

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Экономика и организация предприятий энергетического
и транспортного комплексов»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Е. В. Кашина
« ____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.02.9 «Экономика предприятий и организаций
(энергетика)»

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ АО «КРЭК»)

Пояснительная записка

Руководитель	_____	канд.экон.наук, доцент	М. Л. Дмитриева
	подпись, дата		
Выпускник	_____		О. В. Кощеева
	подпись, дата		
Нормоконтролер	_____		К. А. Мухина
	подпись, дата		

Красноярск 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1 Экономическая сущность дебиторской задолженности на предприятии.....	6
1.1 Теоретические и методологические проблемы управления дебиторской задолженностью.....	6
1.2 Характеристика предприятия.....	21
2 Анализ управления дебиторской задолженностью на предприятии	29
2.1 Диагностика финансового состояния предприятия.....	29
2.2 Анализ дебиторской задолженности АО «Красноярская региональная энергетическая компания».....	41
3 Рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженностью.....	50
3.1 Мероприятия по управлению дебиторской задолженностью.....	50
3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий.....	75
Заключение.....	83
Список использованных источников.....	86

ВВЕДЕНИЕ

Во время деятельности каждая организация осуществляет большое количество операций внутри предприятия и за его пределами, сотрудничает с частными лицами, предприятиями, государством и прочими субъектами экономического процесса.

Для текущей производственной деятельности организации должны приобретать необходимые материальные ценности, заниматься организацией процесса производства, обеспечивать реализацию произведенной продукции. В связи с этим у организации возникают широкие расчетные взаимоотношения с поставщиками материально-технических ресурсов, покупателями произведенной и реализованной продукции, с предприятиями, оказывающими электротехнические, транспортные и прочие услуги, с кредитными организациями и бюджетными органами.

Все эти операции, как правило, осуществляются посредством денег, и их можно объединить в одну учетную категорию - расчеты. Таким образом, расчеты можно определить как взаимодействие организации с другими субъектами экономики, основанное на денежных отношениях. Дебиторская и кредиторская задолженности являются естественными составляющими бухгалтерского учета предприятия. Они возникают в результате несовпадения даты появления обязательств с датой платежей по ним.

Актуальность управления дебиторской задолженностью обосновывается тем, что размеры балансовых остатков дебиторской задолженности оказывают влияние на платежеспособность предприятия. Неэффективная постановка учета и управления дебиторской задолженностью влияет на величину оборотного капитала компании, не позволяет эффективно использовать временно свободные средства и допускает появление безнадежных долгов.

Таким образом, цель данной работы заключается в разработке мероприятий по совершенствованию учета и управления дебиторской задолженностью.

Для достижения этой цели в дипломной работе был поставлен и выполнен ряд задач:

- раскрыть теоретические основы управления дебиторской задолженностью;
- дать краткую характеристику исследуемого предприятия;
- провести анализ финансовой деятельности предприятия;
- провести анализ дебиторской задолженности предприятия;
- предложить рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженности.

Объектом исследования работы является АО «Красноярская энергетическая компания», которая была создана в 2004 году по инициативе Правительства Красноярского края.

По охвату территории «Красноярская региональная энергетическая компания» является одной из крупнейших компаний в крае, обслуживающих электрические и тепловые сети, а также инфраструктуру водоснабжения населения в 24 районах стратегически важного региона страны – Красноярского края. В январе 2015 года по решению краевых властей компания была акционирована. На сегодняшний день в структуре компании 17 филиалов под управлением красноярского головного офиса.

Предмет исследования – методологические и организационные особенности анализа и контроля расчетов с дебиторами в АО «Красноярская региональная энергетическая компания» за 2013-2015 гг.

Теоретической основой исследования являются законодательные акты и нормативные документы, труды теоретиков и практиков в области учета расчетов с покупателями и заказчиками, учебные пособия, статьи и обзоры в

специализированных и периодических изданиях, посвященных данной тематике, справочная литература и прочие актуальные источники информации.

Методологической основой написания работы является использование в процессе проводимых исследований следующих методов:

- метод сравнений;
- метод абсолютных разниц;
- метод группировок и др.

Применение каждого из этих методов определено характером решаемых в процессе исследования задач.

Информационной базой для выполнения работы послужила бухгалтерская отчетность предприятия.

Дипломная работа состоит из введения, трех глав и заключения. Первая глава посвящена теоретическим аспектам управления дебиторской задолженностью. Во второй главе проведен анализ финансовых показателей предприятия, в том числе и расчетных операций с дебиторами. В третьей главе дипломной работы определены основные направления по совершенствованию управления дебиторской задолженностью для АО «Красноярская региональная энергетическая компания».

В заключении обобщены результаты проведенного исследования.

Полученные результаты исследования собраны, обобщены и проанализированы. На основе анализа определены основные пути совершенствования эффективности управления дебиторской задолженностью на предприятии, после чего разработана и сама программа данного процесса.

Практическая значимость работы состоит в том, что разработанные рекомендации применимы для любого предприятия, находящегося в похожей ситуации.

1 Экономическая сущность дебиторской задолженности на предприятии

1.1 Теоретические и методологические проблемы управления дебиторской задолженностью

Дебиторская задолженность в соответствии, как с российскими, так и с международными стандартами бухгалтерского учета – это сумма, причитающаяся компании от покупателей (дебиторов). Если товар или услуга проданы, а денежные средства еще не получены, возникает дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность – неизбежное следствие, формирующееся на основании расчетов между организациями, или между организациями и физическими лицами, в следствии разрывов времени платежей, которые образуются с момента перехода права собственности от продавца к покупателю.

Большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в оборотные активы, и соответственно, и на финансовое состояние предприятия оказывает увеличение или уменьшение дебиторской задолженности. Искусство управления дебиторской задолженностью заключается в оптимизации ее общего размера и обеспечения своевременной инкассации. Ревизорские проверки и контроль дают возможность вовремя приобретать управляющим и владельцам хозяйствующего субъекта данные о существующих недоработках в ведении финансово-хозяйственной деятельности, дают вероятность верно дать оценку практическому применению денежных ресурсов.

Возникновение дебиторской задолженности представляет собой объективный процесс в хозяйственной деятельности при системе безналичных расчетов. На финансовое состояние организации влияет не само наличие дебиторской задолженности, а ее размер, движение и форма.

Так как главной целью коммерческой компании считается получение прибыли, то в таком случае перед экономическими службами современного предприятия возникает проблема уменьшения дебиторской задолженности, которая может отрицательно воздействовать на расчеты с поставщиками и уменьшать экономическую надежность компании.

В экономическом смысле дебиторская задолженность – это временно отвлеченные из хозяйственного оборота средства предприятия и использование их другими предприятиями, из этого следует, что каждая компания заинтересована в предельном ускорении оборачиваемости недополученных средств от дебиторов.

При анализе дебиторская задолженность группируется на допустимую и недопустимую, эта группировка проводится по данным аналитического учета. Допустимой считается задолженность, которая возникла вследствие действующих форм расчетов между предприятиями. Она не результат недочетов в хозяйственной деятельности. Это может быть задолженность покупателей и заказчиков, срок оплаты которой не наступил. А недопустимая задолженность – это та, которая возникла из-за нарушения действующего порядка расчетно-платежной дисциплины, например, задолженность покупателей и заказчиков, срок оплаты которой истек.

Наличие просроченной дебиторской задолженности создает для предприятия финансовые затруднения, так как замораживание средств приводит к замедлению оборачиваемости капитала. Поэтому возможность принять меры, нацеленные на устранение возникновения просроченной дебиторской задолженности и устранение имеющейся крайне актуальны для каждого предприятия.

В этой ситуации предприятие должно использовать набор различных способов для реструктуризации и возвращения дебиторской задолженности.

Дебиторский долг включает в себя всю сумму обязательств, причитающихся компании вследствие взаимоотношений с контрагентами, либо отвлечения денег из оборота компании и применения их иными организациями.

В широком значении дебиторский долг включает все без исключения вычисления компаний – ген поставщиков с бизнес - потребителями (заказчиками) и считается признаком заимодавческой задолженности. Дебиторская задолженность - сравнительно независимая группа, и крайне редко может быть получена своевременно и в абсолютном объеме [14, с.108].

Работать с отсрочкой уплаты необходимо только лишь в предусмотренных случаях, если компания уверена в платежеспособности покупателя и способна дать реальную оценку его состоятельности она должна, установить период неоплаты, который будет выгоден обеим сторонам. Такого рода условия оплаты подразумевают, что дебитор должен выплачивать свои долги. По этой причине организация, у которой образовалась задолженность, обязана убедиться в том, что долг образовался по причинам, не зависящим от самой компании.

Дебиторский долг систематизируется согласно группам, приведенным на рисунке 1.1.

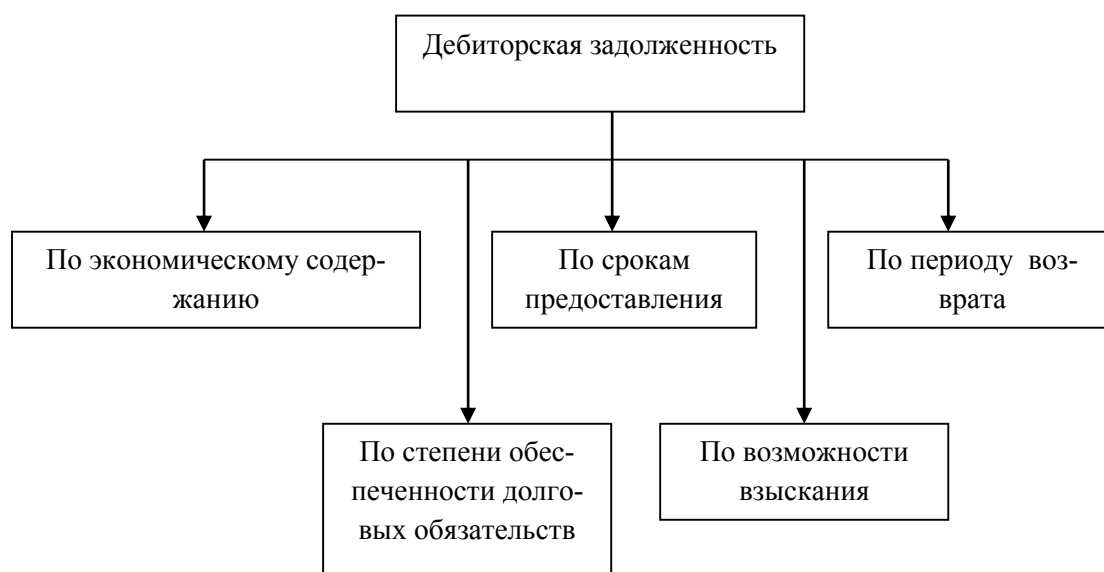


Рисунок 1.1 – Группировка дебиторской задолженности

Контроль за долгом дебиторов дает возможность систематизировать их согласно графику, типам обязанностей, качеству задолженности.

По экономическому содержанию дебиторский долг подразделяется на:

- потребители и клиенты;
- прочие дебиторы;
- долг дочерних и подчиненных сообществ;
- задолженность учредителей по взносам в уставный капитал;
- выплаченные авансы;
- векселя к получению.

В бухгалтерском балансе дебиторская задолженность делится по срокам предоставления на две группы: дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, т. е. краткосрочная дебиторская задолженность; дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, т. е. долгосрочная задолженность.

По периоду возврата дебиторский долг можно условно разделить на нормальную и просроченную задолженность.

Задолженность за отгруженные товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил, но право собственности уже перешло к покупателю; либо поставщику (подрядчику, исполнителю) перечислен аванс за поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг) – это нормальная дебиторская задолженность. Этот вид задолженности определяется на 1 число каждого месяца.

Задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок, представляет собой просроченную дебиторскую задолженность.

По степени обеспеченности следует различать: дебиторская задолженность, обеспеченная залогом, поручительством, непосредственно по обеспе-

ченной залогом дебиторской задолженности продавец имеет право получить в возмещение долга часть или полную стоимость заложенного имущества. Залогодателем может быть как сам должник, так и третье лицо; дебиторская задолженность не обеспеченная залогом, поручительством.

По возможности взыскания дебиторскую задолженность подразделяют:

- надежную, это сумма счетов, предъявленных покупателям с оплатой в пределах срока, установленного договором, а также задолженность, обеспеченная поручительством или залогом;

- сомнительную;

- безнадежную.

Просроченная дебиторская задолженность может быть сомнительной и безнадежной. В соответствии с пунктом 1 статьи 266 Налогового кодекса Российской Федерации (далее НК РФ): «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». По истечении срока исковой давности сомнительная дебиторская задолженность переходит в категорию безнадежной задолженности (не реальной к взысканию). Согласно пункту 2 ст. 266 НК РФ: «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».

Увеличение дебиторской задолженности значит рост задолженности компаний-дебиторов, это создает угрозу финансовой устойчивости предпри-

ятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования.

Дебиторская и кредиторская задолженности взаимосвязаны. Значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской, а значит, изъятие из оборота значительной суммы средств не перекрытых привлеченными средствами в виде кредиторской задолженности, вызовет ухудшение финансового состояния предприятия.

Залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его устойчивость. Гарантом устойчивого роста и финансового равновесия предприятия является отлаженная система расчетных отношений между организациями-дебиторами и организациями-кредиторами. Эти отношения с одной стороны предполагают наличие четкого нормативного регулирования, а с другой стороны полную взаимосвязь в комплексе правовых и учетно-налоговых аспектов, так как хорошо отрегулированная ,устойчиво работающая, не знающая сбоев система расчетов между организациями служит залогом прочного финансового положения организации.

Для управления дебиторской задолженностью на предприятии необходимо провести анализ ее показателей, который позволит выявить не только тенденцию ее изменений, но и причины этих изменений.

В процессе анализа нужно изучить динамику, состав, причины и давность образования дебиторской задолженности, определить, нет ли сумм, нереальных для взыскания, или тех, по которым истек срок исковой давности.

Основные этапы управления дебиторской задолженностью предусматривают проведение анализа задолженности в предшествующем периоде, формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции, разработку процедуры индексации дебиторской задолженности и построение систем контроля за движением и своевременным погашением дебиторской задолженности. Основной задачей анализа будет оценка уровня

дебиторской задолженности и его динамика в предшествующем периоде. Контроль включает в себя ранжирование задолженности по срокам ее возникновения: 0-30 дней, 31-60 дней, 91-120 дней, свыше 120 дней.

С целью выявления проблем в управлении дебиторской задолженностью проводится сравнение показателей отчетного периода с аналогичными показателями предшествующих периодов или какой-либо другой базой; выявляются так называемые «больные» статьи, такие как непогашенная в срок дебиторская задолженность и т.д., что свидетельствует о недостатках в деятельности организации [12, с.329] .

Средства и источники средств предприятия находятся в постоянном кругообороте - деньги превращаются в сырье и материалы, которые в ходе производственного процесса становятся готовой продукцией, которая реализуется за наличный или безналичный расчет. [18, с.137]

Наличие просроченной дебиторской задолженности создает для предприятия финансовые затруднения, так как она будет чувствовать недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и прочее. Кроме того, замораживание средств приводит к замедлению оборачиваемости капитала. Ведь чем быстрее капитал сделает кругооборот, тем больше предприятие реализует продукции при одной и той же сумме капитала за определенный отрезок времени. Поэтому анализ оборачиваемости имеет большое значение для эффективного управления дебиторской задолженностью.

Более детальную оценку дает вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерского учета.

Горизонтальный или трендовый анализ заключается в сравнении каждой статьи баланса по абсолютным величинам за периоды. Как правило, берут базисные темпы роста нескольких периодов (за ряд лет), это позволяет

анализировать изменения показателей отчетности, некоторых балансовых статей, и прогнозировать их значение.

Структурный или вертикальный анализ показателей отчетности является одним из основных приемов, используемых при анализе дебиторской задолженности. Он дополняет горизонтальный анализ. Его цель – оценка структуры балансовых статей, выявление причин структурных изменений. Две основные черты вертикального анализа: переход к относительным показателям позволяет проводить сравнительный анализ предприятий с учетом отраслевой специфики и других характеристик; относительные показатели сглаживают негативное влияние инфляционных процессов, которые искажают абсолютные показатели отчетности, затрудняют их сопоставление в динамике.

Для анализа долгосрочной платежеспособности организации на начало и конец анализируемого периода рассчитываются финансовые коэффициенты платежеспособности. Анализ финансовых коэффициентов – это один из самых популярных в последние годы методов.

Использование финансовых коэффициентов позволяет увидеть сложившиеся тенденции и найти методы повышения эффективности в управлении дебиторской задолженностью.

Первый этап анализа проводится по данным бухгалтерской отчетности. Анализируются изменения доли долгосрочной дебиторской задолженности, которая относится к группе медленно реализуемых активов, и доли краткосрочной дебиторской задолженности, которая является более ликвидной. Так как для обращения ее в денежную форму требуется меньший период времени .

Финансовое состояние и, прежде всего платежеспособность организации зависит от быстроты перехода средств от одной стадии к другой, т.е. от

их оборачиваемости, в том числе и от оборачиваемости дебиторской задолженности [32, с.75].

Под ликвидностью понимается способность отдельных видов ценностей обращаться в денежную форму без потери балансовой стоимости. Ликвидность дебиторской задолженности определяется скоростью и сроками ее оборачиваемости. Поэтому, если в составе дебиторской задолженности есть безнадежная, это значительно уменьшает ликвидность. «Качество» же дебиторской задолженности определяют степень соответствия сроков задолженности условиям платежа.

