

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

Школа инженерного предпринимательства  
Направление подготовки: 38.03.01 «Экономика»

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

Тема работы
Повышение эффективности управления дебиторской задолженностью

УДК 657.432:005

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б4Б1	Пичугина Татьяна Сергеевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Корниенко Анна Анатольевна	Кандидат технических наук		

**КОНСУЛЬТАНТЫ:**

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Ермушко Жанна Александровна	Кандидат экономических наук		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Программист ШИП	Долматова Анна Валерьевна			

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:**

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор	Барышева Галина Анзельмовна	Доктор экономических наук		

Томск – 2019

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
**38.03.01 Экономика**

<b>Код</b>	<b>Результат обучения</b>
<i>Универсальные компетенции</i>	
P1	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной экономической деятельности.
P2	Эффективно работать индивидуально, в качестве <i>члена команды</i> , состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и готовность <i>следовать корпоративной культуре</i> организации
P3	Демонстрировать <i>знания</i> правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.
P4	<i>Самостоятельно учиться</i> и непрерывно <i>повышать квалификацию</i> в течение всего периода профессиональной деятельности
P5	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях
<i>Профессиональные компетенции</i>	
P6	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;
P7	принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;
P8	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем
P9	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений.
P10	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения.
P11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности
P12	осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и дополнительного профессионального образования.

Код	Результат обучения
P13	Принимать участие в разработке проектных решений в области профессиональной и инновационной деятельности предприятий и организаций, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий
P14	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в России и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели российской экономики
P15	организовывать операционную (производственную) и коммерческую деятельность предприятия, осуществлять комплексный анализ его финансово-хозяйственной деятельности использовать полученные результаты для обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и повышения эффективности.

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

Институт электронного обучения  
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»

УТВЕРЖДАЮ:  
Руководитель ООП  
\_\_\_\_\_ Барышева Г.А.  
(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

**ЗАДАНИЕ**

**на выполнение выпускной квалификационной работы**

В форме:

**Бакалаврской работы**

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
Д-3Б4Б1	Пичугина Татьяна Сергеевна

Тема работы:

Повышение эффективности управления дебиторской задолженностью

Утверждена приказом директора (дата, номер)	25.03.2019. № 2271/С
---	----------------------

Срок сдачи студентом выполненной работы:	01.06.2019
--	------------

**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.). анализ и т. д.).*

1. Отчет по преддипломной практике.
2. Книги различных авторов по теме, выбранной для исследования.
3. Статьи с аналитических порталов в сети Интернет.
4. Данные официального сайта ООО ООО «РУСЭНЕРГОСБЫТ»
5. Результаты наблюдения за работой организации.

<p><b>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов</b> (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).</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рассмотреть понятие дебиторской задолженности и ее виды;</li> <li>2. Исследовать методы управления дебиторской задолженностью и оценку их эффективности;</li> <li>3. Проанализировать особенности формирования и управления дебиторской задолженностью в секторе энергетики;</li> <li>4. Проанализировать структуру дебиторской задолженности в ООО «РУСЭНЕРГОСБЫТ» г.Тайга;</li> <li>5. Изучить систему управления дебиторской задолженностью и оценить ее эффективность;</li> <li>6. Выработать рекомендации по повышению эффективности системы управления дебиторской задолженности в исследуемой организации.</li> </ol>
<p><b>Перечень графического материала</b> (с точным указанием обязательных чертежей)</p>	<p>Таблицы, рисунки</p>
<p><b>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы</b> (с указанием разделов)</p>	
<p><b>Раздел</b></p>	<p><b>Консультант</b></p>
<p><b>Социальная ответственность организации</b></p>	<p><b>Ермушко Жанна Александровна к.э.н. доцент ШИП</b></p>
<p><b>Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:</b></p>	
<p><b>На русском языке</b></p>	<p><b>На английском языке</b></p>
<p>Введение 1. Теоретические аспекты оценки эффективности управления дебиторской задолженностью. 2. Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью в ООО «РУСЭНЕРГОСБЫТ» г.Тайга 3. Рекомендации по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «РУСЭНЕРГОСБЫТ» г.Тайга Заключение</p>	

<p><b>Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику</b></p>	<p><b>11.02.2019г</b></p>
--	---------------------------

**Задание выдал руководитель**

<p>Должность</p>	<p>ФИО</p>	<p>Ученая степень, звание</p>	<p>Подпись</p>	<p>Дата</p>
<p>Доцент</p>	<p>Корниенко Анна Анатольевна</p>	<p>К.т.н.</p>		<p>11.02.2019</p>

**Задание принял к исполнению студент:**

<p>Группа</p>	<p>ФИО</p>	<p>Подпись</p>	<p>Дата</p>
<p>Д-3Б4Б1</p>	<p>Пичугина Татьяна Сергеевна</p>		<p>11.02.2019</p>

## **Реферат**

Выпускная квалификационная работа содержит 106 страниц, 28 рисунков, 24 таблиц, 68 использованных источников.

Ключевые слова: задолженность, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, контрагент, система управления дебиторской задолженностью, бухгалтерия, бухгалтерский счет, экономический отдел.

Объект исследования – ООО «Русэнергосбыт» г.Тайга.

Целью выпускной квалификационной работы является выработка рекомендаций по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью в ООО «Русэнергосбыт» г.Тайга.

В процессе исследования проводилось: изучение теоретических основ управления дебиторской задолженностью, анализировались экономические показатели деятельности исследуемого предприятия; оценка дебиторской задолженности, ее структуры, состава и динамики изменения показателей; оценка соотношения уровня дебиторской и кредиторской задолженности; изучение системы управления дебиторской задолженностью и оценка ее эффективности.

В результате исследования были даны рекомендации по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью.

Степень внедрения: результаты исследования и выработанные рекомендации рекомендован к внедрению в практической деятельности предприятия.

Область применения: система управления дебиторской задолженностью ООО «Русэнергосбыт» г.Тайга.

Экономическая эффективность/значимость работы: внедрение мероприятий в практику работы обеспечит повышение эффективности системы управления дебиторской задолженностью.

## **Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки**

В данной дипломной работе применяются следующие термины с соответствующими определениями:

Дебиторская задолженность – имущественные права организации, которые реализуются в отношении контрагентов при получении от них суммы задолженности за реализованную продукцию (работы, услуги).

Нормальная дебиторская задолженность – задолженность за отгруженную продукцию, по которой право собственности перешло к покупателю, но срок оплаты, определенный договором, еще не наступил.

Просроченная дебиторская задолженность - задолженность за отгруженную продукцию, которая не была оплачена в установленный срок.

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

Безнадежный долг – долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации».

Ликвидность - это способность предприятия или организации погашать в установленный срок свои финансовые обязательства имеющимися в наличии активами.

Контрагент - одна из сторон договора в гражданско-правовых отношениях.

В данной дипломной работе применены следующие сокращения и обозначения:

НК РФ – Налоговый кодекс Российской Федерации.

ГК РФ – Гражданский кодекс Российской Федерации.

ООО – Общество с ограниченной ответственностью.

АО – Акционерное общество.

ПАО – Публичное акционерное общество.

ПБУ – Положение по бухгалтерскому учету.

ОКВЭД – Общероссийский классификатор видов экономической деятельности.

ДБЗ – Дебиторская задолженность.

КРЗ – Кредиторская задолженность.

## Оглавление

Реферат .....	6
Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки .....	7
Введение .....	10
1 Теоретические аспекты оценки эффективности управления дебиторской задолженностью .....	13
1.1 Понятие и виды дебиторской задолженности .....	13
1.2 Методы управления дебиторской задолженностью .....	18
1.3 Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью .....	25
1.4 Особенности формирования и управления дебиторской задолженностью в секторе электроэнергетики .....	28
2 Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью в ООО «Русэнергосбыт» г. Тайга .....	32
2.1 Характеристика организации .....	32
2.2 Анализ структуры дебиторской задолженности .....	38
2.3 Система управления дебиторской задолженностью и оценка ее эффективности .....	65
3 Рекомендации по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «Русэнергосбыт» г. Тайга .....	71
3.1 Организация подразделения по управлению дебиторской задолженностью .....	71
3.2 Факторинг и цессия обязательств дебиторов .....	73
3.3 Проведение взаимозачета .....	77
3.4 Оценка эффективности рекомендуемых мероприятий .....	82
4 Корпоративная социальная ответственность .....	87
4.1 Стейкхолдеры, структура программ КСО и затраты на их реализацию ...	87
4.2 Мероприятия по совершенствованию программ КСО .....	92
Заключение .....	94
Список использованных источников .....	98
Приложение А Бухгалтерский баланс .....	105

## **Введение**

Дебиторская задолженность – это неотъемлемая часть сбытовой политики предприятия. Дебиторская задолженность представляет собой сумму денежных средств, которую должен контрагент – покупатель в соответствии с условиями договора купли – продажи своему продавцу. Все условия формирования дебиторской задолженности соответствуют условиям договоров, которые заключаются между предприятиями для осуществления продажи готовой продукции (работ, услуг). Если контрагент – дебитор соблюдает условия договора, осуществляет оплату в установленный договором срок, то это означает, что дебиторская задолженность является нормальной, в противном случае формируется просроченная дебиторская задолженность, которая негативно сказывается на финансово – хозяйственной деятельности организации. Условия формирования и истребования дебиторской задолженности регулируются положениями НК РФ, ГК РФ и нормативных документов в сфере бухгалтерского и налогового учета.

Высокий уровень дебиторской задолженности для организации – это крайне негативный момент, который отражает ухудшение финансового состояния организации; он снижает ликвидность, финансовую устойчивость организации, приводит к увеличению финансовых потерь. Если в организации реализуется грамотная и обоснованная политика управления дебиторской задолженностью, то это способствует увеличению реализации, доли рынка и оказывает положительное влияние на финансовые результаты организации. Современная система управления дебиторской задолженности включает методы ее анализа, контроля, оценки. При этом система управления – это постоянно действующая система, которая формируется в рамках кредитной политики предприятия, организации договорной работы, управлению долговыми обязательствами.

Актуальность темы исследования определена тем, что управление дебиторской задолженностью должно быть обязательным элементом системы финансового менеджмента, так как ее отсутствие негативно влияет на платежеспособность организации. Важно обеспечивать трансформацию дебиторской задолженности в денежные средства, а для этого необходимо анализировать качество дебиторской задолженности, финансовое состояние дебиторов, ускорять процессы расчетов с дебиторами.

Вопросы оценки управления дебиторской задолженностью и повышения ее эффективности широко освещаются в литературных источниках по финансовому менеджменту, экономическому анализу, анализу финансового состояния такими авторами, как Абрютин М.С., Вахрушина М.А., Баканов Н.Б., Балабанов И.Т., Валинуров Т.Р., Вакуленко Т.Г., Гашеева Н.П., Герасимова Л.Н., Груздова Л.Н., Герчикова И.Н., Дорожкина Н.И., Домбровская Е.Н., Дудко Е.А., Донцова Л.В., Зарецкая В.Г., Исаева Н.С., Ковалев В.В., Любушин Н.П., Мурикова А.Р., Пак С.А., Савицкая Г.В., Пястолов С.М., Шишкова Т.В., Шеремет А.Д. и многими другими.

Целью выпускной квалификационной работы является выработка рекомендаций по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью.

Для достижения цели решаются следующие задачи:

- 1 Рассмотреть понятие дебиторской задолженности и ее виды;
- 2 Исследовать методы управления дебиторской задолженностью и оценку их эффективности;
- 3 Проанализировать особенности формирования и управления дебиторской задолженностью в секторе энергетики;
- 4 Проанализировать структуру дебиторской задолженности в ООО «Русэнергосбыт» г.Тайга;
- 5 Изучить систему управления дебиторской задолженностью и оценить ее эффективность в ООО «Русэнергосбыт» г.Тайга;

6 Выработать рекомендации по повышению эффективности системы управления дебиторской задолженности в исследуемой организации.

Объект исследования –ООО «Русэнергосбыт» г.Тайга.

Предмет исследования - система управления дебиторской задолженностью в ООО «Русэнергосбыт» г.Тайга.

Практическая значимость проведенного исследования определена принятием результатов проведенного анализа в ООО «Русэнергосбыт» г.Тайга и рассмотрения возможностей со стороны предприятия по внедрению мероприятий по совершенствованию в практику работы организации.

Структурно работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы.

Введение раскрывает актуальность темы исследования, определяет цели и задачи исследования, объект, предмет и структуру исследования.

Первая глава посвящена рассмотрению теоретических аспектов оценки эффективности управления дебиторской задолженности.

Вторая глава содержит результаты анализа дебиторской задолженности, системы управления дебиторской задолженностью и оценки эффективности системы управления.

Третья глава содержит перечень предлагаемых к внедрению мероприятий по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью.

В заключении сформулированы выводы и предложения по теме исследования.

# **1 Теоретические аспекты оценки эффективности управления дебиторской задолженностью**

## **1.1 Понятие и виды дебиторской задолженности**

Дебиторская задолженность представляет сумму, которую предприятие должно получить от контрагентов при осуществлении хозяйственной деятельности. В рамках бухгалтерского учета дебиторская задолженность рассматривается как имущественные права организации, которые реализуются в отношении контрагентов при получении от них суммы задолженности за реализованную продукцию (работы, услуги) [1, с.150]. Дебиторская задолженность обуславливает возникновение имущественного права организации, поэтому дебиторская задолженность входит в состав имущества организации. В современных условиях можно говорить о том, что большая часть хозяйствующих субъектов имеют дебиторскую задолженность, что объясняется следующими причинами:

Организация – дебитор получает возможности для использования дополнительных бесплатных оборотных активов.

Организация - кредитор расширяет рынок сбыта.

Возникновение дебиторской задолженности происходит в тот момент, когда в рамках договорных отношений не совпадают моменты перехода права собственности на продукцию (работы, услуги) и оплаты [2, с.116]. В результате этого средства дебиторской задолженности изымаются из хозяйственного оборота, что негативно сказывается на финансовом состоянии организации – кредитора. Увеличение дебиторской задолженности способно крайне негативно повлиять на стабильность финансового состояния, поэтому организация должна обеспечивать контроль и управление дебиторской задолженностью, что позволяет своевременно получать денежные средства от дебиторов.

Дебиторская задолженность может рассматриваться со следующих позиций [3, с.58]:

- Как средства, обеспечивающее погашение кредиторской задолженности,
- Как часть продукции, которая была реализована покупателям, но на определенный момент времени, обусловленный договором, не была оплачена,
- Как элемент оборотных активов.

Оборотный капитал компании представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Состав оборотного капитала

Как показывает рисунок 1, дебиторская задолженность является частью оборотного капитала организации [4, с.140].



Рисунок 2 – Виды дебиторской задолженности

Условно дебиторская задолженность делится на нормальную и просроченную [5,с.195]. К нормальной дебиторской задолженности относится задолженность за отгруженную продукцию, по которой право собственности перешло к покупателю, но срок оплаты, определенный договором, еще не наступил. Если продукция не была оплачена в установленный договором срок, то она рассматривается как просроченная. Данный вид задолженности делится на сомнительную и безнадежную.

П.1 ст.266 НК РФ определяет: «сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией».

Срок исковой давности составляет 3 года, по истечении которых дебиторская задолженность переходит в группу безнадежной задолженности, т.е. не реальной для взыскания со стороны дебитора.

П.2 ст.266 НК РФ определяет: «безнадежными долгами (долгами, нереальными ко взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации».

Безнадежная задолженность образуется вследствие ликвидации или банкротства дебитора, истечения срока исковой давности или наличия финансовых ресурсов в проблемном банке.

Также выделяется краткосрочная и долгосрочная дебиторская задолженность согласно срокам погашения задолженности. Краткосрочная задолженность ожидается к погашению к течению одного года с отчетной даты, долгосрочная - в период свыше 1 года [6, с.120].

Организации вне зависимости от организационно – правовой формы, должны списывать просроченную дебиторскую задолженность, что является обязательной процедурой. Предварительно списанию дебиторская задолженность должна быть истребована, для чего реализуется претензионный и судебный порядки. Организации осуществляют контроль состояния дебиторской задолженности, ее учет и сверку взаиморасчетов.

Также организации создают резервы по сомнительным долгам, средства которых используются при ожидании восстановления платежеспособности дебиторами [7, с.54].

На основании п.77 ПБУ №34н «Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» от 19.07 1998 года: «дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, другие долги, нереальные для взыскания, списываются по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации и относятся соответственно на счет средств резерва сомнительных долгов либо на финансовые результаты у коммерческой организации, если в период, предшествующий отчетному, суммы этих долгов не резервировались в порядке, предусмотренном пунктом 70 настоящего Положения, или на увеличение расходов у некоммерческой организации»;

«списание долга в убыток вследствие неплатежеспособности должника не является аннулированием задолженности. Эта задолженность должна отражаться за бухгалтерским балансом в течение пяти лет с момента списания для наблюдения за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного положения должника».

Сомнительная и безнадежная дебиторская задолженность выявляется по результатам инвентаризации [8, с.131].

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» к числу основных задач относит предотвращение отрицательных результатов деятельности

организаций и выявление резервов для обеспечения финансовой устойчивости. Размеры дебиторской задолженности и период ее оборачиваемости оказывают прямое влияние на финансовую устойчивость [9, с.143]. Исходными данными для анализа дебиторской задолженности являются данные бухгалтерского учета. Анализ дебиторской задолженности – это часть финансового анализа организации, которая позволяет выявить показатели платежеспособности, факторы, оказывающие влияние на их динамику, оценить тенденции в изменении финансового состояния.

Задачи анализа дебиторской задолженности представлены на рисунке 3.

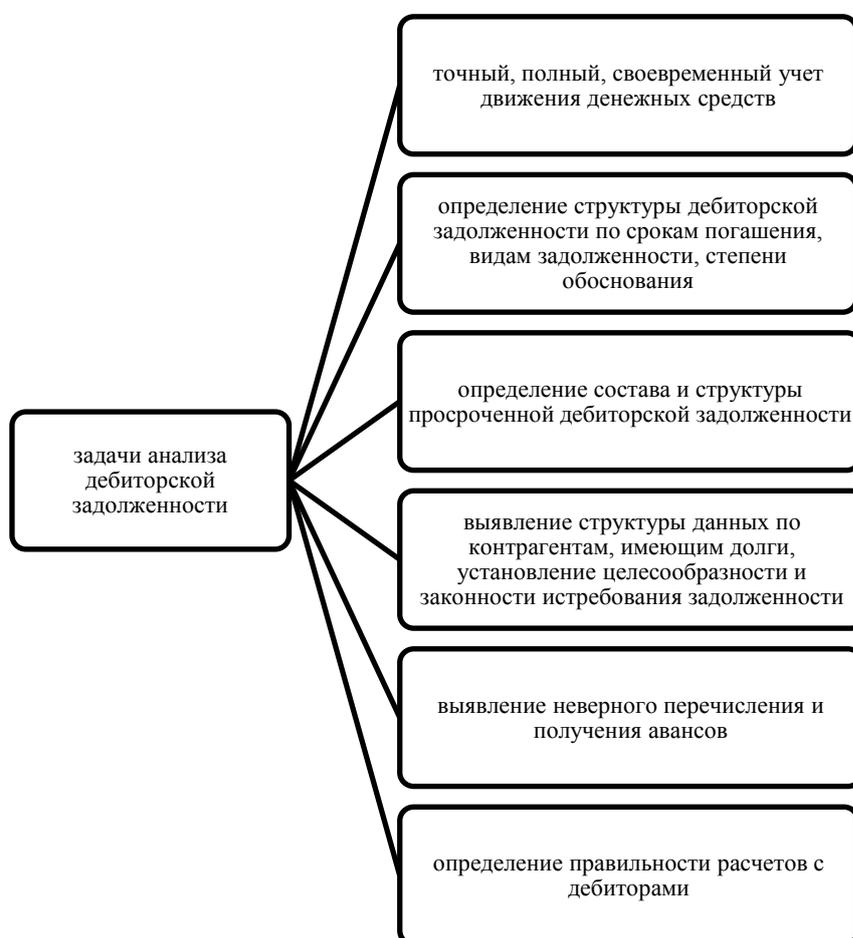


Рисунок 3 – Задачи анализа дебиторской задолженности

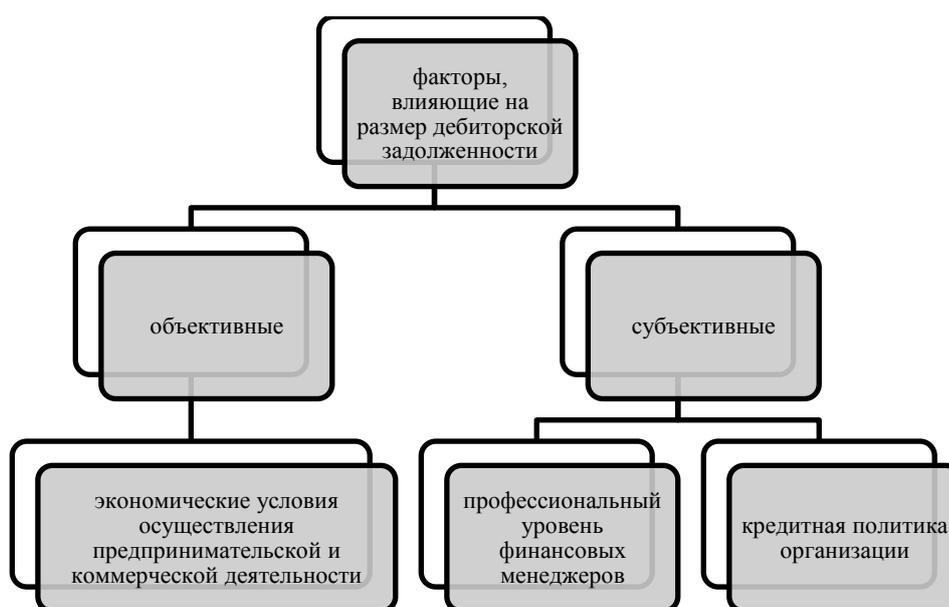
Таким образом, можно определить, что дебиторская задолженность, являясь частью оборотных активов предприятия, представляет собой

задолженность контрагентов перед организацией за продукцию (работы, услуги)

## 1.2 Методы управления дебиторской задолженностью

Любая организация стремится к тому, чтобы в практике хозяйственной деятельности отсутствовали долги покупателей, наличие которых отражает дебиторскую задолженность. Ликвидность дебиторской задолженности – важная проблема, которую должна решать в организации. Для данной проблемы существует ряд внутренних проблем: определение оптимального объема дебиторской задолженности, уровень ее оборачиваемости, качество дебиторской задолженности. Решение проблем предполагает использования в практике финансового менеджмента и управленческого анализа системы управления дебиторской задолженностью, что приводит к улучшению финансового положения организации [10, с.88].

В рамках системы управления учитываются факторы, которые оказывают влияние на уровень дебиторской задолженности [11, с.168], что отражено на рисунке 4.



#### Рисунок 4 – Факторы, оказывающие влияние на размер дебиторской задолженности

В целом система управления дебиторской задолженностью представлена методами управления, которые называют классическими [12, с.190]:

- Планирование,
- Организация управления,
- Мотивация,
- Контроль.

В реальных условиях организации применяют три группы методов и инструментов, позволяющих управлять дебиторской задолженностью [13, с.155]:

- Инвестиционно – кредитные методы и инструменты. Обеспечивают формирование оптимальных условий вложения оборотных средств в дебиторскую задолженность. В кризисных условиях данные методы являются наиболее востребованными.

- Инкассационные методы и инструменты. Обеспечивают своевременное исполнение обязательств со стороны дебиторов.

