

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
« ____ » _____ 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.03.09 «Экономика предприятий и организаций (нефтяная и газовая
промышленность)»

**Управление дебиторской задолженностью на предприятиях нефтегазовой
отрасли (на примере ПАО «НК «Роснефть»)**

Пояснительная записка

Руководитель _____ доцент, канд. техн. наук О.Г. Феоктистов
подпись, дата

Выпускник _____ О.Ю. Владимирова
подпись, дата

Нормоконтролер _____ К.А. Мухина
подпись, дата

Красноярск 2019

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
« ____ » _____ 2019 г.

**ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы**

Студенту Владимировой Ольге Юрьевне

Группа УБ15-03

Направление подготовки: 38.03.01.03.09 «Экономика предприятий и организаций (нефтяная и газовая промышленность)»

Тема выпускной квалификационной работы: «Управление дебиторской задолженностью на предприятиях нефтегазовой отрасли (на примере ПАО «НК «Роснефть»)».

Утверждена приказом по университету № 8346/с пункт 1 от «07» июня 2019.

Руководитель ВКР: Феоктистов О.Г., кандидат технических наук, доцент кафедры «Экономика и организация предприятий энергетического и транспортного комплексов» ИУБПЭ СФУ

Исходные данные для ВКР:

- нормативно-правовые, законодательные акты Российской Федерации, Красноярского края;

- производственно-экономические, финансовые показатели и сведения о работе предприятия;

- первичная документация предприятия: бухгалтерский баланс и другие формы бухгалтерской отчетности.

Перечень разделов ВКР:

- [теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью;](#)

- организационно-экономическая характеристика ПАО «НК «Роснефть»;

- рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженностью.

Перечень презентационного материала: цель и задачи бакалаврской работы; характеристика объекта исследования; анализ технико-экономических показателей ПАО «НК «Роснефть»; анализ дебиторской задолженности; мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью; экономическая эффективность мероприятий.

Руководитель ВКР

О.Г. Феокистов

подпись

Задание принял к исполнению

О. Ю. Владимирова

подпись

«_____» _____ 2019

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Управление дебиторской задолженностью на предприятиях нефтегазовой отрасли (на примере ПАО «НК «Роснефть»)» содержит 118 страниц текстового документа, 8 приложений, 125 использованных источников

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, ХАРАКТЕРИСТИКА, АНАЛИЗ, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ, СКИДКА, ФАКТОРИНГ, УПРАВЛЕНИЕ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Целью ВКР является разработка практических рекомендаций по совершенствованию управления дебиторской задолженностью на примере ПАО «НК «Роснефть».

В бакалаврской работе решены задачи управления дебиторской задолженностью ПАО «НК «Роснефть» и разработаны мероприятия по управлению дебиторской задолженностью, дана оценка производственно-финансовой деятельности ПАО «НК «Роснефть».

В рамках управления дебиторской задолженностью были предложены следующие мероприятия:

- применение скидки;
- факторинг.

В результате предложенных мероприятий предприятие сможет снизить долю дебиторской задолженности в общей массе активов предприятия на 69%. При этом возможно снижение кредиторской задолженности на 74% по отношению к прошлому году. Увеличилась оборачиваемость дебиторской задолженности на 1,8. Период погашения задолженности в свою очередь сократился на 54 дня.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время одним из наиболее важных показателей на предприятии является величина дебиторской задолженности, являющейся частью имущества предприятия, поскольку она оказывает влияние на ликвидность и финансовую устойчивость предприятия. Наличие дебиторской задолженности влечет за собой возникновение временного разрыва в финансово-товарных отношениях, а также, в случае замедления, либо вовсе невозврата денежных средств дебиторами, может приводить к снижению деловой активности.

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена тем, что увеличение роста продаж на предприятии почти всегда приводит к увеличению уровня дебиторской задолженности. Однако, в существующей на рынке ситуации, ключевым фактором развития компании является эффективный контроль, планирование, управление и оптимизация дебиторской задолженности, а не просто наращивание объемов продаж и сбыта продукции.

В современных условиях перед предприятиями достаточно остро появляется вопрос эффективного управления деятельностью и эффективного использования финансовых ресурсов. Дебиторская задолженность выступает частью оборотного капитала. Увеличение дебиторской задолженности означает исключение средств из оборота, что, в свою очередь требует дополнительного финансирования.

Что касается компаний нефтегазового комплекса, то здесь проблема управления дебиторской задолженности является одной из важных, поскольку цель таких предприятий в первую очередь – качественное и надежное поддержание высокой прибыльности и стабильности своего бизнеса.

Исходя из вышесказанного, цель работы – разработка мероприятий по совершенствованию управления дебиторской задолженностью компании нефтегазовой отрасли.

В качестве объекта исследования выступает – Публичное Акционерное Общество «НК «Роснефть».

Предметом исследования является дебиторская задолженность предприятия.

Цель, объект и предмет, определили круг задач, которые необходимо решить:

- изучить теоретические основы управления дебиторской задолженностью;
- рассмотреть методические подходы и показатели эффективности управления дебиторской задолженностью;
- дать характеристику объекта исследования как хозяйствующего субъекта;
- оценить финансово – хозяйственную деятельность ПАО «НК «Роснефть»;
- оценить основные показатели дебиторской задолженности ПАО «НК «Роснефть»;
- разработать мероприятия по совершенствованию процесса управления дебиторской задолженностью;
- рассчитать эффективность предложенных мероприятий.

Информационное обеспечение теоретической части работы представляют законодательные акты Российской Федерации, а также научные исследования и труды ведущих российских и зарубежных экономистов и ученых.

Источниками получения информации для бакалаврской работы являлись бухгалтерская и финансовая отчетность ПАО «НК «Роснефть» за 2016-2018 гг., внутренние документы компании, действующее законодательство и материалы печатных изданий.

1 Теоретические основы управления дебиторской задолженностью

1.1 Понятие и классификация дебиторской задолженности

Дебиторская задолженность представляет собой естественное явление для современных рыночных отношений. Экономическая природа дебиторской задолженности многогранна, поэтому у отечественных и зарубежных ученых-экономистов при формулировании ее определения существует несколько распространенных точек зрения.

В настоящее время использование определения дебиторской задолженности в разных сферах деятельности привело к тому, что трактовку термина можно условно разделить на несколько блоков. Условные подходы к понятию «дебиторская задолженность» представлены на рисунке 1.1.

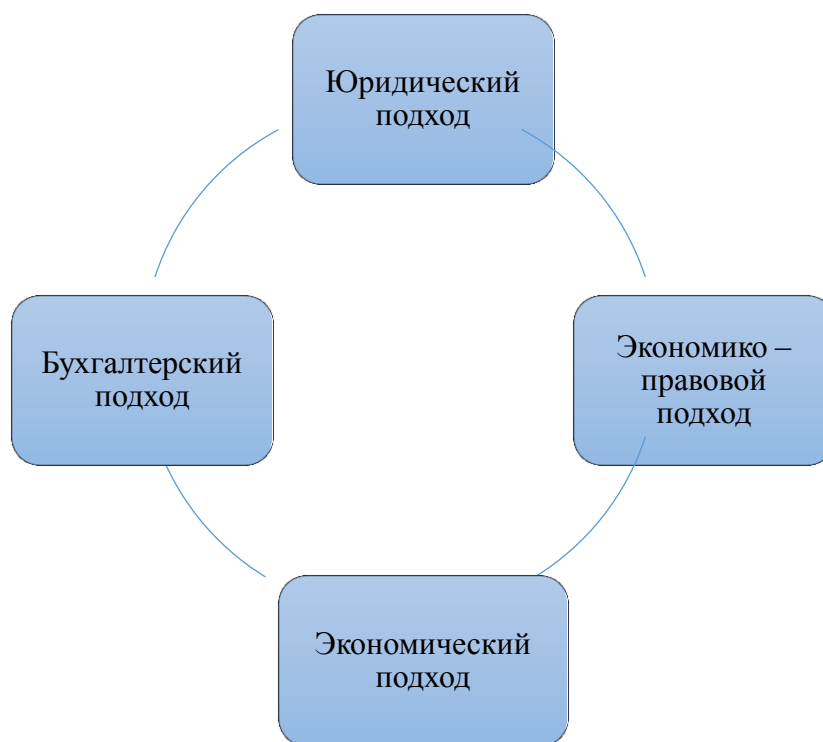


Рисунок 1.1 – Условные подходы к понятию «дебиторская задолженность»

С точки зрения «юридического» подхода, дебиторская задолженность рассматривается как сумма долгов третьих лиц перед предприятием. К данному подходу можно отнести определение, данное И. А. Бланком, В. В. Ковалевым, а также понятие из Гражданского кодекса Российской Федерации.