Деловую активность предприятия характеризуют показатели оборачиваемости оборотных активов. К ним относится коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

При анализе дебиторской задолженности рассчитывают следующие показатели:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (в оборотах);
- средний период погашения дебиторской задолженности (в днях);
- доля дебиторской задолженности в объеме оборотных активов (%);
- доля долгосрочной задолженности в объеме дебиторской задолженности (%);
- доля задолженности покупателей и заказчиков в объеме дебиторской задолженности (%).

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается как отношение объема дохода (выручки) от реализации продукции (работ, услуг) к средней величине дебиторской задолженности по формуле:

$$K_{об.дз.} = ДР / ДЗ, \quad (1.1)$$

где $K_{об.дз.}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

$ДР$ – доход от реализации продукции (работ, услуг);

$ДЗ$ – средняя величина дебиторской задолженности.

Этот коэффициент характеризует число оборотов, совершаемый дебиторской задолженностью за исследуемый период.

Другой показатель оборачиваемости дебиторской задолженности – продолжительность одного оборота в днях. Рассчитывается по формуле как отношение продолжительности анализируемого периода в днях к коэффициенту оборачиваемости:

$$ОД = П / К \text{ об.дз.} \quad (1.2)$$

где $П$ – продолжительность анализируемого периода.

Чем меньше продолжительность одного оборота в днях, тем меньше требуется предприятию оборотных средств, т.е. чем быстрее они совершают кругооборот, тем лучше и эффективнее они используются. Показатели оборачиваемости целесообразно сравнивать с динамикой показателей оборачиваемости прошлых периодов или с другими действующими предприятиями аналогичного профиля, работающими в тех же условиях.

Следующий показатель, характеризующий «качество» дебиторской задолженности показывает долю дебиторской задолженности в общей величине оборотных активов и долю сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности.

Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов:

$$Удз = ((ДЗ) / (ОА)) * 100\%, \quad (1.3)$$

где $ОА$ – величина оборотных активов.

При анализе положительно оценивается снижение этого показателя, это свидетельствует о повышении ликвидности активов.

Доля долгосрочной задолженности в составе дебиторской задолженности

$$U_{дз} = ((\text{Долгосрочная ДЗ}) / (\text{Общая ДЗ})) * 100\%, \quad (1.4)$$

Увеличение периода оборачиваемости дебиторской задолженности создает для предприятия финансовые затруднения, это свидетельствует о замедлении оборачиваемости оборотных средств. Это приводит к снижению объемов реализации продукции, следовательно, к уменьшению получаемой прибыли и требует привлечения дополнительных средств для продолжения хозяйственной деятельности.

Используя показатели оборачиваемости, можно рассчитать длительность операционного и финансового циклов.

Операционный цикл (ОЦ) характеризует общее время в днях, в течение которого финансовые ресурсы мобилизованы в запасах и дебиторской задолженности:

$$OЦ = T(З) + T(ДЗ), \quad (1.5)$$

где $T(З)$ – период оборота запасов;

$T(ДЗ)$ – период погашения дебиторской задолженности.

Длительность финансового цикла (ФЦ) характеризует время между сроком платежа по своим обязательствам перед поставщиками и получением денег от покупателей, т.е. показывает время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота:

$$ФЦ = T(З) + T(ДЗ) - T(КЗ), \quad (1.6)$$

где $T(KЗ)$ – период погашения кредиторской задолженности.

Проводя анализ финансово-экономического состояния предприятия и оценивая его возможности в долговременной перспективе отвечать по своим обязательствам важно понимать какая часть дебиторской задолженности достаточно ликвидная, а какая нет. Изучение структуры дебиторской задолженности в разрезе сроков ее создания, перемены структуры дебиторской задолженности в результате выплат с учетом сроков оплаты по договорам, дает возможность проанализировать и сделать выводы об изменении «качества» дебиторской задолженности.

Дебиторы – это юридические и физические лица, которые являются должниками данного предприятия. Так как дебиторская задолженность, это временно отвлеченные из оборота средства предприятия и использование их другими лицами, то важно сгруппировать по данным аналитического учета ее на допустимую и недопустимую. Если размер неплатежей превзойдет финансовые и экономические возможности предприятия, то дебиторскую задолженность вообще признают потерянной в финансовом смысле. Это причина, по которой управление дебиторской задолженностью придает огромную значимость.

Несмотря на то, что ссуда считается важным аспектом обычной работы, обуславливающим результативность и конкурентоспособность компании, отрицательные итоги неэффективного управления дебиторской задолженностью будут выражены в более позднем поступлении денежных средств, в несоблюдении сроков оплаты и расчетов по долгам.

Одним из основных направлений работы считается надзор за просроченными счетами потребителей и клиентов. Цель финансиста - непрерывное наблюдение за данными о тех долгах, которые просрочены, в тот или иной период и кто именно считается должниками согласно ним, накапливание и исследование сведений о направленностях в исполнении оплаты в разрезе

укрупненной номенклатуры продукта (услуг) и компаний покупателей. Сейчас присутствие данных содействует принятию. заключений, нацеленных в снижение этапа оборачиваемости денег в расчетах [6, с.105] .

Для расчета потерь предприятия, связанных с дебиторской задолженностью, нужно работать с просроченной дебиторской задолженностью, скорректированной с учетом инфляционных показателей за данный период.

Все эти методы дают возможность вовремя раскрыть проблемы в управлении дебиторской задолженности, и установить направления улучшения управления дебиторской задолженностью. Проблемы в управлении дебиторской задолженностью приводят к усилению отрицательных тенденций в целом всех финансов компании. . Достаточная значительная её доля в активах предприятия уменьшает ликвидность и экономическую устойчивость и увеличивает угрозу экономических издержек.

Управление дебиторской задолженностью - это процедура её регулирования, она определяет дисконтную и кредитную политику для малоэффективных покупателей, пути ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов, а также выбор условий продажи, обеспечивающий гарантированное поступление денежных средств.

Существует много способов максимизировать доходность дебиторской задолженности и свести к минимуму возможные потери. Ключевые направления в управлении дебиторской задолженностью:

- регулировка кредитных лимитов покупателей;
- контроль дебиторской задолженности.

Оценка реальной стоимости дебиторской задолженности заключается в ее анализе по срокам возникновения:

- данные о выставленных счетах, которые не оплачены на текущий момент;
- время просрочки платежа по каждому из счетов;

- размер безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности, оцененной на основании установленных предприятием нормативов;
- кредитная история контрагента (средний период просрочки, средняя сумма кредита).

Равно как норма, подобные данные дадут направления для регулирования в концепции учета на предприятии. Но, в первую очередь требуется перейти к изучению концепции, нужно установить основы учета и контролирования дебиторской задолженности [13, с.89].

Результаты анализа используются для разработки параметров кредитной политики предприятия. В процессе выбора кредитной политики должны учитываться следующие основные факторы:

- современная финансовая и коммерческая практика осуществления торговых операций;
- общее состояние экономики, определяющее финансовые возможности покупателей, уровень их платежеспособности;
- спрос на продукцию предприятия, конъюнктуру товарного рынка;
- возможности предприятия по наращиванию объемов производства, увеличение реализации продукции за счет предоставления товарного кредита;
- правовые условия обеспечения взыскания дебиторской задолженности;
- финансовые возможности предприятия в части отвлечения средств в дебиторскую задолженность;
- отношение собственников и управляющих предприятия к уровню допустимого риска в процессе осуществления хозяйственной деятельности;

Определяя тип кредитной политики, нужно понимать, что консервативный (жесткий) вариант негативно влияет на рост объема продаж и формирование устойчивых финансовых связей. А агрессивный (мягкий) вариант

может вызвать чрезмерное отвлечение финансовых средств, понизить уровень платежеспособности предприятия, увеличить расходы на взыскание долгов, и в конечном итоге снизить рентабельность оборотных активов и используемого капитала.

При расчете возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по товарному кредиту необходимо учитывать:

- планируемые объемы реализации продукции в кредит;
- средний период предоставления отсрочки платежа;
- средний период просрочки платежей, исходя из сложившейся хозяйственной практики (по результатам анализа дебиторской задолженности в предыдущих периодах);
- коэффициент соотношения себестоимости и цены товара, реализуемого в кредит.

Срок предоставления кредита (кредитный период) – это предельный период, на который покупателю предоставляется отсрочка платежа за реализованную продукцию. Увеличение срока кредитования увеличивает объем реализации продукции, но и увеличивает сумму финансовых средств, вложенных в дебиторскую задолженность. Устанавливая размер кредитного периода, нужно оценивать его влияние на результат хозяйственной деятельности в целом.

Урегулирование дебиторской задолженности предприятия с целью увеличения его прибыльности, потребует применение множества методов. Использование стандартов и нормативов дает возможность осуществлять контроль процедуры возврата задолженности и делает его управляемым. Комбинация способов дает возможность продуктивно осуществлять контроль за дебиторской задолженностью компании и создавать результативные мероприятия для её уменьшения.

Применение набора простых и результативных инструментов для совершенствования работы с дебиторами дает возможность улучшить итоги работы компании, ее платежеспособность и ликвидность активов. Данные мероприятия затрагивают, в первую очередь в целом, улучшение учета и контролирование работы с дебиторами, формирования информативной основы по экономическому положению партнеров.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что структура дебиторской задолженности, её размер оказывают огромное воздействие на экономическое положение компании. По этой причине весьма важно анализировать и исследовать, размер и положение дебиторской задолженности, производить оценку её свойств и ликвидность компании, исследовать их воздействие на экономическое положение компании.

1.2 Характеристика предприятия

ООО «Красноярская региональная энергетическая компания» основано в 2004 году по инициативе Правительства Красноярского края. Основной целью создания компании была необходимость объединения электросетевого комплекса, принадлежащего муниципалитетам, что должно было предотвратить приватизацию краевого сетевого комплекса частной монополией. С момента возникновения компании на правах аренды в нее вошли объекты электросетевого комплекса 13 районов края. С 2010 года, помимо эксплуатации электрических сетей, добавились новые виды деятельности - обслуживание тепловых сетей и котельных установок, а также жилищно-коммунальные услуги населению. В конце 2014 года в рамках выполнения поручения правительства края, был запущен процесс реорганизации предприятия. Был создан совет директоров, принимающий управленческие решения по текущей деятельности компании. 22 января 2015 года состоялась реорганизация общества

с ограниченной деятельностью «Красноярская региональная энергетическая компания» в акционерное общество (АО), сокращенное наименование АО «КрасЭКо» и получены соответствующие документы.

Общество является юридическим лицом, создано в соответствии с Конституцией РФ, Гражданским кодексом РФ, федеральным законом «Об акционерных обществах». Общество по своему типу является непубличным акционерным обществом, действующим на основании устава.

Основной целью деятельности Общества является получение прибыли. Общество осуществляет свою деятельность в целях удовлетворения общественных потребностей.

Предметами деятельности Общества являются: производство, передача и распределение электроэнергии, деятельность по поставке (продаже) электрической и тепловой энергии, по обеспечению работоспособности электрических сетей. Деятельность Общества не ограничивается вышеназванными видами. Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных действующим законодательством и Уставом.

АО «КрасЭКо» имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, самостоятельно планирует свою производственно-хозяйственную деятельность. Реализация продукции, выполнение работ и предоставление услуг осуществляется по ценам и тарифам, устанавливаемым Обществом самостоятельно.

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Органами управления Обществом являются:

- общее собрание акционеров;

- совет директоров;
- единоличный исполнительный орган (Генеральный директор).

Высшим органом управления Общества является Общее собрание акционеров.

В настоящее время в АО «КрасЭКо» действует Кадровый актив предприятия. Деятельность кадрового актива регулируется положением о кадровом активе, утвержденным генеральным директором Н.В.Зуевым. Структура кадрового актива приведена на рисунке 1.2.

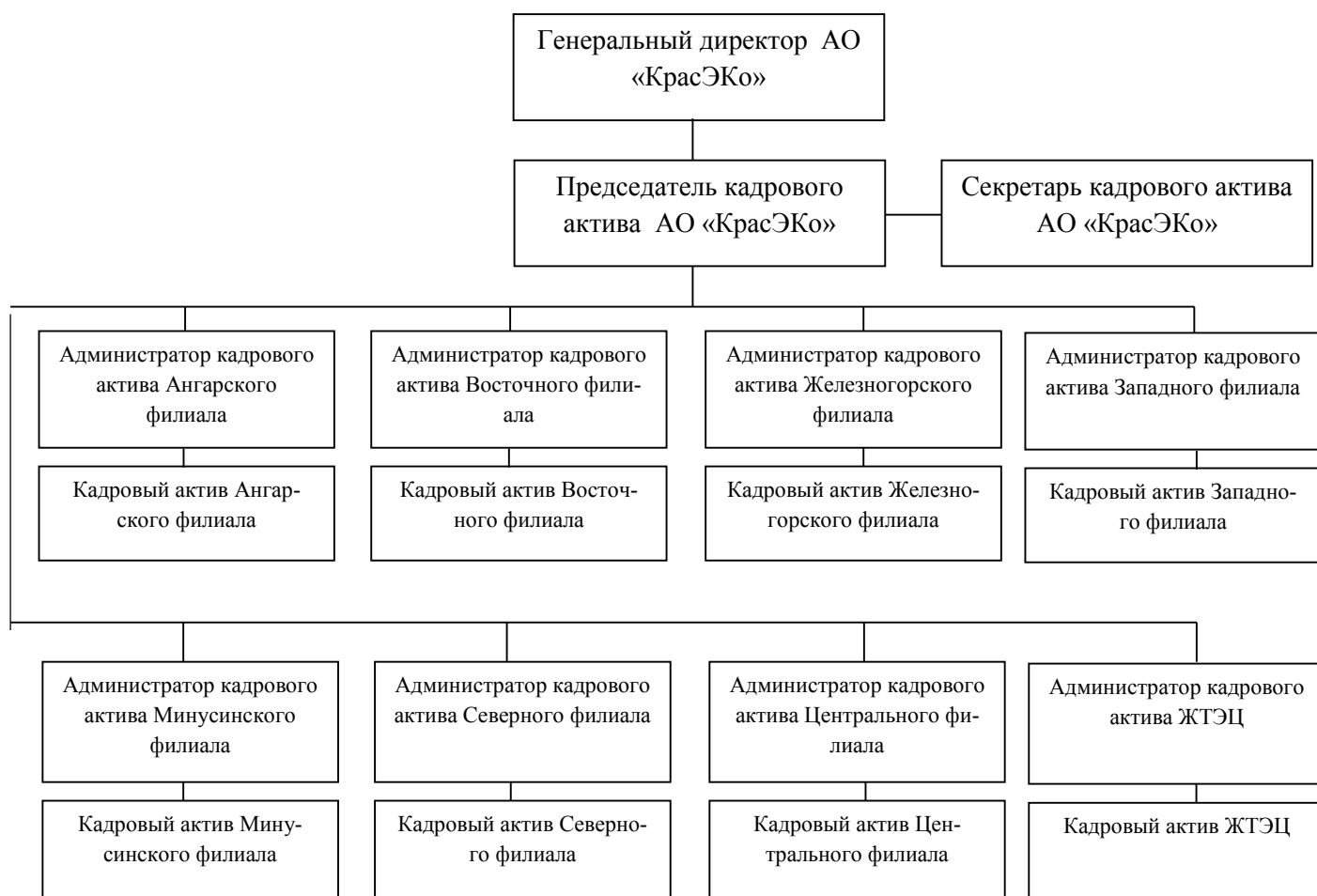


Рисунок 1.2 – Структура кадрового актива АО «КрасЭКо»

Основные задачи Кадрового актива - содействие реализации принятых решений и изменений руководством АО «КрасЭКо», участие в процессах повышения эффективности деятельности филиалов, повышения производительности труда, выявление возможных рисков Компании.

Филиалы не являются юридическими лицами, наделяются Обществом имуществом и осуществляют деятельность от имени Общества. Руководители филиалов назначаются Генеральным директором Общества и действуют на основании выданных им доверенностей.

АО «КрасЭКо» имеет следующие филиалы:

- Ачинский филиал;
- Березовский филиал;
- Богучанский филиал;
- Боготольский филиал;
- Большемуртинский филиал;
- Железногорский филиал;
- Заозерновский филиал;
- Канский филиал;
- Кординский филиал;
- Северный филиал, г. Лесосибирск;
- Минусинский филиал;
- Ужурский филиал;
- Байкитский филиал.

Руководство текущей деятельностью Общества осуществляется единоличным исполнительным органом Общества - Генеральным директором, который подотчетен Совету директоров и Общему собранию акционеров.

Генеральный директор Общества обеспечивает выполнение решений Общего собрания акционеров и Совета директоров. Утверждает правила, внутренние документы, определяет организационную структуру общества.

Принимает на работу и увольняет с работы сотрудников, в том числе назначает и увольняет своих заместителей, главного бухгалтера, руководителей подразделений и филиалов. Утверждает договорные цены на продукцию и тарифы на услуги, организует бухгалтерский учет и отчетность, решает другие вопросы текущей деятельности Общества.