- Методы и инструменты рефинансирования задолженности. Позволяют организации получать денежные средства и управлять активом через передачу задолженности третьим лицам.

Каждая группа представлена определенным числом методов и инструментом.

В первой группе наиболее востребованными являются методы прямого и аналитического счета оптимальных объемов вложений в дебиторскую задолженность, метод чистой приведенной стоимости для определения объемов таких вложений, методы окупаемости, сезонных датировок, сценариев, а также стандарты кредитоспособности.

Среди инкассационных методов выделяют методы работы с каждым контрагентом: анализ платежеспособности, оценка выгоды заключения договора с ним для организации, кредитный рейтинг, процедуры взыскания задолженности, анализ структуры дебиторской задолженности, инкассационная политика [14, с.106].

В рамках метода рефинансирования выделяют дисконтирование счетов, передачу задолженности третьим лицам, договора факторинга, форфейтинга, выпуск краткосрочных ценных бумаг, применение деривативов, секьютеризация. Дисконтирование счетов представляет собой продажу третьим лицам права требования по счету с дисконтом. Договор факторинга представляет собой уступку дебиторской задолженности финансовому учреждению в обмен на финансирование дебиторской задолженности и управление ею. Форфейтинг аналогичен операции факторинга, но в рамках экспортных операций. Секьютеризация – создание новой организации, выпускающей ценные бумаги и деривативы, которые обеспечены дебиторской задолженностью, которая принадлежит учредителю. Дериватив – финансовый контракт, в основе которого лежат события, связанные с дебиторской задолженностью [15, с.166].

Секьюритизация предполагает создание новой компании, которая выпускает ценные бумаги и деривативы, обеспеченные дебиторской задолженностью, принадлежащей учредителю.

К общим методам управления дебиторской задолженностью относят следующие методы [16, с.102]:

- Учет заказов, выяснение особенностей дебиторской задолженности, оформление счетов,
- Применение ABC и XYZ анализа дебиторов,
- Анализ групп продукции для выявления тех, по которым наименее выгодно взыскивать средства,
- Выявление реальной стоимости дебиторской задолженности,
- Сокращение обязательств на сумму безнадежной задолженности,

- Контроль над отношением кредиторской и дебиторской задолженности,
- Анализ возможности продажи дебиторской задолженности,
- Анализ качества дебиторской задолженности.

На выбор методов управления дебиторской задолженностью оказывают влияние результаты ее анализа.

Анализ дебиторской задолженности проводится в последовательности, представленной на рисунке 5 [17, с.82].

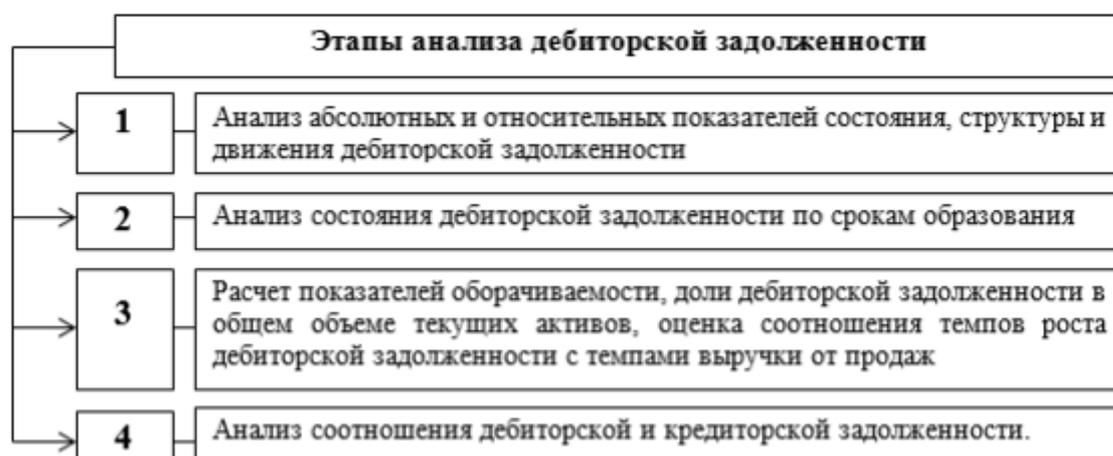


Рисунок 5 – Этапы анализа дебиторской задолженности

Анализ дебиторской задолженности целесообразно начинать с изучения ее объема, состава, структуры и динамики, что позволяет сделать выводы об изменении общей величины дебиторской задолженности, сумм долгосрочной и краткосрочной задолженности, а также ее отдельных статей. Особое внимание необходимо обратить на изменение суммы и удельного веса краткосрочной кредиторской задолженности. Их увеличение может быть охарактеризовано как негативное явление, поскольку краткосрочная кредиторская задолженность требует более раннего погашения и сопряжена, как правило, с большим риском, чем долгосрочная кредиторская задолженность. В свою очередь увеличение доли долгосрочной дебиторской задолженности в динамике может привести к снижению уровня платежеспособности организации и уменьшению ликвидности активов.

Следующим этапом анализа дебиторской задолженности является группировка долгов по срокам погашения. В случае погашения платежа в течение 12 месяцев после отчетной даты дебиторская задолженность признается краткосрочной, более 12 месяцев — долгосрочной. Цель данного анализа заключается в том, чтобы уменьшить удельный вес задолженности с большим сроком, т. к. с увеличением срока вероятность возврата платежа уменьшается. Наряду с анализом дебиторской задолженности по сроку предоставления целесообразно проводить ее группировку по времени возврата. Для данного анализа группировку можно проводить следующим образом [18, с.102]:

- 1) до 1 месяца;
- 2) от 1 до 2 месяцев;
- 3) от 2 до 3 месяцев;
- 4) свыше 3 месяцев.

Организация самостоятельно устанавливает критерии отбора для получения более точных данных. Третьим этапом анализа дебиторской задолженности является расчет коэффициента оборачиваемости, который показывает, сколько раз за период организация получила оплату от покупателя в размере среднего остатка непоплаченной задолженности. Снижение данного показателя свидетельствует о дополнительных рисках, которые выражены в возможности невозврата долга. Чем ниже оборачиваемость дебиторской задолженности, тем выше будут потребности организации в оборотном капитале для расширения объема сбыта. Процесс движения денежных средств характеризует показатель периода погашения дебиторской задолженности, который характеризует промежуток времени, в течении которого организация, продав свою продукцию, ожидает поступления денег. Характеристика показателя представлена на рисунке 6.

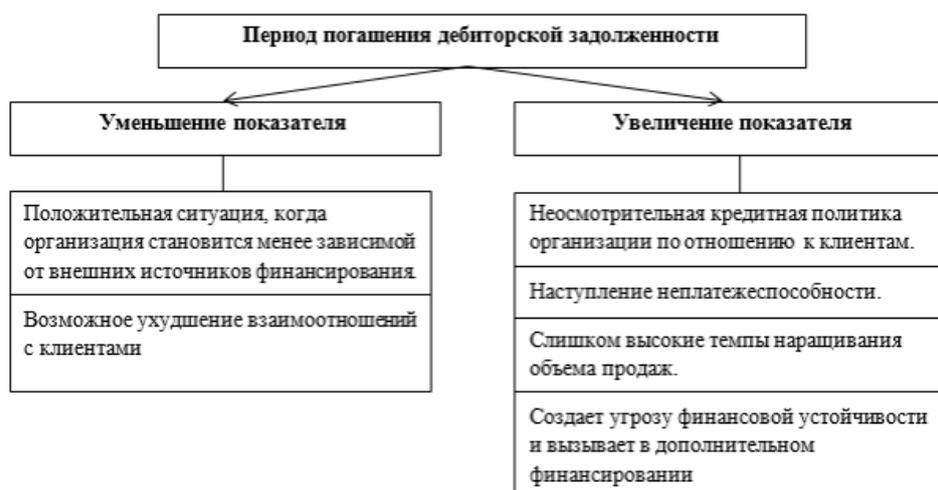


Рисунок 6 – Период погашения дебиторской задолженности

Чем выше период погашения задолженности, тем дольше организация будет ожидать получение платежа, что негативно сказывается на состоянии организации. В связи с этим необходимо стремиться снизить этот показатель, что позволит иметь постоянное наличие необходимой суммы денежных средств и значительно снизит вероятность возникновения безнадежной дебиторской задолженности.

Следующим показателем, характеризующим качество дебиторской задолженности, является доля сомнительной задолженности в общем объеме дебиторской задолженности. Увеличение данного показателя свидетельствует об ухудшении финансового состояния организации из-за снижения ликвидности дебиторов [19, с.94].

О ликвидности оборотных активов можно судить исходя из показателя доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов. Увеличение значения этого показателя рассматривается как негативное явление, поскольку говорит о том, что все большая доля оборотных активов временно отвлекается из оборота и не участвует в процессе текущей деятельности организации.

Завершающим этапом анализа дебиторской задолженности является определение соотношения дебиторской и кредиторской задолженности. Наиболее оптимальной ситуацией считается равенство дебиторской и

кредиторской задолженностей, так как кредиторская задолженность — источник финансирования дебиторской задолженности [27, с.188].

Менее оптимальная ситуация связана с наличием пассивного сальдо, которое рассматривается в качестве своеобразного дополнительного источника финансирования, хотя и не вполне надежного. Наименее оптимальная ситуация обусловлена существованием активного сальдо, которое может быть охарактеризовано как своеобразное дополнительное отвлечение средств из оборота.

Таким образом, эффективное управление дебиторской задолженности представляет собой систему, в рамках которой принимаются и реализуются решения в отношении данного вида актива, результаты которых приводят к оптимизации дебиторской задолженности при минимизации затрат на ее управление.

### 1.3 Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью

Проблемы управления дебиторской задолженностью связаны с оценкой эффективности управления, в основе чего лежат критерии оценки эффективности управления. Реализация управления осуществляется коммерческими отделами или работниками, которые непосредственно работают с контрагентами; основной задачей финансовой службы в этом случае является выработка оптимального алгоритма действий, который обеспечивает управление дебиторской задолженностью. Критерии оценки эффективности зависят от отрасли, в которой действует предприятие или организация, уровни товародвижения, уровень конкуренции.

Обобщающими критериями оценки в российской практике являются [21, с.109]:

- процент просроченной дебиторской задолженности в общей сумме задолженности;
- средний период просроченной дебиторской задолженности в днях;
- процент выполнения плана прихода денежных средств;
- процент просроченной дебиторской задолженности к выручке от реализации.

Процент просроченной задолженности в общей сумме дебиторской задолженности отражает долю просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности и определяется согласно формуле 1.

$$\%ПДЗ = ПДЗ / ДЗ \times 100 \% \quad (1)$$

где %ПДЗ – процент просроченной задолженности;

ПДЗ — сумма просроченной дебиторской задолженности, руб., тыс.руб.;

ДЗ — общая сумма дебиторской задолженности, руб., тыс.руб.

Данный критерий позволяет осуществить привязку коммерческих структур, которые непосредственно работают с дебиторской задолженностью, к нормативом просрочки. Нормативы просрочки (%) различен для предприятий, его размер определяют уровень конкуренции, аналогичные товары на рынке и т.д. В то же время данный критерий не обеспечивает ускорения сбора денежных средств в рамках дебиторской задолженности; в реальной практике всегда существуют контрагенты, которые задерживают оплату или осуществляют ее досрочно.

Средний период просроченной дебиторской задолженности в днях показывает среднее количество дней просрочки и определяется согласно формуле 2.

$$T_{\text{пдз}} = \Sigma(\text{ДЗ} \times T_{\text{пдз}}) / \Sigma\text{ДЗ} \quad (2)$$

где  $T_{\text{пдз}}$  – средний период просроченной дебиторской задолженности в днях по каждому договору или виду дебиторской задолженности.

При анализе данного показателя можно увидеть распределение просроченной дебиторской задолженности в разрезе договоров. В целом он дополняет предыдущий показатель, вместе они отражают общую картину эффективности управления дебиторской задолженностью.

Процент выполнения плана прихода денежных средств отражает выполнение договорных обязательств в срок, т.е. по плану, и определяется согласно формуле 3.

$$\%ВП_{\text{дс}} = \Phi_{\text{дс}} / П_{\text{дс}} \times 100 \% \quad (3)$$

где  $ВП_{\text{дс}}$  – процент выполнения плана прихода денежных средств;

$\Phi_{\text{дс}}$  — фактически поступившие денежные средства;

$П_{\text{дс}}$  — планируемое поступление денежных средств.

В план прихода денежных средств включается:

Поступление текущей дебиторской задолженности за отчетный период ( $ДЗ_T$ ),

Поступление просроченной дебиторской задолженности за отчетный период ( $ПДЗ$ ),

Поступление денежных средств в рамках плана организации договорной работы по средней отсрочке платежа ( $T_o$ ),

Поступление денежных средств от клиентов, которые осуществляют предоплату ( $T_n$ ).

Планируемое поступление денежных средств рассчитывается согласно формуле 4.

$$П_{дс} = ДЗ_T + ПДЗ + T_o + T_n \quad (4)$$

Данная система позволяет оценить уровень ускорения сбора денежных средств, представляющих дебиторскую задолженность от платежеспособных дебиторов.

Процент просроченной дебиторской задолженности к выручке от продаж определяется согласно формулы 5.

$$\%ПДЗ_T = ПДЗ / T \times 100 \% \quad (5)$$

Где  $\%ПДЗ_T$  - процент просроченной дебиторской задолженности к выручке от продаж.

Преимущества и недостатки используемых методов оценки эффективности отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки критериев оценки эффективности системы управления дебиторской задолженностью

Критерий	Преимущества	Недостатки
Процент просроченной задолженности в общей сумме дебиторской задолженности	Ориентация коммерческих служб на норматив просроченной дебиторской задолженности, оплату по отсрочке	Замедление инкассации по платежеспособным дебиторам
Средний период просроченной дебиторской задолженности в днях		
Процент выполнения плана поступлений денежных средств	Ускорение инкассации денежных средств, появление контрагентов, предпочитающих работать по предоплате или по факту доставки за дополнительную скидку	Система требует высокой точности и справедливости
Процент просроченной дебиторской задолженности к выручке от реализации	Рост объемов реализации, повышение инкассации	Возможно снижение уровня отслеживания неблагонадежных клиентов

#### 1.4 Особенности формирования и управления дебиторской задолженностью в секторе электроэнергетики

В соответствии с федеральным законом №35 – ФЗ от 26.03.2003 г. «Об электроэнергетике» электроэнергетика относится к отраслям экономической системы России, которая вырабатывает электрическую и тепловую энергию, предназначенную для обеспечения всех отраслей производства и бытового обслуживания населения. Централизованное оперативно – диспетчерское управление обеспечивается в рамках оперативно – диспетчерского управления электроэнергетической системой России, расположенной на территории РФ, под которой понимается комплекс электроэнергетических объектов и электропринимающих установок, которые связаны режимом работы в процессе производства, передачи и потребления электроэнергии. Лица, осуществляющие деятельность на рынке электроэнергетики, являются

субъектами; лица, которые приобретают электроэнергию, являются потребителями электроэнергии.

В настоящее время электроэнергетический комплекс активно обновляется, что положительно сказывается на всех отраслях экономики, которые напрямую зависят от функционирования данного сектора. В то же время развитие электроэнергетического сектора тормозится из-за сложностей в привлечении зарубежных инвестиций; в основном в российскую электроэнергетическую отрасль вливаются российские государственные инвестиции. Спрос на продукцию компаний, которые работают в рамках сектора электроэнергетики, всегда очень высок, что связано с тем, что в силу современных условий данный сектор по сути является жизнеобеспечивающим для многих структур.

Специфика деятельности энергосбытовых компаний оказывает влияние и на формирование размера дебиторской задолженности и ее изменения в динамике. Энергосбытовые компании, реализуя важнейший производственный ресурс для многих предприятий, формируют потоки денежных средств, которые должны двигаться в течение коротких периодов – от момента поставки электроэнергии покупателю до момента расчета за полученную электроэнергию. В то же время себестоимость электроэнергии, большой удельный вес задолженности за электроэнергию в себестоимости производственных и расходах иных предприятий позволяют говорить о возникновении долгов, которые покупатели не всегда оплачивают вовремя, т.к. оплата для них – это изъятие из оборота части денежных средств. Дебиторская задолженность – это итог расчетного периода (месяц). Когда сбытовые компании имеют значительное количество покупателей, то начинаются проблемы с оплатой.

На рисунках 7 и 8 приведена задолженность потребителей и среднемесячное потребление электроэнергии по состоянию на 01.01.2019 г., а также структура задолженностей по потребителям.



Рисунок 7 – Задолженность потребителей и среднемесячное потребление электроэнергии по данным сайта «Совет рынка» по состоянию на 01.01.2019 г.



Рисунок 8 – Структура задолженности в секторе электроэнергетики по категориям потребителей по состоянию на 01.01.2019 г.

Дебиторская задолженность и ее наибольший удельный вес в составе оборотных активов для компаний сектора электроэнергетики – это характерная особенность данной сферы. Увеличение дебиторской задолженности приводит к тому, что увеличивается кредиторская задолженность, а это влечет за собой в ряде случаев увеличение заемных источников финансирования энергосбытовых компаний, ухудшении их

финансового состояния и уровня платежеспособности, повышения зависимости от кредитных организаций.

Таким образом, можно сделать вывод, что дебиторская задолженность – это тип задолженности, при которой контрагенты должны организации за товары (работы, услуги). В зависимости от специфики деятельности организации удельный вес дебиторской задолженности в составе активов и оборотных активов может меняться; для отрасли электроэнергетики характерен высокий удельный вес данного вида задолженности. В целом дебиторская задолженность, относясь к группе оборотных активов, делится на нормальную и просроченную, которая в свою очередь включает в себя сомнительную и безнадежную задолженность, наличие которых и увеличение в динамике крайне негативно сказываются на показателях деятельности организации.

Любая организация должна обеспечивать управление дебиторской задолженностью, поскольку ее наличие и рост говорят о том, что из оборота изымаются денежные средства, что не способствует развитию организации. Система управления дебиторской задолженностью может оцениваться с помощью ряда показателей. В целом система оценки и всесторонний анализ структуры и динамики дебиторской задолженности позволяет принимать обоснованные экономические решения, позволяющие повышать эффективность управления дебиторской задолженностью.

## **2 Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью в ООО «Русэнергосбыт» г. Тайга**

### **2.1 Характеристика организации**

ООО «Русэнергосбыт» (далее – компания) было образовано в 2002 году. Компания стала партнером «Газпро», в результате чего были обеспечены контракты на поставку электроэнергии на объекты газовой отрасли. Длительность первоначально заключенного контракта составила 5 лет, за этот период ООО «Русэнергосбыт» зарекомендовало себя как эффективного поставщика, в результате чего контракт был продлен.

В 2006 году были приобретены акции ООО «Русэнергосбыт» энергетическим концерном Enel на общую сумму в 105 млн.долларом, что составило 49,5% акций предприятия. Активно развивалось партнерство со многими крупными российскими компаниями. В 2009 году компанию признали лучшей энергосбытовой компанией. Общее количество охваченных регионов составило 46, к 2010 году число охваченных регионов составило 54. К этому времени было реализовано 150 млрд.кВ/ч электроэнергии.

В 2010 году ООО «Русэнергосбыт» было включено с список 500 крупнейших предприятий РФ. В 2011 году компания начала принимать участие в развитии инвестиционного климата в РФ.

В 2011 году компания вышла на рынок электроэнергии в Татарстане.

За все время своего существования компания активно противодействовала коррупции, в 2014 году присоединившись к Анतिकоррупционной хартии российского бизнеса.

В 2015 году были заняты следующие места:

3 место в рейтинге энергосбытовых компаний РФ,

46 место в рейтинге журнала Форбс среди 200 наиболее крупных частных компаний в России.

Сейчас компания активно развивается, наращивая применение новых технологий, усиливая клиентоориентированность.

ООО «Русэнергосбыт» поставляет электроэнергию более чем 100 тыс. клиентам. Компания работает во многих регионах страны.

Организационно – правовая форма – общество с ограниченной ответственностью.

Тип собственности предприятия – совместная частная и иностранная собственность.

Основной (по коду ОКВЭД): 51.56.4 - Оптовая торговля электрической и тепловой энергией (без их передачи и распределения)

Дополнительные виды деятельности по ОКВЭД:

40.10 Производство, передача и распределение электроэнергии

40.10.2 Передача электроэнергии

40.10.3 Распределение электроэнергии

40.10.4 Деятельность по обеспечению работоспособности электростанций

40.10.41 Деятельность по обеспечению работоспособности тепловых электростанций

51.18.26 Деятельность агентов по оптовой торговле электроэнергией и тепловой энергией (без их производства, передачи и распределения)

Компания обеспечивает предоставление услуг на рынке электроэнергии, что позволяет потребителям сокращать затраты на нее. Компания обеспечивает вывод потребителей на оптовый рынок, в результате оптимизируются издержки на обслуживание потребителей, что обеспечивает минимальную сбытовую надбавку.

В соответствии с регламентами оптового рынка электроэнергетики покупка электроэнергии возможна только в случае, если потребитель имеет автоматизированную информационно-измерительную систему

коммерческого учета электроэнергии, соответствующую техническим требованиям ОРЭ. Это позволяет компании проводить работы по созданию подобных систем учета в интересах потребителей: начинается все с первичного обследования системы, на последнем этапе происходит промышленная эксплуатация и сервисное обслуживание. Для проведения работ устанавливаются новые счетчики электроэнергии, соответствующие требованиям ОРЭ, проверяются ТТ и ТН, устанавливается каналобразующая аппаратура, разрабатывается метрологическая документация, монтируется серверная часть, настраивается программное обеспечение, обеспечивается передача данных об электропотреблении.

Для крупных компаний ООО «Русэнергосбыт» организует электроснабжение через единого поставщика, что снижает издержки на обслуживание.

Организационная структура определена разветвленностью системы филиалов ООО «Русэнергосбыт» на территории РФ.

На рисунке 9 приведена структура филиалов компании. Всего в компании насчитывается 9 филиалов:

Филиал респ. Татарстан г. Казань,  
Тюменский филиал г. Новый Уренгой,  
Восточно – сибирский филиал г. Иркутск,  
Приволжский филиал г. Саратов,  
Горьковский филиал г. Нижний Новгород,  
Северный филиал г. Ярославль,  
Западно – Сибирский филиал г. Новосибирск,  
Южно – Уральский филиал г. Челябинск.



Рисунок 9 – Организационная структура ООО «Русэнергосбыт»

Практика проходила в рамках Западно – Сибирского филиала с головным офисом в г.Новосибирск. Директором филиала является Литвиненко Дмитрий Анатольевич.

Годовой объем продаж в филиале превышает 3 млрд.кВт.ч.В территорию обслуживания Западно – Сибирского филиала входят Омская, Кемеровская, Томская области, Алтайский край и республика Алтай.

В рамках Кемеровской области выделяют отделы филиала или сектора.

Тайгинский сектор Кемеровского отдела Западно – Сибирского филиала – обособленное подразделение в г.Тайга. Он создан для обеспечения интересов общества, осуществления его деятельности. Расположен офис сектора по адресу г.Тайга, пр.Кирова, 20.

Обширная география деятельности компании определяет и количество потребителей услуг по предоставлению электроэнергии на оптовом и розничном рынке электроэнергии. Потребителями услуг компании является на 30.10.2018 года более 500 организаций на территории Западно – Сибирского филиала.

Общая характеристика экономической деятельности проведена по Тайгинскому сектору в период 2018 года.