Бланк рассматривает дебиторскую задолженность, как сумму задолженности в пользу предприятия, представленную финансовыми обязательствами юридических и физических лиц [6].

Ковалев определяет дебиторскую задолженность аналогично, как задолженность юридических и физических лиц данному хозяйствующему субъекту [26].

В соответствии с Гражданским кодексом РФ (п. 1 ст. 307), задолженность входит в более общее понятие как «обязательства»: «в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности» [13].

Следующий подход «экономико–правовой» рассматривает дебиторскую задолженность, как часть имущества, активов хозяйствующего субъекта. По мнению К. Лебедева, собирательная экономико–правовая категория понятия имущества включает в себя не только денежные средства и материальные ценности, которые находятся у организации, но и те, что находятся у других лиц, но по праву принадлежит ей.

Лебедев в своей статье «Понятие, правовой режим и механизм реализации дебиторской задолженности» под дебиторской задолженностью понимает входящее в состав имущества организации её имущественные требования к другим лицам, являющимися её должниками в правоотношениях, возникающих из различных оснований.

«Экономический» подход определяет дебиторскую задолженность в качестве кредита, выданного хозяйствующим субъектом своим дебиторам. к данному подходу отнесем О. В., Ефимова и М. В. Мельник, которые в своем учебнике «Анализ финансовой отчетности» определяют дебиторскую задолженность, как вложение и способ расширения продажи в кредит с целью увеличения объема реализации и собственного капитала.

Последний подход – «бухгалтерский», он базируется на положении о том, что с позиции бухгалтерского учета обязательство представляет собой факт хозяйственной жизни, информация о котором должна быть определённым образом отражена в регистрах бухгалтерского учета. К этому подходу отнесем таких авторов, как М. Л. Пятов, В. В. Бочаров.

Пятов в своей книге «Управление обязательствами организации» говорит: «дебиторская задолженность – это отраженные на счетах расчетов обязательства перед предприятием сторонних лиц – покупателей, работников, займополучателей, бюджета».

Бочаров определяет дебиторскую задолженность, как комплексную статью, включающую расчеты с покупателями и заказчиками, по векселям к получению, с дочерними и зависимыми обществами, по выданным авансам и с прочими дебиторами.

Вышеперечисленные подходы к определению дебиторской задолженности не исключают друг друга, и взаимодополняют. Подтверждение этому можно найти в научной литературе, где многие авторы используют в своих определениях сразу несколько подходов.

С учетом вышесказанного, можно сформулировать следующее определение данного понятия. Дебиторская задолженность – это обязательства физических и юридических лиц, являющихся частью оборотных средств организации, изъятых из оборота в качестве кредита контрагенту на основании договора или закона, величина которых оказывает влияние на финансовое состояние организации и на её финансовые результаты деятельности в целом, связанные с риском невозврата долга.

Дебиторская задолженность имеет достаточно сложный состав и структуру, её можно классифицировать по различным критериям. На практике для эффективного управления дебиторской задолженностью очень важна четкая и правильная классификация.

По сроку погашения дебиторскую задолженность принято классифицировать на краткосрочную (текущую) и долгосрочную.

Классификация дебиторской задолженности по сроку погашения отражена на рисунке 1.2.

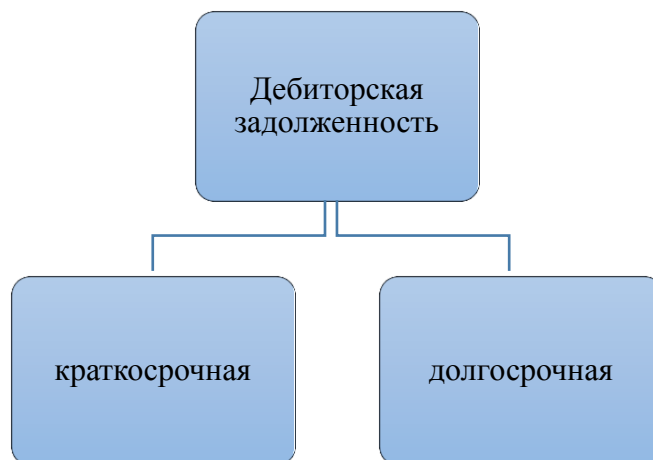


Рисунок 1.2 – Классификация дебиторской задолженности по сроку погашения

Краткосрочной задолженностью является задолженность, срок погашения которой менее 12 месяцев, а долгосрочной – более 12 месяцев. Следует отметить, что срок погашения дебиторской задолженности и риск её невозврата коррелируется. Возрастание риска означает необходимость в более пристальном мониторинге и контроле за погашением дебиторской задолженности.

Существует классификация по своевременности исполнения обязательств, она актуальна при анализе уровня ликвидности и платежеспособности организации, а также в рамках обеспечения контроля над погашением и возвратом дебиторской задолженности.

Срочной (непросроченной) считается задолженность, по которой еще не истек срок исполнения обязательств, а если срок исполнения уже наступил – просроченной. Отсроченной называется задолженность, по которой срок оплаты продлен по соглашению сторон сделки.

В свою очередь просроченная задолженность может быть истребованной и неистребованной.

Истребованная дебиторская задолженность – это задолженность, по которой предприятие – кредитор, своевременно и в полном объеме приняло все предусмотренные меры по её взысканию. Свидетельством предпринятых действий могут быть: составление акта сверки суммы задолженности, предъявление претензий и судебный иск к дебитору [54].

Неистребованной считается задолженность, по которой предприятие – кредитор не предприняло никаких документально подтверждённых мер взыскания задолженности с дебитора [54]. На рисунке 1.3 представлена классификация дебиторской задолженности по своевременности исполнения.

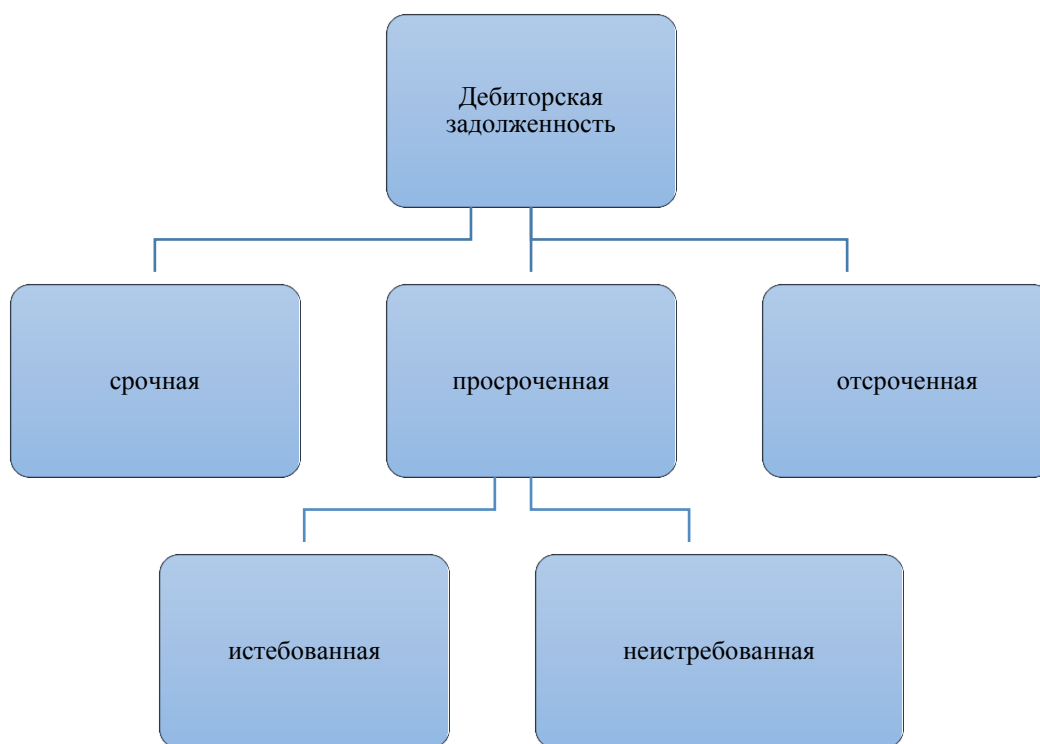


Рисунок 1.3 – Классификация дебиторской задолженности по своевременности исполнения

Довольно часто при анализе финансового состояния предприятия нужно знать о том, насколько гарантировано погашение дебиторской задолженности активами дебитора или третьих лиц и есть ли возможность взыскать имеющуюся у предприятия дебиторскую задолженность. Для этого существует классификация по обеспечению гарантий погашения дебиторской задолженности, которая представлена на рисунке 1.4.