Заместители Генерального директора возглавляют направления работы в соответствии с распределением обязанностей, утвержденных Генеральным директором. Контроль над финансово- хозяйственной деятельностью осуществляется Ревизионной комиссией. К компетенции Ревизионной комиссии относится: проверка финансовой документации, бухгалтерской отчетности, анализ правильности и полноты бухгалтерского, налогового, управленческого и статистического учета, анализ финансового положения Общества, его платежеспособности, ликвидности активов, соотношение собственных и заемных средств, чистых активов и уставного капитала, выявление резервов, улучшение экономического состояния Общества, проверка своевременности и правильности платежей поставщикам услуг и продукции, платежей в бюджет и внебюджетные фонды, распределение прибыли.

В соответствии с основными видами деятельности предприятие осуществляет взаимоотношения с юридическими и физическими лицами на основе договоров, самостоятельно планирует и осуществляет хозяйственную деятельность, исходя из спроса и в пределах направления деятельности.

В отличие от других отраслей промышленности, могущих обеспечить рост прибыли путем расширения и обновления ассортимента продукции, электроэнергетические системы подобными возможностями не располагают. Главным источником роста прибыли в данных условиях является снижение себестоимости электроэнергии и тепловой энергии и максимальное использование мощностей. Сводные показатели экономического развития предприятия АО «КрасЭКо» приведены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Экономические показатели деятельности АО «КрасЭКо»

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015г.	Изменения		Темп роста, %	
				2014-2013	2015-2014	2014/ 2013	2015/ 2014
Выручка от продажи товаров, тыс. руб.	7 301 671	6 691 006	5 484 262	-610 665	-1 206 744	91,6	82,0
Себестоимость продаж, тыс. руб.	6 633 923	5 971 133	5 447 626	-662 790	-523 507	90,0	91,2
Стоимость запасов, тыс. руб.	553 959	524 624	543 269	-29 335	18 645	94,7	103,6
Скорость обращения запасов, об.	13,18	12,75	10,09	-0,43	-2,66	96,8	79,2
Стоимость основных средств, тыс. руб.	720 216	711 767	893 565	-8 449	181 798	98,8	125,5
Фондоотдача, руб.	10,14	9,40	6,14	-0,74	-3,26	92,7	65,3
Прибыль от продаж, тыс. руб.	667 748	719 873	36 636	52 125	-683 237	107,8	5,1
Рентабельность продаж, %	9,15	10,76	0,67	1,61	-10,09	x	x
Чистая прибыль, тыс. руб.	199 074	43 446	58 051	-155 628,0	14 605	21,8	133,6
Рентабельность деятельности организации, %	2,73	0,65	1,06	-2,08	0,41	x	x

Рассматривая данные, отражающие результат проведенного анализа основных показателей финансово-хозяйственной деятельности в динамике можно сделать следующие выводы: по итогам 2015 года предприятием получена выручка 5 484 262 тыс. рублей, что стало ниже показателя предыдущего года на 1 206 744 тыс. рублей, или на 18%. А по итогам 2014 года выручка составила 6 691 006 тыс. рублей, снижение показателя по сравнению с предыдущим 2013 годом 610 665 тыс. рублей или 8,4%. В целом по показате-

лям общества наблюдается тенденция уменьшения выручки, а вследствие и прибыли от продаж.

Что касается себестоимости продаж, то она тоже выросла за рассматриваемый период, при этом в 2015 году по сравнению с 2014 годом можно отметить, что темпы роста себестоимости продаж превысили темпы роста выручки, что является негативным фактором в деятельности предприятия. При формировании структуры себестоимости к основным составляющим затрат на производство в АО «КрасЭКо» относятся следующие показатели: материальные затраты, расходы на оплату труда, прочие затраты

Проанализировав динамику и тенденции изменения стоимости запасов, можно сделать вывод, что величина запасов в 2014 году незначительно сократилась на 5,3%, а в 2015 году также незначительно увеличилась по сравнению с 2014 годом на 3,6%. При этом скорость обращения запасов постоянно уменьшалась, темпы роста за период 2014/2013 годов уменьшились на 3,2%, а в 2015 /2014 уже на 20,8%. Уменьшение оборачиваемости запасов ведет к снижению эффективности использования ресурсов.

Стоимость основных средств увеличилась на 181 798 тыс. рублей или на 25,5% в 2015 году, а в 2014 году уменьшалась на 8 449 тыс. рублей, или на 12% по сравнению с 2013 годом. Основной темп роста среди всех экономических показателей приходится на основные средства, это связано с отраслевой принадлежностью предприятия.

Но основные средства используются неэффективно, при увеличении стоимости основных средств в 2015 году на 25,5% фондоотдача уменьшилась 34,7%. Фондоотдача – наиболее эффективный показатель эффективного использования основных средств. С одного рубля основных фондов выходит 6,14 рублей продукции в 2015 году, по сравнению с 2014 годом она уменьшилась на 3,26 тыс. рублей (34,7%).

Прибыль от продаж в 2014 году увеличилась на 52 125 тыс. рублей или на 7,8 % по сравнению с 2013 годом, а в 2015 году резко сократилась на 683 237 тыс. рублей, почти на 95%. Из отчета о финансовых результатах видно, что это произошло за счет увеличения себестоимости продаж: на передачу и производство электроэнергии, тепловой энергии, водоснабжение и водоотведение.

Рентабельность продаж, а это соотношение между прибылью от реализации и ее себестоимостью, в 2014 году увеличилась в 1,61% , и резко уменьшилась в 2015 году в 10,09 раза, т.е. можно говорить, что эффективность продаж значительно уменьшилась. При этом чистая прибыль предприятия, уменьшившаяся в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 155 628 тыс. рублей, в 2015 году выросла по сравнению с предыдущим периодом на 14 605 тыс. рублей, или на 33,6%. Это увеличение произошло за счет роста доходов от участия в других организациях, в частности от увеличения доходов в виде восстановленных оценочных резервов, возмещению убытков к получению и доходов, связанных со сдачей имущества в аренду.

Рентабельность деятельности предприятия отражает, какое количество прибыли получает организация с каждой денежной единицы, инвестируемой в производство и реализацию выпускаемой продукции. Коэффициент рентабельности в 2014 году уменьшился в 2,08% по сравнению с 2013 годом, и увеличился в 0,41% в 2015 году по сравнению с предыдущим периодом.

Проанализировав экономические показатели, необходимо создать программу, главной целью которой является разработка мероприятий, направленных на совершенствование хозяйствования. Должна быть создана основа для оптимизации прямых затрат. При данном соотношении показателей необходимо провести более детальный анализ в целях улучшения финансового состояния предприятия в текущий период.

2 Анализ управления дебиторской задолженностью на предприятии

2.1 Диагностика финансового состояния предприятия

Для определения возможности предприятия производить расчеты по своим обязательствам, необходимо провести анализ ликвидности баланса (таблица 2.1).

Таблица 2.1 – Анализ ликвидности баланса

Актив	Значение			Пассив	Значение			Показатели в тыс.руб. Платежный излишек (недостаток)		
	2013	2014	2015		2013	2014	2015	2013	2014	2015
Наиболее ликвидные активы (А1)	109 732	257 761	350 826	Наиболее срочные обязательства (П1)	3 249 656	3 097 419	3 500 902	-3 139 924	-2 839 658	-3 150 076
Быстро реализуемые активы (А2)	3 665 077	3 386 762	3 033 478	Краткосрочные пассивы (П2)	341 903	499 913	1 493 621	3 323 174	2 886 849	1 539 857
Медленно реализуемые активы (А3)	2 052 499	2 739 207	2 584 153	Долгосрочные пассивы (П3)	971 236	1 761 855	83 500	1 081 263	977 352	2 500 653
Трудно реализуемые активы (А4)	2 745 480	3 028 898	3 210 311	Постоянные пассивы (П4)	4 009 993	4 053 442	4 100 745	-1 264 513	-1 024 543	-890 434
БАЛАНС	8 572 788	9 412 629	9 178 768	БАЛАНС	8 572 788	9 412 629	9 178 768	x	x	x

Ликвидность - это способность различных видов имущественных ценностей обращаться в денежную форму без потери своей балансовой стоимости. Для определения ликвидности необходимо сопоставить итоги групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие неравенства: $A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$.

Анализируя данные таблицы 2.1 можно сделать вывод, что на 31.12.2015 из четырех соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполняются все, кроме одного. Высоколиквидные активы покрывают наиболее срочные обязательства организации всего на 10%. В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае это соотношение выполняется, быстрореализуемые активы превышают среднесрочные обязательства на 92,5% .

Показателями того, какую часть долгов способна погасить организация за счет тех или иных элементов оборотных активов и в какой степени общая величина оборотных активов превышает долги, являются коэффициенты платежеспособности. Анализ возможности для предприятия покрыть все его финансовые обязательства приведен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Показатели ликвидности

Показатель	Нормальное ограничение	Значение, ед.			Изменение +/-	
		2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014/2013	2015/2014
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 – 0,7	0,03	0,07	0,07	0,04	0
Коэффициент текущей ликвидности	Равно или чуть больше 1	1,63	1,78	1,19	0,15	-0,59
Коэффициент срочной ликвидности	0,7 – 1,0	1,05	1,01	0,68	-0,04	-0,33

Значение коэффициента абсолютной ликвидности ниже нормального ограничения, что свидетельствует о неспособности предприятия очень быстро погасить краткосрочные долги.

На 31.12.2015 при норме 1 коэффициент текущей (общей) ликвидности имеет значение 1,19. При этом нужно обратить внимание на имевшее место в течении анализируемого периода негативное изменение – коэффициент текущей ликвидности снизился на 0,59.

Значение коэффициент быстрой ликвидности тоже оказалось ниже допустимого. Это свидетельствует о недостатке ликвидных активов (наличности и активов, которые можно легко превратить в денежные средства) для того, чтобы погасить краткосрочную кредиторскую задолженность. Графическое изображение коэффициентов ликвидности представлено на рисунке 2.1.

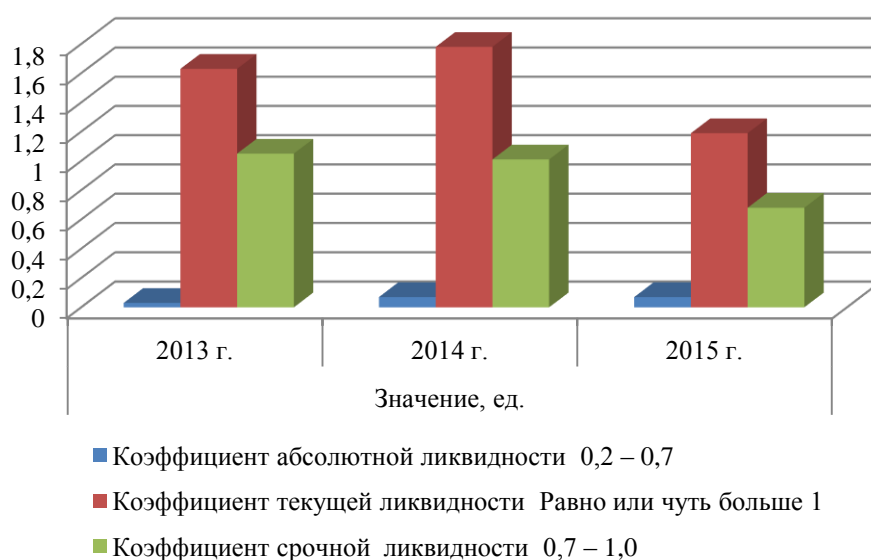


Рисунок 2.1 – Коэффициенты ликвидности

Экономический смысл рассмотренных показателей состоит в том, что они характеризуют способность предприятия удовлетворять все требования кредиторов и сохраняют условия для продолжения деятельности организации. Финансовая деятельность предприятия имеет цель обеспечить беспере-

бойное осуществление товарно-денежных операций, связанных с производственной и финансовой видами деятельности. Один из критериев оценки финансового состояния организации - его платежеспособность.

Платежеспособность является внешним проявлением финансового состояния организации, в том числе и анализируемой в данной работе, его устойчивости. Расчет платежеспособности организации представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Платежеспособность организации

Показатели	Норм. соотнош.	(Деб. задолжен.) + (Краткоср. фин. вложения) + (Денежные средства) тыс.руб.	(Займы и кредиты) + (Кредиторская задолженность). тыс.руб.	Фактическое соотношение	Процент покрытия, %
Платежеспособность на начало периода 2014	>=	3 774 809	3 591 559	>=	105,1
Платежеспособность на начало периода 2015	>=	3 644 523	3 597 332	>=	101,3
Платежеспособность на конец периода 2015	>=	3 384 304	4 994 523	>=	67,8

По анализируемому предприятию (таблица 2.3) нормативное неравенство платежеспособности на начало исследуемого периода соблюдалось, процент покрытия составил 105,1 %. В 2014 г. процент покрытия снизился и составил 101,3 %, т.е. у предприятия понизилась платежеспособность. За последний год процент покрытия значительно снизился, и достиг значения 67,8 %, а это значит, что у предприятия снижается уровень финансовой независимости.

Задатком выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его устойчивость. Финансовая устойчивость – это такое состояние счетов предприятия, которое гарантирует его постоянную платежеспособность. Устойчивость финансового состояния предприятия характеризует-

ся системой финансовых коэффициентов. Они рассчитываются в виде соотношений абсолютных показателей финансового состояния.

Анализ финансовой устойчивости по абсолютным показателям представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Определение финансовой устойчивости

Показатели	На конец года			Показатели в тыс. руб. Изменение	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015/2013	%
Капитал и резервы	4 009 993	4 053 442	4 100 745	90 752	2,26
Внеоборотные активы	2 745 480	3 028 898	3 210 311	464 831	16,93
Долгосрочные кредиты и займы	570 479	1 467 169	1141	-569 338	-99,80
Наличие собственных оборотных средств (СК-ВА):	1 264 513	1 024 544	890 434	-374 079	-29,58
Наличие собственных оборотных и долгосрочных заемных средств: СОС + ДО	1 834 992	2 491 713	891 575	-943 417	-51,41
Краткосрочные заемные средства	341 218	499 414	1 491 431	1 150 213	337,09
Общая величина основных источников формирования: СД + КЗС	2 176 210	2 991 126	2 383 006	206 796	9,50
Общая величина запасов и затрат в активе баланса	744 440	787 415	571 348	-173 092	-23,25
Излишек (+) или недостаток собственных оборотных средств: СОС – З	520 073	237 128	319 086	-200 987	-38,65
Излишек (+) или недостаток собственных и долгосрочных заемных средств: СД –	1 090 552	1 704 297	320 227	-770 325	-70,64
Излишек (+) или недостаток основных источников формирования: ОИФ – З	1 431 770	2 203 711	1 811 658	379 888	26,53
Трехкомпонентный показатель типа фин. устойчивости	(1;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)	x	x

Цель анализа заключается в том, что он позволяет определить перспективу финансовых возможностей предприятия. По всем трем вариантам расчета на 31.12.2015 наблюдается покрытие собственными оборотными средствами имеющихся у предприятия запасов, значит финансовое положение по данному признаку можно характеризовать как абсолютно устойчивое. Несмотря на хорошую финансовую устойчивость, следует отметить, что из трех показателей покрытия собственными оборотными средствами запасов за анализируемый период два ухудшили свои значения.

О финансовом состоянии предприятия можно так же судить по результатам коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость предприятия. Для определения коэффициентов производится сравнение собственного капитала с различными показателями, что представлено в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Расчетный анализ финансовых коэффициентов

Показатели	Сокращение	Норм.	На конец года		
			2013	2014	2015
Коэффициент финансовой независимости, автономии	Ка	>0,5	0,47	0,43	0,45
Коэффициент отношения заемных и собственных средств	Ксзс	<1,0	1,14	1,32	1,24
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Косс	>0,1	0,22	0,16	0,15
Коэффициент маневренности	Км	0,2-0,5	0,32	0,25	0,22
Коэффициент финансирования	Кф	<1,0	0,88	0,76	0,81
Коэффициент капитализации (плечо фин. рычага)	Кк	<1,5	0,23	0,48	0,36
Коэффициент обеспеченности запасов	Комз	>0,6	2,28	4,75	1,64
Коэффициент покрытия инвестиций	Кпи	0,75-0,9	0,53	0,59	0,45

Коэффициент автономии организации на 31.12.2015 г. составил 0,45. Данный коэффициент характеризует степень зависимости организации от заемного капитала. Полученное здесь значение показывает, что ввиду недостатка собственного капитала организация в значительной мере зависит от кредитов. В течении анализируемого периода имело место некоторое снижение коэффициента автономии (0,02).

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств выше нормального значения. При этом необходимо отметить, что долгосрочные обязательства имеют незначительную долю.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец периода равнялся 0,15. Снижение коэффициента за весь рассматриваемый период составило 0,07. Значение коэффициента можно характеризовать как достаточно хорошее. Коэффициент обеспеченности собственными средствами укладывается в нормативное значение в течение всего периода.

Коэффициент обеспеченности запасов на 31.12.2015 составил 1,64. Изменение за весь рассматриваемый период составило -0,64. Коэффициент укладывался в нормативное значение в течение всего периода и на конец 2015 года демонстрирует очень хорошее значение.

В течение анализируемого периода отмечено уменьшение коэффициента покрытия инвестиций до 0,45, это значительно ниже нормативного значения.

Коэффициент маневренности, который показывает, какая часть средств вовлечена в финансирование хозяйственной деятельности, т.е. в оборотные активы; коэффициент финансирования, характеризующий какая часть деятельности финансируется за счет собственных средств; коэффициент капитализации – сколько заемных средств привлечено на 1 рубль вложенных в активы собственных средств – соответствуют нормативным значениям. Это свидетельствует о достаточной финансовой устойчивости организации. Гра-

фическое изображение анализа финансовых коэффициентов представлено на рисунке 2.2.