Таблица 2 – Продажа электроэнергии по категориям потребителей за 2018 год

месяц	Итого отпущено, тыс кВт.ч.	Ж.д. потребителям, тыс кВт.ч	Юридическим лицам, тыс кВт.ч	Населению, тыс кВт.ч	Транзитная передача, тыс кВт.ч
Январь – февраль	53222	34828	698	193	17503
Март – апрель	48689	33196	661	186	14646
Май - июнь	51171	34917	568	177	15509
Июль – август	46040	32476	541	171	12852
Сентябрь – октябрь	44950	32091	461	210	12188
Ноябрь – декабрь	76696	55575	846	308	18436

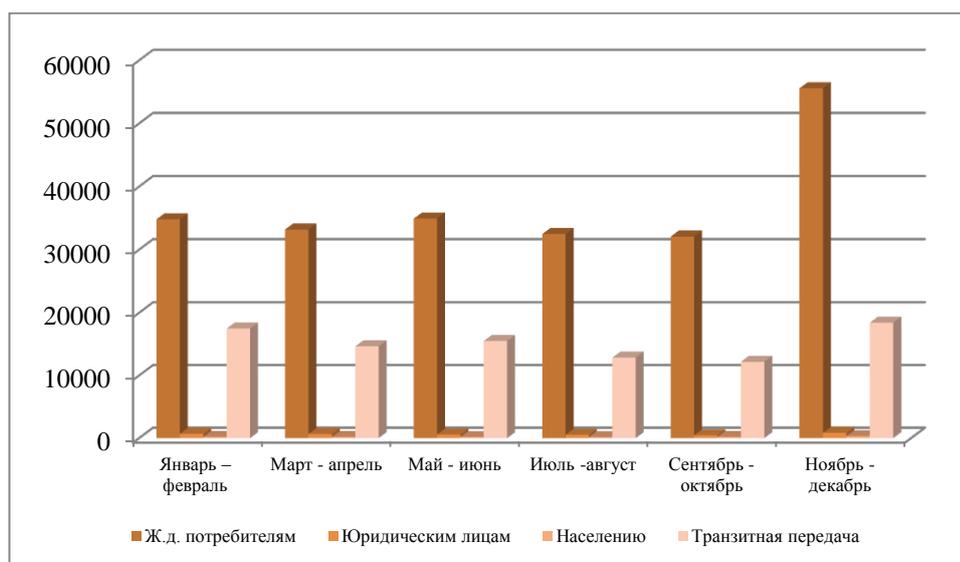


Рисунок 10 – продажи электроэнергии по категориям потребителей

В 2018 году основным потребителем Тайгинского сектора является ОАО «РЖД». В процентном соотношении продажа электроэнергии по категориям потребителей представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Структура потребления по категориям потребителей за 2018 год

год	Итого отпущено, тыс кВт.ч.	Ж.д. потребителям, тыс кВт.ч	Юридическим лицам, тыс кВт.ч	Населению, тыс кВт.ч	Транзитная передача, тыс кВт.ч
2018 г.	282101	195691	3377	1074	81959
%	100	69,4	1,2	0,4	29,0

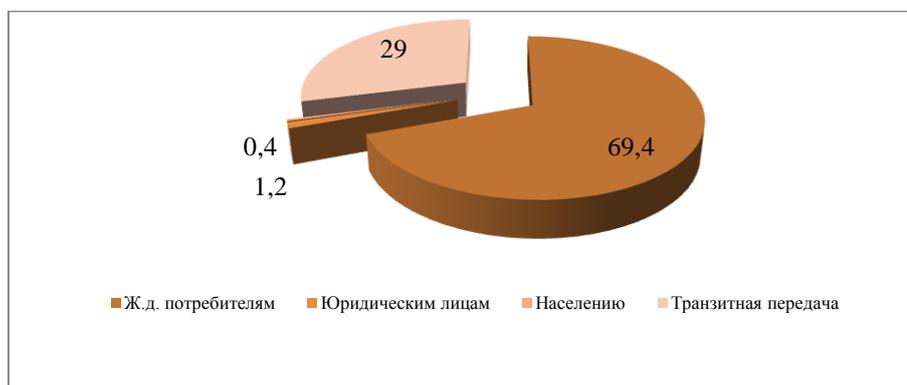


Рисунок 11 – Структура потребления по категориям потребителей

Финансовые результаты деятельности ООО «Русэнергосбыт» Западно – Сибирского филиала отражаются в отчете о финансовых результатах, являющемся приложением к бухгалтерскому балансу (приложение А). В таблице 5 проведен анализ финансовых результатов.

Таблица 5 – Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Русэнергосбыт» в 2017 – 2018 гг.

показатель	2016г.	2017г.	абс.изменение, млн.руб.	темп роста, %
валовая прибыль,тыс .руб.	78386	92063	13677	117,45
прибыль от продаж,тыс.руб.	7150	6652	-498	93,03
прибыль до налогообложения,тыс.руб	6714	6845	131	101,95
чистая прибыль,тыс.руб.	5368	4575	-793	85,23

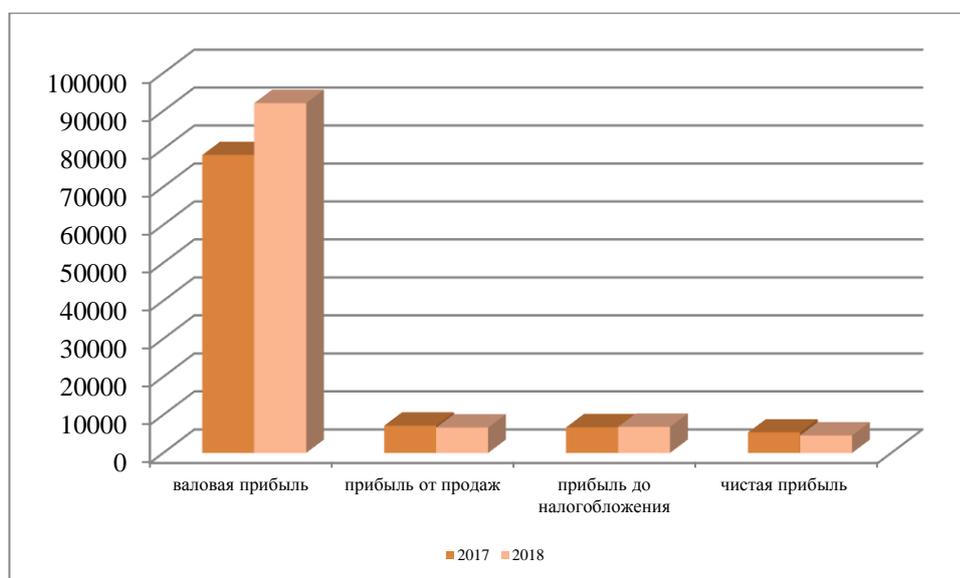


Рисунок 12 – Виды прибыли компании

Как видно по данным таблицы 5, деятельность ООО «Русэнергосбыт» успешна и улучшается, что соответствует выводам по финансовому состоянию. Валовая прибыль увеличивается на 13677 тыс.руб. или 11,45%. Прибыль до налогообложения увеличивается на 131 тыс.руб. или на 1,95%. Прибыль от продаж и чистая прибыль уменьшается: прибыль от продаж снижается на 498 тыс.руб. или 6,97%, чистая прибыль уменьшается на 793 тыс.руб. или 14,77%.

## 2.2 Анализ структуры дебиторской задолженности

Анализ дебиторской задолженности и ее структуры для предприятия важен, т.к. изменение объема, состава, структуры влияет на изменение финансового состояния предприятия, в связи с чем первоначально оценим финансовое состояние и выявим на основании проведения горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского баланса состояние статьи «Дебиторская задолженность».

Основанием для проведения анализа является бухгалтерская (финансовая) отчетность организации в период 2015 – 2017 гг.

Таблица 6 – Результаты проведения горизонтального анализа баланса

Статьи баланса	года			абс. откл. 2017 к 2015 г.	темп роста 2017 к 2015, %
	2015	2016	2017		
1	2	3	4	5	6
<b>1. Внеоборотные активы ,в том числе:(тыс.руб.)</b>	<b>278386</b>	<b>301081</b>	<b>273811</b>	<b>-4575</b>	<b>98,36</b>
1.1 Основные средства	24320	27384	19640	-4680	80,76
1.2 Нематериальные активы	12096	12884	11595	-501	95,86
1.3 Отложенные налоговые активы	237320	256163	237976	656	100,28
1.4 финансовые вложения	4650	4650	4600	-50	98,92
<b>2. оборотные активы, в том числе:(тыс.руб.)</b>	<b>8831713</b>	<b>13601190</b>	<b>9606719</b>	<b>775006</b>	<b>108,78</b>
2.1 Запасы	470	2352	584	114	124,26
2.2 Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	15828	20045	3634	-12194	22,96
2.3 Дебиторская задолженность	8562382	7639679	7852430	-709952	91,71
2.4 Денежные средства и денежные эквиваленты	229275	5919495	1740573	1511298	759,16
2.5 Прочие оборотные активы	23758	19619	9498	-14260	39,98
<b>Итого имущества</b>	<b>9110099</b>	<b>13902271</b>	<b>9880530</b>	<b>770431</b>	<b>108,46</b>
<b>3. Капитал и резервы – всего в том числе:(тыс.руб.)</b>	<b>995991</b>	<b>6363755</b>	<b>1518095</b>	<b>522104</b>	<b>152,42</b>
3.1 Уставный капитал	2760	2760	18000	15240	652,17
3.2 Добавочный капитал	20	20	20	0	100,00
3.4 Нераспределённая прибыль	993211	6360975	1500075	506864	151,03
<b>4. Долгосрочные обязательства, всего, в том числе</b>	<b>235</b>		<b>4153</b>	<b>3918</b>	<b>1767,23</b>
4.1 Отложенные налоговые обязательства	235		4153	3918	1767,23
<b>5. Краткосрочные обязательства - всего в том числе:(тыс.руб.)</b>	<b>8113873</b>	<b>7538516</b>	<b>8358285</b>	<b>244412</b>	<b>103,01</b>
5.1 Займы и кредиты	1150000	348		-1150000	0,00
5.2 Кредиторская задолженность	5942891	6661303	7543965	1601074	126,94
5.3 Оценочные обязательства	1020982	876865	814320	-206662	79,76
<b>Итого обязательств</b>	<b>9110099</b>	<b>13902271</b>	<b>9880533</b>	<b>770434</b>	<b>108,46</b>

Данные таблицы 6 показывают, что в целом изменение валюты баланса составляет 770434 тыс.руб. или 8,46%.

Состав актива баланса увеличивается преимущественно за счет изменение объема оборотных активов, которые увеличиваются на 775006 тыс.руб. или на 8,78%, на что оказывают влияние следующие факторы:

1. Запасы увеличиваются на 114 тыс.руб. или на 24,26%.
2. НДС по приобретенным ТМЦ уменьшается на 12194 тыс.руб. или на 77,04%.
3. Дебиторская задолженность уменьшается на 709952 тыс.руб. или на 8,29%.
4. Денежные средства увеличиваются на 1511298 тыс.руб. или на 659,16%.
5. Прочие оборотные активы уменьшаются на 14260 тыс.руб. или на 60,02%.

Внеоборотные активы уменьшаются на 4575 тыс.руб. или на 1,64%.

Пассив баланса изменяется за счет:

Увеличения группы «Капитал и резервы» на 522104 тыс.руб. или на 52,42%,

Увеличения группы «Долгосрочные обязательства» на 3918 тыс.руб. или на 1667,23%,

Увеличения группы «Краткосрочные обязательства» на 244412 тыс.руб. или на 3,01%.

Результаты проведения вертикального анализа баланса приведены в таблице 7.

Таблица 7 – Результаты проведения вертикального анализа баланса

Статьи баланса	года			структура, %			абс.измен. структуры 2017 к 2015, %
	2015	2016	2017	2015г.	2016г.	2017г.	
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>1.Внеоборотные активы ,в том числе:тыс.руб.</b>	<b>278386</b>	<b>301081</b>	<b>273811</b>	<b>3,06</b>	<b>2,17</b>	<b>2,77</b>	<b>-0,28</b>
1.1 Основные средства	24320	27384	19640	0,27	0,20	0,20	-0,07
1.2 Нематериальные активы	12096	12884	11595	0,13	0,09	0,12	-0,02
1.3 Отложенные налоговые активы	237320	256163	237976	2,61	1,84	2,41	-0,20
1.4 финансовые вложения	4650	4650	4600	0,05	0,03	0,05	0,00
<b>2. оборотные активы, в том числе:тыс.руб.</b>	<b>8831713</b>	<b>13601190</b>	<b>9606719</b>	<b>96,94</b>	<b>97,83</b>	<b>97,23</b>	<b>0,28</b>
2.1 Запасы	470	2352	584	0,01	0,02	0,01	0,00
2.2 Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	15828	20045	3634	0,17	0,14	0,04	-0,14
2.3 Дебиторская задолженность	8562382	7639679	7852430	93,99	54,95	79,47	-14,51
2.4 Денежные средства и денежные эквиваленты	229275	5919495	1740573	2,52	42,58	17,62	15,10
2.5 Прочие оборотные активы	23758	19619	9498	0,26	0,14	0,10	-0,16
<b>Итого имущества</b>	<b>9110099</b>	<b>13902271</b>	<b>9880530</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>0,00</b>
<b>3. Капитал и резервы – всего в том числе:тыс.руб.</b>	<b>995991</b>	<b>6363755</b>	<b>1518095</b>	<b>10,93</b>	<b>45,77</b>	<b>15,36</b>	<b>4,43</b>
3.1 Уставный капитал	2760	2760	18000	0,03	0,02	0,18	0,15
3.2 Добавочный капитал	20	20	20	0,00	0,00	0,00	0,00
3.4 Нераспределённая прибыль	993211	6360975	1500075	10,90	45,75	15,18	4,28

## Продолжение таблицы 7

<b>4. Долгосрочные обязательства, всего, в том числе: тыс.руб.</b>	<b>235</b>		<b>4153</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,04</b>	<b>0,04</b>
4.1 Отложенные налоговые обязательства	235		4153	0,00	0,00	0,04	0,04
<b>5. Краткосрочные обязательства - всего в том числе: тыс.руб</b>	<b>8113873</b>	<b>7538516</b>	<b>8358285</b>	<b>89,06</b>	<b>54,23</b>	<b>84,59</b>	<b>-4,47</b>
5.1 Займы и кредиты	1150000	348		12,62	0,00	0,00	-12,62
5.2 Кредиторская задолженность	5942891	6661303	7543965	65,23	47,92	76,35	11,12
5.3 Оценочные обязательства	1020982	876865	814320	11,21	6,31	8,24	-2,97
<b>Итого обязательств</b>	<b>9110099</b>	<b>13902271</b>	<b>9880533</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>0,00</b>

Проведенный анализ позволяет определить, что наибольший удельный вес в составе активов приходится на группу «Оборотные средства», которая в 2017 году составляет 97,23%, при этом невелика доля внеоборотных активов 2,77%. В составе оборотных активов в 2017 году дебиторская задолженность занимает наибольший удельный вес 79,47%, при этом в структуре она уменьшается по сравнению с 2015 годом на 14,51%, по сравнению с 2016 годом на 41,5%. Это положительный момент в деятельности предприятия. В 2017 году существенна также доля группы «Денежные средства и денежные эквиваленты», на которую приходится 17,62% активов, при этом в структуре активов удельный вес группы уменьшается с показателя 42,58% до показателя 17,62%, т.е. на 15,1%.

Структура пассивов показывает, что наибольший удельный вес приходится на группу «Краткосрочные обязательства» 84,59%, при этом в динамике наблюдается уменьшение по данной группе на 4,47%. Наибольший удельный вес в составе данной группы приходится на кредиторскую

задолженность, которая составляет 76,35% в 2017 году, увеличиваясь на 11,12% по сравнению с 2015 годом.

Анализируя ликвидность баланса выделяем группы  $A_1 - A_4$  и  $\Pi_1 - \Pi_4$  в составе активов и пассивов, что отражено в таблице 8.

Таблица 8 – Группировка активов и пассивов по степени ликвидности

Степень ликвидности	Показатели	Года		
		2015	2016	2017
Абсолютно ликвидные активы ( $A_1$ )	Денежные средства	229275	5919495	1740573
	НДС по приобретённым ценностям	15828	20045	3634
Быстро реализуемые активы ( $A_2$ )	Дебиторская задолженность	8562382	7639679	7852430
	<b>итого по группе <math>A_2</math></b>	<b>8578210</b>	<b>7659724</b>	<b>7856064</b>
Медленно реализуемые активы ( $A_3$ )	Запасы	470	2352	584
	Прочие оборотные активы	23758	19619	9498
	<b>Итого по группе <math>A_3</math></b>	<b>24228</b>	<b>21971</b>	<b>10082</b>
Трудно реализуемые активы ( $A_4$ )	Внеоборотные активы	278386	301081	273811
<b>итого по группам <math>A_1-A_4</math></b>		<b>9110099</b>	<b>13902271</b>	<b>9880530</b>
Наиболее срочные обязательства ( $\Pi_1$ )	Кредиторская задолженность	5942891	6661303	7543965
Краткосрочные обязательства ( $\Pi_2$ )	Займы и кредиты	1150000	348	
	Прочие краткосрочные обязательства	1020982	876965	814320
	<b>Итого по группе <math>\Pi_2</math></b>	<b>2170982</b>	<b>877313</b>	<b>814320</b>
Долгосрочные обязательства ( $\Pi_3$ )	Долгосрочные обязательства	235		4153
Постоянные пассивы ( $\Pi_4$ )	Капитал и резервы	995991	6363755	1518095
<b>итого по группам <math>\Pi_1-\Pi_4</math></b>		<b>9110099</b>	<b>13902371</b>	<b>9880533</b>

Соотношение активов и пассивов предприятия представлено в таблице 9.

Таблица 9 – Соотношение активов и пассивов

Группы А - П	2017г.		Отклонение, тыс.руб.	2016г.		Отклонение, тыс.руб.
	А	П		А	П	
$A_1, \Pi_1$	1740573	7543965	-5803392	5919495	6661303	-741808
$A_2, \Pi_2$	7856064	814320	7041744	7659724	877313	6782411
$A_3, \Pi_3$	10082	4153	5929	21971	0	21971
$A_4, \Pi_4$	273811	1518095	1244284	301081	6363755	6062674

Баланс признается ликвидным тогда, когда наблюдается следующее соотношение по группам:  $A_1 > P_1$ ,  $A_2 > P_2$ ,  $A_3 > P_3$ ,  $A_4 < P_4$ . Проведенный анализ позволяет увидеть, что в 2017 г. баланс предприятия является ликвидным по группам  $A_2 - P_2$ ,  $A_3 - P_3$ ,  $A_4 - P_4$ . Соотношение групп  $A_1$  и  $P_1$  характеризуется как неликвидное, предприятие имеет в 2017 году недостаток ликвидных активов, которые необходимы для погашения наиболее срочных обязательств, в размере 5803392 тыс.руб., а в 2016 году 741808 тыс.руб., при этом в динамике можно увидеть, что разрыв между группами  $A_1$  и  $P_1$  увеличивается, что рассматривается как негативная динамика. Быстроликвидных активов ( $A_2$ ) достаточно для погашения краткосрочных обязательств ( $P_2$ ), также как и медленно реализуемых активов ( $A_3$ ) достаточно для того, чтобы погасить долгосрочные обязательства ( $P_3$ ).

Для оценки ликвидности можно использовать показатели ликвидности: коэффициенты абсолютной, текущей и критической ликвидности, которые в полной мере позволят оценить степень ликвидности баланса.

Коэффициент текущей ликвидности позволяет увидеть, какая часть текущих обязательств может быть погашена предприятием при условии, что оно мобилизует все текущие активы. Норматив по данному показателю составляет равно или более 2, определяется согласно формуле 6.

$$K_{\text{т.л.}} = (A_1 + A_2 + A_3) / (P_1 + P_2) \quad (6)$$

$$K_{\text{т.л.}} 2016 = (59194695 + 7659724 + 21971) / (6661303 + 877313) = 8,9$$

$$K_{\text{т.л.}} 2017 = (1740573 + 7856064 + 10082) / (7543965 + 814320) = 1,1$$

Данный расчет показывает, что за счет мобилизации всех текущих активов предприятие может погасить все текущие обязательства в 2016 году и около 110% в 2017 году, показатель в динамике существенно снижается на 7,8, но при этом можно видеть, что полученные значения соответствуют нормативному ограничению в 2016 году и не соответствуют в 2017 году.

Коэффициент быстрой ликвидности позволяет оценить платежеспособность организации в части краткосрочных обязательств за

счет использования наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов. По данному показателю нормативное ограничение составляет 0,8– 1.

$$K_{б.л.}=(A_1+A_2)/(П_1+П_2) \quad (7)$$

$$K_{б.л.2017}=(59194695+7659724)/(6661303+877313)=8,9$$

$$K_{б.л.2018}=(1740573+7856064)/(7543965+814320)=1,1$$

Расчет показывает, что платежеспособность компании при исключении из расчета медленно реализуемых активов остается практически неизменной: в 2016 году предприятие может весь объем своих краткосрочных обязательств, а в 2017 году 110%, при этом значение показателя снижается почти в 7 раз, что рассматривается как негативная тенденция.

Коэффициент абсолютной ликвидности позволяет оценить степень платежеспособности предприятия по текущей кредиторской задолженности.

$$K_{а.л.}=A_1/(П_1+П_2) \quad (8)$$

$$K_{а.л.2017}=59194695/(6661303+877313)=7,9$$

$$K_{а.л.2018}=1740573/(7543965+814320)=0,2$$

Полученные расчеты свидетельствуют об еще более ухудшающемся положении, в 2016 году немедленно предприятие может погасить все наиболее срочные обязательства, но в 2017 году сокращение составляет 7,7, то есть погасить компания может только 20% своих текущих обязательств.

Таким образом, можно определить, что для ООО «Русэнергосбыт» характерна высокая степень платежеспособности.

Оценка финансовой устойчивости проводится на основании расчета абсолютных показателей, к которым относятся: наличие собственных оборотных средств, собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, расчета общей величины основных источников формирования запасов, излишка или недостатка собственных оборотных средств, собственных и долгосрочных источников формирования запасов и общей величины источников формирования запасов.

Наличие собственных оборотных средств:

СОС = Собственный капитал - Внеоборотные активы

$$\text{СОС}_{2016} = 6363755 - 301081 = 6062674 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{СОС}_{2017} = 1518092 - 273811 = 1244281 \text{ тыс.руб.}$$

Наличие собственных и долгосрочных заёмных источников формирования запасов:

$$\text{СД} = \text{СОС} + \text{Долгосрочные обязательства}$$

$$\text{СД}_{2016} = 6062674 + 0 = 6062674 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{СД}_{2017} = 1244281 + 4153 = 1248434 \text{ тыс.руб.}$$

Общая величина основных источников формирования запасов:

$$\text{ОИ} = \text{СД} + \text{Краткосрочные заёмные средства}$$

$$\text{ОИ}_{2016} = 6062674 + 7538516 = 13601190 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{ОИ}_{2017} = 1248434 + 8358285 = 9606719 \text{ тыс.руб.}$$

Расчетные показатели СОС, СД и ОИ являются основанием для расчета показателей обеспеченности запасов источниками формирования, поэтому при расчета излишков или недостатков учитываются рассчитанные ранее показатели, уменьшенные на величину запасов

Излишек или недостаток СОС:

$$\text{СОС}_{2016} = 6062674 - 2352 = 6060322 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{СОС}_{2017} = 1244281 - 584 = 1234697 \text{ тыс.руб.}$$

Излишек или недостаток СД:

$$\text{СД}_{2016} = 6062674 - 2352 = 6060322 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{СД}_{2017} = 1248434 - 584 = 1247850 \text{ тыс.руб.}$$

Излишек или недостаток ОИ:

$$\text{ОИ}_{2016} = 13301190 - 2352 = 13298838 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{ОИ}_{2017} = 9606719 - 584 = 9606135 \text{ тыс.руб.}$$

Полученные показатели сравниваются с нулем, что позволяет определить трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости  $S(x)$ . При условии, что полученное значение больше или равно нулю, элементу показателя оценки финансовой устойчивости присваивается «1», в противном случае «0». Определение компонент показателя позволяет

определить тип финансового состояния в зависимости от набора значений компонент: абсолютное (1,1,1), нормальное (0,1,1) финансовое состояние предприятия, неустойчивое (0,0,1) и кризисное (0,0,0) финансовое состояние.