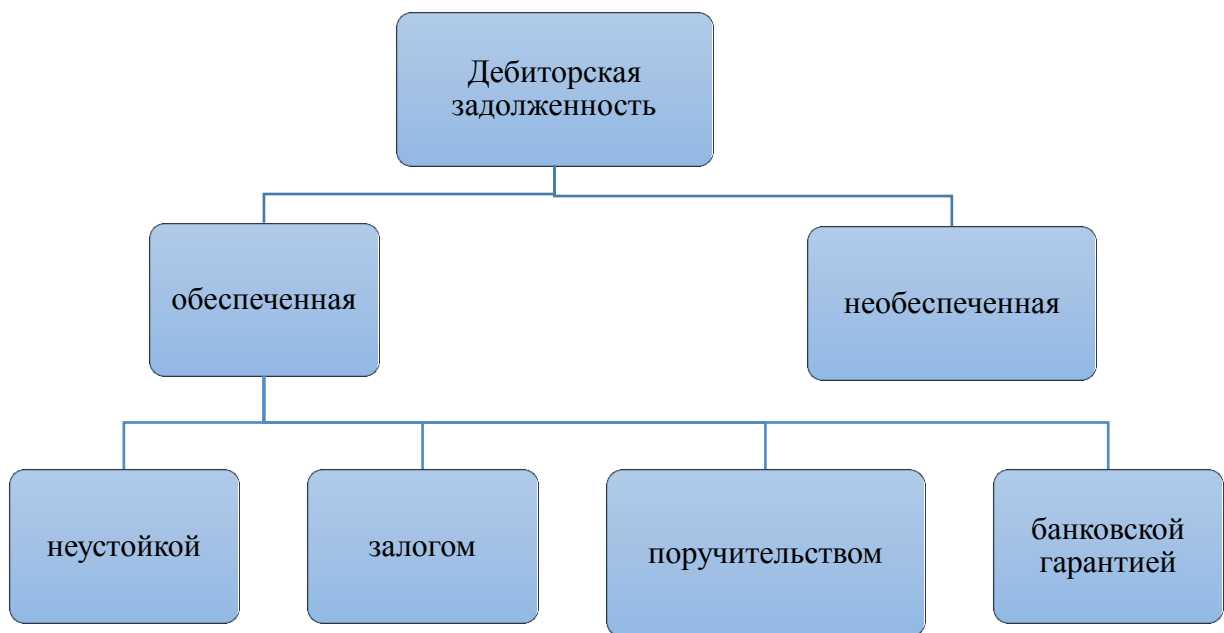


Рисунок 1.4 – Классификация дебиторской задолженности по обеспечению гарантий погашения

Согласно п.1 ст.329 Гражданского кодекса РФ исполнение обязательств может обеспечиваться неустойкой, залогом, поручительством, независимой гарантией, задатком, обеспечительным платежом и другими способами, предусмотренными законом или договором [13].

Чем большими способами обеспечивается дебиторская задолженность, тем ниже риск ее невозврата в установленные сроки.

Существует классификация по возможности взыскания дебиторской задолженности, которая делит задолженность на надежную, сомнительную и безнадежную.

Надежной считается такая дебиторская задолженность, которая удовлетворяет следующим условиям: срок погашения по задолженности ещё не истек и задолженность является обеспеченной (в виде залога, неустойки).

Сомнительная задолженность, согласно п. 1 ст. 266 Налогового кодекса РФ, признается любая задолженность, не оплаченная в срок или, с высокой

вероятностью не будет погашена в срок по договору и не являющаяся обеспеченной. Организация создает резерв сомнительных долгов, если дебиторская задолженность является сомнительной с отнесением суммы резерва на финансовый результат организации. Сумма резерва не может превышать 10% от выручки [32].

Согласно ст 266 НК РФ, в создание резервов включаются: сомнительная задолженность свыше 90 календарных дней включается в полной сумме в результате инвентаризации, заложенность по срокам возникновения от 45-90 календарных дней включается 50% от суммы выявленной задолженности в результате инвентаризации и заложенность по срокам возникновения до 45 календарных дней -не включается в резерв. Этот вид задолженности имеет вероятность погашения при вовремя предпринятых мерах по возврату задолженности [32].

Безнадежной дебиторской задолженностью, согласно п.2 ст. 266 Налогового кодекс РФ, считается задолженность, по которым истек срок исковой давности (3 года согласно ст. 196 Гражданского кодекса РФ), обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения на основании акта государственного органа, в случаи ликвидации дебитора, невозможно установить местонахождение дебитора, либо его имущества или у дебитора отсутствует имущество, которое можно изъять для удовлетворения требований кредитора [32].

В соответствии с НК РФ безнадежную дебиторскую задолженность следует списывать на внереализационные расходы, что уменьшит, в конечном счете, налогооблагаемую прибыль. Списывать её нужно сразу по истечению срока исковой давности [32].

Классификация дебиторской задолженности по возможности взыскания представлена на рисунке 1.5.

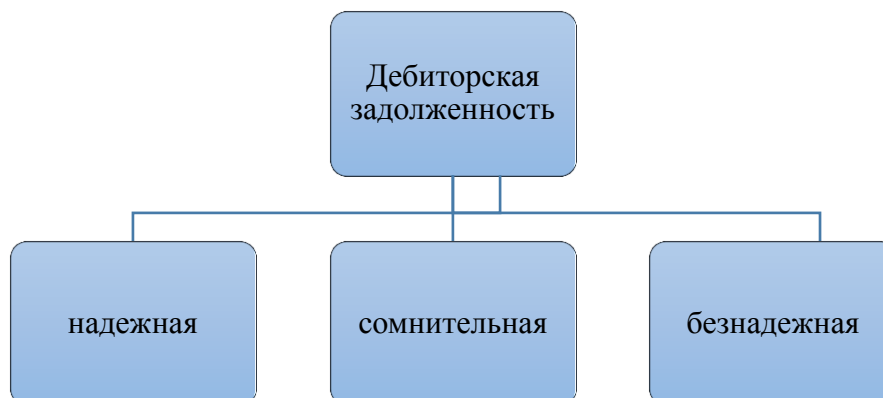


Рисунок 1.5 – Классификация дебиторской задолженности по возможности взыскания

Классификация по причине возникновения дебиторской задолженности, определяется исходя из видов задолженности, отраженных в нормативно правовом акте РФ ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» [39].

Задолженностью покупателей и заказчиков считается задолженность за отгруженные товары и выполненные работы, также эта задолженность может быть оформлена товарными векселями.

Задолженность по выданным авансам поставщикам, подрядчикам, работникам, в счет предстоящих поставок продукции или выполненных услуг.

Задолженностью дочерних и зависимых обществ – это задолженность по текущим операциям на отчетную дату в бухгалтерском учете.

Задолженность участников (учредителей) – это задолженность по взносам в уставной капитал.

К прочим видам дебиторской задолженности относится: задолженность по расчётам с государственными и муниципальными органами, обнаруженных при приемке, по предоставленным работникам займам за счет средств организации, по переплате налогов, сборов и прочих платежей в бюджет, государственные внебюджетные фонды и прочие [39].

