервы предстоящих расходов прочие	15402	29 413	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	1 548 190	1 783 293	1 825 461
	БАЛАНС	1700	2 328 344	2 558 739	2 600 465

Руководитель _____ КОДИН АЛЕКСАНДР ВИКТОРОВИЧ
(подпись) (расшифровка подписи)

12 февраля 2016 г.

Составил:
И.о. главного бухгалтера _____ Драгунова Татьяна Николаевна

Приложение Г

Отчет о финансовых результатах январь-декабрь 2015 г.

Отчет о финансовых результатах

за Январь - Декабрь 2015 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710002		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2015
Организация: Публичное акционерное общество "Томская энергосбытовая компания"	по ОКПО	76641397		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7017114680		
Вид экономической деятельности: Распределение электроэнергии	по ОКВЭД	40.10.3		
Организационно-правовая форма / форма собственности: Публичные акционерные общества / Частная собственность	по ОКОПФ / ОКФС	12247	16	
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2015 г.	За Январь - Декабрь 2014 г.
15	Выручка	2110	12 912 524	11 997 638
15	Себестоимость продаж	2120	(4 569 356)	(4 182 169)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	8 343 168	7 815 469
15	Коммерческие расходы	2210	(7 747 082)	(6 848 244)
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	596 086	967 225
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
16	Проценты к получению	2320	41 871	34 394
16	Проценты к уплате	2330	(8 134)	(68 287)
16	Прочие доходы	2340	147 285	148 748
16	Прочие расходы	2350	(608 190)	(1 057 614)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	168 918	24 466
18	Текущий налог на прибыль	2410	(132 731)	(177 605)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(109 881)	7 093
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(3 850)	539
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(7 084)	179 268
	Прочее	2460	(24 395)	(25 685)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	658	981

Форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2015 г.	За Январь - Декабрь 2014 г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	858	981
19	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель _____ КОДИН АЛЕКСАНДР ВИКТОРОВИЧ
(подпись) (расшифровка подписи)

12 февраля 2016 г.

Составил:
И.о. главного бухгалтера _____ Драгунова Татьяна Николаевна

Приложение Д

Сведения о дебиторской задолженности по видам

Наименование показателя	Сумма задолженности на 31.12.2015, тыс. руб.	Сумма резерва по сомнительным долгам на 31.12.2015, тыс. руб.	Сумма задолженности на 31.12.2015 с учетом резерва, тыс. руб.	Сумма задолженности на 31.12.2014, тыс. руб.	Сумма резерва по сомнительным долгам на 31.12.2014, тыс. руб.	Сумма задолженности на 31.12.2014 с учетом резерва, тыс. руб.	Сумма задолженности на 31.12.2013, тыс. руб.	Сумма резерва по сомнительным долгам на 31.12.2013, тыс. руб	Сумма задолженности на 31.12.2013 с учетом резерва, тыс. руб.
Общая сумма дебиторской задолженности (ф. №1 стр. 1230)	2 715 912	2 172 767	543 145	2 880 104	1 871 496	1 008 608	2 690 822	1 017 972	1 672 850
из них:									
Покупатели и заказчики (стр. 12302)	721 788	196 407	525 380	887 900	201 701	686 199	674 962	99 971	574 991
Авансы выданные (стр. 12301)	5 043	665	4 378	30 991	-	30 991	35 893	-	35 893
Расчеты с прочими дебиторами (стр. 12309)	1 987 194	1 975 695	11 499	1 960 258	1 669 795	290 464	1 979 585	918 001	1 061 585

Приложение Е

Положительные/отрицательные стороны

№	Положительные стороны деятельности компании	Обоснование	№	Отрицательные стороны деятельности компании	Обоснование
Показатели финансово–хозяйственной деятельности ООО «хХх»					
1	Увеличение выручки можно оценить положительно	На +914 886 тыс. руб., на +7,63%	1	Увеличение себестоимости. В основном обусловлены увеличением стоимости покупки электроэнергии на оптовом рынке.	На + 387187 тыс. руб., на +9,25%
2	выросла валовая прибыль по отношению к прошлому периоду	На +527 699 тыс. руб. или + 6,8%	2	Уменьшение прибыли от продаж. Свидетельствует о снижении эффективности текущей деятельности организации	На – 371 139 тыс. руб., или на – 61,6%
3	Снижение прочих расходов. Данный факт свидетельствует об оптимизации расходов, и как результат увеличение рентабельности компании.	На – 449 424 тыс. руб., на – 57,5%	3	Увеличились коммерческие расходы. Обусловлено увеличением объема покупки мощности на оптовом рынке; ростом затрат на услуги по передаче.	На + 898 838 тыс. руб. на +13,13%
4	сумма прибыли до налогообложения увеличилась	На + 144 452 тыс. руб. или на +690%	4	Уменьшение прочих доходов	– 1463 тыс. руб., или – 1%
5	Увеличение резерва по сомнительным долгам за отчетный период	+301 271 тыс. руб. или на +16,1%	5	Уменьшение чистой прибыли, стоит проанализировать расходы	На – 123 тыс. руб. или на – 12,54%
Сведения о дебиторской задолженности по видам					
1	Снижение дебиторской задолженности по отношению к прошлому периоду (по балансу)	на – 465 463 тыс. руб., или на – 46,15 %	6		
Из них:					
1.1	Снижение дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, благодаря внедрению «быстрой оплаты»	На – 160 819 тыс. руб. (– 23,44 %)	7		
1.2	Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами также снизился	На – 278 965 тыс. руб. или на – 96 %	8		
Показатели анализа дебиторской задолженности ООО «хХх» по населению					
			1	Снижение общего объема оборотных активов	– 211 060 тыс. руб., или на – 12,5%
			2	Средняя величина дебиторской задолженности по населению в отчетном году увеличилась. Стоит укреплять платежную политику.	на +12,5% (с 163 466 тыс. руб. до 190 291 тыс. руб.)

			3	ухудшение качественного показателя коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности	$К_{об\ дз}$ – снизился в – 5,54 раз
			4	Увеличился период оборота дебиторской задолженности	$П_{об\ дз}$ – увеличился на +0,41 дня
			5	Увеличилась доля дебиторской задолженности в общей сумме текущих и оборотных активов. Чем выше данный показатель, тем менее мобильна структура имущества предприятия	+3,2%
Анализ дебиторской задолженности по срокам образования и степени ликвидности					
1	Наибольший удельный вес дебиторская задолженность по категории «население» составляет до 1 месяца (текущая), что говорит об эффективности работы с ней.	54,5 % от общего объема суммы долга	1	Стоит обратить внимание на «рабочую» дебиторскую задолженность, в общем.	45,5% от общего объема суммы долга.
			Из них:		
2	Отсутствие мораторной и «мертвой» дебиторской задолженности положительно характеризует компанию.	0%	1.1	основную долю в «рабочей» задолженности занимает неотработанная просроченная задолженность;	24,91 % почти четверть от общего долга
			1.2	Исковая задолженность также требует пристального внимания со стороны компании	Составляет 18,7 % от общего объема