По годам были получены следующие значения компонент:  $S(x)_{2016} = (1,1,1)$ ,  $S(x)_{2017}=(1,1,1)$ . Это означает, что предприятие находится в абсолютно устойчивом финансовом состоянии.

Далее переходим к анализу непосредственно дебиторской задолженности. Под дебиторами понимаются юридические и физические лица, которые по отношению к предприятию являются его должниками; уровень дебиторской задолженности представляет собой по содержанию внеплановое отвлечение средств из оборота компании, что может негативно повлиять на изменение финансового положения.

Для изучения дебиторской задолженности необходимо изучить ее состав, состояние и динамику в абсолютных и относительных величинах. При анализе будет выделена допустимая и недопустимая дебиторская задолженность. Можно выделить реальную, спорную и безнадежную задолженность, а также осуществить группировку дебиторской задолженности по срокам возникновения. Основанием для проведения анализа являются данные бухгалтерского учета компании по счетам 60, 62, 76 и некоторых других в разрезе срочности кредиторской задолженности до 1 года и более. Расчеты по анализу дебиторской задолженности представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности

показатель	2015		2016		2017		изменение 2017 - 2015		темп роста, %	темп прироста, %
	сумма, тыс.руб.	Уд. вес, %	сумма, тыс.руб.	Уд. вес, %	сумма, тыс.руб.	Уд.вес, %	сумма, тыс.руб.	Уд. вес, %		
<b>1.дебиторская задолженность краткосрочная, всего:</b>	<b>2438156</b>	<b>28,48</b>	<b>2509521</b>	<b>32,85</b>	<b>2557767</b>	<b>32,57</b>	<b>119611</b>	<b>4,10</b>	<b>104,91</b>	<b>4,91</b>
1.1 Расчеты с покупателями и заказчиками	2201175	25,71	2304812	30,17	2098665	26,73	-102510	1,02	95,34	-4,66
1.2 авансы выданные	215995	2,52	201678	2,64	311159	3,96	95164	1,44	144,06	44,06
1.3 прочая	20986	0,25	3031	0,04	147943	1,88	126957	1,64	704,96	604,96
<b>2.дебиторская задолженность долгосрочная, всего:</b>	<b>6124226</b>	<b>71,52</b>	<b>5130158</b>	<b>67,15</b>	<b>5294663</b>	<b>67,43</b>	<b>-829563</b>	<b>-4,10</b>	<b>86,45</b>	<b>-13,55</b>
<b>3.Дебиторская задолженность, всего (стр.1 +стр.2)</b>	<b>8562382</b>	<b>100,00</b>	<b>7639679</b>	<b>100,00</b>	<b>7852430</b>	<b>100,00</b>	<b>-709952</b>	<b>0,00</b>	<b>91,71</b>	<b>-8,29</b>

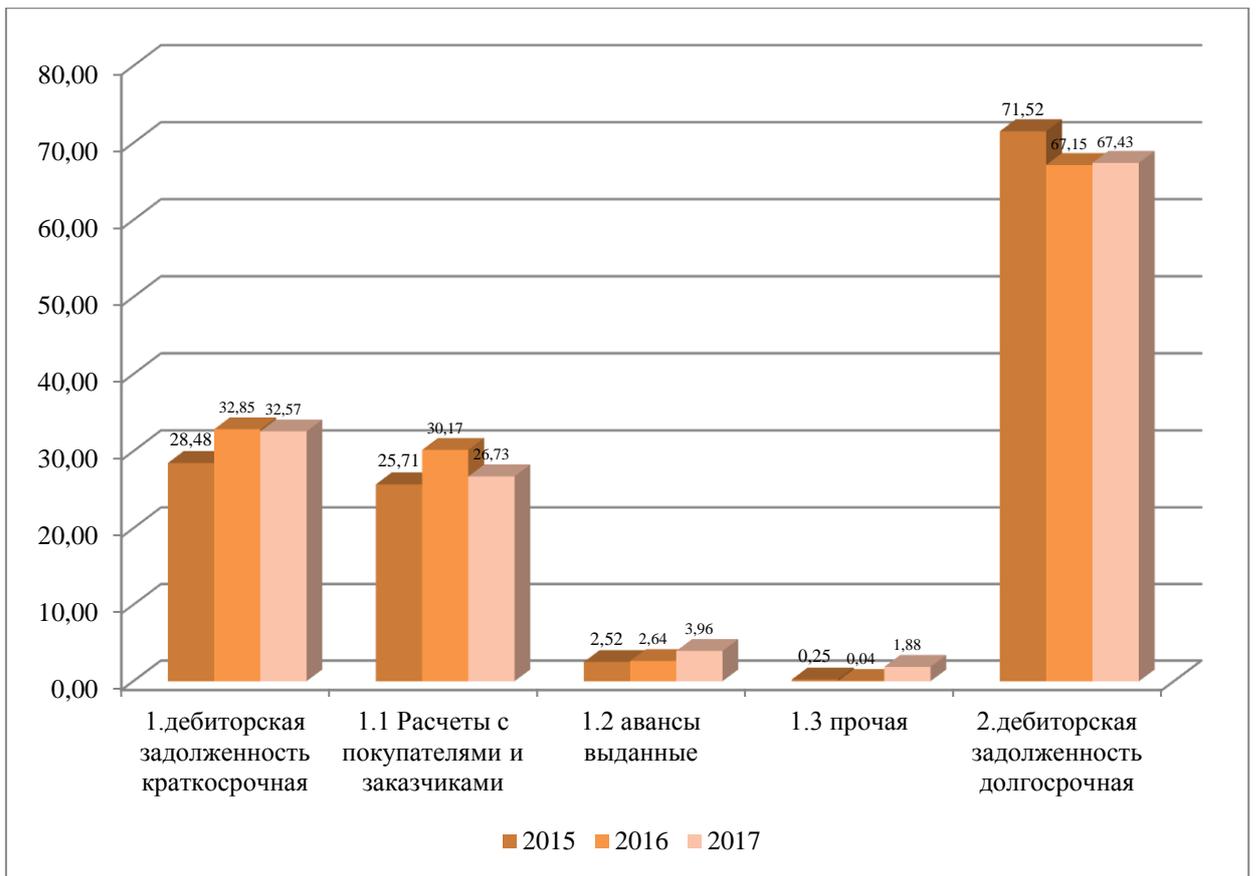


Рисунок 13 – Динамика изменения дебиторской задолженности по видам, %

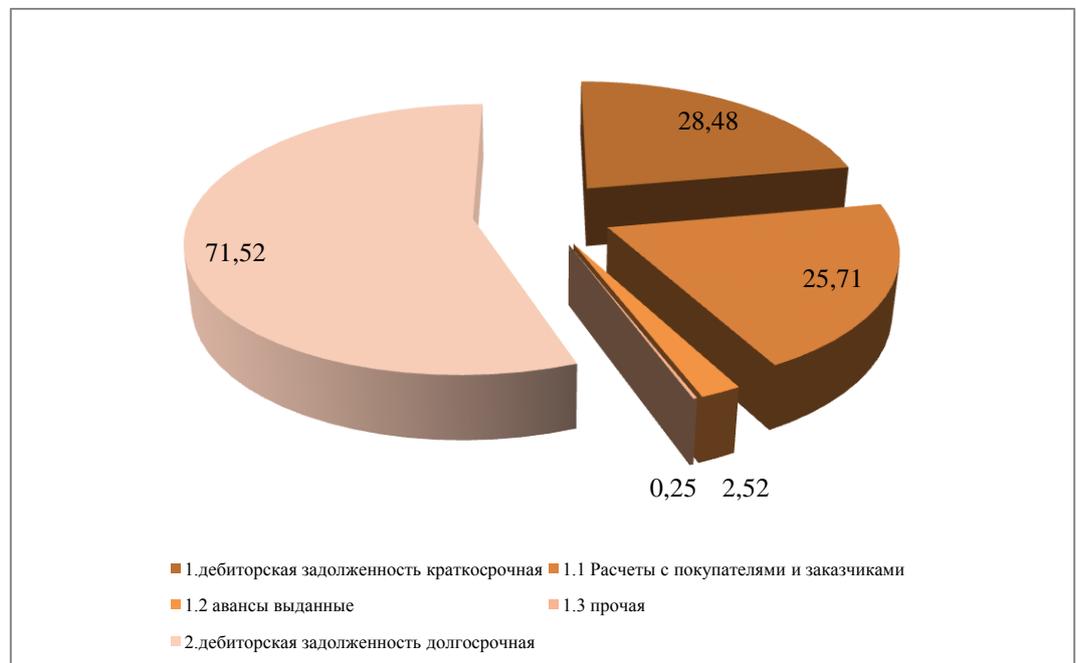


Рисунок 14 – Структура дебиторской задолженности 2015 года, %

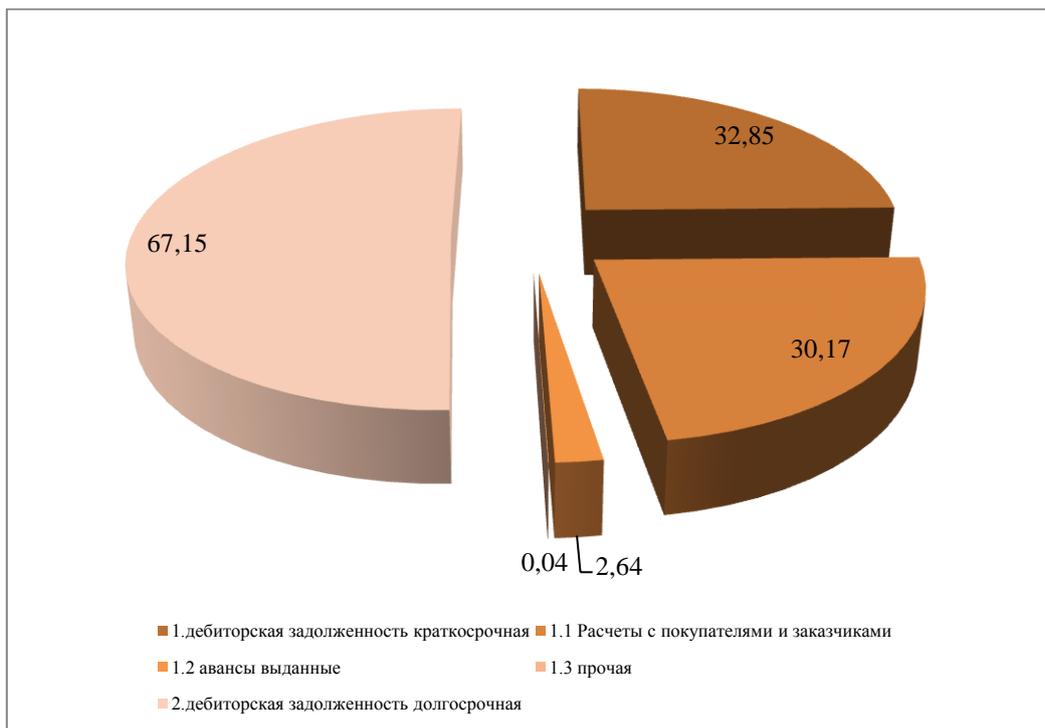


Рисунок 15 – Структура дебиторской задолженности 2016 года, %

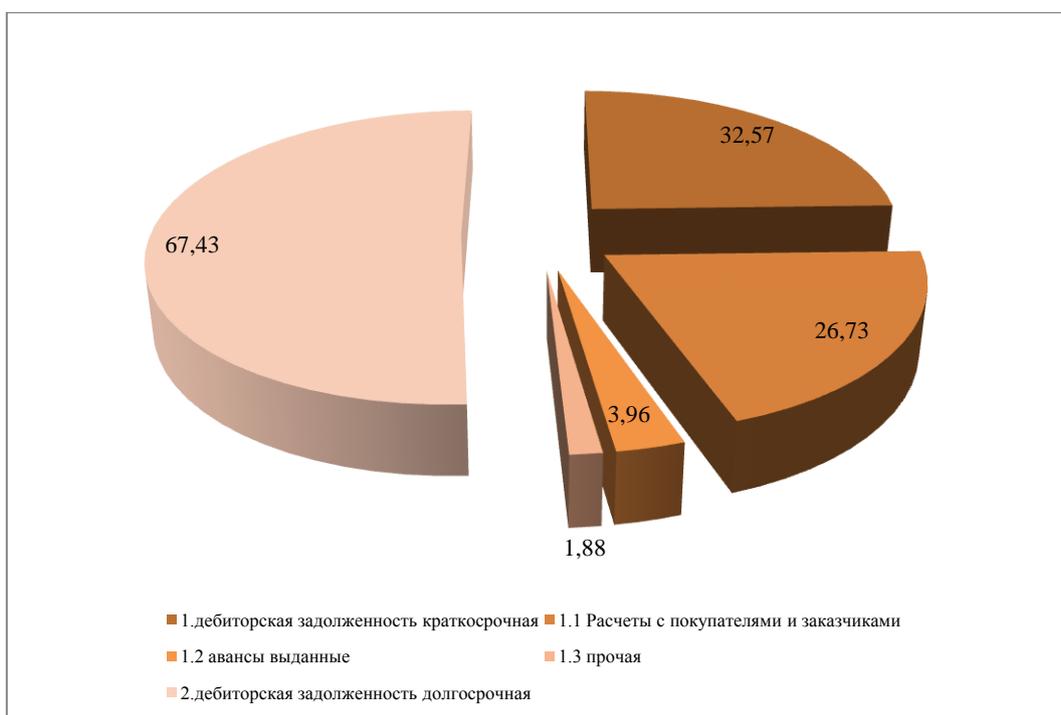


Рисунок 16 – Структура дебиторской задолженности 2017 года, %

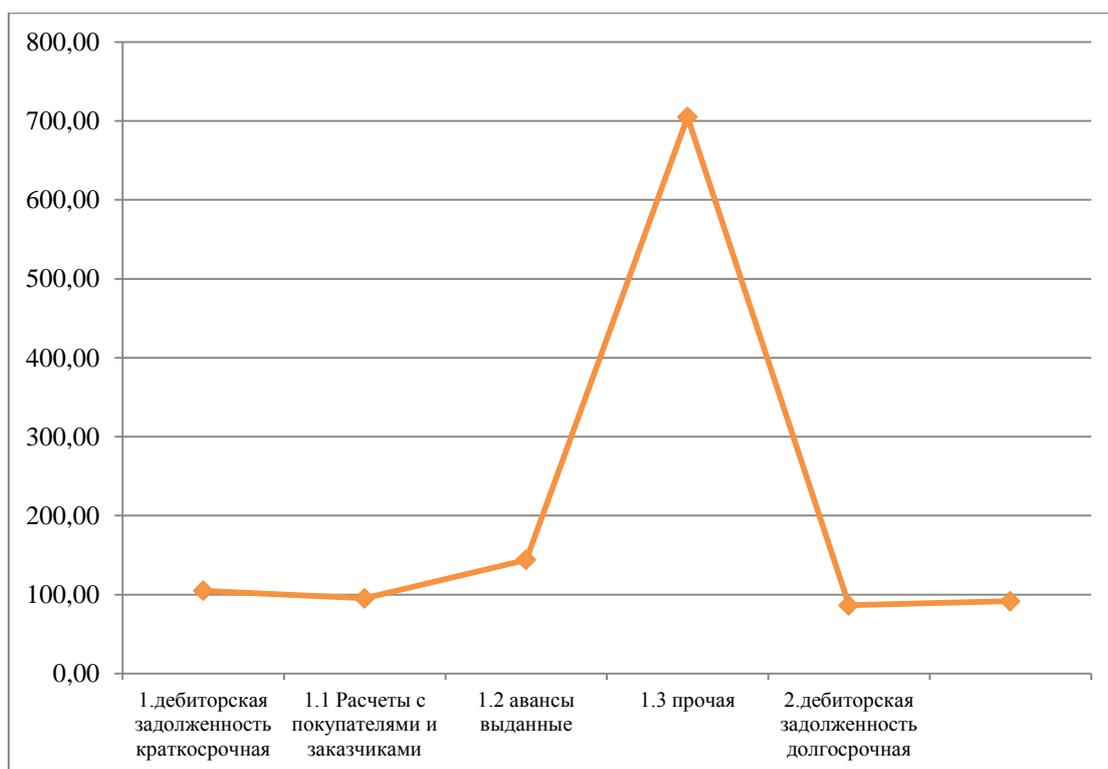


Рисунок 17 – Темпы роста показателей 2017 к 2015 г., %

Данные таблицы 10 показывают, что наибольший удельный вес приходится на группу долгосрочной дебиторской задолженности свыше 12 месяцев: в 2015 году ее удельный вес составляет 71,52%, в 2016 году 67,15%, в 2017 году 67,43%. В динамике наблюдается уменьшение данной группы дебиторской задолженности в целом за рассматриваемый период на 13,55% - это положительная тенденция. Но при этом анализ изменение удельного веса долгосрочной дебиторской задолженности внутри периода показывает, что в 2015 – 2016 гг. удельный вес группы снизился с 71,52% до 67,15%, а в последующий период 2016 – 2017 гг. увеличился с 67,15% до 67,43%, т.е. на 0,28% - это незначительное увеличение, но оно рассматривается как отрицательная динамика.

Удельный вес краткосрочной дебиторской задолженности составляет 28,48% в 2015 году, 32,85% в 2016 году и 32,57% в 2017 году. Изменение данного показателя обратно по отношению к изменению показателя удельного веса долгосрочной дебиторской задолженности. Но в целом за период увеличение данной группы составляет 4,91%, что рассматривается как

положительная тенденция. В группе краткосрочной дебиторской задолженности наибольший удельный вес приходится на группу расчетов с покупателями и заказчиками – 25,71% в 2015 году, 30,17% в 2016 году и 26,73% в 2017 году. В динамике размер данного вида дебиторской задолженности уменьшается на 4,66%. Авансы выданные в 2017 году составляют 3,96% дебиторской задолженности, она увеличивается на 44,06%; прочая дебиторская задолженность составляет 1,88%, она увеличивается на 604,96%.

Таким образом можно определить, что наличие наибольшего удельного веса долгосрочной дебиторской задолженности – это негативный фактор, характеризующий структуру задолженности, так как ее наличие отвлекает денежные средства из оборота. Кроме этого, у долгосрочной дебиторской задолженности более высокий риск по сравнению с краткосрочной задолженностью.

Также проанализируем дебиторскую задолженность по времени возврата, взяв за основу группировки временные интервалы до 1 месяца; от 1 до 2 месяцев; от 2 до 3 месяцев; свыше 3 месяцев. Данный анализ представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Анализ дебиторской задолженности по срокам возврата

показатель	2015г.		2016г.		2017г.		изменение 2017 – 2015гг.		темп роста, %	темп прироста, %
	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
до 1 месяца	418191	4,88	355694	4,66	391654	4,99	-26537	0,10	93,65	-6,35
1 - 2 месяца	516225	6,03	660975	8,65	715195	9,11	198970	3,08	138,54	38,54
2 - 3 месяца	830168	9,70	1080335	14,14	1105964	14,08	275796	4,39	133,22	33,22

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
более 3 месяцев	6797798	79,39	5542675	72,55	5639617	71,82	-1158181	-7,57	82,96	-7,04
Дебит. задолж., всего	8562382	100	7639679	100	7852430	100	-709952	0,00	91,71	-8,29

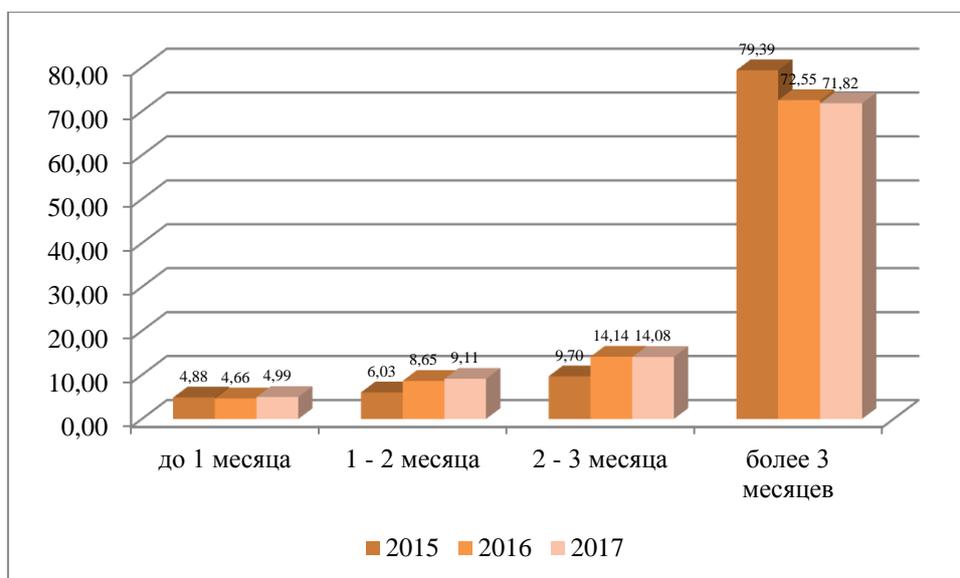


Рисунок 18 – Динамика изменения структуры дебиторской задолженности по срокам возврата, %

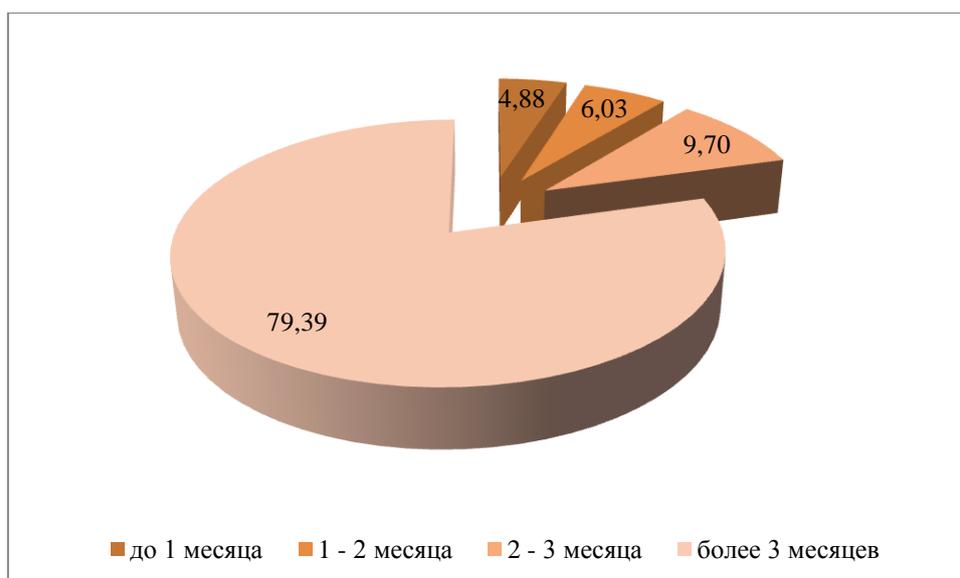


Рисунок 19 – Структура дебиторской задолженности по срокам возврата в 2015 году, %