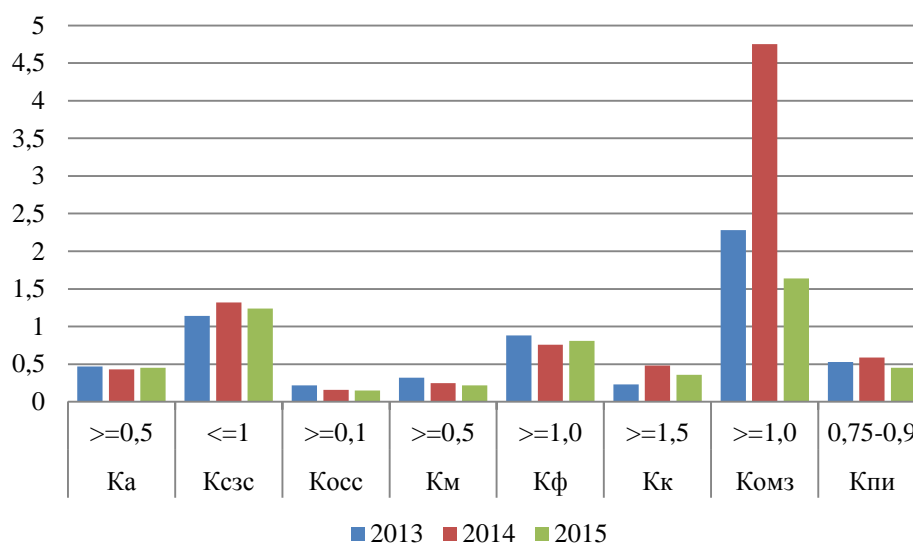


Рисунок 2.2 – Показатели финансовых коэффициентов

Анализ финансовых результатов предприятия представлен в таблице 2.6. Цель анализа финансовых результатов заключается в выявлении возможности предприятия пополнить собственные средства для повышения финансовой устойчивости.

Таблица 2.6 – Анализ финансовых результатов предприятия.

Статья баланса	Абсолютные величины			Изменения 2013-2015 год, +/-	
	2013 г., тыс.руб	2014 г. тыс.руб	2015 г. тыс.руб	тыс. руб	%
Выручка от продаж	7 301 671	6 691 006	5 484 262	-1 817 409	-24,89
Прибыль от продаж	667 748	719 873	36 636	-631 112	-94,51
Прибыль до налогообложения	255 060	56 240	38 288	-216 772	-84,99
Чистая прибыль	199 074	43 446	58 051	-141 023	-70,84

За период с 01.01.2013 по 31.12.2015 выручка снизилась на 1 817 409 тыс. руб. или на 24,89%. Прибыль от продаж за последний год составила 36 636 тысяч рублей. За анализируемый период имело место значительное

уменьшение финансового результата от продаж – на 631 112 тысяч рублей или 94,51%. Чистая прибыль снизилась на 141 023 тысяч рублей или на 70,84%.

Наглядное изменение показателей прибыли можно проследить по графику (рисунок 2.3)

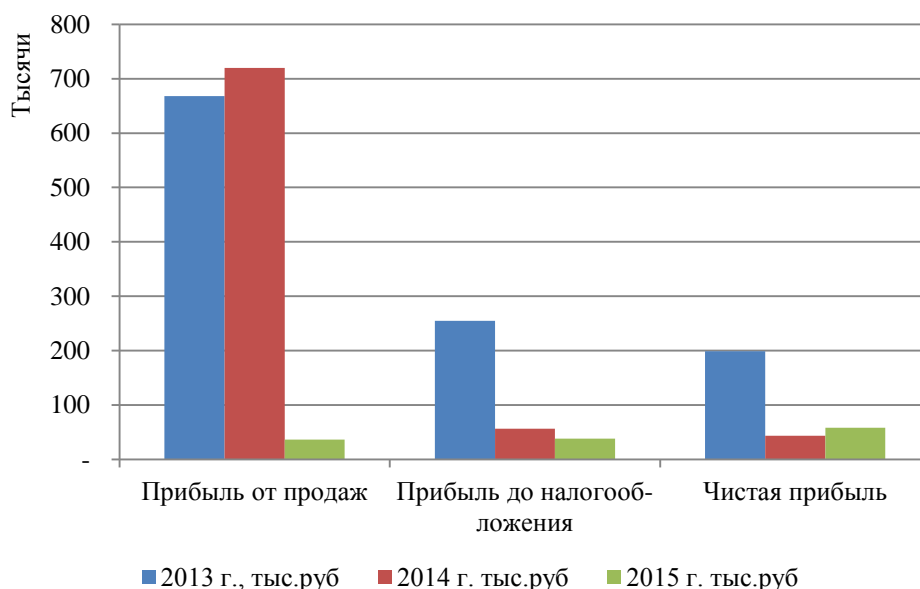


Рисунок 2.3 - Изменение показателей прибыли

Кроме абсолютных показателей финансовых результатов при анализе финансового состояния необходимо оценить коэффициенты рентабельности. Рентабельность (как система показателей), позволяет определить эффективность и результативность работы предприятия и его составляющих за направлением формирования чистой прибыли и финансового результата. Может использоваться как на стадии планирования, так и в оперативном контроле работы предприятия, а также по завершению финансового года при осуществлении ретроспективной оценки предприятия (таблица 2.7).

Таблица 2.7 – Показатели рентабельности

Показатели	Значение показателя			Изменение +/-	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2013/ 2015	%
Рентабельность продаж, %	9,15	10,76	0,67	-8,48	-92,7
Чистая рентабельность продаж, %	2,73	0,65	1,06	-1,67	-61,2
Рентабельность собственного капитала, %	4,96	1,07	1,42	-3,55	-71,4
Рентабельность активов, %	2,32	0,46	0,63	-1,69	-72,7

Рассчитанные в таблице 2.7 показатели рентабельности за период 01.01.2013 – 31.12.2015 гг. имеют положительные значения как следствие прибыльной деятельности АО «КрасЭЖо».

Прибыль от продаж в 2015 году анализируемого периода составляет 0,67% от полученной выручки. Тем не менее, имеет место отрицательная динамика рентабельности обычных видов деятельности по сравнению с данными показателями за предыдущие годы.

Чистая рентабельность продаж в 2015 году составила 1,06%. Это значит, что величина чистой прибыли в каждом рубле выручки 0,106 рублей. Уменьшение чистой рентабельности за исследуемый период 1,67%.

За 2015 год каждый рубль собственного капитала АО «КрасЭЖо» принес чистую прибыль в размере 0,142 рубля. За три последних года изменение рентабельности собственного капитала составило -1,67%. Значение рентабельности собственного капитала можно считать неудовлетворительным. Рентабельность активов также снизилась на 1,69%.

Таким образом, все показатели рентабельности, рассчитанные за анализируемый период, имеют тенденцию снижения. При этом необходимо отме-

титель, что в 2013 г. наблюдался значительный рост всех показателей рентабельности. Из этого следует, что в отчетном году деятельность предприятия можно считать не эффективной.

При анализе финансового состояния немаловажное значение представляют показатели деловой активности, поскольку финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. При расчете коэффициентов будем использовать отношение выручки от реализации к средней за период стоимости активов (таблица 2.8).

Таблица 2.8 – Показатели деловой активности

Показатели	Значение показателя			Изменение +/-	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014/2013	2015/2014
Коэффициент оборачиваемости активов (ресурсоотдача), раз	0,85	0,74	0,59	-0,11	-0,15
Период оборота, в днях: 365/скорость об.:	429,4	493,2	618,6	63,83	125,40
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	1,99	1,90	1,71	-0,09	-0,19
Период погашения дебиторской задолженности, дни	183,4	192,1	213,5	8,69	21,35
Коэффициент оборачиваемости запасов	13,18	12,41	10,27	-0,77	-2,14
Период оборота, в днях	27,7	29,4	35,5	1,72	6,13
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, раз	1,25	1,09	0,89	-0,16	-0,20
Период оборота оборотных активов, в днях	292	334,9	410,1	42,86	75,25
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, раз	1,82	1,66	1,35	-0,16	-0,31
Период оборота собственного капитала, в днях	200,6	219,9	270,4	19,33	50,52
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, раз	2,25	2,11	1,66	-0,14	-0,45
Период погашения кредиторской задолженности, дни	162,2	172,9	219,9	10,70	47,00

Изменение показателей деловой активности представлены на графике (рисунок 2.4.).

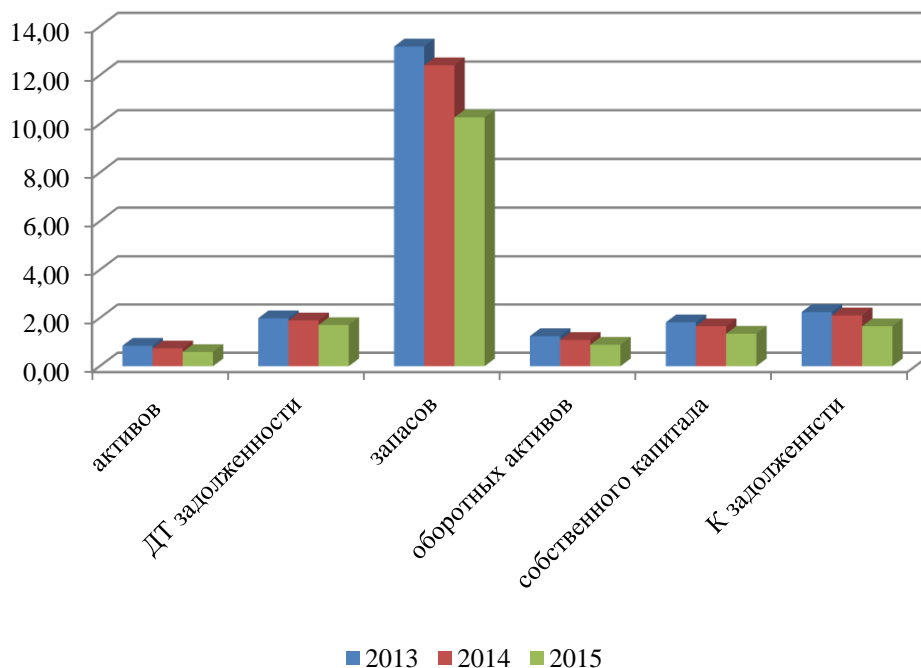


Рисунок 2.4 – Общие показатели оборачиваемости

Коэффициент оборачиваемости активов (отношение стоимости активов к средневзвешенной выручке) за анализируемый период уменьшился на 0,26 оборотов, снижение оборачиваемости оборотного капитала составило 0,47 оборота, снижение этих показателей говорит о том, что оборачиваемость капитала предприятия снижается.

Среди показателей финансового положения и результатов деятельности организации, имеющих близкие к нормальным значениям, можно выделить следующие: не в полной мере соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности обязательств по сроку погашения; за последний год получена прибыль от продаж (36 636 тысяч рублей), но наблюдалась ее отрицательная динамика по сравнению с предшествующим годом (-683 237 тысяч рублей).

Обобщая полученные показатели, можно сделать вывод, что деловая активность предприятия снижается. Снижение оборачиваемости активов приводит к увеличению дней в обороте и за счет роста дней в обороте привлечения дополнительных средств в производственный оборот. Снижение оборачиваемости влечет за собой необходимость в дополнительных затратах.

Проведенный анализ финансово - хозяйственной деятельности предприятия позволяет сделать основной вывод, что в отчетном году снизилась эффективность основной деятельности предприятия и, как следствие, снизились показатели финансовой устойчивости предприятия.

2.2 Анализ дебиторской задолженности АО «Красноярская региональная энергетическая компания»

Правильная экономическая политика предприятия зависит от постоянного анализа и эффективного управления дебиторской задолженностью, которая значительно влияет на прибыльность производства.

Основные этапы управления дебиторской задолженностью предусматривают проведение анализа задолженности в предшествующем периоде, формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции, разработку процедуры индексации дебиторской задолженности и построение систем контроля за движением и своевременным погашением дебиторской задолженности. Основной задачей анализа является оценка уровня дебиторской задолженности и его динамика в предшествующих периодах. Но для более полного анализа дебиторскую задолженность следует изучать в комплексе с кредиторской задолженностью предприятия.

Сравнительная оценка дебиторской и кредиторской задолженности по состоянию на конец отчетного периода (2015 год), используя данные баланса, дана в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Сравнительная оценка дебиторской и кредиторской задолженности за 2015 г.

Показатели в тыс.руб.

Расчеты	дебиторская	кредиторская	Превышение задолженности	
			Д	К
С покупателями или поставщиками	2180337	1266932	913405	
По авансам	517317	1702023		1184706
С бюджетом	46429	80235		33806
По оплате труда		41496		41496
С государственными внебюджетными фондами	462	29367		28905
С прочими	288928	380849		91921
Итого	3033473	3500902	913405	1380834

Данные таблицы 2.9 свидетельствуют о превышении кредиторской задолженности над дебиторской по состоянию на конец отчетного года на сумму 467 429 тыс. руб. (1380834 - 913405).

В составе кредиторской задолженности числится задолженность по всем основным статьям: выданным авансам, расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами, оплата труда. Значительный вес занимает статья – превышение по авансам (расчеты с покупателями и заказчиками).

Для более детального изучения дебиторской задолженности необходимо проанализировать ее динамику.

Динамика дебиторской и кредиторской задолженности представлена в таблице 2.10

Таблица 2.10 – Динамика дебиторской задолженности

Показатели	2013	2014	2015	Отклонения +, -	Темп роста, %
Дебиторская задолженность всего, тыс. руб., в т. ч.	3665077	3386762	3033473	-631604	82,77
Долгосрочная, тыс. руб.	0	0	0	0	0
Краткосрочная, тыс. руб.	3665077	3386762	3033473	-631604	82,77

На рисунке 2.5 представлена динамика дебиторской задолженности за три исследуемых года.

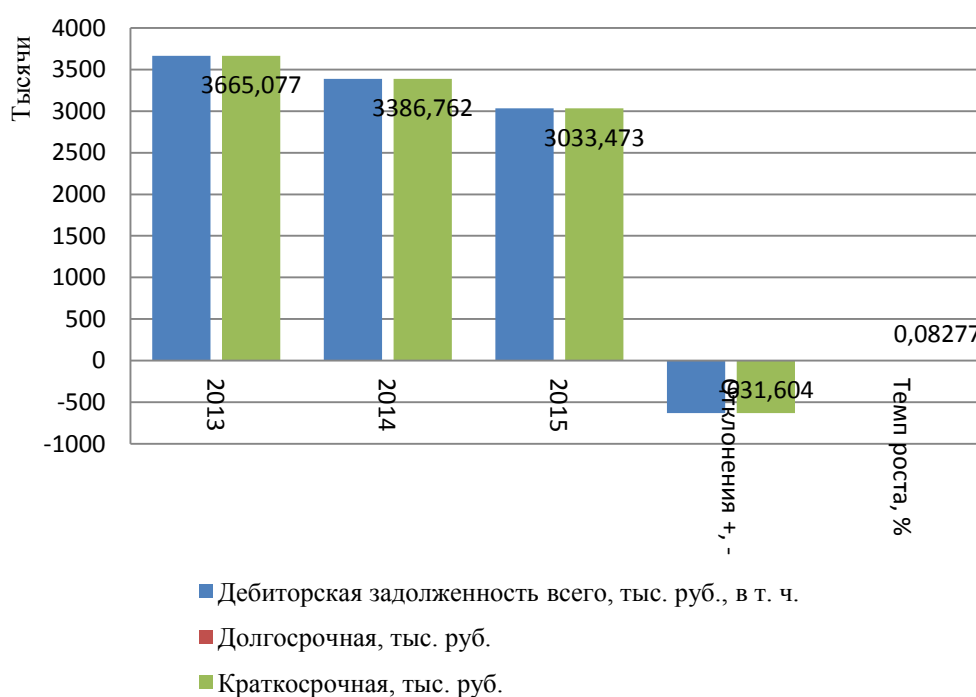


Рисунок 2.5 – Динамика дебиторской задолженности

Из проведенных расчетов видно, что дебиторская задолженность за исследуемый период уменьшилась на 631 604 тыс. рублей или на 17,23%. Для дальнейшего исследования дебиторской задолженности необходимо рассмотреть ее удельный вес в составе активов. Расчет удельного веса дебиторской задолженности представлен в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Удельный вес дебиторской задолженности в составе активов

Показатели	2013	Уд. вес %	2014	Уд. вес %	2015	Уд. вес %
Всего активов, тыс. руб.	8572788	100	9412629	100	9178768	100
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	3665077	42,8	3386762	36,0	3033473	33,05
Оборотные активы, тыс. руб.	5827308	100,00	6383731	100	5968457	100
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	3665077	62,9	3386762	53,05	3033473	50,8

В 2013 году в общем составе активов дебиторская задолженность занимает 42,8%. В 2015 г. произошло снижение доли дебиторской задолженности, снижение показателя составило 9,8%. Данные расчета представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Изменение удельного веса дебиторской задолженности в активах

Показатели	Показатели в %	
	2015-2013	
В общем составе активов	-9,8	
В составе оборотных активов	-12,1	

Отсюда следует, что у предприятия снижение абсолютного показателя дебиторской задолженности привело к снижению ее удельного веса в общем составе активов предприятия. В составе оборотных активов доля дебиторской задолженности тоже снижается. Что привело к росту доли и, как следствие, к снижению доли дебиторской задолженности. При проведении анализа дебиторской задолженности целесообразно исследовать показатели обра-

чиваемости дебиторской задолженности. Расчеты представлены в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатели в тыс.руб.