Наглядно классификация дебиторской задолженности по причине возникновения представлена на рисунке 1.6

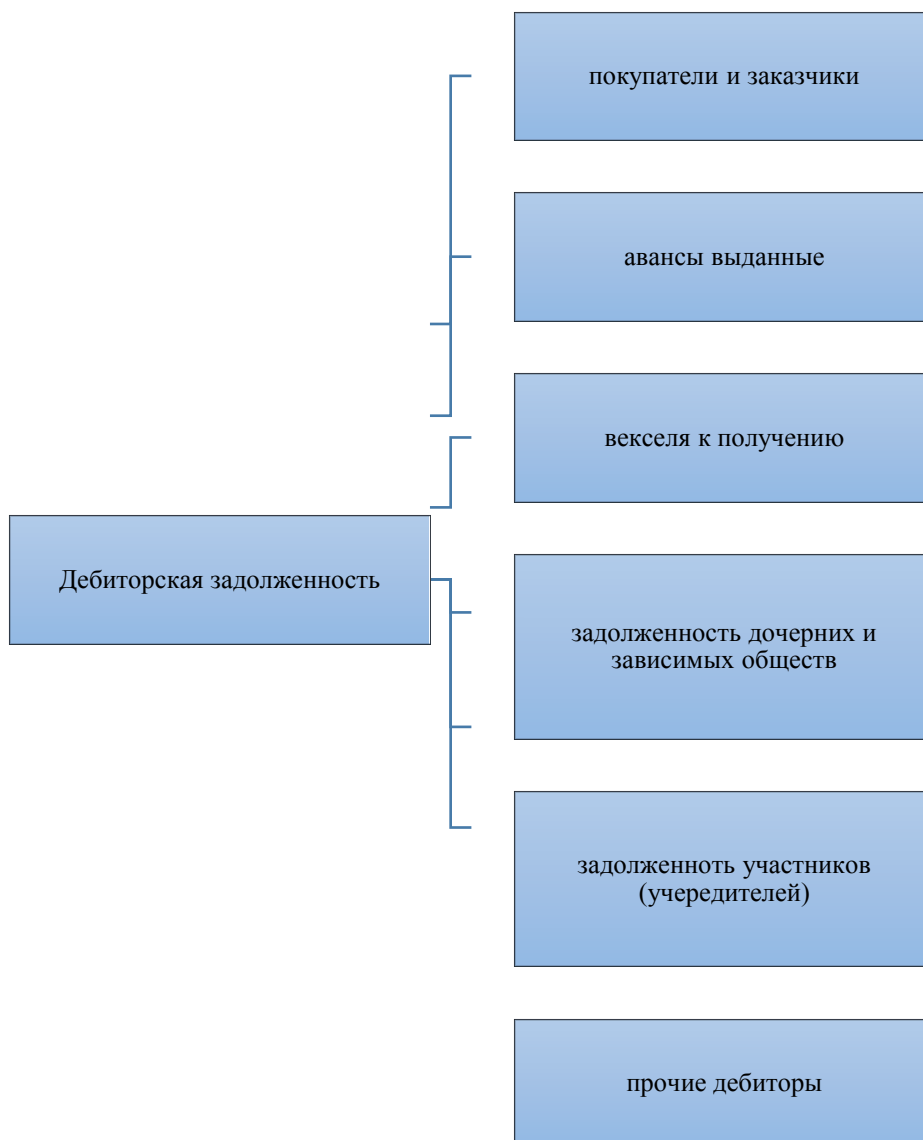


Рисунок 1.6 – Классификация дебиторской задолженности по причине возникновения

Любое предприятие, независимо от рода деятельности, самостоятельно решает, каким способом классифицировать дебиторскую задолженность. Важное значение имеет количество видов классификации, чем их больше, тем меньше потребуется работы со стороны финансовых служб организаций, для определения эффективности управления дебиторской задолженности.

1.2 Субъекты и методы управления дебиторской задолженности

В понятии управление существует два участника: субъект и объект управления. Для достижения определенной цели управления, субъект совершает к объекту определенное действие. А объект – тот, на кого направлено управленческое действие.

По мнению Т. В. Грицюк, в качестве субъектов управления могут выступать должностные лица или работники, в компетенцию которых входит управление организацией денежного оборота [14].

В крупных предприятиях для управления финансами созданы специальные структурные подразделения – финансовые службы и дирекции. Главным лицом выступает, финансовый директор – главный финансист. Так же субъектами финансового управления могут быть финансовый менеджер, главный бухгалтер, административный директор.

Финансовые поступления, выплаты, образующие денежный оборот организации, являются объектом управления финансового менеджмента [14].

Таким образом, с точки зрения управления дебиторской задолженности, субъектом управления является – специалисты финансовых служб, и другие структурные подразделения.

Объект управления – дебиторская задолженность, как части оборотных активов предприятия.

В настоящее время управление дебиторской задолженности вышло за пределы функций финансового менеджмента. Мероприятия по управлению дебиторской задолженностью проводятся в несколько этапов. Существуют мероприятия, которые проводят финансовые службы до срока выплаты платежа, а также после просрочки платежа.

Регламент управления дебиторской задолженностью представлен в таблице 1.1 [14].

Таблица 1.1 – Регламент управления дебиторской задолженностью

Мероприятия	Субъект управления
До наступления срока платежа	
Подготовка и заключение договора об отсрочке платежа	Менеджер по работе с клиентами
Заключение договора	Менеджер по продажам
Контроль отгрузки	Коммерческий директор
Извещение об отгрузке, сроках и сумме задолженности	Финансовая служба
Оформление расчетных документов дебитора	
За 2 – 3 дня до наступления срока оплаты, уведомление об оплате по телефону	
В первые 7 дней – после просрочки платежа	
Звонок по выяснению причин неоплаты и выселение графика оплаты	Финансовая служба
Прекращение поставок до оплаты	Коммерческий директор
Направление предупредительного письма с оповещением об установлении штрафа	Финансовая служба
Просрочка до 30 дней	
Предъявление штрафа к дебитору	Финансовая служба
Постоянные телефонные звонки дебитору с напоминанием о задолженности	
Рассмотрение возможности с дебитором о реструктуризации долга	Коммерческий директор
Просрочка до 60 дней	
Официальная претензия дебитору,	Финансовая служба

направленная заказным письмом, о неоплате долга и передаче дела в арбитражный суд	
Передача дела в арбитражный суд	
Принятие мер досудебного урегулирования данной проблемы	

Исходя из таблицы 1.1 следует вывод о том, что влияют на работу управления дебиторской задолженностью такие службы, как коммерческая и финансовая. В отделах имеются специалисты финансовых служб (финансовый директор, финансовые менеджеры), которые в свою очередь обладают полной информацией о состоянии дебиторской задолженности на предприятии.

Процесс управления дебиторской задолженностью является частью политики управления оборотным капиталом с одной стороны, а с другой – частью маркетинговой политики. Следовательно, для принятия правильного решения в сфере управления дебиторской задолженностью специалисты коммерческих и финансовых служб должны контактировать между собой постоянно [29].

Прежде чем разработать политику управления дебиторской задолженностью, руководители выше указанных служб должны определиться с целями и задачами управления дебиторской задолженностью.

Цели могут разрабатываться как в долгосрочном, так и краткосрочном периоде. В первом случае целью может выступать максимизация денежного потока при минимальных издержках. Во втором случае предприятие самостоятельно определяет цели исходя из различных факторов (положение на рынке, стадия развития, финансовое состояние) [31].

Как только предприятие определилось с целями и задачами, финансовые и коммерческие службы определяют для себя методы и инструменты управления дебиторской задолженностью. Выбор метода зависит от многих факторов, таких как положение предприятия в конкретной отрасли, степени влияния компании на рынок товаров и услуг, доступной стоимости финансовых источников, а также выбранного типа кредитной политики.

С точки зрения теории менеджмента, под методами управления дебиторской задолженностью можно понимать совокупность способов и приемов, подчиненных решению конкретных задач для воздействия на дебиторскую задолженностью. Под инструментами управления – договор или

регламент, в результате исполнения которого будет изменяться состояние дебиторской задолженности [14].

Согласно анализу литературных источников, методы управления дебиторской задолженностью можно разделить на методы управления текущей и просроченной дебиторской задолженностью. В первую очередь рассмотрим методы управления текущей дебиторской задолженностью, которые представлен на рисунке 1.7.



Рисунок 1.7 – Методы управления дебиторской задолженностью

Аналитический метод управления дебиторской задолженностью рассмотрен на примере сквозного анализа задолженности предприятия. Проведение сквозного анализа основано на данных бухгалтерской и

финансовой отчетности предприятия. Цель – определение сроков и состава дебиторской задолженности исследуемого предприятия. Данный анализ состоит из сквозного анализа дебиторской задолженности по срокам возникновения и по перечню дебиторов [9].

Сквозной анализ дебиторской задолженности по срокам возникновения необходим для определения срока давности задолженности, выявления вероятности и сумм сомнительных и безнадежных долгов. Интервалы длительности дебиторской задолженности могут быть различны и определены самостоятельно предприятием. В основном структурирование по срокам возникновения бывает следующим: от 0 до 30 дней, от 30 до 60 дней, от 60 до 90 дней и свыше 90 дней.