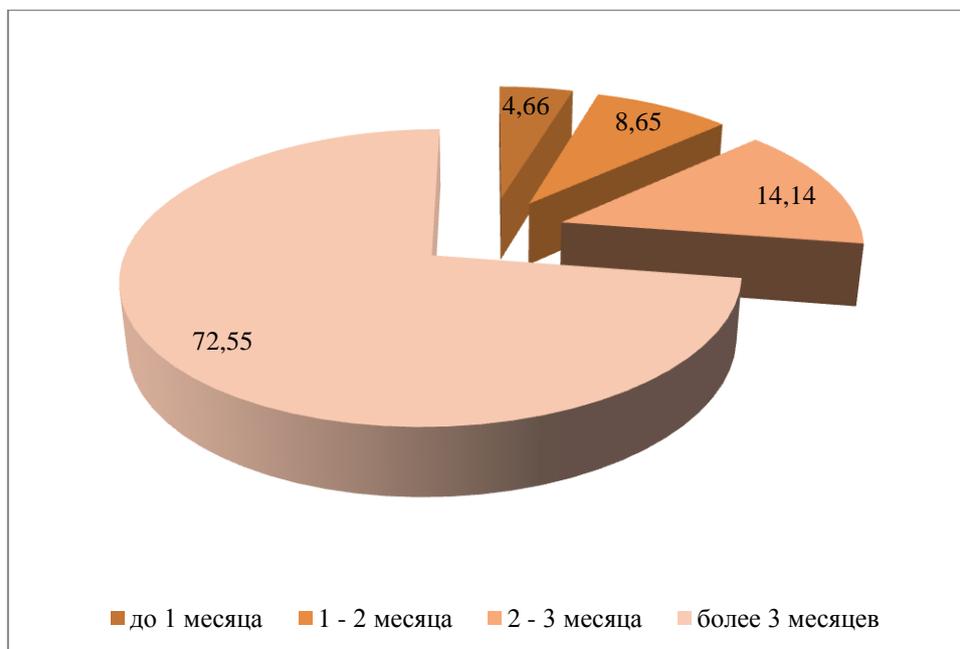


Рисунок 20 – Структура дебиторской задолженности по срокам возврата в 2016 году, %

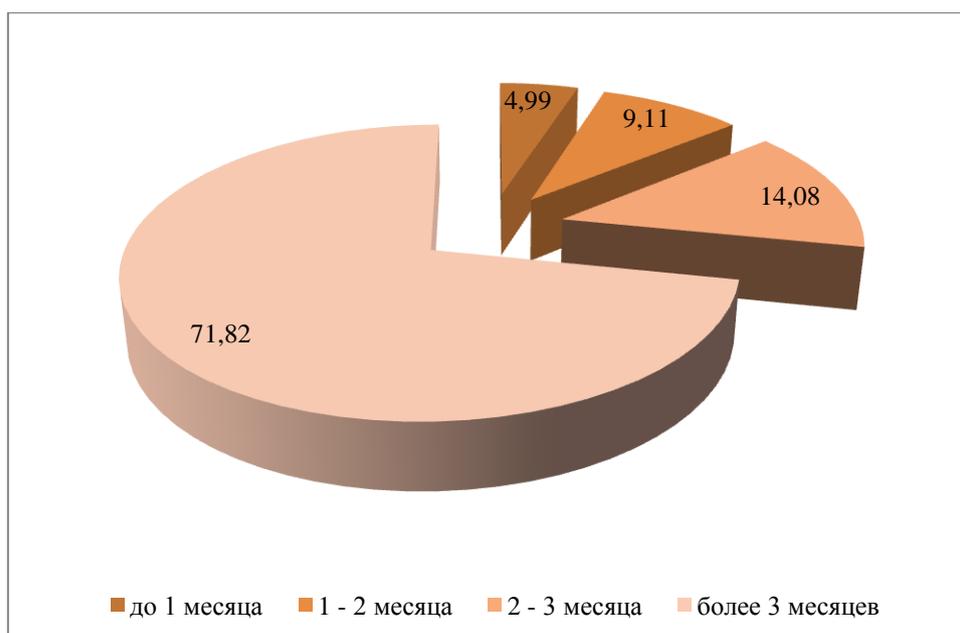


Рисунок 21 – Структура дебиторской задолженности по срокам возврата в 2017 году, %

Анализ структуры дебиторской задолженности по срокам возврата показывает, что наибольший удельный вес в общей структуре задолженности во все года приходится на группу со сроком возврата более 3 мес., при этом

удельный вес данной группы стабильно снижается – 79,39% в 2015 году, 72,55 в 2016 году, 71,82% в 2017 году. В целом данная группа дебиторской задолженности уменьшается на 1158181 тыс.руб. или на 17,04%.

В структуре задолженности сроком до 3 месяцев наибольший удельный вес приходится на группу задолженности со сроком возврата 2 – 3 месяца, при этом видно, что удельный вес данной группы стабильно возрастает: 9,7% в 2015 году, 14,14% в 2016 году и 14,08% в 2017 году. В целом данная группа увеличивается на 275796 тыс.руб. или на 33,22%.

На группу со сроком возврата 1 – 2 месяца приходится в 2015 году 6,03%, в 2016 году 8,65% и в 2017 году 9,11%. Удельный вес данной группы в общей структуре дебиторской задолженности стабильно увеличивается. Общее увеличение составляет 198970 тыс.руб. или 38,54%.

На группу со сроком возврата до 1 месяца приходится менее 5% удельного веса по годам, причем колебания в данной группе незначительные. В целом за период 2015 – 2017 гг. размер данной группы дебиторской задолженности уменьшается на 26537 тыс.руб. или на 6,35%.

В целом анализ позволяет определить, что структура задолженности по срокам возврата не может рассматриваться как оптимальная, так как в ней преобладает наибольшая по длительности возврата задолженность свыше 3 месяцев, что увеличивает риск для компании, а также отражает срок, в течение которого денежные средства, полученные от покупателей, будут использоваться.

Далее проанализирует дебиторскую задолженность по типам: просроченная и нормальная, что отражено в таблице 12.

Таблица 12 – Структура дебиторской задолженности по типам

показатель	2015г.		2016г.		2017г.		абс. изм. 2017 – 2016гг., тыс.руб.	темп роста, %
	сумма, тыс.руб.	уд. вес, %	сумма, тыс.руб.	уд. вес, %	сумма, тыс.руб.	уд. вес, %		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
нормальная	5434650	63,47	4068903	53,26	6286971	80,06	852321	115,68

1	2	3	4	5	6	7	8	9
просроченная, в том числе:	3127732	36,53	3570776	46,74	1565459	19,94	-1562273	50,05
сомнительная	2940068	34,34	3177991	41,60	1377604	17,54	-1562464	46,86
безнадежная	3002623	2,19	392785	5,14	187855	2,39	-2814768	6,26
итого	8562382	100	7639679	100	7852430	100	-709952	165,73

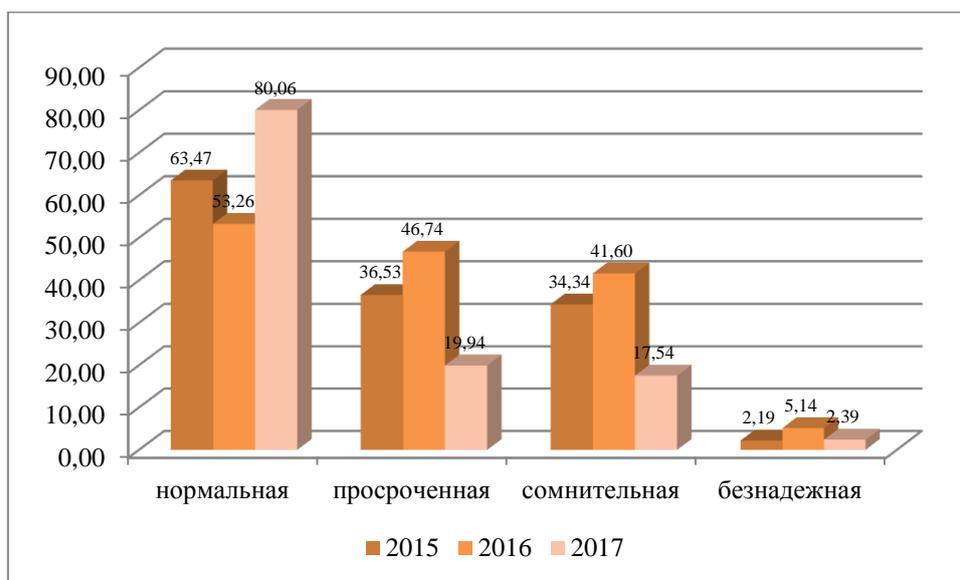


Рисунок 22 – Динамика изменения структуры задолженности по типам, %



Рисунок 23 – Структура дебиторской задолженности по типам в 2015 году, %

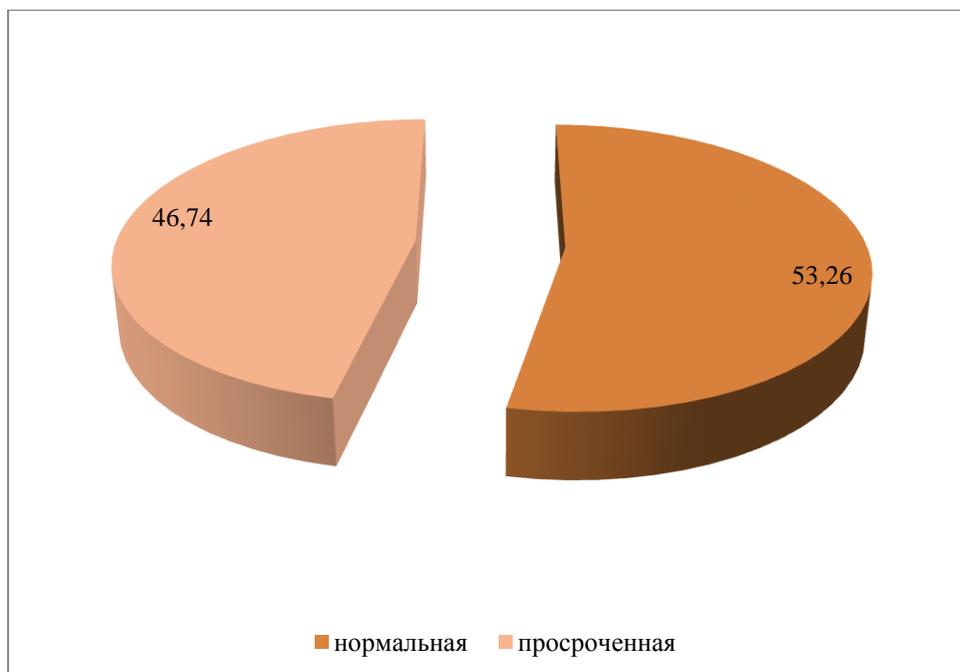


Рисунок 24 - Структура дебиторской задолженности по типам в 2016 году, %

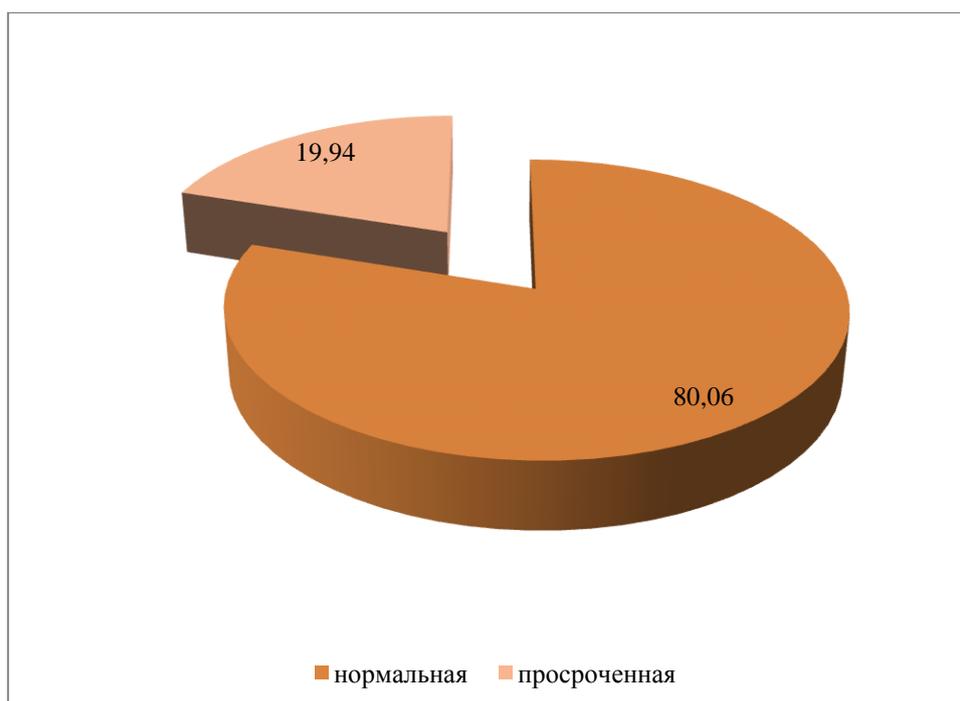


Рисунок 25 – Структура дебиторской задолженности по типам в 2017 году, %

Как показывает таблица 12, в структуре дебиторской задолженности по типам (нормальная и просроченная) в целом наблюдается положительная

динамика, характеризующая повышение эффективности системы управления дебиторской задолженностью.

В структуре преобладает нормальная дебиторская задолженность – в 2015 году 63,47%, в 2016 году 53,26%, в 2017 году 80,06%. В целом нормальная дебиторская задолженность увеличивается на 852321 тыс.руб. или на 15,68%.

Удельный вес просроченной дебиторской задолженности уменьшается – в 2015 году 36,53%, в 2016 году 46,74%, в 2017 году 19,94%. В целом уменьшение просроченной дебиторской задолженности составляет 1562273 тыс.руб. или 49,95%.

В структуре просроченной дебиторской задолженности также наблюдаются положительные изменения.

Существенно уменьшение сомнительной дебиторской задолженности, в 2015 году на ее долю приходится 34,34% удельного веса, в 2016 году 41,6%, в 2017 году 17,54%. В целом уменьшение составляет 1562464 тыс.руб. или 53,14%.

Негативно изменение показателей структуры безнадежной дебиторской задолженности. В 2015 году ее удельный вес составляет 2,19%, в 2016 году 5,14%, в 2017 году 2,39%.

Более подробный анализ дебиторской задолженности по счетам ее возникновения в бухгалтерском учете проводится на основании данных бухгалтерского баланса 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 68 «Расчеты по налогам и сборам», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами».

Результаты анализа представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Анализ дебиторской задолженности по стр.1230 формы №1 «Бухгалтерский баланс» по состоянию на 2017 год

Счета бухгалтерского учета	Всего		удельный вес, %		абс. откл., тыс.руб.	темп роста, %
	2016г.	2017г.	2016г.	2017г.		
1	2	3	4	5	6	7
<b>62 Расчеты с покупателями и заказчиками:тыс.руб.</b>	<b>6 890 791</b>	<b>6 796 960</b>	<b>90,20</b>	<b>86,56</b>	<b>-93831</b>	<b>98,64</b>
62.01 Расчеты с покупателями и заказчиками	6 689 113	6 485 801	87,56	82,60	-203312	96,96
62.02 Расчеты по авансам полученным	201 678	311 159	2,64	3,96	109481	154,29
<b>60 Расчеты с поставщиками и подрядчиками:тыс.руб.</b>	<b>1 208</b>	<b>3 001</b>	<b>0,02</b>	<b>0,04</b>	<b>1793</b>	<b>248,43</b>
60.01 Расчеты с поставщиками и подрядчиками	1 050	2 290	0,01	0,03	1240	218,10
60.2 Расчеты по авансам выданным	158	711	0,00	0,01	553	450,00
<b>68 Расчеты с бюджетом:тыс.руб.</b>	<b>34</b>	<b>21</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>-13</b>	<b>61,76</b>
68.0 Переплата по налогу на прибыль	5	7	0,00	0,00	2	140,00
68.4 Переплата по НДС	12	3	0,00	0,00	-9	25,00
68.5 Переплата по НДФЛ	1	0	0,00	0,00	-1	100,00
68.6 Переплата по налогу на имущество	14	3	0,00	0,00	-11	21,43
68.7 Переплата по транспортному налогу	2	8	0,00	0,00	6	400,00
<b>69 Расчеты по социальному страхованию и обеспечению:тыс.руб.</b>	<b>5</b>	<b>18</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>13</b>	<b>360,00</b>
69.1 Переплата по ФСС	2	4	0,00	0,00	2	200,00
69.2 Переплата по ПФР	0	2	0,00	0,00	2	100,00
69.3 Переплата по ФОМС	1	5	0,00	0,00	4	500,00
69.5 Переплата по отчисл. от несчастн.случаев	2	7	0,00	0,00	5	350,00
<b>71 Расчеты с подотчетными лицами:тыс.руб.</b>	<b>29</b>	<b>38</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>9</b>	<b>131,03</b>

Продолжение таблицы 13

1	2	3	4	5	6	7
<b>73 Расчеты с персоналом по прочим операциям:тыс.руб.</b>	<b>44</b>	<b>52</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>8</b>	<b>118,18</b>
<b>76 Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами:тыс.руб.</b>	<b>747568</b>	<b>1 052 340</b>	<b>9,79</b>	<b>13,40</b>	<b>304772</b>	<b>140,77</b>
76.1 Расчеты с прочими дебиторами по прочим операциям	730136	1040135	9,56	13,25	309999	142,46
76.2 Расчеты с рабочими и служащими по прочим операциям	15011	7751	0,20	0,10	-7260	51,64
76.3 Расчеты с рабочими и служащими по прочим операциям (алименты, штрафы, иски)	322	114	0,00	0,00	-208	35,40
76.4 Расчеты с рабочими и служащими по прочим операциям	101	53	0,00	0,00	-48	52,48
76.5 НДС отложенный	90	15	0,00	0,00	-75	16,67
76.6 Расчеты с рабочими и служащими по прочим вкладам	1908	4272	0,02	0,05	2364	223,90
<b>итого дебиторская задолженность по строке 1230</b>	<b>7 639 679</b>	<b>7 852 430</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>212751</b>	<b>102,78</b>

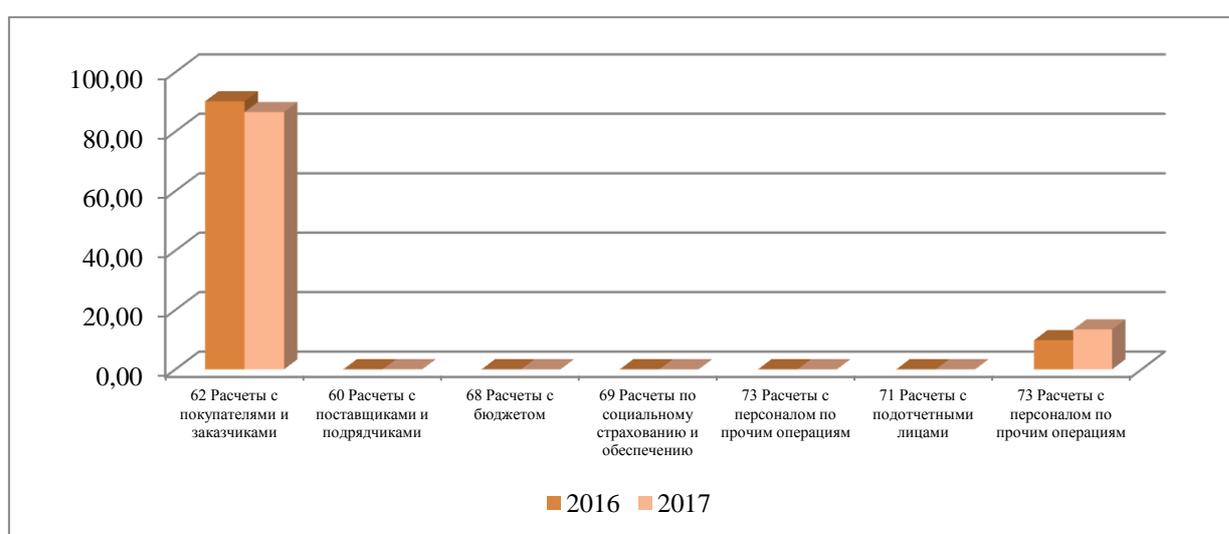


Рисунок 26 – Изменение удельного веса дебиторской задолженности по счетам бухгалтерского учета, %

Как показывают данные таблицы 13, наибольший удельный вес в структуре дебиторской задолженности по счетам бухгалтерского учета приходится на счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» - 90,2% в 2016 году и 86,56% в 2017 году. Уменьшение по данной группе составляет 93831 тыс.руб. или 1,36%. По данному счету максимальная доля приходится на счет 62.01 – 87,56% в 2016 году и 82,6% в 2017 году, уменьшение в группе составляет 203312 тыс.руб. или 3,04%, что свидетельствует о сокращении задолженности покупателей и заказчиков. На группу счета 62.02 приходится 2,64% в 2016 году и 3,96% в 2017 году, увеличение по данной группе составляет 109481 тыс.руб. или 54,29%, что может быть рассмотрена как негативная тенденция. Таким образом, задолженность покупателей постепенно сокращается, что позволяет говорить о том, что поступают денежные средства в оборот компании.

Также выделяется дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, которая в общей структуре минимальна – 0,02% в 2016 году и 0,03% в 2017 году. Увеличение по данной группе существенное – 1793 тыс.руб. или 148,43%, что свидетельствует о возникновении дебиторской задолженности поставщиков.

Удельный вес задолженности по счету 68 незначителен – менее 1% как в 2016, так и в 2017 годах. Уменьшение по данной группе составляет 13 тыс.руб. или 38,24%. Увеличивается переплата по налогу на прибыль на 2 тыс.руб. или на 40%. Уменьшается переплата по НДС на 9 тыс.руб. или 75%. Уменьшается на 1 тыс.руб. или на 100% переплата по НДС. Уменьшается на 11 тыс.руб. или на 78,57% переплата по налогу на имущество. Увеличивается на 6 тыс.руб. или на 300% переплата по транспортному налогу.

Удельный вес расчетов по социальному страхованию и обеспечению также незначителен – менее 1% по годам. Увеличение по данной группе составляет 13 тыс.руб. или 260%, в том числе наблюдается увеличение переплаты по ФСС на 2 тыс.руб. или на 100%, увеличение переплаты по ПФ на 2 тыс.руб. или на 100%, увеличение переплаты в ФОМС на 4 тыс.руб. или на

400% и увеличение переплаты отчислений от несчастных случаев на 5 тыс.руб. или на 250%.

Удельный вес по счету 71 также незначителен, менее 1% по годам. Увеличение по данной группе составляет 9 тыс.руб. или 31,03%.

Удельный вес по счету 73 также незначителен, менее 1% по годам. Увеличение в данной группе составляет 8 тыс.руб. или 18,18%.

Удельный вес по счету 76 в 2016 году составляет 9,79%, в 2017 году 13,4%. В целом группа увеличивается на 304772 тыс.руб. или на 40,77%, в т.ч. за счет увеличения по счету 76,1 на 309999 тыс.руб. или на 42,46%, уменьшения по счету 76,2 на 7260 тыс.руб. или на 51,64%, уменьшения по счету 76,3 на 208 тыс.руб. или на 64,6%, уменьшения по группе 76,4 на 48 тыс.руб. или на 47,52%, уменьшения по группе 76.5 на 75 тыс.руб. или на 83,33%, увеличения по группе 76.6 на 2364 тыс.руб. или на 123,9%.

В целом дебиторская задолженность увеличивается на 212751 тыс.руб. или на 2,78%.

Последний этап предполагает анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, т.к. дебиторская задолженность по сути является источником для погашения кредиторской задолженности.