Показатель	Год	
	2014	2015
1 Выручка от реализации продукции, работ, услуг,	6691006	5484262
2 Сумма дебиторской задолженности.		
а) на начало года	3665077	3386762
б) на конец года	3386762	3033473
в) средняя величина	3525920	3210118
3 Оборачиваемость счетов дебиторов, об.	1,90	1,71
4 Продолжительность одного оборота, дней	192,1	213,5
5 Общая сумма оборотных активов,		
а) на начало года	5827308	6383731
б) на конец года	6383731	5968457
в) средняя величина	6105520	6176094
6 Доля дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов, %	57,8	52

Данные таблицы 2.13 показывают, что состояние расчетов с дебиторами по сравнению с предшествующим годом ухудшились. Не смотря на снижении суммы дебиторской задолженности ее оборачиваемость сократилась на 0,19 об., это говорит об ухудшении финансового состояния предприятия. В данном случае, снижение числа оборотов ведет к снижению объема продаж. В результате - рост продолжительности одного оборота на 21,4 дня. Следовательно, средний срок погашения дебиторской задолженности снизился на 21,4 дня.

Хороший фактор, что на предприятии отсутствует долгосрочная дебиторская задолженность.

По результатам этого анализа дебиторской задолженности, можно сделать вывод, что предприятие имеет различные проблемы с дебиторами и в 2015 году эти проблемы не решены.

Сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности представлен в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

Показатели	Дт задолженность	Кт задолженность	Результат сравнения Дт/Кт
Средние остатки на начало периода, тыс. руб.	3525920	3173538	352382
Средние остатки на конец периода, тыс. руб.	3210118	3299161	-89043
Оборачиваемость на начало года, об.	1,9	2,1	-0,2
Оборачиваемость на конец года, об.	1,71	1,66	0,05
Период оборота на начало года дней	192,1	172,9	19,2
Период оборота на конец года дней	213,5	219,8	-6,3

Оценивая состояние дебиторской и кредиторской задолженностей можно сделать следующий вывод: период погашения дебиторской задолженности на конец года на 6,3 дня меньше, чем кредиторской задолженности. Причина этого - более низкая скорость обращения кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской. Превышение на начало периода дебиторской задолженности над кредиторской говорит об отвлечении средств из хозяйственного оборота и в дальнейшем может привести к необходимости привлечения дорогостоящих банковских кредитов и ссуд для обеспечения текущей производственной деятельности предприятия.

Для более детального анализа возможности погашения кредиторской задолженности только средствами, числящимися в дебиторской задолженно-

сти, необходимо провести сопоставление этих показателей. А так же рассчитать коэффициент финансовой политики, который показывает насколько эффективно организация использует имеющиеся финансовые ресурсы, в том числе заемные, с целью улучшения финансовых результатов своей деятельности. Сопоставление показателей дебиторской и кредиторской задолженности представлено в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Сравнение дебиторской и кредиторской задолженности

Наименование показателя	Годы		
	2013	2014	2015
Объем дебиторской задолженности, тыс. руб.	3665077	3386762	3033473
Объем кредиторской задолженности, тыс. руб.	3249656	3097419	3500902
Покрытие кредиторской задолженности дебиторской, тыс. руб.	415421	289343	-467429
Процент покрытия кредиторской задолженности, %	112,8	109,3	86,6
Коэффициент эффективности финансовой политики (ДЗ/КЗ) (0,9-1,1), %	1,13	1,09	0,87

На рисунке 2.6. представлено графическое сопоставление показателей.

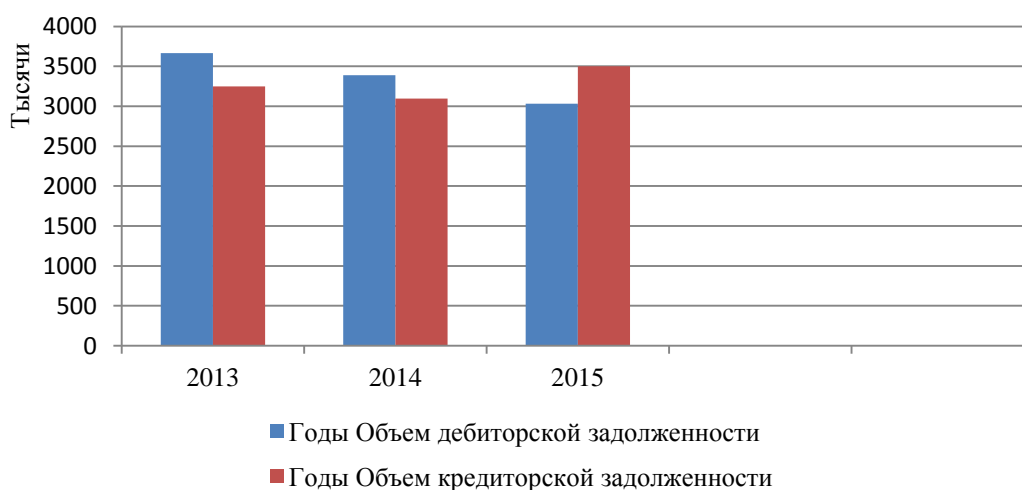


Рисунок 2.6 – Сравнение динамики дебиторской и кредиторской задолженности

По данным таблицы 2.15 и рисунка 2.6 можно сделать вывод, что дебиторская задолженность у предприятия превышала кредиторскую задолженность в 2013 и 2014 гг.. В 2013 году превышение дебиторской задолженности над кредиторской составило 112,8 %, в 2014 г. превышение составило 109,3%. В 2015 году организации удалось добиться погашения части дебиторской задолженности, но при этом объем кредиторской задолженности значительно увеличился. Процент покрытия над дебиторской задолженностью составил 86,6%.

Анализируя коэффициент эффективности финансовой политики, т.е. отношение дебиторской задолженности к кредиторской, можно сделать вывод, что в 2015 году компания привлекала значительные заемные ресурсы, однако использовала их неэффективно в текущей деятельности. Так как значение коэффициента опустилось ниже единицы, то срочно следует принимать оптимизационные меры. Для расчета длительности операционного и финансового циклов используют показатели оборачиваемости. Для целей внешнего анализа, используя данные баланса, данный расчет можно произвести с определенной долей условности (таблица 2.16).

Таблица 2.16 – Расчет операционного и финансового циклов предприятия

Показатели в днях

Наименование показателя	Показатели
1 Период оборота запасов	35,5
2 Период погашения дебиторской задолженности	213,5
3 Период погашения кредиторской задолженности	219,8
4 Операционный цикл (1+2)	249
5 Финансовый цикл (4-3)	29,2

Длительность финансового цикла (ФЦ) характеризует время между сроком платежа по своим обязательствам перед поставщиками и получением денег от покупателей, т.е. показывает время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота

Результат расчета таблицы 2.16 показывает, что длительность операционного цикла предприятия составила 249 дней. При этом в течение 219,8 дней деятельность предприятия осуществлялась за счет капитала поставщиков (кредиторов), а в течение 29,2 дней – за счет других источников.

Период погашения дебиторской задолженности показывает эффективность отношений с клиентами, как долго последние погашают свои счета. Это показатель платежной дисциплины покупателей. Период погашения общей дебиторской задолженности в 2015 году составил 213,5 дней. Это намного выше нормативного показателя.

По итогам анализа состояния дебиторской и кредиторской задолженности можно сделать следующий вывод: на конец исследуемого периода в организации преобладает сумма кредиторской задолженности. Оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась на 0,28 оборотов, оборачиваемость кредиторской задолженности снизилась на 0,59 оборотов. Так как должники не своевременно погашают свою задолженность, у предприятия увеличивается кредиторская задолженность. Кредиторская задолженность на предприятии превышает дебиторскую задолженность, данная направленность может привести к снижению платежеспособности предприятия.

Таким образом, по полученным результатам можно сделать вывод, что предприятию необходимо улучшить существующую систему регулирования дебиторской задолженности.

3 Рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженностью

3.1 Мероприятия по управлению дебиторской задолженностью

Политика управления дебиторской задолженностью является частью общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на увеличение объема продаж продукции и заключающейся в оптимизации общего размера дебиторской задолженности и обеспечении ее своевременной инкассации.

Работа с дебиторами можно представить в виде схемы (рисунок 3.1).

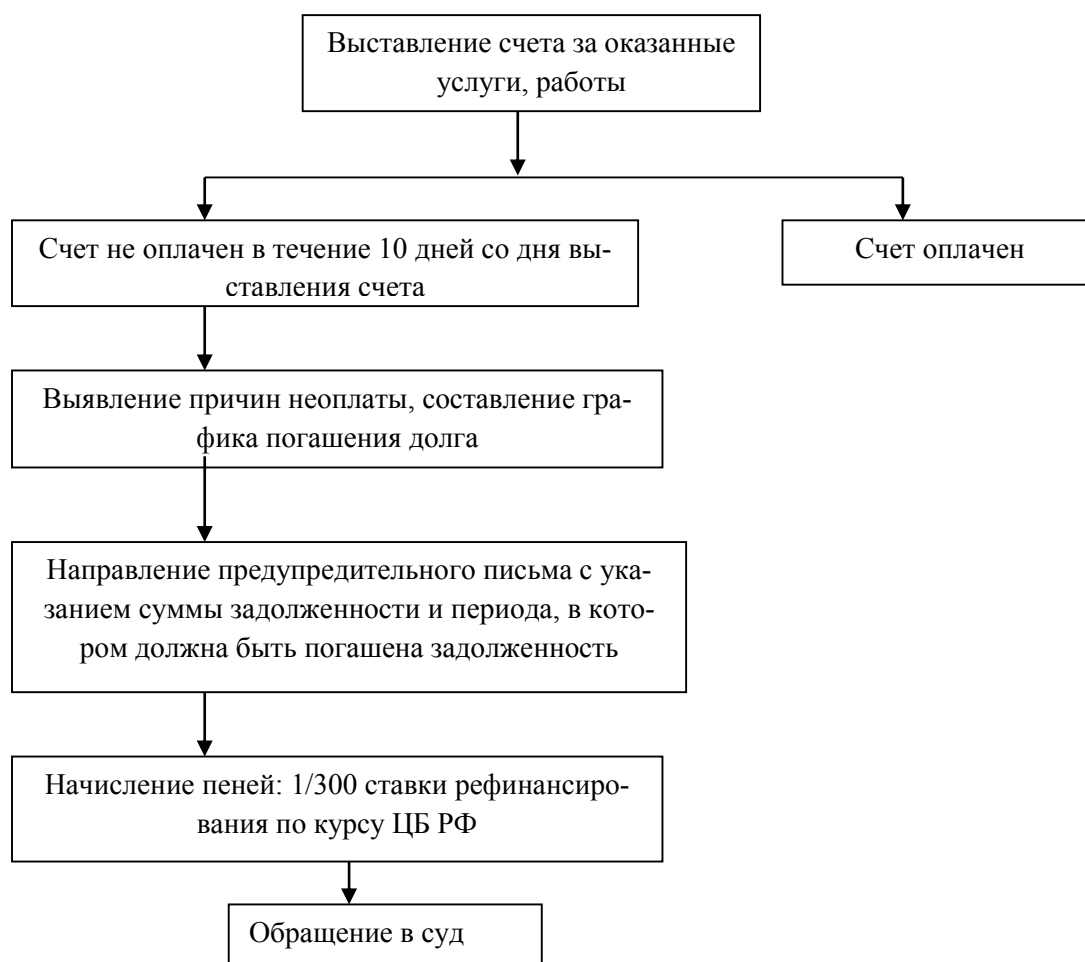


Рисунок 3.1 – Схема работы с дебиторами по погашению задолженности

Задачи управления дебиторской задолженностью:

- ограничение допустимого предела дебиторской задолженности;
- выбор условий продаж, которые гарантируют поступление денежных средств;
- установление скидок или надбавок для различных групп покупателей, в зависимости от соблюдения ими сроков расчетов;
- ускорение востребования долга;
- уменьшение долгов перед бюджетом;
- расчет возможных издержек, связанных с дебиторской задолженностью, то есть упущенной выгоды от того, что не используются средства, замороженные в дебиторской задолженности.

В российских условиях, многие специалисты в области управления финансами предлагают ряд мероприятий по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью:

- отказ от работы с контрагентами с большой степенью риска;
- регулярный перерасчет предельной суммы кредита;
- использование возможности оплаты дебиторской задолженности векселями, ценными бумагами;
- на будущие периоды формирование принципов расчетов предприятия с контрагентами;
- выявление финансовых возможностей предоставления предприятием товарного (коммерческого кредита);
- расчет возможной суммы оборотных активов, которые отвлекаются в дебиторскую задолженность по товарному кредиту, а также по выданным авансам;
- должны быть сформированы условия обеспечения взыскания задолженности;

- разработка системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами;
- использование современных форм рефинансирования задолженности;
- варьирование клиентов с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком.

Наличие дебиторской задолженности у АО «КрасЭКо» говорит о востребованности продукции и конкурентоспособности предприятия, позволяет привлечь новых потребителей, в том числе испытывающих финансовые затруднения.

Но отвлечение финансовых ресурсов предприятия и риск возникновения безнадежной дебиторской задолженности довольно велик.

Главная задача управления дебиторской задолженностью АО «КрасЭКо» заключается в создании системы принятия решений, которая позволит оценивать и сравнивать выгоды и риски при заключении сделок с отсрочкой платежа.

Должна быть разработана и постоянно корректироваться кредитная политика предприятия, которая определит оптимальную величину дебиторской задолженности и методы обеспечения своевременного ее погашения .

Кредитная политика АО «КрасЭКо» должна соответствовать стратегии развития предприятия и решать главные вопросы: кому из контрагентов можно предоставить товарный кредит, а кому нет; какие условия оплаты и срок предоставления товарного кредита; каким образом будет происходить возврат дебиторской задолженности.

Основные элементы структуры кредитной политики.

Предлагаемая структура кредитной политики АО «КрасЭКо» имеет вид:

- 1) цель кредитной политики и ее тип;
- 2) критерии оценки покупателей и составления кредитного рейтинга;

- 3) размер скидки (в зависимости от оценки покупателя);
- 4) функции сотрудников и взаимодействие подразделений, участвующих в процессе управления дебиторской задолженностью;
- 5) формы документов, которые будут использоваться в работе с дебиторской задолженностью.

В качестве управления дебиторской задолженностью на исследуемом предприятии предлагается разработка современной кредитной политики.

Исследуем подробнее каждый элемент предлагаемой структуры кредитной политики.

Бывают ситуации, когда по ряду причин покупатели АО «КрасЭКо» не могут вовремя оплатить услугу или всю поставку, значит при заключении договора кредитные условия нужно разрабатывать индивидуально для каждого покупателя.

Определим критерии и процедуру оценки контрагентов для присвоения им кредитного рейтинга (рисунок 3.2).

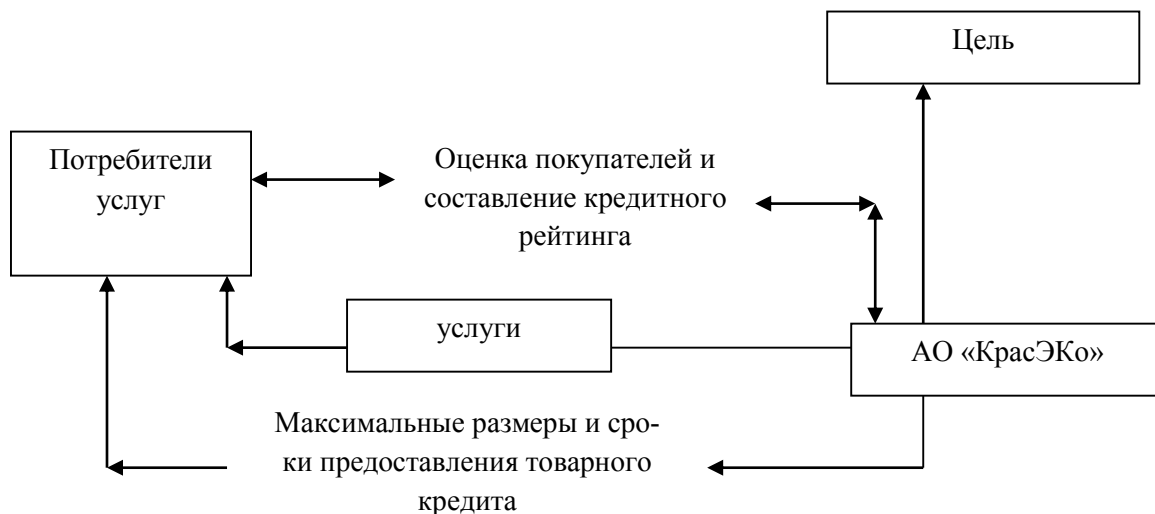


Рисунок 3.2 – Схема присвоения кредитного рейтинга потребителю услуг

Целесообразно утвердить в штатном расписании должность специалиста по управлению дебиторской задолженностью. Для этого нужна разработ-

ка и внедрение мероприятий по направлениям, представленным на рисунке 3.3.