Сквозной анализ дебиторской задолженности по перечню дебиторов проводится, с целью выявления наиболее крупных дебиторов, выявлению добросовестности и недобросовестности их к оплате долгов. В результате анализа структуры дебиторской задолженности по перечню дебиторов выделяются самые крупные дебиторы. Классификация может быть следующая:

- задолженность более 5% от общей суммы;
- задолженность от 2–5%;
- прочие дебиторы.

Самым крупным дебиторам из предложенных групп необходимо оказать наибольшее внимание, и начать принимать меры по инкассации задолженности.

Наряду со сквозным анализом проводится анализ показателей эффективности управления дебиторской задолженности. Показатели эффективности будут описаны в параграфе 1.3.

Определение принципов кредитной политики по отношению к дебиторам. Формирование кредитной политики направленно на повышение эффективности финансовой и операционной деятельности предприятия.

В основе формирования принципов кредитной политики по отношению к дебитору, предприятию – кредитору необходимо решить основные вопросы,

такие как: в какой форме осуществлять реализацию продукции и какой тип кредитной политики выбрать.

По формам реализации продукции в кредит можно выделить: товарный (коммерческий) и потребительский кредит.

Товарный (коммерческий) кредит представляет оптовую форму реализации продукции предприятием – кредитором, на условиях отсрочки платежа, если данная отсрочка превышает сроки банковских расчетов [6].

Потребительский кредит в товарной форме представляет розничную форму реализации продукции предприятием–кредитором для дебиторов (физических и юридических лиц) на условиях отсрочки платежа. Обычно, данный вид кредита выдается на более длительный срок, нежели чем коммерческий кредит.

Выбор формы реализации продукции во многом зависит от типа кредитной политики предприятия. Различают следующие типы кредитной политики, которые отражены на рисунке 1.8.

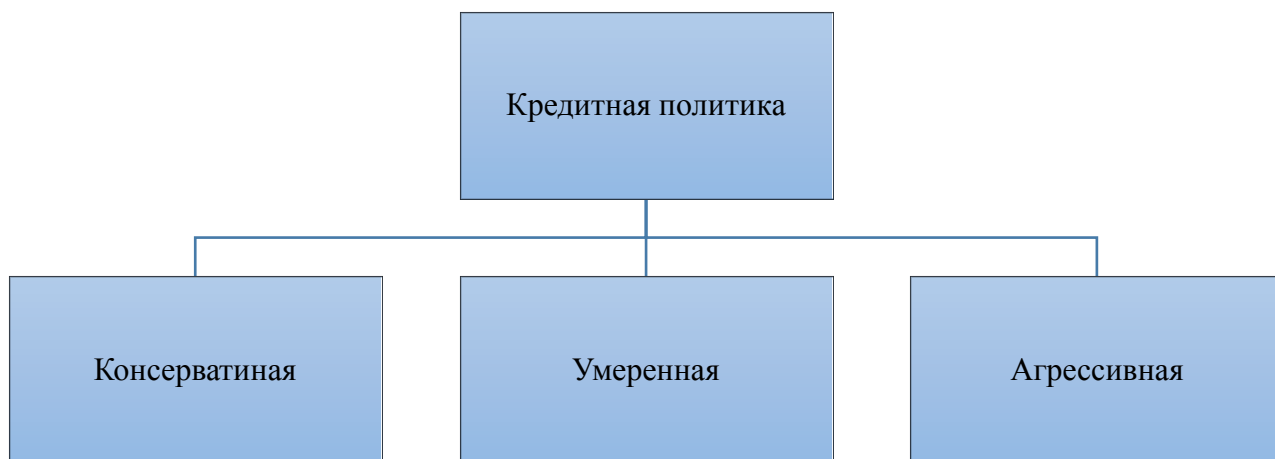


Рисунок 1.8 – Типы кредитной политики

Консервативный тип кредитной политики характеризуется минимизацией кредитного риска. Минимизация рассматривается, как главная цель существования кредитной деятельности предприятия. При осуществлении данного типа политики кредитования, предприятие не ставит перед собой

задачу повышения прибыли за счет увеличения объема выпуска изготавливаемой продукции, а наоборот предприятие осознанно сокращает круг дебиторов. Оно выделяет дебиторов, входящий в группу повешенного риска, и не сотрудничает с ними. Так же предприятие минимизирует срок предоставления кредита и его размер, повышает стоимость кредита, использует строгие процедуры инкассации.

Умеренный тип ориентирован на средний уровень кредитного риска при условиях продажи продукции предприятия с отсрочкой платежа.

Под агрессивной политикой понимается, отнюдь не жесткая политика в отношении дебиторов. Наоборот, предприятие-кредитор расширяет группы потенциальных дебиторов, работая даже с рисковыми группами. Приоритетную целью, которую ставит перед собой данное предприятия – это увеличение прибыли за счет реализации продукции на условиях кредитования. Предприятие-кредитор, увеличивает период предоставления кредита, снижает стоимость кредита и предоставляет возможность дебиторам пролонгировать кредит.

При определении типа кредитной политик предприятию стоит учитывать, что выбор консервативного типа кредитования негативно влияет на рост объема производства, на коммерческие связи. Агрессивный тип вызовет высокое отвлечение финансовых средств, снижает платежеспособность, на процедуры инкассации задолженности расходуется значительные ресурсы, что в конечном итоге, может значительно повлиять на рентабельность оборотных активов и финансирующего их капитала.

При формировании кредитной политики следует определить условия, такие как, период предоставления кредита, кредитный лимит, стоимость предоставления кредита и систему штрафных санкций, при просрочке исполнения платежа со стороны дебиторов [22].

Установление суммы финансовых средств, которые необходимо инвестировать в дебиторскую задолженность по товарному кредиту. Рассчитывая сумму инвестирования, необходимо учитывать величину объема

реализации продукции в кредит; средний период, на который предоставляется отсрочка платежа по частным формам кредита; средний период просрочки платежей, коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, реализуемой в кредит.

Анализ платежеспособности дебиторов. Предприятию-кредитору необходимо провести анализ платежеспособности каждого конкретного дебитора, если работа по предоставлению товарного или потребительского кредита с ним уже проводится или еще не проводилась. Процедура анализа включает: сбор информации о каждом дебиторе, проведение ее анализа и принятие решения о предоставлении кредита.

В качестве источников информации используют бухгалтерскую отчетность дебитора, получение которой может быть предусмотрено в договоре поставке или купли – продажи, также оперативная информация, связанная с оплатой предоставленной продукции и информация банков, которую они могут предоставить на определенных условиях в отношении каждого клиента, но учитываю соблюдение коммерческой тайны [9].

Но не всегда есть в наличии все источники информации, поэтому чаще всего проводится анализ финансовой отчетности контрагента на основе финансовых коэффициентов. Помимо анализа финансовой отчетности необходимо исследовать деловую репутацию дебитора в целом. Однако, для того чтобы принять решение предоставлять дебитору коммерческих кредит только анализа недостаточно. Предприятию-кредитору необходимо сформировать критерии оценки платежеспособности и присвоения кредитных рейтингов, что позволит поддерживать расходы на управление дебиторской задолженностью на заданном уровне. Для этого используется инструмент стандарты кредитоспособности.

Стандарты кредитоспособности – это документ, который регламентирует требования к кредитоспособности претендента на получение товаров в кредит. Он основан на критериях оценки кредитоспособности дебитора, которые разрабатывает предприятие-кредитор, и присвоенных дебиторам кредитных

рейтингах.

При оценке платежеспособности дебиторов используют такие критерии как, общее время работы с данным дебитором, объем хозяйственных операций с дебитором и стабильность их осуществления, показатель оборачиваемости дебиторской задолженности по данному дебитору, объем и сроки просроченной дебиторской задолженности и финансовые показатели деятельности дебитора.

Для определения числового значения кредитного рейтинга все вышеперечисленные критерии должны быть переведены в шкалу. При этом наивысший балл шкалы, присевается предпочтительному значению. Затем каждому критерию присваивается вес значимости и выводится сводный рейтинг дебитора [7].

По результатам оценки все дебиторы могут быть распределены на три группы: 1 группа – кредит предоставляется в максимальном размере; 2 группа – кредит предоставляется в ограниченном размере; 3 группа – кредит не предоставляется [9].

Эффективность стандартов кредитоспособности зависит от того как его придерживаются специалисты финансовых и коммерческих служб, насколько четко прописан регламент и как жестко сотрудники его придерживаются.