Согласно данным по горизонтальному и вертикальному анализу баланса (таблица 6), краткосрочные обязательства увеличиваются на 244412 тыс.руб. или на 3,01%, что является следствием уменьшения группы займы и кредиты на 1150000 тыс.руб. или на 100%, увеличения кредиторской задолженности на 1601074 тыс.руб. или на 26,94%, уменьшения группы оценочных обязательств на 206662 тыс.руб. или на 20,24%. Группа долгосрочных обязательств увеличивается на 3919 тыс.руб. или на 1667,23%, в том числен за счет увеличения группы отложенных налоговых обязательств на 3918 тыс.руб. или на 1667,23%.

В структуре кредиторской задолженности наибольший удельный вес приходится на краткосрочные обязательства, которые в 2015 году составляют 89,06%, в 2016 54,23%, в 2017 году 84,59%. Уменьшение удельного веса

кредиторской задолженности в целом за период 2015 – 2017 гг. составляет 4,47%, но при этом в период 2016 – 2017 гг. удельный вес увеличивается с 54,23% до 84,59% или на 30,36%. Как в 2016, так и в 2017 году максимальный удельный вес в данной группе приходится на кредиторскую задолженность – 47,92% и 76,35% по годам соответственно, при этом можно видеть, что удельный вес кредиторской задолженности увеличивается на 11,12%, что рассматривается как негативная тенденция. Оценочные обязательства составляют 6,31% в 2016 году и 8,24% в 2017 году. На долю долгосрочных обязательств приходится менее 1% как в 2016, так и в 2017 годах.

Рассмотрим баланс дебиторской и кредиторской задолженности, представленный в таблице 14.

Таблица 14 – Баланс дебиторской и кредиторской задолженности

<b>АКТИВ</b>	<b>2016г.</b>	<b>2017г.</b>	<b>абс. изм., тыс. руб.</b>	<b>ПАССИВ</b>	<b>2016г.</b>	<b>2017г.</b>	<b>абс. изм., тыс. руб.</b>
1.Дебиторская задолженность	7639679	7852430	212751	1.Отложенные налоговые обязательства	0	4153	4153
				2.Заемные средства	348	0	-348
				3.Кредиторская задолженность	6661303	7543965	882662
				4.Оценочные обязательства	876865	814320	-62545
итого	7639679	7852430	212751	итого	7538516	8362438	823922
<b>Активное сальдо</b>	<b>101163</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>Пассивное сальдо</b>	<b>-</b>	<b>510008</b>	<b>611171</b>

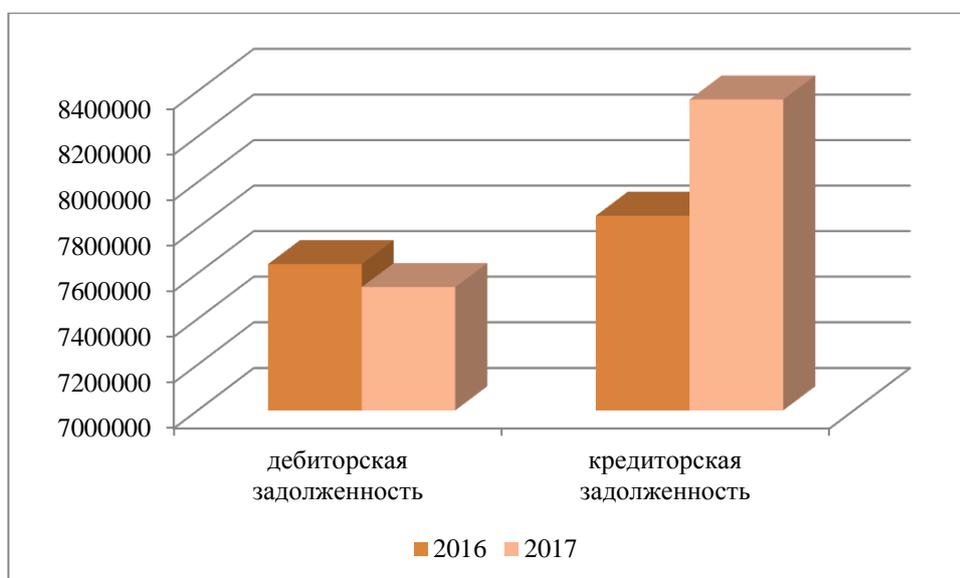


Рисунок 27 – Баланс дебиторской и кредиторской задолженности, тыс.руб.

Пассивное сальдо показывает, что кредиторская задолженность превышает дебиторскую; активное сальдо показывает превышение дебиторской задолженности над кредиторской. Балансовый анализ дебиторской и кредиторской задолженности показывает, что в 2016 году наблюдается активное сальдо в размере 101163 тыс.руб., в 2017 году ситуация меняется – возникает пассивное сальдо в размере 510008 тыс.руб., что характеризуется как негативная тенденция, т.к.потенциальных к поступлению в компанию денежных средств не хватает для погашения долгосрочных и краткосрочных обязательств, что также подтверждает ранее проведенный анализ показателей ликвидности и платежеспособности. В целом по результатам соотношения дебиторской и кредиторской задолженности возникает превышение пассивов над активами на 611171 тыс.руб.

В целом проведенный анализ дебиторской задолженности позволяет увидеть, что ситуация для компании может быть охарактеризована как негативная. Удельный вес дебиторской задолженности высок во все периоды, что говорит о низком уровне ликвидности оборотных активов, так как большая доля данного вида активов отвлекается из оборота. Увеличение доли

дебиторской задолженности оказывает негативное влияние на уровень платежеспособности компании. При этом наблюдается негативная ситуация в связи с тем, что объема средств по дебиторской задолженности недостаточно для погашения обязательств. Структура задолженности также характеризуется как не оптимальная, так как в ее общей структуре преобладает задолженность покупателей и заказчиков с большим сроком поступлений и выплаты.

### **2.3 Система управления дебиторской задолженностью и оценка ее эффективности**

Для повышения эффективности деятельности компания активно применяет методы управления дебиторской задолженностью в рамках соответствующей системы. Операции, связанные с учетом и контролем дебиторской задолженности, осуществляют работники отдела бухгалтерского учета и контроля, а также специалисты отдела экономического учета, которые осуществляют следующие действия:

- Планируют размеры дебиторской задолженности,
- Контролируют объем дебиторской задолженности по состоянию на 1 число текущего месяца, а также по понедельникам,
- Осуществляют управление лимитами покупателей.

Учет и контроль реализуются в помощью функций программы 1С: Предприятие, которая используется для ведения бухгалтерского учета в компании. Программа в автоматическом режиме осуществляет контроль дебиторов и контролирует выполнение договорных обязательств ими.

Управление лимитами осуществляется на основании проведения анализа сроков оплаты по контрагентам. При пропуске срока оплаты покупателем или его задержке решаются проблемы, связанные со своевременной оплатой, при этом максимальный период времени, в течение которого регулируются проблемы, составляет 60 дней. В случае, если проблемы по погашению

дебиторской задолженности решать не удастся мирным путем, контрагент помещается в стоп – лист.

В основном причинами возникновения дебиторской задолженности является стремление контрагентов направлять денежные средства на то, чтобы обеспечивать осуществление и развитие собственной деятельности, а не сложное финансовое положение, не позволяющее осуществить оплату в установленные сроки. Для работы с такими контрагентами экономический отдел осуществляет текущую работу, связанную с формированием претензий и напоминанием. В случае наступления срока неоплаты должнику направляется претензионное письмо. Если контрагент допускал просрочки платежей, то в его адрес направляются письма - напоминания с указанием срока оплаты; направление письма осуществляется в срок 10 дней до даты наступления платежа.

Так как в структуре задолженности выделяется достаточно большой объем задолженности, которая не возвращена в срок, а также сумма дебиторской задолженности увеличивается в динамике, то, соответственно, ведется активная работа по ее возврату, в которой можно выделить следующие направления: установление контакта с контрагентом по телефону; осуществляется напоминание о сумме дебиторской задолженности и требованием ее возврата; написание писем – напоминаний, писем – требований и претензионных писем; проведение переговоров для урегулирование вопросов по возврату дебиторской задолженности в добровольном порядке; взыскание задолженности через обращение в суд.

Среди финансовых способов можно выделить следующие меры, которые применяются в отношении дебиторов, допускающих просрочки:

Штрафы и пени, связанные с несвоевременной оплатой;

Достижение договоренности о взаимозачете;

Реструктуризация долга.

В то же время можно говорить о том, что данные способы не всегда работают в полной мере эффективно, поэтому для компании актуальным

является вопрос, связанный с системой управления дебиторской задолженностью для повышения ее эффективности.

Для оценки эффективности системы управления дебиторской задолженностью в компании будем использовать критерии, которые были рассмотрены в главе 1 ВКР.

Процент просроченной дебиторской задолженности:

$$\%ПДЗ_{2015} = 3127732 / 8562382 = 36,53\%$$

$$\%ПДЗ_{2016} = 3570776 / 7639679 = 46,74\%$$

$$\%ПДЗ_{2017} = 1565459 / 7852430 = 19,94\%$$

Средний период просроченной дебиторской задолженности в днях (расчет проведен на основании данных отдела безопасности по типам задолженности сомнительная и безнадежная):

$$T_{пдз2015} = (2940068 * 125 + 187664 * 531) / (2940068 + 187664) = 149 \text{ дн.}$$

$$T_{пдз2016} = (3177991 * 84 + 392785 * 602) / (3177991 + 392785) = 141 \text{ дн.}$$

$$T_{пдз2017} = (1377604 * 97 + 187855 * 618) / (1377604 + 187855) = 160 \text{ дн.}$$

Процент выполнения плана прихода денежных средств отражает выполнение договорных обязательств в срок:

$$\%ВП_{дс2015} = 5434650 / 8562382 = 63,47\%$$

$$\%ВП_{дс2016} = 4068903 / 7639679 = 53,26\%$$

$$\%ВП_{дс2017} = 6286971 / 7852430 = 80,06\%$$

Процент просроченной дебиторской задолженности к выручке от продаж:

$$\%ПДЗ_{Т2015} = 3127732 / 80312560 = 0,04 (4\%)$$

$$\%ПДЗ_{Т2016} = 3570776 / 93600458 = 0,04 (4\%)$$

$$\%ПДЗ_{Т2017} = 1565459 / 97182697 = 0,02 (2\%)$$

Показатели оценки эффективности системы управления дебиторской задолженностью представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Показатели оценки эффективности системы управления дебиторской задолженностью

Показатель	Ед.изм.	2015г.	2016г.	2017г.	абс.изм.
Процент просроченной дебиторской задолженности	%	36,53	46,74	19,94	-16,59
Средний период просроченной дебиторской задолженности	дни	149	141	160	+11
Процент выполнения плана прихода денежных средств	%	63,47	53,26	80,06	+16,59
Процент просроченной дебиторской задолженности к выручке от продаж	%	4	4	2	-2

Таблица 15 показывает в целом положительную динамику изменения показателей управления дебиторской задолженностью. Процент просроченной задолженности в 2017 году составляет 19,94%, что на 16,59% меньше уровня 2015 года. Средний период просроченной дебиторской задолженности составляет в 2017 году 160 дней, что на 11 дней выше уровня 2015 года – это отрицательная динамика, при этом увеличение уровня обусловлено тем, что продолжается работа с некоторыми видами задолженностей в разрезе контрагентов и договоров в ними, что объективно увеличивает срок. Процент выполнения плана прихода денежных средств в 2017 году составляет 80,06%, что на 16,59% выше уровня 2015 года. Процент просроченной дебиторской задолженности в выручке от продаж в 2017 году составляет 2%, что на 2% ниже уровня 2015 года.

Расчет и характеристика показателей позволяют увидеть, что в целом система управления дебиторской задолженностью эффективна, активно

работают службы, которые обеспечивают деятельность компании по данному направлению. Активно реализуются финансовые и организационные меры, связанные с возвратом просроченной дебиторской задолженностью и удержания и повышения уровня нормальной дебиторской задолженности.

Таким образом, анализ баланса позволил определить, что структура баланса не может быть признана рациональной; наибольший удельный вес в активной части баланса приходится на дебиторскую задолженность, в пассивной части на кредиторскую задолженность. Баланс компании признается ликвидным по группам  $A_2$ ,  $A_3$ , а коэффициенты ликвидности отражают достаточно высокий уровень платежеспособности компании, хотя на данный момент времени, немедленно, компания может погашать только 20% своих имеющихся обязательств. В целом компания обладает нормальным устойчивым финансовым состоянием, но динамика коэффициентов ликвидности в сторону существенного уменьшения в 2017 году по сравнению с 2016 годом свидетельствует об ухудшении финансового состояния.

Анализ структуры дебиторской задолженности в различных разрезах позволяет определить, что ее структура оптимальна, больший удельный вес приходится на дебиторскую задолженность покупателей и заказчиков, при этом преобладает нормальная дебиторская задолженность, причем ее уровень увеличивается в динамике. При анализе соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в 2017 году возникает пассивное сальдо, свидетельствующее о том, что объем обязательств превышает объем поступлений от возврата дебиторской задолженности, что рассматривается как негативная тенденция.

В компании активно реализуется система управления дебиторской задолженностью, ее оценка, а также изменение структуры задолженности в период 2015 – 2017 гг. в сторону улучшения свидетельствует о том, что данная система работает эффективно. В то же время стабильный рост кредиторской

задолженности может привести к ухудшению финансового положения предприятия и снижению уровня его платежеспособности.

По результатам анализа в рамках главы 2 в системе управления дебиторской задолженностью в ООО «Русэнергосбыт» были выявлены следующие существенные проблемы, решению которых будет посвящена глава 3 ВКР:

Работа по управлению дебиторской задолженностью признается эффективной, но в то же время было определено, что все функции, связанные с принятием решений в данной сфере, реализуются работниками бухгалтерии и экономического отдела, что создает на них очень большую нагрузку, что в итоге может привести к снижению эффективности управления. Для повышения эффективности управления и в связи с существенными объемами задолженности по контрагентам и в разрезе договоров рекомендуется организовать отдел по управлению дебиторской задолженностью, в функции которого будут входить непосредственно мероприятия, связанные с обеспечением возврата дебиторской задолженности.

Наличие просроченной дебиторской задолженности приводит к тому, что у компании из оборота изымаются денежные средства. В то же время дебиторы не выполняют своих обязательств, что приводит к формированию сначала сомнительной, а потом безнадежной дебиторской задолженности. Для привлечения денежных средств рекомендуется реализовать мероприятия по факторингу и цессии обязательств должников.

В составе дебиторской и кредиторской задолженности при анализе данных бухгалтерского учета были выявлены контрагенты, для которых компания является кредитором, и в свою очередь контрагент является дебитором для компании. Для снижения уровня дебиторской и кредиторской задолженности в этом случае рекомендуется проведение взаимозачета.

### **3 Рекомендации по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «Русэнергосбыт» г.Тайга**

#### **3.1 Организация подразделения по управлению дебиторской задолженностью**

По результатам анализа было определено, что основной объем работы, связанной с управлением дебиторской задолженности, возлагается на сотрудников бухгалтерии. При необходимости к процессу управления привлекаются работники юридического и экономического отделов, но в этом случае возникает перегрузка исполнителей, что снижает эффективность не только управления дебиторской задолженностью, но и выполнения работниками текущих обязанностей. Можно также отметить, что, поскольку управление дебиторской задолженностью требует знания специфики такого менеджмента, то работники не могут принимать в полной мере эффективных и наиболее рациональных в конкретных случаях решений.

Уровень дебиторской задолженности очень высок, что определяется спецификой организации, а это негативно сказывается на уровне ликвидности и платежеспособности хозяйствующего субъекта.

Для снижения нагрузки на работников юридического, экономического и бухгалтерского отделов рекомендуется организация подразделения (отдела), который будет заниматься управлением дебиторской задолженностью. Так как управление требует знаний в сферах экономики, бухгалтерского учета и юриспруденции, то рекомендуется в отделе предусмотреть должности экономиста, бухгалтера и юриста. Создание такого подразделения позволит повысить эффективность управления дебиторской задолженностью, устранить сложности в координации работы отделов, которые в настоящее время привлечены к управлению дебиторской задолженностью. Так как в функции работников отдела будет входить только управление дебиторской

задолженностью, то, соответственно, будет обеспечиваться координация работ, связанных с управлением.

В штат работников отдела рекомендуется включить:

Бухгалтера, который будет заниматься текущим учетом операций по формированию дебиторской задолженности;

Экономиста, который будет обеспечивать принятие решений в сфере управления дебиторской задолженностью;

Юриста, который будет обеспечивать правовое сопровождение вопросов, связанных с формированием дебиторской задолженности и ее снижением. Так как отдел должен быть управляем, то должность юриста рекомендуется совмещать с должностью начальника отдела.

Важно, чтобы работники, которые рекомендуются к включению в отдел, имели необходимый опыт работы и знали специфику управления дебиторской задолженностью.

В таблице 16 представлены затраты на организацию отдела в расчете на 1 год.

Таблица 16 – Затраты на организацию отдела по управлению дебиторской задолженностью

Должность	Примерная заработная плата в месяц, руб.	Зарботная плата в год, руб.
Юрист, начальник отдела	32000,00	384000,00
Экономист	24000,00	288000,00
Бухгалтер	22000,00	264000,00
Итого	78000,00	936000,00

Таким образом, на реализацию данного мероприятия в год необходимо 936 тыс.руб.

Ярко выражен социальный эффект от реализации данного мероприятия – работники будут заняты только принятием решений, связанных с управлением дебиторской задолженностью, что не будет создавать перегрузок, снижая эффективность текущей работы.

### 3.2 Факторинг и цессия обязательств дебиторов

В структуре активов баланса удельный вес дебиторской задолженности 2017 года очень высок – 79,47%, что негативно сказывается на функционировании организации, уровне ее ликвидности и платежеспособности, поэтому необходимо решить задачи, которые позволят увеличить экономический эффект мероприятий, связанных с управлением дебиторской задолженности: снизить длительности оборотов по дебиторской задолженности, что приведет к увеличению оборачиваемости; проводить активную кредитную политику. Для принятия решений используются данные анализа, полученного в главе 2 ВКР: задолженность в разрезе дебиторов, просрочки по счетам, а также размеры сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности. Анализ дебиторской задолженности позволяет увидеть, что наибольший удельный вес 86,56% приходится на счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», объем дебиторской задолженности составляет 6796960 руб. (табл.13) Для снижения уровня дебиторской задолженности по счету 62 рекомендуется проведение следующих мероприятий:

**Факторинг:** для покупателей и заказчиков, которые имеют задолженность, а также нарушают сроки оплаты.

**Цессия:** позволит привлечь денежные средства для погашения наиболее срочных обязательств.

**Проведение взаимозачетов:** позволят снижать как уровень дебиторской, так и кредиторской задолженности.

Факторинг представляет собой продажу задолженности специальной организации, которая имеет лицензию. В результате проведения операций факторинга организация получает дополнительное финансирование, следствием чего является увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотного капитала. В Новосибирской области (головной офис Западно – Сибирского филиала ООО «Русэнергосбыт») действуют

факторинговые компании, которые позволяют осуществлять выбор в соответствии с поставленными условиями, например:

АО «ФТК Факторинг», г.Новосибирск, ул.Крылова, 36, оф.86,

АО «Банк НФК», г.Новосибирск, ул.Ленина, 52, оф.505,

ВТБ Факторинг, г.Новосибирск, ул.Советская, 5б, оф.416/2.

Комиссия операций по сделкам факторинга составляет 6%.

Среди дебиторов организации можно выделить контрагентов, которые относятся к категории проблемных в связи с тем, что имеют высокий уровень дебиторской задолженности, систематически нарушают условия договоров. Для реализации данного мероприятия были проанализированы дебиторы, имеющие максимальные размеры задолженности. При этом необходимо учитывать, чтобы сама компания Русэнергосбыт не имела перед контрагентами кредиторской задолженности, которая при наличии позволяет осуществлять операции взаимозачета.

Анализ контрагентов позволяет выявить тех дебиторов, которые имеют наибольшую задолженность. По результатам детального анализа по счету 62 в разрезе контрагентов были определены дебиторы с максимальным уровнем дебиторской задолженности, при этом перед ними не имеется кредиторской задолженности. В таблице 17 представлены данные дебиторы.

Таблица 17 - Наиболее крупные дебиторы компании в 2017 году

Дебитор	Сумма дебиторской задолженности, тыс.руб.	Уд.вес в сумме дебиторской задолженности по счету 62, %
АО «Гражданстрой»	630521,51	9,3
АО «Диалог»	514515,32	7,5
Всего	1145036,80	16,8

Размер тарифа по реализации операций факторинга составит  $1145036,8 * 6\% = 68702,21$  тыс.руб.

Сумма денежных средств, которая будет получена в результате проведения операции факторинга для данных дебиторов составит  $1145036,8 - 68702,21 = 1076334,6$  тыс.руб., что составляет 15% дебиторской задолженности покупателей и заказчиков.

Цессия обязательств в соответствии с гл.24 ГК РФ представляет собой переуступку прав получения и взыскания долгов другой организации. Анализ по счету 62 позволил выделить контрагентов компании, которые имеют задолженность менее 10 млн.руб. при отсутствии кредиторской задолженности, так как ее наличием также, как и в случае факторинга, влечет за собой возможность осуществления взаимозачета. Данные контрагенты представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Дебиторы 2017 года с задолженностью менее 10 млн.руб.

Контрагент	Сумма долга, тыс.руб.
ООО «Владос»	9 113,21
ООО «Проект Альфа»	5 122,05
ООО «Кемеровская металлургическая компания»	3 108,14
ООО «Элент»	524,23
АО «ННК РК»	8 115,69
ООО «Квадро»	7 131,97
ООО «Стройпроект»	6 118,02
ООО «Трансибэкспресс»	9 875,65
ООО «Стройсервис Инвест»	6 003,54
Всего	55 112,50

Таблица 18 показывает, что общая сумма дебиторской задолженности по контрагентам, имеющим задолженность менее 10 млн.руб., составляет 55112,50 тыс.руб. Предлагается осуществить переуступку прав требования в банки. Тариф на заключение договора цессии составляет в среднем в банке 18%, что составит  $55112,5 * 18\% = 9920,25$  тыс.руб. В результате осуществления операций цессии сумма средств, полученных от погашения дебиторской задолженности, составит  $55112,5 - 9920,25 = 45192,25$  тыс.руб.

В результате реализации операций цессии и факторинга объем поступлений от погашения дебиторской задолженности составит  $1076334,6 + 45192,25 = 1121526,85$  тыс.руб., что приведет к снижению дебиторской задолженности на 18,1% до уровня  $7852430 - 1121526,85 = 6370903,15$  тыс.руб.

Затраты на проведение операций факторинга и цессии специализированным организациям составят  $68702,21+9920,25=78622,46$  тыс.руб.

Сомнительная и безнадежная задолженность 2017 года составляет 19,93% (табл.12) или 1565459 тыс.руб. дебиторской задолженности. Для повышения эффективности управления данными видами задолженности рекомендуется переуступить право истребования задолженности специализированной компании, к которым относят коллекторские агентства, специализирующиеся на работе с юридическими лицами. В Новосибирске можно выделить следующие специализированные компании такого типа:

ООО «Первое коллекторское бюро», г.Новосибирск, ул.Беловежская, 2/1, оф.1008,

ООО «Национальная служба взыскания», г.Новосибирск, пр.Карла Маркса, 7, оф.1004,

ООО «Партнер НСК», г.Новосибирск, Красный просп., 82, оф.245 а и некоторые другие.