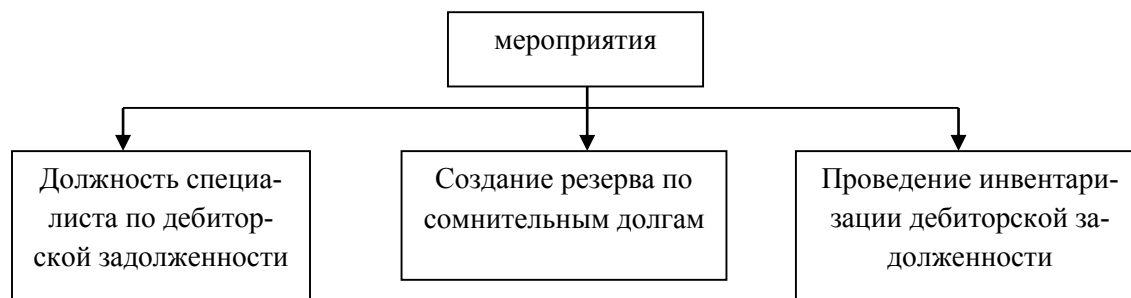


Рисунок 3.3 – Направления деятельности специалиста

От деятельности по указанным направлениям будут зависеть сроки и размеры допустимых мер отсрочки для каждой категории клиентов. Кроме того, в кредитной политике АО «КрасЭКо» должно определить размер и порядок определения всего лимита дебиторской задолженности предприятия. Один из способов – изучение бухгалтерской отчетности и юридические документы покупателя для оценки его финансового состояния, а также степени его надежности в качестве покупателя.

Для повышения качества управления задолженностью руководству предприятия необходимо, прежде всего, провести инвентаризацию дебиторской задолженности, на основании результатов которой осуществить оценку реальности ее погашения и (или) списания безнадежных долгов, а также определить возможность ее реализации со скидкой.

Управление дебиторской задолженностью занимает особое место в системе управления оборотными активами предприятия. Оно предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Положительной стороной считается ускорение оборачиваемости в динамике.

Система управления дебиторской задолженностью требует постоянного контроля по ряду параметров. Это прежде всего:

- сроки обращения средств, которые вложены в дебиторскую задолженность;
- состав дебиторов по различным признакам;
- стандартизация применяемых схем расчетов с покупателями;
- разработка модели контроля за исполнением дебиторами своих обязательств;
- разработка модели контроля и принципов резервирования сомнительных долгов;
- система принятия мер к недобросовестным или неисполнительным контрагентами.

С целью предотвращения необоснованного роста отвлечения собственных средств предприятия в расчетах с дебиторами, руководству следует:

- контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям в форме постоянного мониторинга расчетов с дебиторами;
- проанализировать различные варианты предоставления коммерческого кредита с точки зрения получения прибыли; для особо неблагонадежных клиентов рассмотреть возможность перехода на предоплату;
- проводить инвентаризацию дебиторской и кредиторской задолженности.

В соответствии с Законом «О бухгалтерском учете» (402 - ФЗ от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ) организации обязаны проводить инвентаризацию имущества и обязательств не реже одного раза в год при подготовке годовой отчетности. По итогам инвентаризации сверяются остатки по счетам бухгалтерского учета с данными контрагентов и закрепляются документально двусторонними или односторонними актами сверки расчетов. Сроки и порядок проведения инвентаризации устанавливается руководителем организации и закрепляется приказом по учетной политике предприятия, за исключением обязательной инвентаризации по итогам года.

Это обязательное мероприятие позволяет уточнить для АО «КрасЭКо»:

- дебиторскую задолженность за реализованные, но не оплаченные товары (работы, услуги);
- кредиторскую задолженность за товары (работы, услуги), которые приняты к учету, но еще не оплачены;
- дебиторскую и кредиторскую задолженность по авансам полученным и выданным;
- расчет прочей дебиторской и кредиторской задолженности на дату проведения инвентаризации.
- определиться по срокам исковой давности по каждому контрагенту в разрезе договоров.

Предлагаемая для АО «КрасЭКо» инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности (счета 62, 60, 76, 66, 58 бухгалтерского учета) заключается в проверке правильности сумм, которые числятся на счетах бухгалтерского учета. При этом необходимо сверить данные учета с данными контрагентов, составить акты сверки расчетов с ними и направить для согласования и подписания.

Акт сверки с контрагентами не является первичным учетным документом, который подтверждает совершение хозяйственной операции, поскольку финансовое состояние сторон при этом не изменяется. Подписанный акт сверки свидетельствует только лишь о том, что контрагент АО «КрасЭКо» признает свой либо ваш долг со всеми вытекающими из этого последствиями.

Инвентаризации подлежат также и счета учета расчетов по кредитам и займам в разрезе каждого договора. Особенностью инвентаризации договоров помимо выверки полноты отражения в учете движения денежных средств является проверка правильности начисления процентов.

При ведении предприятием предпринимательской деятельности, проценты уплачиваемые в связи с получением кредита или займа, должны учитываться при расчете налога на прибыль в составе расходов, причем без ограничений, при условии их документального подтверждения и официально заключенного договора.

Независимо от даты начисления и уплаты процентов, установленных договором кредитования, проценты при расчете налоговой базы признаются на последнее число каждого месяца в сумме, рассчитанной ответственным лицом на эту дату исходя из условий договора.

Для оформления результатов инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности в АО «КрасЭКо» применяются:

- акт инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами (форма № ИНВ-17);
- справка к акту инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами (приложение к форме № ИНВ-17).

В акте инвентаризации расчетов (форма № ИНВ-17) приводятся сведения о задолженности, подтвержденной дебиторами, не подтвержденной дебиторами, а также о задолженности с истекшим сроком исковой давности. В том числе инвентаризация помогает выявить сомнительные и безнадежные долги покупателей, заказчиков перед организацией, задолженность организации перед поставщиками.

В том случае, если задолженность не просрочена и нет расхождений в учете как у АО «КрасЭКо», так и контрагента, работу можно считать выполненной.

В случае выявления ошибки в учете, необходимо внести исправления в порядке предусмотренном ч. 8 ст. 10 Закона № 402-ФЗ и Положению по бух-

галтерскому учету «исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010).

При выявлении просрочки в расчетах по дебиторской задолженности необходимо принять меры по ее погашению, это может быть претензии, передача в суд, закрытие встречной задолженности и, прощение долга т.д.

Это предлагается вменить в обязанности специалисту по дебиторской задолженности АО «КрасЭКо». Сомнительным долгом на основании пункта 1 статьи 266 Налогового кодекса Российской Федерации 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.

Глава 25 «Налог на прибыль организаций» НК РФ рассматривает сомнительный долг как любую просроченную и необеспеченную дебиторскую задолженность.

Согласно статье 410 Гражданского кодекса Российской Федерации обязательство прекращается полностью или частично зачетом встречного однородного требования, срок которого наступил либо срок которого не указан или определен моментом востребования. Для зачета достаточно заявления одной стороны.

Из этого следует, что просроченная и необеспеченная дебиторская задолженность при наличии у контрагента просроченной кредиторской задолженности перед тем же лицом не должна быть признана сомнительным долгом, так как существует возможность контрагента осуществить в одностороннем порядке зачет встречных обязательств.

Если долг признан сомнительным, то АО «КрасЭКо» в этом случае обязано создавать резерв по сомнительным долгам. В настоящее время такой

резерв у предприятия создан. Необходимым пакетом документов для подтверждения сумм и дат образования безнадежных долгов являются:

- договоры, в которых указаны даты сроков платежей;
- товарные накладные (либо акты выполненных работ, оказанных услуг);
- акты сверки задолженности с контрагентами.

Также с 1 января 2013 года безнадежными признаются долги, невозможность взыскания которых подтверждена постановлением судебного пристава-исполнителя об окончании исполнительного производства по следующим основаниям:

- невозможно установить местонахождение должника и его имущества либо получить сведения о наличии принадлежащих ему денежных средств и иных ценностей, находящихся на счетах, во вкладах или на хранении в банках и других кредитных организациях;

- у должника отсутствует имущество, на которое может быть обращено взыскание, и все принятые судебным приставом-исполнителем меры по отысканию такого имущества оказались безрезультатными.

Возможно, при инвентаризации в АО «КрасЭЖо» будут выявлены долги, по которым срок исковой давности уже истек. Исковой давностью признается срок для защиты права по иску лица, право которого нарушено (ст. 195 ГК), общий срок исковой давности устанавливается в три года (ст. 196 ГК), сроки исковой давности и порядок их исчисления не могут быть изменены соглашением сторон (ст.198 ГК)

Такой долг станет безнадежным и его нужно списать. АО «КрасЭЖо» должна сделать это, если:

- по задолженности истек срок исковой давности (три года с момента ее возникновения);

- стало известно о том, что должник - юридическое лицо ликвидирован (ст. 419 ГК РФ).

Если срок погашения задолженности в договоре не указан, его определяют в порядке, установленном гражданским законодательством. Так, по договору купли-продажи покупатель обязан оплатить товар непосредственно до или после того, как он его получил (ст.486 ГК РФ).

Дебиторскую задолженность в такой ситуации в балансе отражают за вычетом сумм созданных резервов. Тем самым предприятие, с одной стороны, показывает в отчетности достоверное состояние расчетов с дебиторами, но "ценой" ухудшения своего финансового положения.

В бухгалтерском и налоговом учете для создания резерва установлены разные правила.

Предполагается, что в бухгалтерском учете АО «КрасЭКо» резерв по сомнительному долгу формируется по каждому сомнительному долгу отдельно, если выявляется такая задолженность, которую можно считать сомнительной, а затем формируют резерв.

По правилам налогового учета резерв могут создать только организации, определяющие выручку от реализации по методу начисления для целей налогообложения. При всем этом задолженность должна соответствовать условиям:

- задолженность возникла по расчетам только за продукцию (товары, работы, услуги);
- задолженность не погашена в срок, установленный договором;
- задолженность не обеспечена залогом, поручительством или банковской гарантией.

Сумма резерва в налоговом учете зависит от срока возникновения обязательства.

Так, на полную сумму резерв создают только по тем долгам, которые просрочены более чем на 90 календарных дней. Если время просрочки составляет от 45 до 90 календарных дней, в резерв включают только 50% от суммы задолженности. Если же этот срок не превышает 45 календарных дней, резерв вообще не создают (ст.266 НК РФ).

Общая сумма резервов по сомнительным долгам АО «КрасЭКо» не может превышать 10% выручки от продаж, полученной за отчетный (налоговый) период: I квартал, полугодие, 9 месяцев, год.

Создание резервов по сомнительным долгам в налоговом учете, в отличие от бухгалтерского, является правом, а не обязанностью АО «КрасЭКо». Значит в учетной политике для налогообложения организация должна прописать свой выбор.

АО «КрасЭКо» находится на общей системе налогообложения, поэтому при условии, что предприятие формирует по расчетам за реализованные товары (работы, услуги) резерв по сомнительным долгам, безнадежные долги списывает за счет этого резерва. Но бывает, что суммы резерва для списания убытков от безнадежных долгов оказывается недостаточно. В этом случае часть долга можно списать за счет резерва, а непокрытую часть (либо весь долг) отнести на внереализационные расходы (письмо Минфина России от 31 марта 2008 г. № 03-03-06/1/217). Данные суммы будут уменьшать налогооблагаемую базу только при условии наличия первичных документов, подтверждающих образование дебиторской задолженности и обоснованного приказа на ее списание.

Списание долга в убыток из-за неплатежеспособности должника не является закрытием задолженности. Такая задолженность должна учитываться за балансом в течение 5 лет со дня списания для наблюдения за возможностью ее взыскания, если финансовое положение должника изменится. В том

случае если должник оплатил такой долг полностью или частично, то сумма оплаты включается.

Суммы кредиторской задолженности, по которой срок исковой давности истек, также списываются по каждому обязательству и относятся на финансовые результаты организации. Эти суммы признаются в составе прочих доходов в том отчетном периоде, в котором срок исковой давности истек.

Практика показывает, что не всегда для АО «КрасЭКо» удобно списать долг в сроки установленные законом. В этом случае, специалисту по задолженности, необходимо принять соответствующие меры, для продления этого срока. Необходимо помнить, что согласно ст. 196 ГК РФ срок исковой давности составляет 3 года с момента, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права, а отсюда срок исковой давности может быть прерван в следующих случаях:

- подписан новый акт сверки, скреплен печатями и подписями с обеих сторон с указанием реквизитов договоров, по которым образовался долг;
- долг частично признан должником;
- должник отвечает на письменные претензии;
- соглашению сторон (отступное, новация).

При этом с даты подписания одного из перечисленных документов исчисляются новый срок исковой давности.

При принятии решения о предоставлении торгового кредита новому контрагенту рационально рассчитать его коэффициенты ликвидности, деловой активности и показатели структуры капитала. Если покупатель по ряду причин не предоставляет бухгалтерскую отчетность, это повод для отказа предоставления ему рассрочки. Так как образовавшаяся при работе с таким контрагентом дебиторская задолженность может стать безнадежной. Изучая бухгалтерскую отчетность, нужно понимать, что она не всегда дает объек-

тивную информацию. Поэтому необходимо собрать дополнительные сведения, касающиеся контрагента:

- о реальных собственниках;
- реальном состоянии покупателя в сфере налогообложения;
- наличии или отсутствии судебных споров и тяжб;
- кредитную историю покупателя и историю построения бизнеса, есть ли у организации обособленные подразделения.

Последовательно осуществляется выбор критериев, по которым будет оцениваться кредитоспособность получателя товарного кредита АО «КрасЭКо»:

- объем продаж и сроки работы с данным покупателем;
- отзывы других организаций, которые длительный период времени сотрудничают с данным покупателем;
- постоянство выполнения обязательств в более ранние периоды;
- оборачиваемость дебиторской задолженности;
- сумма и срок просроченной дебиторской задолженности;
- текущее финансовое состояние покупателя на данный момент времени.

АО «КрасЭКо» самостоятельно решает, какие показатели и в каком процентном соотношении будет рассматривать при принятии решения. Оценка выбранных критериев рассчитывается специалистом по 100-балльной шкале. Для этого предприятие разрабатывает систему со стандартами выставления оценок. Рассчитывается минимально допустимый порог результата. Если полученная оценка рейтинга будет на уровне минимального порога, или ниже его, то данный покупатель признается ненадежным.

В таблице 3.1 смоделируем ситуацию по состоянию расчетов с различными дебиторами, которые не погасили свою задолженность на 31.12.2015.

Таблица 3.1 – Отчет по расчетам с дебиторами

Контрагент	Счет / ТТН	Дата	Сумма к оплате тыс. руб.	Норматив- ная дата оплаты	Период про- срочки
ООО «Авангард»	20	11.02.2015	2500	18.02.2015	316
ООО «КС»	33	15.08.2015	4800	22.08.2015	132
ООО «Скайлайн»	51	13.09.2015	5950	23.09.2015	100
ООО «Стройбыт»	76	18.12.2015	9006	25.12.2015	6
ООО «Терра»	82	21.12.2015	15482	30.12.2015	1
Итого			37738		

Следующим этапом будет моделирование расчета рейтинга по контрагентам, имеющим дебиторскую задолженность в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Расчет рейтинга контрагента

Контрагент	Рейтинг контрагента	Сумма к оплате тыс. руб.	Нормативная дата оплаты	Период просрочки	
ООО «Авангард»	34	2500	18.02.2015	316	
ООО «КС»	50	4800	22.08.2015	132	
ООО «Скайлайн»	55	5950	23.09.2015	100	
ООО «Стройбыт»	59	9006	25.12.2015	6	
ООО «Терра»	64	15482	30.12.2015	1	
Итого		37738			

Рассмотрим модель расчета рейтинга покупателя услуг АО «КрасЭКО» на примере ООО «Терра», представленный в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Расчет рейтинга контрагента ООО «Терра»

Критерий	Удельный вес критерия, %	Оценка значения по данному контрагенту	Результат (гр. 3 × гр. 4)
Объем продаж и сроки работы с данным покупателем	15	40	6
Отзывы других организаций, являющихся контрагентами данного покупателя	10	20	2
Стабильность выполнения обязательств в ранние периоды	20	90	18
Оборачиваемость дебиторской задолженности	10	60	6
Размеры и сроки просроченной дебиторской задолженности	20	60	12
Финансовое состояние покупателя на текущий момент	25	80	20
Итого	100		64

Самый низкий рейтинг у контрагента ООО «Авангард». Работать с этим предприятием по товарному кредиту не целесообразно.

В зависимости от результатов оценки распределим контрагентов по группам:

- группа I: 75 баллов и более — контрагенту кредит предоставляется на общих условиях, предоставляются максимальные отсрочки и индивидуальные условия в случае особой значимости конкретного покупателя или предполагаемой выгоды в дальнейшем;

- группа II: от 50 до 75 баллов — предоставляется кредит на определенную сумму, небольшая отсрочка платежа, товарный кредит с последующим контролем срока оплаты;

- группа III: менее 50 баллов — кредит на услуги контрагенту не предоставляется.

Ведомость непогашенных остатков (таблица 3.4) помимо контроля за состоянием задолженности позволяет прогнозировать ее величину.

Таблица 3.4 – Потери, связанные с дебиторской задолженностью

Год	Выручка от реализации, тыс. руб.	Дебиторская задолженность	
		тыс. руб.	%
2015	2	3	4
итого за год	5484262	3033473	55,31

Непогашенная дебиторская задолженность на конец 2015 года составляет 3 033 473 тыс. руб. – это 55,31 % от общей суммы выручки за 2015 год. Это весьма значительная доля. Компания, тем самым лишает себя мобильности и возможности осуществлять активную инвестиционную деятельность, снижая ликвидность.