Ускорение возврата задолженности дебиторами за счет предоставления скидок. Этот метод формируется на основе изменения условий договора, в частности условий формирования цены товарного кредита. В книге Дж. Ван Хорна «Основы финансового менеджмента» отмечаются следующие инструменты управления дебиторской задолженностью [8]:

- предприятие предоставляет своим дебиторам скидки за ранние платежи. Скидка за ранние платежи – это уменьшение цены продажи, представленное в процентах. Предоставляется при оплате счетов-фактур раньше срока, установленного в договоре. Основная задача предприятия – кредитора определить, покроит ли выгода от ускорения процесса, затраты предприятия на предоставление скидки;

- сезонные датировки. Под данным видом скидок подразумеваются:

условия кредита, при которых дебиторы, могут произвести закупку продукции до наступления пикового сезона продаж, а расплатиться могут до окончания данного периода. Имеет большое значение, сравнение прибыли от дополнительного объема продаж с прибылью, которую можно получить от альтернативного вложения средств, требуемых для образования дополнительной задолженности. Сезонные датировки так же используются для сокращения издержек, связанных с хранением материальных запасов [5].

Скидки выполняют роль психологического фактора, так как поощрение в форме скидки всегда лучше, чем наказание (штраф)

Следующий метод, страхование дебиторской задолженности. В сошествии со статьей 929 ГК РФ под страхованием дебиторской задолженности понимается страхование риска убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушений обязательств со стороны контрагентов предпринимателя или изменения условий этой деятельности по независящим от предпринимателя обязательствам, в том числе риска неполучения ожидаемых доходов – предпринимательского риска [13].

Данный инструмент управления дебиторской задолженности способствует снижению кредитного риска и более интересен организациям, работающим на конкурентных рынках и не имеющим возможности влиять на покупателя своими условиями. Преимущества и недостатки данного метода рассмотрены

в таблице 1.2 [17].

Таблица 1.2 – Преимущества и недостатки страхования дебиторской задолженности

Преимущества	Недостатки
Повышение финансовой независимости предприятия	Высокая стоимость страхования премии
Дебиторская задолженность может быть предметом залога в кредитных	Длительность периода от наступления страхования до возмещения застрахованной

организациях	суммы
--------------	-------

Совершенствование рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка, позволяет использования в практике управления дебиторской задолженностью нового метода, ее рефинансирования. Рефинансирование – это ускорение перевода в другие формы оборотных активов организации: денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги [17]. Существует несколько инструментов рефинансирования, представленных на рисунке 1.9.

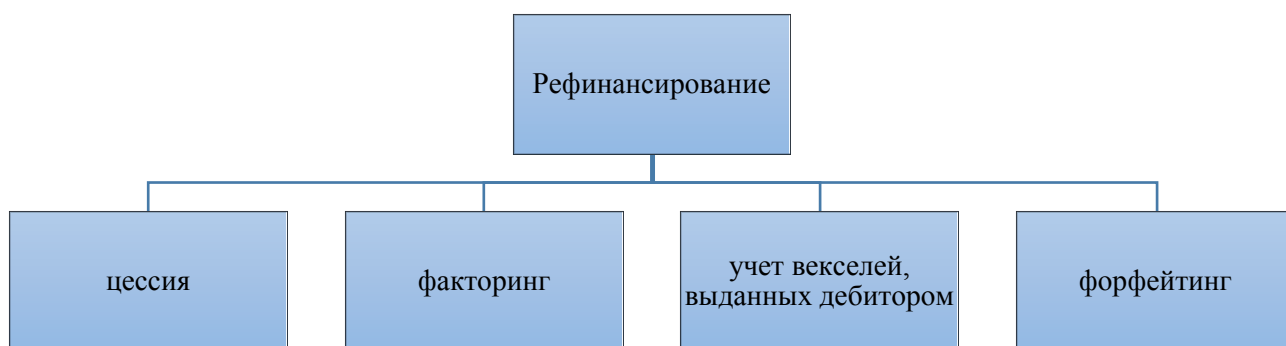


Рисунок 1.9 – Инструменты рефинансирования дебиторской задолженности

Цессия (уступка право требования на дебиторскую задолженность) признается соглашением, согласно которому cedent передает свои права кредитора к должнику третьему лицу (цессионарию). Арбитражный суд РФ постановил 29 декабря 1998 № 1676/98, что право требования могут передаваться третьему лицу путем обычного договора купли-продажи [4].

Факторинг – торгово-комиссионная операция, по переуступке дебиторской задолженности факторинговой компании (банку или другой кредитной организации, имеющей лицензию на данный вид деятельности) с целью: незамедлительного получения большей части долга, гарантии полного погашения задолженности, уменьшению расходов по ведению счетов. Является специфической разновидностью кредитования и посреднической деятельности.

Факторинговые организации занимаются взысканием задолженности у дебитора, предоставление краткосрочного кредита для предприятия –

кредитора и освобождение предприятия – кредитора от кредитного риска по операциям [18].

Факториновая деятельность в России регулируется главой 43 ГК РФ «Финансирование на уступку денежного требования». Главный недостаток факторинга – это его высокая стоимость.

Учет векселей, выданных дебиторами. Это финансовая операция по продаже банку или другому финансовому институту векселей выданных дебиторами по определенной дисконтной цене, установленной на основе номинала, срока погашения учетной вексельной ставки [4].

Форфейтинг – это финансовая операция по рефинансированию дебиторской задолженности по экспортному товарному кредиту путем передачи переводного векселя в пользу факториновой организации, с уплатой данной организации комиссионного вознаграждения. В результате форфетированная задолженность дебитора по товарному кредиту трансформируется в финансовую задолженность в пользу банка.

В сущности, форфейтинг объединяет элементы факторинга и учета векселей. Его недостаток, как и у факторинга – это высокая стоимость комиссии банка.

Методы управления просроченной дебиторской задолженностью делятся на три группы, наглядно представленных на рисунке 1.10.

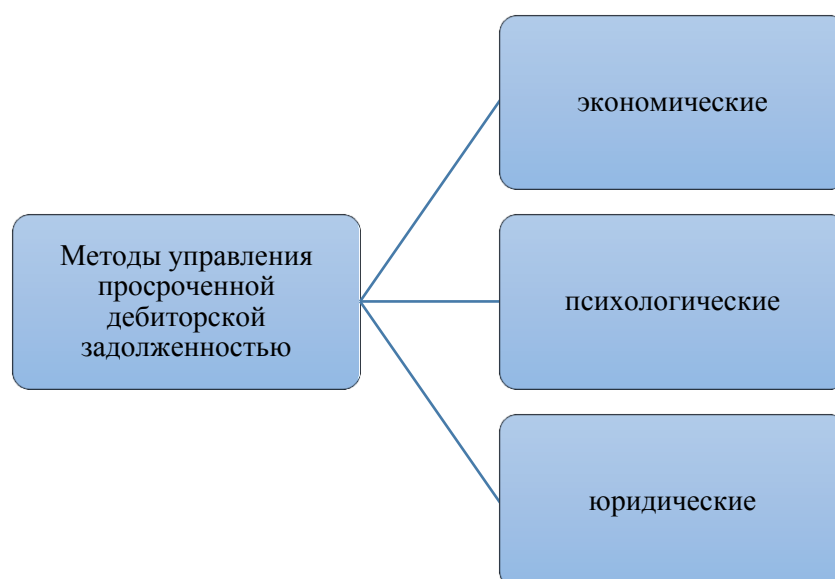


Рисунок 1.10 – Методы управления просроченной дебиторской задолженностью

Психологические методы воздействия более эффективны при небольшом периоде задолженности (до 30 дней).

Простейшие психологические методы воздействия на дебитора, которыми могут руководствоваться работники коммерческого отдела или финансовой службы:

- напоминания по телефону, различной эмоциональной окраски;
- письма на электронную почту;
- рассылка уведомлений об оплате по факсу;
- личные встречи с дебитором;
- направление досудебных претензий [42].

Более серьезными действиями по отношению к дебиторам являются:

- распространение информации о сложившейся ситуации в средствах массовой информации, имеющей документальное подтверждение об уклонении дебитора от оплаты задолженности, ущерб его репутации пред кредитными организациями и его контрагентами;

- подача заявления на руководителя предприятия-дебитора, в правоохранительные органы, о привлечении к уголовной ответственности за мошенничество или уклонение оплаты дебиторской задолженности.

Экономические методы воздействия на дебиторов. Данные методы более эффективны при сочетании их с психологическими методами воздействия и вводятся в зависимости от причины образования просроченной задолженности, срока просроченного долга, репутации дебитора.