Стоимость услуг составляет в среднем 15% от суммы долга. При переуступке права требования сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности в сумме 1565459 тыс.руб. выплаты специализированным компаниям составят  $1565459*15\%=234818,9$  тыс.руб., сумма возврата задолженности составит  $1565459-234818,9=1330640$  тыс.руб.

Таким образом, проведение операций факторинга и цессии, сопряжено с выплатами специализированным организациям, но при этом они позволяют осуществить возврат дебиторской задолженности в ближайшее время.

Показатели, сопровождающие проведение рекомендуемых мероприятий, представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Результаты рекомендуемых мероприятий: факторинг и цессия

Мероприятие	Сумма затрат на мероприятие: тыс.руб.	Снижение дебиторской задолженности: тыс.руб.
Факторинг обязательств для наиболее крупных дебиторов	68702,21	1076334,6
Цессия обязательств должников с уровнем дебиторской задолженности менее 10 млн.руб.	9920,25	45192,25
Переуступка права требования сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности	234818,9	1330640,00
Итого	102441,36	2452166,80

Таким образом, проведение операций факторинга и цессии позволит обеспечить поступление средств дебиторской задолженности в размере 2452166,8 тыс.руб., что снизит уровень дебиторской задолженности на 31,2%, дебиторская задолженность составит 5400263,2 тыс.руб.

### 3.3 Проведение взаимозачета

Взаимозачет представляет собой вид расчета, который осуществляется посредством зачета взаимных требований хозяйствующих субъектов. Можно выделить виды взаимозачета – односторонний и многосторонний. При одностороннем взаимозачете в процессе расчета участвуют два хозяйствующих субъекта. При многостороннем взаимозачете в сделку включаются три и более хозяйствующих субъектов. Для проведения взаимозачета важно, чтобы хозяйствующие субъекты имели друг перед другом обязательства, т.е. была сформирована как кредиторская, так и дебиторская задолженность.

В процессе анализа было определено, что в компании Русэнергосбытв 2018 году формируется пассивное сальдо, то есть сумма кредиторской задолженности компании превышает сумму дебиторской задолженности на 510008 тыс.руб. (табл.14). Это показывает ухудшение положения организации, снижение уровня ее платежеспособности, так как полученные по дебиторской задолженности средства должны направляться на погашение кредиторской

задолженности. В 2017 году дебиторская задолженность составляет 7852430 тыс.руб., кредиторская задолженность составляет 8362438 тыс.руб., при этом по сравнению с 2016 годом уровень кредиторской задолженности увеличивается на 823922 тыс.руб., что свидетельствует об обострении финансового положения компании.

Анализ данных бухгалтерского учета в части счетов 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» позволяет выявить организации, для которых возможно проведение одностороннего и многостороннего взаимозачета, что также позволит снизить уровень дебиторской задолженности Русэнергосбыт, а также уменьшит ее долговые обязательства перед кредиторами. Для проведения взаимозачета будет использована бухгалтерская запись Дебет 60 – Кредит 62.

Односторонний взаимозачет.

Анализ аналитических данных в разрезе контрагентов по счетам 62 и 76 позволил выявить контрагентов, которые являются дебиторами для компании, и для которых сама компания является кредитором.

Рекомендации для проведения одностороннего взаимозачета представлены в таблице 20.

Таблица 20 – Рекомендации по проведению одностороннего взаимозачета

Контрагент	Дебиторская задолженность, тыс. руб.	Кредиторская задолженность, тыс.руб.	Изменение ДБЗ, тыс. руб.	Изменение КРЗ, тыс.руб.
1	2	3	4	5
АО Строймеханизация	1 498,50	551,12	947,38	
АО Военпроект	7 724,65	1024,36	6 700,29	
ПАО ПМСП Электрон	8 134,15	9112,30		978,15
ООО ЗапСибинтернешнл	100 916,30	1169924,90		1 069 008,60
ООО ИнТехно	794,15	131,21	662,94	
ООО Мастер Строй	360 001,50	450120,84		90 119,34

1	2	3	4	5
МУП МРП	33 350,80	45130,22		11 779,42
ООО Омега-Строй	1 230,30	1500,65		270,35
АО Ремстрой	122 301,15	100452,20	21 848,95	
ООО РСПС	180,12	200,80		20,68
ООО РусПром	16 420,30	15138,31	1 281,99	
ООО Сибстройэнерго	5 500,99	7198,60		1 697,61
ООО Сибэнергомонтаж	280 014,18	64958,31	215 055,87	
ООО Спецмонтаж	141,20	201,66		60,46
ООО СПК Сибцентрострой	67 189,01	51478,67	15 710,34	
ООО Старатель	3 184,60	1015,82	2 168,78	
ООО УСИО	55,28	13,12	42,16	
ООО СМП СибСвязьИнвест	18 005,16	6188,94	11 816,22	
Итого	1 026 642,34	1 924 342,03	276 234,92	1 173 934,61
Сальдо, руб.		897 699,69		

Таблица 20 показывает, что в случае проведения одностороннего взаимозачета будет сформировано пассивное сальдо в соотношении кредиторской и дебиторской задолженности в размере 897699,69 тыс.руб. по анализируемым контрагентам, при этом уровень дебиторской задолженности с учетом проведения операций факторинга и цессии снизится до уровня  $5400263,2 - 1026642,34 = 4373620,86$  тыс.руб.

Многосторонний взаимозачет.

Рассмотрение многостороннего взаимозачета может быть использовано для контрагентов, перед которым компания имеет наибольшую задолженность. При этом в проведение многостороннего взаимозачета будет включаться 3 участника, что отражено на схеме, представленной на рисунке 28.

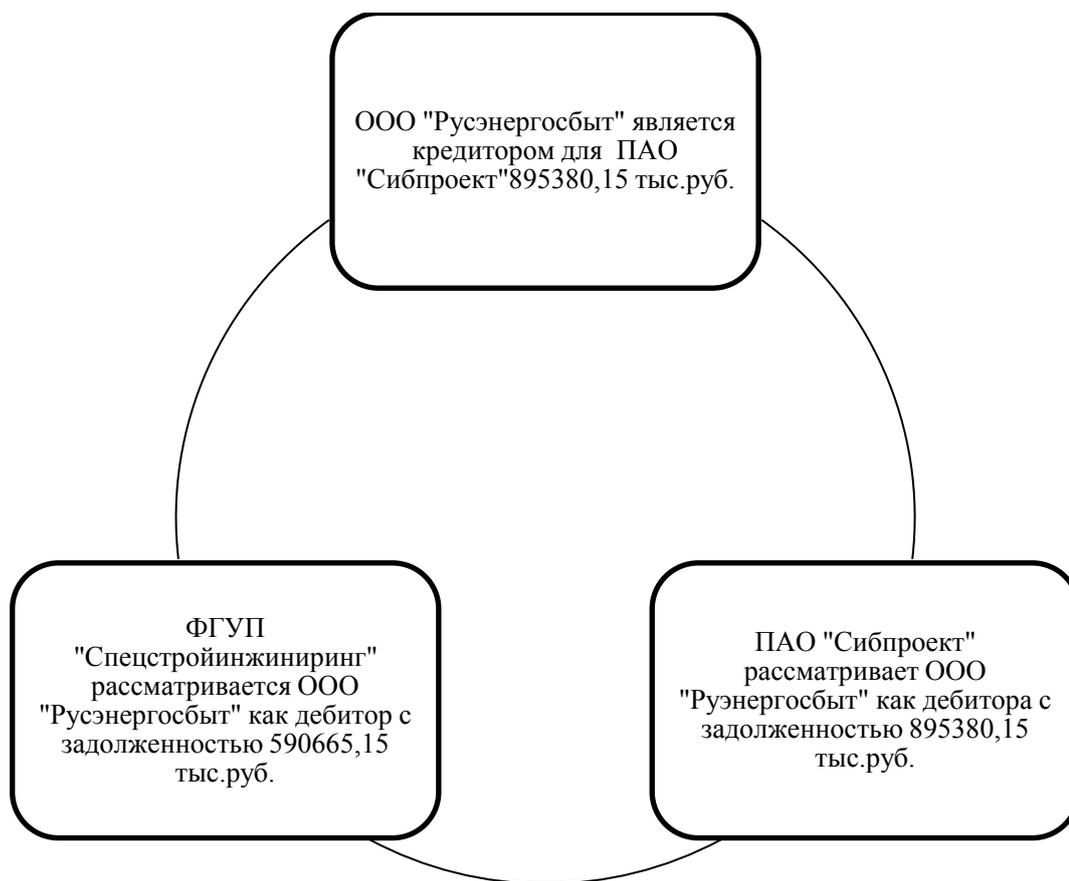


Рисунок 28 – Пример схемы проведения многостороннего взаимозачета

Рассматриваются данные по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и счету 60 «Расчеты с покупателями и заказчиками», по которым учитываются дебиторы и кредиторы с максимальными уровнями задолженности. В таблице 21 представлены рекомендуемые данные для проведения многостороннего взаимозачета.

Проведение многостороннего взаимозачета приведет к снижению уровня дебиторской задолженности на 1962959,21 тыс.руб., которая составит с учетом предыдущих рекомендаций  $4373620,86 - 1962959,21 = 2410061,65$  тыс.руб.

При этом снизится кредиторская задолженность также на сумму 1962959,21 тыс.руб., будет сформировано пассивное сальдо в размере 208550,84 тыс.руб.

Таблица 21 – Рекомендации по проведению многостороннего взаимозачета

Кредиторы	Кредиторская задолженность, руб.	Дебиторы	Дебиторская задолженность, руб.	Тип и размер задолженности ООО "Русэнергосбыт" после проведения многостороннего взаимозачета	
				кредиторская задолженность, тыс.руб.	дебиторская задолженность, тыс.руб.
ПАО ГПИСС	295 446,24	АО Межгорсвязьстрой	214 155,67	81 290,57	
ПАО Иппроммаш	490 180,18	ПАО ИСС	23 155,18	467 025,00	
ФГУП Спецстройинжиниринг	590 665,15	ПАО Сибпроект	895 380,15		304 715,00
АО Энергоконтракт	295 115,61	АО МСФ АвЛито	300 104,20		4 988,59
ООО ГПК РДС	500 102,87	ФГУП ГУСС Сибспецстрой	530 164,01		30 061,14
Итого	2 171 510,05		1 962 959,21		
Сальдо				208 550,84	

Реализация мероприятий по взаимозачету приведет к уменьшению не только дебиторской, но и кредиторской задолженности, что окажет положительное влияние на уровень платежеспособности и ликвидности компании.

В таблице 22 приведены сводные данные по рекомендуемому мероприятию.

Таблица 22 – Результаты рекомендуемых мероприятий: взаимозачет

Мероприятие	Снижение дебиторской задолженности: тыс.руб.
Односторонний взаимозачет	1026642,34
Многосторонний взаимозачет	1962959,21
Итого	2989601,55

Таким образом, внедрение в практику работы мероприятий по реализации взаимозачета позволит снизить уровень дебиторской задолженности на 2989601,55 тыс.руб., дебиторская задолженность с учетом мероприятий факторинга и цессии составит 2410061,65 тыс.руб.

### **3.4 Оценка эффективности рекомендуемых мероприятий**

Рекомендуемые мероприятия могут оказать существенное влияние на снижение уровня дебиторской (а также кредиторской) задолженности, что положительно сказывается на функционировании компании, уровне ее платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости. Результаты анализа финансовой платежеспособности и ликвидности показали (п.2.2), что все показатели имеют негативную тенденцию и снижаются, несмотря на то, что находятся в нормальных пределах.

Эффективность реализации мероприятий представлена в таблице 23.

Таблица 23 – Эффективность рекомендуемых мероприятий

Мероприятие	Затраты на реализацию, тыс.руб.	Снижение уровня дебиторской задолженности, тыс.руб.	Иной эффект
Уровень дебиторской задолженности до внедрения мероприятий, тыс.руб.		7852430,00	
1. Организация отдела, реализующего управление задолженностью	936,00	-	Снижение нагрузки на исполнителей, передача функций управления специализированному подразделению
2. Факторинг и цессия обязательств должников	102441,36	2452166,80	
3. Проведение многостороннего и одностороннего взаимозачета	-	2989601,55	Снижение уровня кредиторской задолженности
Уровень дебиторской задолженности после внедрения мероприятий, тыс.руб.		2410061,65	

Оценим, как будут изменяться показатели оценки эффективности управления дебиторской задолженности при внедрении рекомендаций, рассчитанные в п.2.3.

Процент просроченной дебиторской задолженности  
 $\%ПДЗ_{рек} = 131280 / 7852430 = 1,7\%$

Средний период просроченной дебиторской задолженности в днях  
 $Т_{пдз_{рек}} = 71$  дн.

Процент выполнения плана прихода денежных средств отражает выполнение договорных обязательств в срок  
 $\%ВПДс_{рек} = (2989601,55 + 2452166,8 + 2184130,21) / 7852430 = 97,1\%$

Процент просроченной дебиторской задолженности к выручке от продаж  $\%ПДЗ_{Трек} = 131280/97182697 = 0,1\%$

Показатели оценки эффективности системы управления дебиторской задолженностью представлены в таблице 24.

Таблица 15 – Показатели оценки эффективности системы управления дебиторской задолженностью

Показатель	Ед.изм.	2017г.	При внедрении рекомендуемых мероприятий	абс.изм.
Процент просроченной дебиторской задолженности	%	19,94	1,7	-18,24
Средний период просроченной дебиторской задолженности	дни	160	71	-89
Процент выполнения плана прихода денежных средств	%	80,06	97,1	+17,04
Процент просроченной дебиторской задолженности к выручке от продаж	%	2	0,1	-1,9

Таким образом, можно определить, что в целом рекомендуемые мероприятия могут оцениваться как эффективные, уровень дебиторской задолженности снизится на 69,3% с 7852430,00 тыс.руб. до 2410061,55 тыс.руб., что окажет положительное влияние на показатели оценки эффективности системы управления дебиторской задолженностью. Реализация мероприятий снизит процент просроченной дебиторской задолженности до 1,7%, сокращение по данному показателю составит 18,24%;, средний период просроченной дебиторской задолженности сократится до 71 дн., сокращение составит 89 дн.; будет обеспечено выполнение плана прихода денежных средств до уровня 97,1%, увеличение составит 17,04%; процент просроченной дебиторской задолженности в выручке от продаж составит 0,1%, снижение составит 1,9%.

## ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
Д-3Б4Б1	Пичугина Татьяна Сергеевна

Школа	инженерного предпринимательства	Направление	<b>38.03.01 Экономика, профиль «Экономика предприятий и организаций</b>
Уровень образования	Бакалавр		

### Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

<p>1. <i>Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <i>вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения и т.д.)</i></li> <li>– <i>опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы)</i></li> <li>– <i>чрезвычайных ситуаций социального характера</i></li> </ul>	<p>Вредные вещества связанные с изготовлением продукции ( клей, краска, нитролак, акрил); предприятие выдаёт молоко 0,5 литра в день за вредность.</p> <p>Сильный шум производственного оборудования: предприятие обеспечивает своим сотрудникам специальными противошумные наушники. Ежегодно обеспечивает спецодеждой</p> <p>неприятные запахи - для этого предназначены вентиляционные устройства. Применяются меры по улучшению вентиляционных устройств. Несоблюдение техники безопасности.</p>
<p>2. <i>Список законодательных и нормативных документов по теме</i></p>	<p><i>ФЗ»Об отходах производства потребления» Коллективный договор, трудовой договор</i></p>

### Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:

<p>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– принципы корпоративной культуры исследуемой организации;</li> <li>– системы организации труда и его безопасности;</li> <li>– развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;</li> <li>– системы социальных гарантий организации;</li> <li>– оказание помощи работникам в критических ситуациях.</li> </ul>	<p>Организационные мероприятия, норма поведения, этические требования.</p> <p>Ежегодно проводятся анализы производственного травматизма (количество случаев и трудовпотерь), разрабатываются мероприятия по его снижению и недопущению.</p> <p><i>предприятие организует индивидуальное, бригадное, курсовое и другие формы профессионального обучения на производстве за счёт собственных средств.</i></p> <p><i>Предоставление санитарно-курортных путёвок большую часть оплачивает предприятие. Помощь сотрудникам пенсионного возраста денежной и натуральной величине, Предоставление 50-и процентную скидку на продукцию. Бесплатные профилактические лечения и другое..</i></p> <p><i>- оказание помощи работникам в критических ситуациях. Помощь сотрудников коллектива.</i></p>
<p>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <i>содействие охране окружающей среды;</i></li> <li>– <i>взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</i></li> <li>– <i>спонсорство и корпоративная благотворительность;</i></li> <li>– <i>ответственность перед потребителями товаров и</i></li> </ul>	<p>-предприятие разрабатывает нормативы образования отходов и лимитов на их размещение в соответствии с законом производит расчёт платы и оплаты за негативные воздействия на окружающую среду ежеквартально.</p> <p>между предприятием и органами власти существует межведомственное взаимодействие, которое осуществляется путём обмена документами и</p>

<p>услуг (выпуск качественных товаров), – готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.</p>	<p>информации.  спонсорство и корпоративная благотворительность; помощь сотрудников коллектива.  -предприятие готово участвовать в решение наступивших проблем..  ответственность перед потребителями за качество изготовленной продукции. Проверка продукции на качество контрольным мастером.</p>
<p><b>3.Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</b> – Анализ правовых норм трудового законодательства; – Анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов. – Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.</p>	<p>Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ Гл.57 Государственный контроль (надзор) и ведомственный контроль за соблюдение трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права. Кодекс РФ об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ Ст.5.57 Нарушение трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права.  Отраслевое соглашение по федеральным государственным унитарным протезно-ортопедическим и специализированным предприятиям, находящимся в ведении Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации, на 2015 - 2017 годы  Правила внутреннего трудового распорядка; Правила по обеспечению безопасных условий и охране труда; Положение о нормированном рабочем дне; Положение о порядке хранения персональных данных работника. штатное расписание; трудовой договор на каждого сотрудника; должностная инструкция; приказы о приеме, переводе, увольнении работника; иные приказы руководителя организации; график отпусков; положение о структурном подразделении и т.д.</p>
<p><b>Перечень графического материала:</b></p>	
<p>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</p>	<p>таблицы</p>

<p><b>Дата выдачи задания для раздела по линейному графику</b></p>	<p>12.01.2019</p>
--	-------------------

**Задание выдал консультант:**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
<p>Доцент</p>	<p>Ермушко Жанна Александровна</p>	<p>К.э.н</p>		<p>12.01.2019</p>

**Задание принял к исполнению студент:**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
<p>Д-3Б4Б1</p>	<p>Пичугина Татьяна Сергеевна</p>		<p>12.01.2019</p>

## **4 Корпоративная социальная ответственность**

### **4.1 Стейкхолдеры, структура программ КСО и затраты на их реализацию**

Корпоративная социальная ответственность – это концепция, отражающая добровольное решение компаний о принятии участия в социальном развитии своего трудового коллектива, повышении качества жизни и совершенствовании общества, а также защите окружающей среды. Проявляется корпоративная социальная ответственность по отношению к различным участникам корпоративных отношений, будь то сотрудники компании, ее поставщики, государство или общество в целом. Сегодня корпоративную социальную ответственность принято разграничивать на два базовых вида.

Определяющим классификационным признаком при этом служит адресность социальной ответственности бизнеса, то есть ориентация на внешних либо внутренних заинтересованных сторон.

Стейкхолдер – это группа, организация или личность, на которую может оказывать влияние определенная компания, зависящая от них. Выделяют два больших сегмента: первичный и вторичный.

Первичный стейкхолдер - это ближайший круг, оказывающий непосредственное влияние на бизнес: собственники, инвесторы, акционеры, клиенты и работники компании; партнеры по бизнесу.

Вторичный стейкхолдер – это дальний круг, оказывающий неявное влияние на бизнес: представители местной и государственной власти; конкуренты; СМИ, общественные и благотворительные организации, активисты, на мнение которых опирается народ.

В ООО «Русэнергосбыт» реализуются мероприятия в рамках корпоративной социальной ответственности. В компании реализуются внешние и внутренние программы КСО.

Внутренняя социальная ответственность представлена следующими направлениями работы:

- Обеспечение безопасности труда;
- Гарантия и стабильность заработной платы;
- Социальное страхование работников;
- Профессиональное развитие сотрудников;
- Оказание помощи работникам, попавшим в трудную жизненную

ситуацию.

Внешняя социальная ответственность компании представлена следующими направлениями работы:

- Спонсорство;
- Содействие охране окружающей среды;
- Взаимодействие с местным сообществом и местной властью;
- Готовность участвовать в кризисных ситуациях;
- Выпуск качественных информационных продуктов.

Главной задачей в оценке эффективности программ КСО – соответствие программ стейкхолдерам компании, под которыми понимаются заинтересованные стороны, на которые распространяется воздействие организации. Организация взаимодействует с ними, обеспечивая выполнение договорных обязательств. Как работодатель, организация должна обеспечивать выполнение обязательств перед работниками, но наибольшей по численности группой стейкхолдеров являются потребители.

В г.Тайга и ТГО ООО «Русэнергосбыт» спонсирует мероприятия, которые проводятся на уровне муниципалитета на уровне города; организация платит налоги в местный бюджет; выделяет средства на благоустройство территории города; содействует реализации мероприятий в

сфере экологии, что позволяет выделять такие группы косвенных стейкхолдеров, как население города и органы власти и местного самоуправления, которые являются потребителями данных услуг.

Таблица 16 – Стейкхолдеры организации

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
1. Потребители, являющиеся физическими и юридическими лицами	1.Население города
2. Сотрудники	2.Органы власти

К прямым стейкхолдерам относят две категории: потребителей и сотрудников. К косвенным стейкхолдерам относят население города и органы власти и местного самоуправления.

Структура программ КСО позволяет дать характеристику мероприятий, которые проводятся в данной сфере (таблица 17).

Таблица 17 – Структура программ КСО

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации программы	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
1	2	3	4	5
Праздники для детей работников	Социально – значимый маркетинг	Сотрудники	В течение года	Социальный: обеспечивается сплочение в коллективе, улучшается морально – психологический климат, приобщаются к ценностям
Корпоративные мероприятия	Социально – значимый маркетинг	Сотрудники	В течение года	Повышение уровня сплоченности в коллективе
Создание благоприятных условий для работы	Социально – ответственное поведение	Сотрудники	В течение года	Повышается качество исполнения трудовых обязанностей
Благоустройство территории города	Эквивалентное финансирование	Все группы стейкхолдеров	Весенний период	Положительное отношение жителей города, формирование положительного имиджа компании

1	2	3	4	5
Участие в организации мероприятий на уровне муниципалитета	Социальные инвестиции	Население города	В течение года	Формирование положительного имиджа компании

Организация обеспечивает заботу о благосостоянии своих работников, а также о членах их семей, что формирует положительный имидж самой организации не только среди работников, но также и среди жителей города. Проведение корпоративных мероприятий, проявление заботы о детях сотрудников позволяет сплачивать коллектив, что улучшает морально – психологический климат в нем. В основном подобные мероприятия проводятся к основным датам: Новый год, 23 февраля и 8 марта, день защиты детей, для сотрудников – юбилейные даты. Для детей наибольший объем финансовых средств требуется на организацию новогодних мероприятий, при этом также проводятся небольшие чаепития с родителями в день защиты детей, также проводятся небольшие мероприятия к 1 сентября и к окончанию учебного года. В итоге это положительно отражается в трудовой сфере деятельности. Этому способствуют и мероприятия, позволяющие создавать благоприятные условия на рабочих местах: работники обеспечиваются всем необходимым для работы – канцелярия, расходные материалы, в организации работает столовая, комната психологической разгрузки. При возникновении кризисных ситуаций руководство организации оказывает работникам материальную помощь в зависимости от тяжести ситуации.