Рассмотрим для АО «КрасЭКо» анализ ускорения расчета с дебиторской задолженностью.

Для того, чтобы покупатели работали по предоплате или своевременно гасили свою задолженность, должны быть разработаны стимулирующие мероприятия: системы скидок, начиная от самых крупных за стопроцентную предоплату, за длительный период работы без просрочек, и заканчивая разнообразными скидками за объемы энергопотребления, или например досрочную оплату.

Должны быть разработаны системы начисления пеней и штрафов за просрочку оплаты согласно графика погашения задолженности, которые обязательно должны быть отражены в договоре. При этом, нужно индивидуально рассматривать каждую ситуацию, особенно в случае небольших нарушений, чтобы это не отразилось отрицательно на дальнейшей работе с контрагентами и, в конечном итоге, на оборотах компании.

Затем необходимо разработать программу условий предоставления коммерческого кредита для каждого кредитного рейтинга. Для начала требуется рассчитать минимально допустимый рейтинг ($R_{мин}$) конкретного контрагента, по результатам которого ему не будет отказано в товарном кредите, по следующей формуле:

$$R_{мин} = C \times (1 + (D \times T / 365)) / O_{закупки}, \quad (3.1)$$

где C – себестоимость закупаемого объема продукции;

D – процент альтернативного дохода (например, предоставление займа другому предприятию под эту ставку);

T – срок предоставляемого кредита;

$O_{закупки}$ – объем предполагаемой закупки контрагентом.

Предположим, что ООО «Терра» намеревается потреблять услуги АО «КрасЭКо» на общую сумму 350 000 руб. Себестоимость данного объема услуг — 310 000 руб. АО «КрасЭКо» могло бы получить альтернативный доход по ставке 10 %. Кредит предоставляет на 30 дней. Тогда минимальный кредитный рейтинг покупателя составит:

$$R_{мин} = 0,89, \text{ или } 89 \text{ баллов } (310\,000 \times (1 + (0,10 \times 30 / 365)) / 350\,000).$$

По результатам расчета в данных условиях продавать услуги в кредит этому покупателю имеет смысл, если его кредитный рейтинг будет равен 89 и более баллов (в ином случае сделка на таких условиях невыгодна).

Допустимый срок товарного кредита чаще всего зависит от размера скидок, применяемых за раннюю оплату услуг.

Рассчитаем величину допустимой скидки с помощью следующей формулы:

$$\text{Скидка} = D / (D + 365 / (T - tск)), \quad (3.2)$$

где $tск$ – срок действия скидки.

Определим размер возможной скидки для ООО «Терра», если срок ее действия – 5 дней. Срок кредитования и процент альтернативного дохода (используем данные примера 1) – 30 дней и 10 % соответственно.

$$\text{Скидка} = 0,10 / (0,10 + 365 / (30 - 5)) = 0,007, \text{ или } 0,7 \%$$

При данных условиях кредитования оптимальной будет скидка в размере 0,7 %.

В процессе управления дебиторской задолженностью необходимы различные внутренние документы. Формы этих документов являются частью кредитной политики и утверждаются вместе с ней. Одним из документов, отражающим своевременность погашения дебиторской задолженности в соответствии с условиями договора, является, например, отчет по расчетам с дебиторами. Такой отчет заполняется еженедельно или ежемесячно.

Дебиторскую задолженность анализируют по срокам давности, используя общепринятую классификацию:

- текущая (оперативная);
- долгосрочная;
- просроченная;
- безнадежная.

Точное распределение задолженности по каждому дебитору и срокам возникновения можно отследить по реестру старения дебиторской задолженности. Контроль состояния задолженности по данному отчету следует производить один раз в месяц. Порядок определения срока платежа производится исходя из политики компании в области кредитования покупателей.

Анализ реестра старения позволяет оценивать конкретный состав дебиторов, контролировать изменение процентов дебиторской задолженности от ее итоговой суммы в разные отчетные периоды, это позволяет анализировать определенные тенденции.

Таблица 3.5 – Реестр старения дебиторской задолженности

Контрагент	Рейтинг	Срок дебиторской задолженности								Общая сумма задолженности, тыс. руб.	Доля в общем объеме, %
		до 15 дней		15–30 дней		30–60 дней		свыше 60 дней			
		тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%		
ООО «Авангард»	34					963	2,55	1537	4,07	2500	6,62
ООО «КС»	50							4800	12,73	4800	12,73
ООО «Скайлайн»	55					2560	6,79	3390	8,98	5950	15,77
ООО «Стройбыт»	59	9006	23,86							9006	23,86
ООО «Терра»	64	15482	41,02							15482	41,02
Итого										37738	100

Если управление организации считает двух недельную просрочку платежа допустимой, превышающую этот срок задолженность – причиной для более активной работы с контрагентом, а просрочку более 60 дней – поводом для обращения в суд, то и форма реестра старения дебиторской задолженности будет отражать именно такую группировку дебиторской задолженности.

Если единичное появление контрагента, с которым организация работает давно в группе просроченной дебиторской задолженности может быть следствием ошибки, то постоянное нахождение в этой группе какого-либо контрагента говорит о его недобросовестности или финансовых затруднениях. Подобная ситуация предполагает либо прекращение кредитования такого контрагента, или разработка приемлемых условий предоставления кредита.

В настоящее время, исследуемое предприятие не списывает дебиторскую задолженность, ведется работа по возвращению средств за отпущенные услуги.

Предлагается следующая подготовка к разработке кредитной политики.

Для разработки присущих кредитной политике задач (она должна согласовываться со стратегией развития предприятия), необходимо:

- 1) проанализировать дебиторскую задолженность по сроку возникновения, с позиции платежной дисциплины, по оборачиваемости;
- 2) определить максимальный размер итогового лимита дебиторской задолженности;
- 3) определить лимит задолженности для каждого конкретного покупателя, регулярно рассматривая их с учетом платежной дисциплины и различных рисков для деятельности данного контрагента;
- 4) рассчитать плановый уровень дебиторской задолженности.

Один из главных факторов, учитываемых при оценке покупателя и условий предоставления ему кредита – кредитоспособность контрагента. Кредитоспособность контрагента обуславливает систему условий, которые определяют его способность привлекать кредит в различных формах и в полном объеме, а так же в назначенные сроки выполнять все связанные с ним финансовые обязательства.

Создание системы стандартов оценки покупателей включает в себя определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей. По товарному (коммерческому) кредиту такая оценка рассматривается по следующим критериям:

- объем всех операций с покупателями и регулярность их осуществления;
- деловая репутация покупателя;
- платежеспособность покупателя;

- эффективность хозяйственной деятельности контрагента;
- состояние ситуации на товарном рынке, на котором контрагент проводит свою деятельность;
- расчет объемов и состава чистых активов, которые смогут составить покрытие кредита при неплатежеспособности покупателя и возбуждении дела о его банкротстве.

Создание и проверка информационной базы для проверки кредитоспособности контрагента имеет целью обеспечить точность результатов проведения такой оценки. Информационная база, разрабатываемая для этих целей, содержит сведения, которые предоставляют непосредственно сами покупатели (их перечень разрабатывается в разрезе форм кредита); данных, формируемых из внутренних источников (если сделки с покупателем носят постоянный характер); информации, получаемой из внешних источников (коммерческого банка, обслуживающего покупателя; других его партнеров по сделкам и т.п.). Экспертиза полученной информации осуществляется путем логической ее проверки; в процессе ведения коммерческих переговоров с покупателями; путем непосредственного посещения контрагента (по потребительскому кредиту) с целью проверки состояния его имущества и в других формах в соответствии с объемом кредитования.

Группировка покупателей продукции по уровню кредитоспособности основывается на результатах ее оценки и предусматривает обычно выделение следующих их категорий:

- покупатели, которым кредит может быть предоставлен в максимальном объеме, т.е. на уровне установленного кредитного лимита (группа «первоклассных заемщиков»);

- покупатели, которым кредит может быть предоставлен в ограниченном объеме, определяемом уровнем допустимого риска невозврата долга;

- покупатели, которым кредит может быть предоставлен в ограниченном объеме, определяемом уровнем допустимого риска невозврата долга;

- покупатели, которым кредит не предоставляется (при недопустимом уровне риска невозврата долга, определяемом типом избранной кредитной политики).

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

Формирование процедуры инкассации задолженности предусматривает сроки и формы предварительного и последующего напоминаний покупателям о дате платежей; возможности и условия пролонгирования долга по предоставленному кредиту; условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов.

Предлагаются следующие способы максимизировать доходность дебиторской задолженности и свести к минимуму возможные потери:

Выставление счетов. Счета покупателям должны быть отправлены в течение двадцати четырех часов со времени и составления. Для ускорения взимания платежей можно направлять счета-фактуры покупателям, когда их заказ еще обрабатывается на складе. Можно также выставить счет с интервалами, если работа выполняется в течение определенного периода, или начислять гонорар авансом, что предпочтительнее осуществления платежей по окончании работы.

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

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

Указанные способы оценки и методы управления задолженностью должны способствовать снижению степени риска неполучения денег от должников.

Так же мероприятия по работе с дебиторами могут включать:

- телефонные переговоры;
- выезды к контрагентам;
- оформление договоров цессии;
- разработка схем погашения задолженности векселями с их последующей реализацией;
- разработка эффективных бартерных схем;
- проработка возможностей обращения в арбитраж.

Опыт реформирования российских предприятий показывает, что меры по возврату дебиторской задолженности входят в группу наиболее действенных мер повышения эффективности за счет внутренних резервов предприятия и могут быстро принести хороший результат. Возврат задолженности в сжатые сроки - реальная возможность пополнения дефицитных оборотных средств.

Тем не менее, с точки зрения эффективного управления предприятием, важно не только в сжатые сроки вернуть средства, но и не допускать

последующего увеличения задолженности выше допустимого предела. Возникает задача планирования и управления дебиторской задолженностью.

Планирование сроков и объемов увеличения и погашения дебиторской задолженности необходимо вести в комплексе с финансовым планированием на предприятии. При составлении плана продаж предприятию необходимо указывать, какое количество реализуется с образованием дебиторской задолженности. Соответствующие суммы отражаются в плане по движению дебиторской задолженности.

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

При формировании плана продаж может определяться допустимая величина дебиторской задолженности и допустимый срок ее погашения по каждому крупному контрагенту. Это делается для того, чтобы не допустить неконтролируемого роста задолженности, обеспечить заданное среднее значение оборачиваемости.

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

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

3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий

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

Запланированное движение задолженности следует контролировать. Для этого необходима оперативная бухгалтерская информация. Если бухгалтерия не обеспечивает нужную оперативность, нужно воспользоваться данными управленческого учета.

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

Рассмотрим эффективность предлагаемой кредитной политики.

Проанализировать уровень сложившейся дебиторской задолженности помогут различные показатели. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (ОбДЗ) показывает, как быстро предприятие получает деньги от покупателя. Расчет данного показателя производится по формуле:

$$\text{ОбДЗ} = \text{Выручка от реализации} / \text{ДЗср.}, \quad (3.3)$$

Рассчитав оборачиваемость дебиторской задолженности в днях, или средний период инкассации (Иср), мы можем узнать, нарушаются ли сроки поступления платежей, а также определить, на какой срок в среднем предоставляется отсрочка покупателю.

$$Иср = \text{Период (в днях)} / \text{ОбДЗ}, \quad (3.4)$$

Объем продаж в кредит в день определяется путем деления объема продаж в кредит за период на количество дней в периоде.

Кроме того, для расчета некоторых из приведенных показателей необходимо найти среднюю величину дебиторской задолженности ($ДЗ_{ср}$):

$$ДЗ_{ср} = (ДЗ \text{ на начало периода} + ДЗ \text{ на конец периода}) \quad (3.5)$$

Проведем анализ дебиторской задолженности.

Особое значение проблема анализа и оценки дебиторской задолженности приобретает в процессе антикризисного управления, когда продажа дебиторской задолженности необходима для финансового оздоровления бизнеса или для удовлетворения требований кредиторов.

Анализ дебиторской задолженности, ее состав и структура, в том числе по срокам образования (краткосрочная и долгосрочная), удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов представлены во второй главе настоящей работы.

Баланс дебиторско-кредиторской задолженности указывает на превышение и отвлечение средств в них. Если использование в обороте сумм кредиторской задолженности превышает на значительную сумму отвлечение средств в дебиторскую, то это, безусловно, улучшает общую платежеспособность предприятия, но его нельзя в полной мере отнести к положительной стороне работы предприятия, поскольку оно вызвано или условиями расчетов или их нарушением. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к усугублению финансового состояния предприятия и создает угрозу финансовой устойчивости предприятия. В то же время, превышение дебиторской задолженности над кредиторской означает отвлечение средств из хозяйственного оборота и в дальнейшем может привести к необходимости привлечения дорогостоящих кредитов банка и займов для обеспе-

чения текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому необходимо стремиться к некоторому равновесию между кредиторской и дебиторской задолженностью.

После проведения анализа фактического состояния дебиторской задолженности можно приступить к решению вопроса об установлении её общего лимита на предприятии и распределении этого лимита между конкретными контрагентами.

Смоделируем ситуацию, что АО «КрасЭКо» за 90 дней 2015 года получило выручку от реализации продукции в сумме 1 800 тыс. руб. Дебиторская задолженность на начало периода составляла 600 тыс. руб., на конец периода — 790 тыс. руб. Запланированный на следующий период объем продаж — 2 млн руб. (при установлении лимита дебиторской задолженности не более 550 тыс. руб.).

$$\text{ДЗср} = (600\ 000 + 790\ 000) / 2 = 695\ 000 \text{ руб.}$$

$$\text{ОбДЗ} = 1\ 800\ 000 / 695\ 000 = 2,59 \text{ оборота.}$$

$$\text{Иср} = 90 / 2,59 = 35 \text{ дней (или Иср} = 695\ 000 / (1\ 800\ 000 / 90) = 35 \text{ дней).}$$

Плановая оборачиваемость дебиторской задолженности: $\text{ОбДЗ} = 2\ 000\ 000 / 550\ 000 = 3,64$ оборота.

$$\text{Плановый период инкассации: Иср} = 90 / 3,64 = 25 \text{ дней.}$$

Таким образом, достижение запланированных параметров в следующем периоде возможно только при уменьшении отсрочки платежа до 25 дней.

Максимально возможная сумма вложений в коммерческие кредиты и дебиторскую задолженность — от 10 до 30 %. Определим сумму допустимого общего лимита дебиторской задолженности (ОЛДЗ) можно по формуле:

$$ОЛДЗ = (\text{План. объем реализации за период} / \text{Период(дни)}) * T \dots \dots \dots (3.6)$$

где t — срок предоставляемого кредита.

При запланированном на период 90 дней объеме продаж в 2 млн. руб. со сроком кредитования, равным 40 дням, бюджет дебиторской задолженности составит: $ОЛДЗ = (2\ 000\ 000 / 90) \times 40 = 888\ 888$ руб.

Обобщающим показателем в управлении долгами АО «КрасЭКо» является коэффициент просроченной дебиторской задолженности (Кпр. ДЗ), который рассчитывается по следующей формуле:

$$Кпр.ДЗ = \text{Сумма проср. задолжен.} / \text{Общая сумма Д задолж.} \dots \dots \dots (3.7)$$

Эксперты полагают, что критическим для АО «КрасЭКо» становится 20%-ный размер просроченной задолженности.

Тенденции изменения состояния дебиторской задолженности предприятия можно проанализировать, используя коэффициент отвлечения оборотных средств (Ко), рассчитанный для определенного периода:

$$Ко = ДЗср / \text{Общая величина оборотных активов} \dots \dots \dots (3.8)$$

Рост данного показателя говорит об увеличении доли дебиторско.й) задолженности в общем объеме оборотных активов. Значит, ликвидность предприятия снижается. Наступает момент выбора между увеличением объема продаж при росте дебиторской задолженности и сохранением ликвидности.

Для анализа дебиторской задолженности используют такие показатели, как соотношение объема продаж в кредит к общему объему реализации за период, уровень безнадежной дебиторской задолженности и др.

Оценивать показатели следует в динамике (отслеживать их в разрезе не только клиентов предприятия, но и номенклатуры реализуемой продукции). Обусловлено это тем, что период оборачиваемости у разных видов продукции отличается, поэтому будут различны и сроки возврата денежных средств.

Одним из эффективных инструментов снижения дебиторской задолженности является факторинг. Факторинг – это финансирование под уступку денежного требования, комплекс услуг, направленных на активный рост компании. Факторинг позволяет за короткий срок увеличивать объем продаж в несколько раз и дает возможность компании развиваться более эффективно, чем при кредитовании. Здесь возможны два варианта работы. Вариант первый — отдать на факторинг весь портфель (таблица 3.6).

Таблица 3.6 – Работа с портфелем долгов (вариант первый)

Дебитор	Сумма долга, тыс. руб.	Вероятность возврата, %	Комиссия фактору, %	Комиссия фактору, тыс. руб.
ООО «Авангард»	2500	30	15	375
ООО «КС»	4800	60	15	720
ООО «Скайлайн»	5950	95	15	893
ООО «Стройбыт»	9006	95	15	1351
ООО «Терра»	15482	100	15	2322
ИТОГО	37738			5661

В этом случае фактор предлагает достаточно выгодные условия, в частности, величина комиссии фактору составит 15 %. В результате компания может получить 85 % суммы долга, то есть 32077 тыс. руб.