В данную группу включаются следующие методы воздействия:

- прекращение поставки продукции;
- применение штрафных санкций;
- реализацию залога;
- взаимозачет;

- реструктуризацию задолженности;
- новацию.

Методы юридического воздействия на дебиторов – это серьёзные меры по взысканию дебиторской задолженности, срок которой наступает после 60-90 дней просрочки платежа. Данные методы начинают действовать, когда никакие приговоры с дебитором, уведомления или иная работа не принесла результатов. К методам юридического воздействия можно отнести: взыскание долга через арбитражный суд, инициирование банкротства дебитора [40].

Взыскание долга через арбитражный суд – это представление в суд с соблюдением установленного законом требований документа – искового заявления, в котором взыскатель должен убедить суд, что вправе требовать с дебитора исполнения обязательств [75].

Инициирование банкротства дебитора – это предприятие-кредитор в соответствии с ФЗ № 127 «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 может подать заявление о несостоятельности долга в арбитражный суд. Если сумма задолженности должника составляет не менее чем триста тысяч рублей. Заявление о банкротстве во многих случаях является эффективным методом взыскания долга, поскольку процедура банкротства для предприятия более сложный процесс, нежели возврат долга предприятию-кредитору.

1.3 Показатели оценки эффективности управления дебиторской задолженностью

На сегодняшний день, для многих предприятий страны стоит достаточно остро вопрос в управлении роста дебиторской задолженности.

Экономические и финансовые издания уделяют много внимания проблемам управления дебиторской задолженностью. Это не удивительно, так как данный оборотный актив отражает и фактические продажи, и замороженные финансовые средства в расчетах.

В настоящий момент мир зависит от топлива, ведь транспортные средства ездят благодаря нефтепродуктам, из природного газа изготавливают полимеры, часть медикаментов, даже игрушки – это всё результат обработки полезных ископаемых.

На данный момент нефтегазовая структура России – мощный конгломерат, который распространяет свое влияние не только на территории государства, но и далеко за её пределами. Но, даже учитывая то, что нефтегазовый сектор – это крупнейшая структура страны, требуется вложение капитала в развитие нефтегазовой отрасли [16].

Все это без преувеличений делает газ и нефть самыми полезными и ценными ресурсами не только топливной промышленности, но и остальных сфер. Поэтому нефтегазовая промышленность в экономике России играет ведущую роль. Газовый и нефтяной комплексы тесно связаны с другими отраслями экономики и производства государства.

На данном этапе нефтяной и газовый сегмент топливно–энергетического комплекса государства считается одним из двигателей прогресса и экономики РФ. Но в то же время состояние нефтегазовой отрасли России требует изучения соответствующими структурами, что имеет исключительно важное теоретическое и практическое значение для всего ТЭК страны. Значимость наличия ресурсной базы выражается тем, что топливно–энергетический комплекс РФ занимает 1/3 от всего промышленного производства, а это около 15% ВВП государства.

В целом, управление дебиторской задолженностью в нефтегазовой отрасли включает:

- анализ дебиторов;
- анализ реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;
- контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностью;
- разработку политики авансовых расчетов и представления коммерческих кредитов;

- оценку и реализацию методов управления дебиторской задолженностью.

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

Анализ дебиторской задолженности и оценка ее реальной стоимости заключается в: анализе задолженности по срокам ее возникновения, в выявлении безнадежной задолженности и формировании на эту сумму резерва, но сомнительным долгам. Определенный интерес представляет анализ динамики дебиторской задолженности по срокам ее возникновения и/или по периоду оборачиваемости.

Предоставление компаниям – покупателям отсрочки оплаты является в России общепринятым стандартом делового оборота и важным условием для развития каналов сбыта. Как правило, отсрочка составляет от 30 до 90 дней.

В России в 2015-2018 годах наблюдалась тенденция к постепенному снижению периода сбора дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в днях, что свидетельствовало о том, что российские компании достаточно эффективно налаживали работу по сбору оплаты за свои поставки.

В то же время, динамика периода сбора дебиторской задолженности в нефтегазовой отрасли показывает, что происходит рост данного показателя. Это может говорить, как об усилении проблем с платежеспособностью покупателей и заказчиков, так и о том, что в нынешних экономических условиях компании из этих отраслей для расширения и поддержания объемов бизнеса вынуждены иметь дело с клиентами из более рискованной группы.

С 1995 года Федеральная служба государственной статистики стала публиковать данные о динамике дебиторской и кредиторской задолженности

крупных и средних предприятий РФ. В соответствии с ГК РФ (ст. 307), оба вида задолженности соответствуют более общему понятию «обязательство» [13].

За период с 2013-2018гг. в России как дебиторская, так и кредиторская задолженность экспоненциально возрастают [23].

Данный рост обязательств несет прямую угрозу, несмотря на рост внутреннего валового продукта страны. До тех пор, пока существует прямой рост дебиторской и кредиторской задолженности, нельзя говорить о серьезном экономическом росте.

Чтобы проанализировать, насколько эффективна политика предприятия в области управления дебиторской задолженностью, необходимо ввести систему показателей оценки эффективности.

Первый показатель – это доля дебиторской задолженности оборотных активов предприятия, %.

$$ДЗ_{\%}^{ОА} = \frac{\sum ДЗ}{ОА} \times 100 \%, \quad (1.1)$$

где $\sum ДЗ$ – сумма дебиторской задолженности;

ОА – оборотные активы предприятия.

Этот показатель определяет часть дебиторской задолженности в структуре оборотных активов предприятия. Чем выше значение данного показателя, тем большая часть оборотных активов отвлечено из оборота.

Второй – доля дебиторской задолженности в выручке предприятия, %.

$$ДЗ_{\%}^В = \frac{\sum ДЗ}{В} \times 100\%, \quad (1.2)$$

где $\sum ДЗ$ – то же, что и в формуле (1.1);

В – выручка от продаж.

Рассчитывая показатель доли дебиторской задолженности в выручке от продаж предприятия, можно узнать, какая часть выручки от продаж приходится на продукцию, купленную в кредит у предприятия.

Третий показатель – оборачиваемость дебиторской задолженности

$$K_{\text{ОДЗ}} = \frac{B}{\text{Ср. велич. ДЗ}},$$

(1.3)

где B – то же, что и в формуле (1.2)

Ср. велич. ДЗ – средняя величина дебиторской задолженности.

Показатель определяет, сколько раз в среднем в течении года дебиторская задолженность превращалась в денежные средства. Для оборачиваемости дебиторской задолженности, как и для других показателей оборачиваемости не существует четких нормативов, поскольку они сильно зависят от отраслевых особенностей и технологии работы предприятия. Но в любом случае, чем выше коэффициент, то есть чем быстрее покупатели погашают свою задолженность, тем лучше для организации.

Следующий четвертый показатель – это период погашения дебиторской задолженности

$$\text{Период погашения ДЗ} = \frac{D}{K_{\text{ОДЗ}}},$$

(1.4)

где D – количество дней в периоде;

$K_{\text{ОДЗ}}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Данный показатель определяет промежуток времени, в течении которого компания, продав продукцию, ожидает поступления денег.

Пятый показатель для определения эффективности – это доля дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, %

$$ДЗ_{\%}^{\text{пок,зак}} = \frac{\sum ДЗ^{\text{пок,зак}}}{\sum ДЗ} \times 100\%,$$

(1.5)

где $D_{\text{дз.пок,зак}}$ – дебиторская задолженность покупателей и заказчиков;
 $\Sigma \text{ДЗ}$ – то же, что и в формуле (1.1).

Данный показатель определяет, какая часть дебиторской задолженности приходится на покупателей и заказчиков предприятия.

Поскольку наибольший интерес, при управлении вызывает качество дебиторской задолженности, необходимо ввести показатели, определяющие наличие просроченной и сомнительной дебиторской задолженности. Наличие просроченной и сомнительной задолженности, создает угрозу неплатежеспособности, удлинняет оборачиваемость текущих активов и снижает их ликвидность.

Шестой – это доля просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, %

$$ДЗ_{\%}^{\text{проср}} = \frac{\Sigma \text{ДЗ}_{\text{проср.}}}{\Sigma \text{ДЗ}} \times 100\%,$$

(1.6)

где $\Sigma \text{ДЗ}_{\text{проср.}}$ – просроченная дебиторская задолженность;
 $\Sigma \text{ДЗ}$ – то же, что и в формуле (1.1).

Характеризует часть дебиторской задолженности, которая приходится на просроченную дебиторскую задолженность.