Компания обеспечивает реализацию мероприятий по благоустройству города. В районе расположения организации территория благоустроена полностью, высажены саженцы, сформированы газоны, поставлены скамьи, что позволяет обеспечивать привлекательную и чистую атмосферу окружающей обстановке. Кроме этого, ежегодно организация выделяет средства для приобретения посадочного материала для благоустройства

города в целом. Такие средства выделяются в весенний период, когда осуществляются закупки саженцев. Когда проводятся мероприятия на уровне муниципалитета, организация оказывает спонсорскую помощь, проводит розыгрыши и лотереи, предоставляет необходимые ресурсы, например, автотранспорт. В итоге такие мероприятия позволяют говорить о формировании положительного имиджа организации, что хорошо сказывается на ее деятельности и лояльности потребителей.

Примеры перечисленных мероприятий позволяют увидеть высокий уровень социальной ответственности компании, которая стремится не только к обеспечению поддержки всех уровней стейкхолдеров, но и создает для себя имидж компании, заботящейся о благе родного города и его жителей.

Таблица 18– Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Количество мероприятий в год	Цена в среднем в расчете на 1 мероприятие: руб.	Стоимость реализации на планируемый период: руб.
1	Праздники для детей (Новый год, день защиты детей, 1 сентября, окончание учебного года)	4	9000,00	36000,00
2	Корпоративные мероприятия (Новый год, 23.02, 08.03, день энергетики)	4	10000,00	40000,00
3	Создание благоприятных условий для работы	Ежемесячно по мере поступления заявок	1000,00	12000,00
4	Благоустройство территории города	2	7800,00	15600,00
5	Участие в организации мероприятий на уровне муниципалитета	2	10000,00	20000,00
	Итого			123600,00

Таким образом, можно увидеть, что программы КСО в полной мере соответствуют целям и стратегии организации, которая позиционирует себя на рынке не только с экономической позиции, но и с позиции социальной, обеспечивающей заботу о сотрудниках, обществе и нуждах города.

В структуре преобладают внутренние программы. Это определяется тем, что такие мероприятия требуют меньших затрат, они проводятся регулярно. Внешние программы позволяют увидеть, что организация ориентирована на социальную среду города.

Жители города воспринимают организацию как успешно развивающуюся, воспринимающую заботу о нуждах города как одну из важных целей.

Общие затраты в год составляют 123600 руб. – это достаточный объем средств, которые организация вводит в социальную сферу.

#### **4.2 Мероприятия по совершенствованию программ КСО**

Для совершенствования можно рекомендовать организации усиление внимания к внешним стейкхолдерам (населению города), которые также являются и непосредственными потребителями продукции. В будущем кто – то из жителей может стать работником организации, при этом в немалой степени этому должен способствовать положительный имидж организации.

Необходимо также уделять внимание направлениям охраны труда и здоровья для работников, обеспечивать мероприятия в сфере природоохранной деятельности.

Работа с персоналом - это направление социальных программ компании, которые проводятся в рамках стратегии развития персонала, с целью привлечения и удержания талантливых сотрудников. Для разных категорий работников можно выделить характерные проблемы, которые связаны с осуществлением текущей трудовой деятельности: сидячая работа (администрация и специалисты), большая физическая нагрузка, ходьба

(основные работники, занятые обслуживанием потребителей). Это предусматривает, что нужно уделить внимание здоровью работников на общеорганизационном уровне, например, организовав для них спортивный зал. Можно использовать развитие таких направлений по отношению к персоналу, как: обучение, развитие, создание условий для отдыха, обеспечение досуга, формирование внутренних коммуникаций.

Для повышения качества труда, обеспечения безопасных условий, охраны труда необходимо поддерживать нормы охраны труда, для чего рекомендуется заключать договора по ДМС, а также обеспечивать профилактику профессиональных заболеваний.

В сфере природоохранной деятельности рекомендуется реализовать мероприятия, которые позволяют повторно использовать и утилизировать отходы, предотвращать загрязнение окружающей среды, организовывать экологически безопасные транспортные перевозки, организовывать субботники и т.д.

Все это позволяет определить, что программы КСО ООО «Русэнергосбыт» в полной мере соответствуют целям и стратегии развития организации. Организация реализует стратегию развития, охватывает рынок потребителей, предоставляя им качественные услуги и продукты.

В структуре преобладают внутренние программы, то есть можно говорить о том, что компания более ориентирована на внутренние ресурсы. Программы, которые были рассмотрены в рамках раздела, полностью отвечают интересам стейкхолдеров. Как и любая другая коммерческая организация, компания должна бережно и грамотно относиться к финансовым ресурсам, анализ объемов затрат на реализацию программ КСО говорит о том, что они полностью экономически обоснованы и адекватны результатам.

## **Заключение**

Задолженность рассматривается как обязательная составляющая для любого хозяйствующего субъекта, при этом под понятием задолженности в общем случае понимается долг, имеющий стоимостное выражение. Задолженность подразделяется на дебиторскую и кредиторскую, под дебиторской задолженностью представляет собой долг контрагентов по отношению к отдельной организации, осуществляющей хозяйственную деятельность и ведущей бухгалтерский учет. Уровень дебиторской задолженности зависит от специфики деятельности организации, объемов реализации, доли реализации на условиях последующей оплаты, условия расчетов, политика и система управления задолженностью, платежная дисциплина потребителей. Управление дебиторской задолженностью состоит из двух крупных направлений: кредитной политики, которая позволяет использовать задолженность в интересах организации, и комплекса мер, которые позволяют минимизировать риски, связанные с формированием задолженности.

В рамках ВКР была проанализирована деятельность ООО «Русэнергосбыт», функционирующей на рынке электроэнергетики России. Это одна из наиболее крупных энергетических компаний, которые действуют на территории страны. При анализе и расчетах использовались данные Западно – Сибирского филиала, к которому относится Тайгинский сектор.

Было проанализировано финансовое состояние организации. Было определено, что в целом компания характеризуется как финансово устойчивая, баланс организации ликвиден, оценочные показатели соответствуют нормативам, но при этом наблюдается отрицательная тенденция. Показатели оценки финансовой устойчивости и ликвидности падают в 2017 году по сравнению с предыдущими периодами. В структуре баланса на долю дебиторской задолженности приходится максимальный удельный вес, что отражает ее негативное влияние на платежеспособность,

ликвидность и финансовую устойчивость компании. Уровень дебиторской задолженности в 2017 году составляет 79,47%. Наибольший удельный вес приходится на группу задолженности, которая имеет период возврата более 12 месяцев – 71,52%. Просроченная дебиторская задолженность составляет 67,43%. Краткосрочная дебиторская задолженность составляет 32,57%. Анализ показал, что изменения по данной структуре дебиторской задолженности оцениваются как негативные. По срокам возврата было определено, что наибольший удельный вес 71,82% приходится на группу дебиторской задолженности, имеющий срок возврата 3 мес., при этом в данной группе максимальная группа – срок возврата 2 – 3 месяца, которая увеличивается в динамике. Было определено, что структура задолженности по срокам возврата не может рассматриваться как оптимальная, так как в ней преобладает наибольшая по длительности возврата задолженность свыше 3 месяцев, что увеличивает риск для компании, а также отражает срок, в течение которого денежные средства, полученные от покупателей, будут использоваться. Анализ нормальной и просроченной дебиторской задолженности показал, что в целом наблюдается положительная динамика, характеризующая повышение эффективности системы управления дебиторской задолженностью. В структуре преобладает нормальная дебиторская задолженность – 80,06%. В структуре просроченной дебиторской задолженности также наблюдаются положительные изменения. Негативные изменения наблюдаются в показателях структуры безнадежной дебиторской задолженности.

При анализе оценки эффективности системы управления дебиторской задолженности было определено, что процент просроченной дебиторской задолженности в 2017 году составляет 19,94%, средний период погашения просроченной задолженности составляет 160 дней, процент выполнения плана составляет 80,06%, а просроченная дебиторская задолженность в выручке от продаж составляет 2%. В целом система управления дебиторской задолженностью была охарактеризована как эффективная. Было выявлено,

что активно реализуются финансовые и организационные меры, связанные с возвратом просроченной дебиторской задолженностью и удержания и повышения уровня нормальной дебиторской задолженности.

По результатам анализа были выявлены недостатки, требующие устранения, так как их наличие негативно влияет на деятельность компании.

Работа по управлению дебиторской задолженностью признается эффективной, но в то же время было определено, что все функции, связанные с принятием решений в данной сфере, реализуются работниками бухгалтерии и экономического отдела, что создает на них очень большую нагрузку, что в итоге может привести к снижению эффективности управления. Для повышения эффективности управления было рекомендовано создание отдела, который будет заниматься непосредственно вопросами управления задолженностью, в т.ч. и кредиторской, что значительно повысит эффективность управления и устранил перегрузки исполнителей на рабочих местах в настоящее время.

Наличие просроченной дебиторской задолженности приводит к тому, что у компании из оборота изымаются денежные средства. В то же время дебиторы не выполняют своих обязательств, что приводит к формированию сначала сомнительной, а потом безнадежной дебиторской задолженности. Для скорейшего возврата дебиторской задолженности были рекомендованы мероприятия факторинга и цессии обязательств должников, которые позволяют за счет переуступки права требования и продажу обязательств специализированным организациям, что позволяет привлекать денежные средства и снижать уровень дебиторской задолженности в ближайшее время.

В составе дебиторской и кредиторской задолженности при анализе данных бухгалтерского учета были выявлены контрагенты, для которых компания является кредитором, и в свою очередь контрагент является дебитором для компании. Для снижения уровня дебиторской и кредиторской задолженности в этом случае было рекомендовано проведение одностороннего и многостороннего взаимозачета.

Реализация мероприятий требует затрат в размере 103377,36 тыс.руб., в т.ч. 936 тыс.руб. на оплату труда работников отдела по управлению задолженностью, 102441,36 тыс.руб. выплаты специализированным организациям, осуществляющим операции факторинга и цессии.

Реализация мероприятий позволит снизить уровень дебиторской задолженности на 69,3% или на 5441768,4 тыс.руб., которая после реализации мероприятий составит 2410061,65 тыс.руб.

Оценка эффективности мероприятий позволила увидеть, что в целом рекомендуемые мероприятия могут рассматриваться как эффективные, оказывающие положительное влияние на показатели оценки системы управления дебиторской задолженностью, повышающие уровень платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости компании.

## Список использованных источников

1. Басовский Л.Е. Экономический анализ/Л.Е Басовский. – М. ПРИОР, 2014. – 260 с.
2. Батуев М.В. Анализ финансового состояния //Аудит и финансовый анализ М.В.Батуев – 2017. № 2. – С.23–31.
3. Новодворского В.Д. Бухгалтерская (финансовая) отчётность: Учебник под ред. проф. В.Д. Новодворского М.: Омега - Л, 2014. – 608 с.
4. Новодворского В.Д. Бухгалтерская (финансовая) отчётность: Учебник под ред. проф. В.Д. Новодворского М.: Омега – Л, 2016. – 608 с.
5. Баканов М.И., Теория экономического анализа. – М.: "Финансы и статистика"/М.И Баканов, Шеремет А.Д – 2017. – 297 с.
6. Балашев Н.Б. особенности управления дебиторской задолженностью предприятия / Н.Б. Балашев, Н.В. Игидова // Сборник научных трудов Sworld. – 2014. – Т. 28. – № 1. – С. 51 – 55.
7. Евдокимова С.С. Российский рынок факторинговых услуг и перспективы использования факторинга в качестве инструмента управления дебиторской задолженностью (на примере продуктовой линии банка «Национальная Факторинговая Компания») / С.С. Евдокимова // Финансы и кредит. – 2013. – № 13. – С. 20.
8. Гавриков М. Особенности управления дебиторской задолженностью в российских компаниях / М. Гавриков // Управление корпоративными финансами. – 2014. – №3. – С. 16.
9. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: Инфра-М, 2015. – 215 с.
10. Герасимова Л.Н. Внутренний контроль дебиторской задолженности в организации / Л.Н. Герасимова, Д.Э. Нигай // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. – № 10. – С. 34 – 38.

11. Герчикова И. Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие/И.Н Герчикова. – М.: Издательство АО «Консалтбанкир». 2015. – 312 с.
12. Гашеева Н.П. Что и как проверять в финансовой отчетности/Н.П Гашеева. // Финансовый директор. – 2014. – № 2 – С.3 – 4.
13. Дыбаль С.В. Финансовый анализ: теория и практика: Учеб. Пособие/С.В Дыбаль.– СПб:Издательский дом «Бизнес-пресса», 2013. –304 с
14. Герчикова И. Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие/И.Н Герчикова. – М.: Издательство АО «Консалтбанкир». 2015. – 312 с.
15. Дорожкина Н.И. Реструктуризация как наиболее эффективный способ оптимизации кредиторской задолженности предприятия / Н.И. Дорожкина, А.Ю. Федорова // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2014. – № 1. – С. 217 – 222.
16. Баканов М.И. Теория экономического анализа/М.И. Баканов – М.: Финансы и статистика, 2015. – 416 с.
17. Балашев Н.Б. особенности управления дебиторской задолженностью предприятия / Н.Б. Балашев, Н.В. Игидова // Сборник научных трудов Sworld. – 2014. – Т. 28. – № 1. – С. 51 – 55.
18. Банк В. Р. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.Р. Банк, С. В. Банк. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2016. – 344 с.
19. Бороненкова С.А. Управленческий анализ: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика/С.А Бороненкова. 02015. – 325с.
20. Герасимова Л.Н. Внутренний контроль дебиторской задолженности в организации / Л.Н. Герасимова, Д.Э. Нигай // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. – № 10. – С. 34–38.
21. Дорожкина Н.И. Реструктуризация как наиболее эффективный способ оптимизации кредиторской задолженности предприятия / Н.И. Дорожкина, А.Ю. Федорова // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2014. – № 1. – С. 217 – 222.

22. Гражданский кодекс РФ. Федеральный закон от 30.11.94 №51-ФЗ (в редакции ФЗ №352-ФЗ от 27.12 2009 г.) – [ Электронный ресурс ] // Консультант плюс. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5143/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5143/) (дата обращения 15.04.2019)

23. Налоговый кодекс РФ (часть первая, Федеральный закон от 31.07.98 №146-ФЗ, и часть вторая, Федеральный закон от 05.08.2000 №117-ФЗ.) в редакции ФЗ №368-ФЗ от 27.12.2009 г.–[ Электронный ресурс ] // Консультант плюс. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_76678](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_76678) (дата обращения 20.04.2019)

24. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкция по его применению. Утверждено Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (в ред. Приказа Минфина РФ от 07.05.2003 N 38н) – [Электронный ресурс] //Консультант плюс. –URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_29165](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165) (дата обращения 20.04.2019)

25. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Утверждено Приказом Минфин РФ от 29.07.98 г. № 34н. (в ред. приказа Минфина РФ от 26.03.2007 г. № 26н)– [Электронный ресурс]//Консультант плюс–URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_20081](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081) (дата обращения 21.04.2019)

26. Абрютина М.С. Современные подходы к оценке финансовой устойчивости и платежеспособности компании. // Финансовый менеджмент. М.С. Абрютина – 2012. – №6. – С.20–25.

27. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев. – М.: Финансы и статистика. 2016. – 529 с.

28. Бариленко В.И. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие/ В.И.Бариленко – М.: Омега-Л, 2015. – 414 с.

29. Вахрушиной М.А. Анализ финансовой отчетности: Учебник/ под ред. М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой и др. – М.:Вузовский учебник, 2016. – 365 с.
30. Астахова Е.А. Зарубежный опыт управления дебиторской задолженностью / Е.А. Астахова // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2017. – № 4 (43). – С. 83–86.
31. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент / И.Т.Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 224 с.
32. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2/И.А Бланк. – К.: Ника-Центр, 2014. – 512 с.
33. Валинуров Т.Р. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия / Т.Р. Валинуров, Т.В. Трофимова // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 3. – С. 33 – 44.
34. Вакуленко Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений/Т.Г Вакуленко.,Л.Ф Фомина – СПб.: «Издательский дом Герда», 2012. – 294 с.
35. Герасимова Л.Н. Управление дебиторской задолженностью на основе факторинга / Л.Н. Герасимова // Инновационное развитие экономики. – 2017. – № 2. – С. 125 – 131.
36. Герасимова Л.Н. Совершенствование механизма предоставления в отчетности финансовых обязательств / Л.Н. Герасимова // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. - № 7 (31). – С. 32 – 37.
37. Груздова Л.Н. Роль дебиторской задолженности в финансовом состоянии организации / Л.Н. Груздова // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 4–1. – С. 542–544.
38. Гушанская Т.В. Особенности управления дебиторской задолженностью в рамках финансового менеджмента, бухгалтерского и налогового учета / Т.В. Гушанская // Научно-методический электронный журнал "Концепт". – 2018. – Т. 20. – № 2. – С. 481–485.

39. Гончаров, А. И. Восстановление платежеспособности предприятия: Модель обновления основных средств./А.И Гончаров // Финансы. – 2014. – № 9. – С.25 – 39.

40. Губина О.В., Губин В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Практикум: Учебное пособие/О.В Губина.,В.Е Губин. М.:Инфра – М, 2016. – 192 с.

41. Дмитриева Е.Н. Как провести экспресс-оценку финансовой отчетности. // Финансовый директор/Е.Н Дмитриева. – 2014. – №11. – С.17–18.

42. Домбровская Е.Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. Пособие/Е.Н Домбровская. – М.:ИНФРА–М, 2016. – 166 с.

43. Дудко Е.А. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью компании / Е.А. Дудко // Вестник Российского нового университета. – 2014. – № 2. – С. 85–88.

44. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности: учебник/ Л.В. Донцова, Н.А.Никифорова.–6-е изд. перераб. и доп.–М.: ИКЦ «Дело и Сервис», 2016. – 368с.

45. Ермолаев С. И. Как обеспечить финансовую устойчивость. //Финансовый директор. – 2013. – № 10. – С. 9 – 12.

46. Зарецкая В.Г. Оценка и анализ дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом фактора времени / В.Г. Зарецкая // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 29. – С. 44–53.

47. Исаева Н.С. Ключевые показатели финансового состояния предприятия. // Управленческий учет и финансы/Н.С Исаева. 2013. № 4. – С.5 – 8.

48. Алексева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексева, и др. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 672с.

49. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в

промышленности, строительстве и торговле/М.Н. Крейнина. – М: Инфра-2014. – 256 с.

50. Ковалев В. В., Управление финансовой структурой фирмы. учебно-практическое пособие /В.В Ковалев.– М.: Норма, 2015. – 216 с.

51. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие/ Н.П. Любушин. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити – Дана, 2014. – 448 с.

52. Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие /М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – М.: Форум: ИНФРА – М, 2015. – 192 с.

53. Макарьян С.Э., Финансовый анализ: Учебное пособие Г.П Герасименко,С.Э Макарьян . – М.: КноРус, 2014. – 264 с

54. Мурикова А. Р. Управление дебиторской задолженностью как элемент эффективной финансовой политики организации / А. Р. Мурикова, Э. Р. Гимранова // Молодой ученый. – 2016. – №5. – С. 181–183.

55. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий/Г.В Савицкая. – М.: ИНФРА – М, 2017. – 536 с.

56. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 3–е изд., перераб. и доп. / Г.В. Савицкая – М.: ИНФРА – М, 2018. – 398 с.

57. Пак С. А. Абсолютные и относительные показатели контроля и анализа дебиторской задолженности / С.А. Пак// Проблемы современной экономики. – 2018. – №2. – С.194–197.

58. Пархоменко О.П. Аспекты эффективного управления инкассацией дебиторской задолженности предприятий / О.П. Пархоменко, И.И. Ляпун // Экономика и Финансы. – 2017. – № 3. – С. 65–69.

59. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятия: учебник /С.М. Пястолов. – М.: Академический Проект, 2012. – 576 с.

60. Трохина С.Д. Управление финансовым состоянием предприятия. // Финансовый менеджмент/С.Д Трохина – 2015. – №5. – С. 37 – 44.
61. Шишкова Т.В., Международные стандарты финансовой отчётности: Учебник/Т.В Шишкова., Козельцева Е.А –М.: Издательство «Эксмо», 2013. – 311 с.
62. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебник/А.Д Шеремет. – М.: ИНФРА – М, 2014. – 367 с.
63. Шеремет А.Д., Сайфеев Р.С. Методика финансового анализа/А.Д Шеремет – М.: ИНФРА-М, 2014. – 276 с.
64. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 415 с.
65. Федченко Е.А. Списание задолженности: безнадежной дебиторской и не востребовавшейся кредиторской / Е.А. Федченко // Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2012. – № 5. – С. 18.
66. Филобокова Л.Ю. Стратегия, тактика, неформализованный инструментарий управления дебиторской задолженностью малых предприятий / Л.Ю. Филобокова // Финансовый менеджмент. – 2014. – № 2. – С. 14–23.
67. Харитонов Н.Н. Анализ и прогнозирование дебиторской и кредиторской задолженности промышленных предприятий / Н.Н. Харитонов, И.И. Хватова // Математические модели и информационные технологии в организации производства. – 2014. – № 1. – С. 25–27.
68. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учебник /А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА – М, 2013. – 456 с

**Приложение А**  
**(справочное)**  
**Бухгалтерский баланс**

**Бухгалтерский баланс**  
на 31 декабря 2017 г.

		Коды		
		0710001		
		31	12	2017
		13526821		
		7706284124		
		35.14		
		12300	23	
		384 (385)		

Организация ООО "РУСЭНЕРГОСБЫТ" по ОКПО  
 Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_ ИНН  
 Вид экономической деятельности Торговля электроэнергией по ОКВЭД  
 Организационно-правовая форма / форма собственности ООО/собственность  
 собственность иностранного юридического лица \_\_\_\_\_ по ОКОПФ/ОКФС  
 Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) по ОКЕИ  
 Местонахождение (адрес) 105066, г. Москва, ул. Ольховская, д.27, стр.3

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	<b>АКТИВ</b>				
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
3.1	Нематериальные активы	1110	11,595	12,884	12,096
	Результаты исследований и разработок	1120			
3.2	Основные средства	1150	19,640	27,384	24,320
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
3.3	Финансовые вложения	1170	4,600	4,650	4,650
3.15	Отложенные налоговые активы	1180	237,976	256,163	237,320
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100	273,811	301,081	278,386
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
3.5	Заласы	1210	584	2,352	470
3.6	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	3,634	20,045	15,828
3.7	Дебиторская задолженность	1230	7,852,430	7,639,679	8,562,382
3.7	в том числе долгосрочная	1231	-	-	-
3.3	Финансовые вложения ( за исключением денежных эквивалентов)	1240			
3.8	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1,740,573	5,919,495	229,275
3.4	Прочие оборотные активы	1260	9,495	19,619	23,758
	Итого по разделу II	1200	9,606,719	13,601,190	8,831,713
	<b>БАЛАНС</b>	1600	<b>9,880,530</b>	<b>13,902,271</b>	<b>9,110,099</b>

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	<b>ПАССИВ</b>				
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	18 000	2 760	2 760
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	( )	( )	( )
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	20	20	20
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 500 072	6 360 975	993 211
	Итого по разделу III	1300	1 518 092	6 363 755	995 991
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420	4 153		235
	Резервы под условные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400	4 153	0	235
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1510	0	348	1 150 000
3.11	Кредиторская задолженность	1520	7 543 965	6 661 303	5 942 891
	Доходы будущих периодов	1530			
3.12	Оценочные обязательства	1540	814 320	876 865	1 020 982
3.13	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	8 358 285	7 538 516	8 113 873
	<b>БАЛАНС</b>	1700	<b>9 880 530</b>	<b>13 902 271</b>	<b>9 110 099</b>