Вариант второй — компания решает самостоятельно работать с долгами, вероятность возврата которых высока, а фактору отдать лишь долги с низкой вероятностью возврата (таблица 3.7).

Таблица 3.7 – Работа с портфелем долгов (вариант второй)

Дебитор	Сумма долга, тыс. руб.	Вероятность возврата, %	Комиссия фактору, %	Комиссия фактору, тыс. руб.
ООО «Авангард»	2500	30	30	750
ООО «КС»	4800	60	30	1440
ООО «Скайлайн»	5950	95	0	0
ООО «Стройбыт»	9006	95	0	0
ООО «Терра»	15482	100	0	0
ИТОГО	37738			2190

В этом случае факторинговая компания, понимая, что ей отдадут не весь портфель, а только выборочные долги, скорее всего, с низкой вероятностью возврата, объявит повышенный процент за свои услуги — 30%. По отданным фактору долгам на сумму 7300 тыс. руб. (ООО «Авангард», ООО «КС») компания получает 5110 тыс. руб. (с учетом 30% комиссии фактору).

По оставшимся дебиторам с учетом вероятности возврата:

$$5\,950 * 0,95 + 9\,006 * 0,95 + 15\,482 * 1,0 = 29\,690 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Итого получается } 29\,690 + 5\,110 = 34\,800 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, при более высоком проценте комиссии фактору во втором случае сумма возврата по долгам оказывается выше.

Факторинг является очень привлекательным инструментом ускорения поступления платежей и, таким образом, увеличения объема оборотных средств.

Итак, в заключение анализа можно говорить о том, что дебиторская задолженность для активно развивающегося предприятия – явление нормальное. Полное избавление от нее означает прекращение деятельности организации. Однако, по мнению экспертов, когда величина дебиторской задолжен-

ности достигает более 30 % от размера активов, возникает существенный риск для экономического благополучия предприятия.

Когда появляется твердая уверенность, что просроченную дебиторскую задолженность вернуть не удастся, ее относят в разряд безнадежной. Такую задолженность компания может перепродать факторинговой компании с существенным дисконтом.

Безнадежную дебиторскую задолженность, от которой избавиться не удалось списывают на убытки. Если АО «КрасЭКо» может прогнозировать процент невозврата дебиторской задолженности достаточно точно, то для достоверности управленческой отчетности следует создать резерв на ее покрытие, иначе невозврат долга может повлечь неисполнение собственных обязательств. Для его расчета можно использовать статистику прошлых периодов. Размер отчислений в резерв, устанавливаемый чаще всего в процентном отношении к выручке от продаж в кредит, должен быть зафиксирован в учетной политике управленческого учета.

В целях защиты от риска невозврата дебиторской задолженности можно использовать инструмент страхования. Страховая компания гарантирует платеж по обязательствам клиента в случае его неплатежеспособности. Страховать риск невыполнения контрагентом своих обязательств нужно на стадии подписания договора, так как отгрузки, произведенные до получения страхового полиса, не будут являться страховым случаем.

Итак, учитывая, что у АО «КрасЭКо» большая доля дебиторской задолженности имеет довольно длительные сроки непогашения, одним из направлений по снижению дебиторской задолженности для АО «КрасЭКо» может стать применение факторинга.

Если по всем дебиторам будет применяться факторинг (уступку прав требования), то предприятие сможет увеличить ликвидные денежные средства. Для проведения факторинга лучше всего обратиться в банк. Для осу-

использования факторинговых операций АО «КрасЭКо» может воспользоваться услугами ПАО «Сбербанк», в котором открыт расчетный счет или воспользоваться услугами любого другого банка.

Сегодня Сбербанк предлагает своим клиентам несколько программ факторинга. Это собственно факторинг и реверсивный факторинг (финансирование между поставщиками и подрядчиками). Оба они могут иметь одну из следующих разновидностей: с правом регресса, это когда предусмотрено в случае неоплаты по отсрочке возвращение средств банку со стороны поставщика. В таком случае требовать оплату будет сам поставщик. И без права регресса. В такой ситуации задолженность с неплательщика взимает сам Сбербанк. Сбербанк готов предоставить своим клиентам финансирование в размере до 100%. При этом условия предоставления средств рассматриваются для каждого обратившегося индивидуально, исходя из ряда факторов.

Полученные по факторингу средства предприятие сразу может вложить в производственный процесс предприятия и получать дополнительную прибыль. Если на каком-либо из этапов осуществления проекта дебиторская задолженность погашается (уменьшается), либо сокращается ее средний срок, то это означает высвобождение средств, что должно повысить ликвидность активов предприятия. Отсюда можно сделать вывод, что проведение анализа финансовой деятельности предприятия и разработка мероприятий по совершенствованию управления дебиторской задолженностью приносят еще и дополнительные доходы предприятию.

Подводя итог, можно отметить, что вопрос управления дебиторской задолженностью актуален для предприятия. При правильном управлении задолженностью и воспользовавшись выше изложенными рекомендациями, предприятие может значительно поправить свое финансовое состояние.

Главное правильно оценить и проанализировать состояние дебиторской задолженности и подобрать наиболее подходящие методы управления ей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе достигнута цель и решены следующие задачи:

1. В первой главе раскрыты теоретические основы управления дебиторской задолженностью. Выявлено, что предприятие всегда должно эффективно использовать оборотный капитал. Для этого им должны разумно управлять. Во-первых, нужно более рационально использовать те оборотные ресурсы, которые есть в наличии у предприятия (необходимо оптимизировать производственные запасы, сократить незавершенное производство, совершенствовать и оптимизировать производство, применять формы расчетов, проверенные временем и другое). Во-вторых, в текущее время предприятия имеют возможность сделать выбор из разных вариантов списания затрат на себестоимость, определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) для целей налогообложения и др..

2. В работе дана краткая характеристика исследуемого предприятия и проведен анализ финансовой деятельности предприятия. Анализ дебиторской задолженности в дипломной работе проводился на примере предприятия АО «КрасЭКо».

Важнейшие показатели финансового положения и результаты деятельности АО «КрасЭКо» в течении анализируемого периода (2013 – 2015) показывают, что 4 показателя финансового положения и результатов деятельности имеют исключительно хорошие значения: чистые активы превышают уставной капитал, к тому же они увеличились за анализируемый период; абсолютная финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств; чистая прибыль за 2015 год составила 58 051 тыс.руб.(+14 605 тыс.руб. по сравнению с прошлым годом); положительная динамика прибыли до процентов к уплате и налогообложения.

Положительно финансовое положение организации характеризует следующий показатель – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами вполне укладывается в норму.

Среди показателей финансового положения и результатов деятельности организации, имеющих нормальные или близкие к нормальным значения, можно выделить такие: не в полной мере соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения; за последний год получена прибыль от продаж 36 636 тыс.руб. , но наблюдалась ее отрицательная динамика по сравнению с предшествующим периодом на 683 237 тыс. руб.

С отрицательной стороны финансовое положение и результаты деятельности организации характеризуют такие показатели, как низкая величина собственного капитала относительно общей величины активов; коэффициент текущей (общей) ликвидности ниже принятой нормы; коэффициент абсолютной ликвидности тоже ниже принятой нормы; низкая рентабельность активов; значительное падение прибыльности продаж; отрицательное изменение собственного капитала относительно общего изменения активов организации.

В ходе анализа был получен лишь один показатель, имеющий критическое значение – коэффициент покрытия инвестиций ниже нормы.

Причины такого состояния могут быть как объективные (мобилизация ресурсов на реализацию масштабных проектов, крупные сделки, общий спад или кризис в экономике страны и отрасли), так и вызванные неэффективным управлением.

3. В работе проведен анализ дебиторской задолженности предприятия. Анализ за исследуемый период (2013-2015 гг.) показал, что сумма дебиторской задолженности уменьшилась на 631 604 тыс.руб. или на 17,23%. Положительный фактор, что отсутствует долгосрочная дебиторская

задолженность. Не смотря на снижение суммы дебиторской задолженности ,ее оборачиваемость сократилась на 0,19 об.. в результате – рост продолжительности одного оборота на 21,4 дня

Высокая доля дебиторской задолженности предприятия может расцениваться как положительный, так и отрицательный фактор, с ростом дебиторской задолженности растет ликвидность баланса, но вместе с этим может повлечь за собой дополнительные затраты в связи с вовремя неоплаченными счетами. Если дебиторская задолженность не будет оплачена в ближайшее время, то по истечении длительного срока денежные средства, которые числятся в дебиторской задолженности, могут обесцениться за счет роста инфляции. Это в свою очередь приводит не только к снижению ликвидности баланса, но и к нарушению платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

4. В работе предложены рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженности.

Для устранения недостатков по управлению дебиторской задолженностью предприятию рекомендовано не только снижать дебиторскую задолженность, но и сбалансировать ее с кредиторской.

Для снижения дебиторской задолженности предприятию предложено использовать факторинг.

При применении факторинга полученные средства предприятие сразу может вложить в производственный процесс предприятия и получать дополнительную прибыль.

Подводя итоги, можно говорить о том, что вопрос управления дебиторской задолженностью актуален для любого предприятия. При продуманном управлении дебиторской задолженностью и воспользовавшись рекомендациями, предприятие может значительно поправить свое финансовое состояние. Кроме того, это позволит ускорить оборот ресурсов предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1) Аверчев, И. Как оценить эффективность работы компании / И. Аверчев // Финансовый директор, 2013. – № 3. – С. 25-30.
- 2) Агапцов П.А. Финансовый менеджмент. – Москва: Финансы и статистика, 2012. – 335с.
- 3) Адамов В.Е., Ильенкова С.Д., Сиротина Т.П. и др. Экономика и статистика фирм. – Москва : Финансы и статистика, 2013. – 441с.
- 4) Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева. – Москва : КноРус, 2011. – 672 с.
- 5) Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – Москва : Финансы и статистика, 2011. – 356 с.
- 6) Батурина, Н.А. Анализ инвестиционной привлекательности оборотных активов хозяйствующего субъекта / Н.А. Батурина // Экономический анализ, 2013. – № 3. – С.31-35.
- 7) Белашев, В. Как разработать финансовую стратегию / В. Белашев // Финансовый директор, 2012. – № 4. – С.25-29.
- 8) Бланк, И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. Красноярск : Эльга, 2011. – 711 с.
- 9) Бреславцева, Н.А. Существенна ли информация, содержащаяся в бухгалтерской отчетности РФ? / Н.А. Бреславцева, О.Ф. Сверчкова // Экономический анализ, 2012. – № 3. – С.27-30 .
- 10) Валеева, Ю.С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия / Ю.С. Валеева, Н.С. Исаева. // Экономический анализ, 2012. – № 1. – С.45-53.
- 11) Волкова, О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / О.Н. Волкова, В.В. Ковалев. - М. : Велби, Проспект, 2012. – 424 с.

- 12) Гинзбург, А.И. Экономический анализ: учебник для вузов/ Гинзбург А.И.- СПб. : Питер, 2011. – 448 с.
- 13) Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко. Москва : Проспект, 2011. – 360 с.
- 14) Гончаренко, Л.И. Налогообложение организаций: учебник / Л.И. Гончаренко. Москва: Кнорус, 2014. – 512 с.
- 15) Горемыкин, В.А. Экономическая стратегия предприятия / В.А. Горемыкин. Москва : Альфа-пресс, 2013. – 540 с.
- 16) Григорьев Л. Инвестиционный процесс: накопленные проблемы и интересы// Вопросы экономики. 2014. №4. С.12-18
- 17) Дасковский В., Киселев В. Совершенствование оценки эффективности инвестиций// Экономист. – 2011. - № 1. – С. 42-57.
- 18) Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. – Москва : Дело и сервис, 2012. – 336с.
- 19) Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2011. – 368 с.
- 20) Дотзабаев, К.Т. Производственный менеджмент: учебное пособие. К.Т.Дотзабаев, А.Т. Гритин, Г.К. Джурабаева. – Москва .: Кнорус, 2011. – 250 с.
- 21) Жминько, А.Е. Сущность и экономическое содержание прибыли / А.Е. Жминько // Экономический анализ, 2012. - № 5. - с.41 – 49.
- 22) Жуков, В.С. Развивающиеся страны: сфера услуг и экономический рост / В.С. Жуков // - М.: Наука; Главная редакция восточной литературы, 2011.
- 23) Зайцев А.В., Баранов В.В. Метод непрерывной идентификации рисков как инструмент повышения эффективности реализации инновационных про-

- ектов в условиях неопределенности // Российское предпринимательство. – 2012. – № 1 (1). – С. 53–59.
- 24) Замков О.О., Толстолпятенко А.В., Черемных Ю.А. Математические методы в экономике: учебник. – Москва : ФИС, 2012. – 370 с.
- 25) Зенкина, И.В. Экономический анализ в системе финансового менеджмента. Учебное пособие / И.В. Зенкина. – Москва : Феникс, 2012. – 318 с.
- 26) Иванов Д.И. Создание информационной системы. Углубление и расширение детализации аналитических данных // Современные аспекты экономики. - 2008. - №20 – с. 12-15
- 27) Ивченко Б.П., Л.А Мартыщенко Информационная экономика. Методы анализа и прогнозирования. – Санкт-Петербург : Нордмед-Издат, 2011. – 261 с.
- 28) Ионова, А.Ф. Финансовый анализ: учебник / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнова. 2- изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби; Проспект, 2012. – 624 с.
- 29) Карачаровский В. Деловая и инновационная активность в российской Экономике//Общество и экономика. – 2012. - № 12. – С. 13-33.
- 30) Кистерева, Е.В. Анализ финансовых коэффициентов – способ восприятия и оптимизации баланса / Е.В. Кистерева // Финансовый менеджмент в России и за рубежом, 2012. – № 5. – С. 34-39.
- 31) Ковалев, В.В. Финансы организаций (предприятий) / В.В. Ковалев. Москва : Финансы и статистика, 2012. – 352 с.
- 32) Колмыкова Т. Инвестиционная политика и анализ структуры инвестиций в основной капитал// Предпринимательство. – 2008. - № 2. – С. 84-92.
- 33) Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2011. — с. 92
- 34) Коменденко, С.Н. Анализ направлений развития хозяйствующих субъектов / С.Н. Коменденко // Экономический анализ, 2013. – № 4. – С. 22-27.

- 35) Конюховский, П.В. Математические методы исследования операций в экономике / п.В. Конюховский. - Санкт – Петербург : Изд-во СПбГУ, 2012. – 395 с.
- 36) Корпоративная стратегия. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2012. – 283 с.
- 37) Курганов, М.В. Показатели и модели анализа финансового состояния на различных этапах жизненного цикла организации / М.В. Курганов // Экономический анализ, 2012. – № 5. – С.37-40.
- 38) Левшин, Г.В. Анализ финансовой устойчивости организации с использованием различных критериев оценки / Г.В. Левшин // Экономический анализ, 2013. – № 4. – С.29-35.
- 39) Лукаш, Ю.А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути ее повышения / Ю.А. Лукаш – М: Флинта, 2012 – 282 с.
- 40) Лысенко, Д.В. Экономический анализ / Д.В, Лысенко. – Москва : Проспект, 2012. – 376 с.
- 41) Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Н.П. Любушин. – Москва : ЮНИТИ, 2013. – 448 с.
- 42) Мардаковская, Ю.В. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия / Ю.В. Мардаковская. – Москва : Элит-2000, 2012. – 272 с.
- 43) Маркин, Ю.П. Системный анализ деятельности экономических систем / Ю.П. Маркин // Экономический анализ, 2011. – № 1. – С. 3-8.
- 44) Мездриков, Ю.В. Анализ источников формирования оборотного капитала / Ю.В. Мездриков // Экономический анализ, 2012. – № 8. – С.43-45.
- 45) Пестрякова, Т.П. Механизм формирования финансовой политики предприятия / Т. П. Пестрякова, О. Н. Чувилова, А. Г. Григораш. – Москва : Колос, 2012. – 96 с.
- 46) Пласкова, Н.С. Экономический анализ: Учебник / Н.С. Пласкова. – Москва : Эксмо-Пресс, 2011. – 704с.

- 47) Савицкая, Г.В. Экономический анализ. Учебник / Г.В. Савицкая. – Москва : Новое знание, 2012. – 679 с.
- 48) Савицкая, Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности. Учебное пособие / Г.В. Савицкая. – Москва : М.ИНФРА-М, 2007.- 288 с.
- 49) Скамай, Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия. Учебник для ВУЗов / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. – Москва : Инфра-М, 2012. – 295 с.
- 50) Слепов, В.А. Финансовая политика компании / В.А. Слепов, Е. И. Громова, И. Т. Кери. – Москва : Экономистъ, 2013. – 288 с.
- 51) Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент. Теория и практика / Е.С. Стоянова. – Москва : Перспектива, 2012. – 656 с.
- 52) Хелферт, Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт. – Санкт-Петербург : Питер, 2012. – 640 с.
- 53) Чечевицына, Л.Н. Экономика организации / Чечевицына Л.Н., Хачадурова Е.В.- Москва: Феникс, 2016.- 374 с.
- 54) Чурилин, А. Система управления финансами компании / А. Чурилин // Финансовый директор, 2012. – № 3. – С. 21-25.
- 55) Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.Д. Шеремет. - Москва : Инфра-М, 2013. – 367 с.
- 56) Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – Москва : Инфра-М, 2012. – 208 с.