Седьмой показатель – доля сомнительной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, %

$$ДЗ_{\%}^{\text{сомн.}} = \frac{\Sigma \text{ДЗ}_{\text{сомн.}}}{\Sigma \text{ДЗ}} \times 100\%,$$

(1.7)

где $\Sigma \text{ДЗ}_{\text{сомн.}}$ – сомнительная дебиторская задолженность;
 $\Sigma \text{ДЗ}$ – то же, что и в формуле (1.1).

Коэффициент характеризует часть дебиторской задолженности, которая приходится на сомнительную дебиторскую задолженность.

Восьмой показатель – это доля просроченной дебиторской задолженности в выручке предприятия, %

$$\text{ДЗ}_{\text{проср.}}.\% = \frac{\Sigma \text{ДЗ}_{\text{проср.}}}{В} \times 100\%,$$

(1.8)

где $\Sigma \text{ДЗ}_{\text{проср.}}$ – то же, что и в формуле (1.6);

В – то же, что и в формуле (1.2).

Коэффициент определяет долю просроченной дебиторской задолженности в выручке предприятия.

Последний девятый показатель – доля сомнительной дебиторской задолженности в выручке предприятия, %

$$\text{ДЗ}_{\text{сомн.}}.\% = \frac{\Sigma \text{ДЗ}_{\text{сомн.}}}{В} \times 100\%,$$

(1.9)

где $\Sigma \text{ДЗ}_{\text{сомн.}}$ – то же, что и в формуле (1.7);

В – то же, что и в формуле (1.2).

Показатель определяет долю сомнительной дебиторской задолженности в выручке предприятия.

Благодаря коэффициентам, предприятие может выявить проблемы, связанные с дебиторской задолженностью, такие как рост дебиторской задолженности в оборотных активах, рост сомнительной и просроченной задолженности. Узнать оборачиваемость задолженности, а также средний срок ее погашения на предприятии.

Изучив теоретические основы управления дебиторской задолженностью, можно сделать вывод о том, что существует множество определений и классификаций дебиторской задолженности. Все они не исключают друг друга, а взаимодополняют, помогают понять сущность дебиторской задолженности и

какими методами лучше всего с ней бороться. Так же изучили коэффициенты, благодаря которым, можно оценить дебиторскую задолженность предприятия.

Далее перейдем непосредственно к анализу и оценки состояния дебиторской задолженности на предприятии с помощью изученных коэффициентов. А затем, выберем наиболее подходящие мероприятия по управлению дебиторской задолженности из приведенных в теоретической части.

2 Организационно – экономическая характеристика и анализ дебиторской задолженности ПАО «НК «Роснефть»

2.1 Характеристика ПАО «НК «Роснефть» как хозяйствующего субъекта

2.2 Оценка эффективности и финансовой устойчивости ПАО «НК «Роснефть»

2.3 Анализ дебиторской задолженности ПАО «НК «Роснефть»

3 Рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженности

3.1 Оценка дебиторской задолженности ПАО «НК «Роснефть»

3.2 Разработка мероприятий по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью ПАО «НК «Роснефть»

3.3 Экономическая эффективность мероприятий по управлению дебиторской задолженностью

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе были рассмотрены проблемы эффективности управления дебиторской задолженностью предприятий отрасли, а также мероприятия по коррекции данной проблемы.

На сегодняшний день у нефтяных компаний наблюдается сложная ситуация с дебиторской задолженностью. Отличительной особенностью компаний нефтегазовой отрасли является то, что они основную долю продаж осуществляют в кредит. Поступления от реализации продукции происходят обычно в течении 30 дней, а тот и позже. В результате этого появляется просроченная дебиторская задолженность, которая уменьшает реальные поступления. Это, в свою очередь, приводит к ограничению расходов. Поэтому для нефтегазовых компаний и их дочерних организаций очень большое значение имеет эффективное управление дебиторской задолженностью.

Основная проблема на сегодняшний день состоит в высоком риске снижения потенциала финансово – хозяйственной деятельности из – за применения неэффективной системы управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Для анализа задолженности предприятия были использованы различные методики анализа дебиторской задолженности ПАО «НК «Роснефть», их разнообразие позволило точнее оценить ситуацию на данном предприятии.

Проведя анализ дебиторской задолженности ПАО «НК «Роснефть» за период 2016-2018 гг., можно сделать вывод о том, что с каждым годом доля дебиторской задолженности на предприятии повышается на 166 % и 105 %, соответственно. С каждым годом у предприятия увеличивается долгосрочная дебиторская задолженность по сравнению с краткосрочной. В отчетном году долгосрочная задолженность преобладает над краткосрочной на 24 %.

Повышение оборачиваемости дебиторской задолженности с 2,41 до 2,69, следовательно, снижение периода погашения на 15 дней, что является положительной тенденцией для предприятия. В тоже время повышение доли

просроченной дебиторской задолженности на 1,53 % и сомнительной дебиторской задолженности на 0,31 %, что имеет отрицательную тенденцию.

По результатам анализа можно сделать вывод, что политика ПАО «НК «Роснефть» по управлению дебиторской задолженностью является малоэффективной. Поэтому для улучшения показателей компании был предложен ряд мероприятий по улучшению эффективности управления дебиторской задолженностью.

Были предложены следующие мероприятия:

- предоставление скидки;
- факторинг.

Путем оценки предложенных мероприятий была рассчитана экономическая эффективность.

Таким образом, внедрение предложенных мероприятий способствует снижению дебиторской задолженности на 69 %. При этом возможно снижение кредиторской задолженности за счет полученных денежных средств на 74 %, по отношению с отчетным годом. Увеличилась оборачиваемость дебиторской задолженности на 1,8. Период погашения задолженности в свою очередь сократился на 54 дня. Решилась проблема с увеличением просроченной дебиторской задолженности на 2,4 % и сомнительной на 1,14 %.

В заключении можно сделать вывод о том, что проведение предложенных мероприятий будет способствовать эффективному снижению дебиторской задолженности, тем самым будет достигнуто улучшение платежной дисциплины предприятия и увеличена эффективность управления дебиторской задолженностью на предприятии, следовательно, цель данного исследования достигнута.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Агеева Е.И. Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью/ Финансовый менеджмент. -2018.- №6.–с.24-28.
- 2 Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева. – Москва : КноРус, 2017. – 672 с.
- 3 Астахова Е.А. Зарубежный опыт управления дебиторской задолженностью / Е.А. Астахова // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. -2015. - № 4(43). -С. 83-86.
- 4 Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности: учеб. / Ю.А. Бабаев. – Москва: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2017– 424 с.
- 5 Бабичев, С.Н. Факторинг: учеб. пособие / С.Н. Бабичев, А.А. Лабзенко, А.Ю. Подлеснова, Москва, МФДА, 2015. – 208с.
- 6 Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент / И.Т.Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 224 с.
- 7 Балашев Н.Б. особенности управления дебиторской задолженностью предприятия /Н.Б. Балашев, Н.В.Игидова //Сборник научных трудов Sworld. - 2014. -Т. 28. - №1. -С. 51-55.
- 8 Белотелова Н. П. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов / Н. П. Белотелова. -4-е изд. –М.: Дашков и К, 2016. -400 с.
- 9 Белякова, А.И. Снижение риска неплатежей с помощью факторинга [Электронный ресурс] / А. И. Белякова, И. В. Торопова // Журнал «Вопросы управления». – 2016. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>.
- 10 Боровицкая М.В. Особенности организации внутреннего контроля задолженности торговой организации / М.В. Боровицкая, К.В. Косарева // Молодой ученый. -2014. - №3(62). -С. 383-384.
- 11 Ботвич, А.В., Бутакова, Н.М., Забурская, А.В., Пабст, А.В. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий: анализ и управление

/ А.В. Ботвич, Н.М. Бутакова, А.В. Забурская, А.В. Пабст // Научные итоги года: достижения, проекты, гипотезы. –2015. - № 4. С. 128-136.

12 Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: в 2 т./ И.А. Бланк. 4-е изд., стер. –М.: Омега –Л, -Т.1. -2016 –656 с.

13 Богатко А.Н. Управление оборотными средствами: современные аспекты и перспективы: учеб. / А.Н. Богатко. – Москва: ИНФРА-М, 2016. – 75с.

14 Большие финансы [Электронный ресурс]: Основные подходы к оценке дебиторской задолженности компании // – Режим доступа: <http://www.greatfin.ru/grefs-570-2.html>.

15 Буханцев Ю.А. Повышение эффективности внутреннего контроля состояния расчётов с контрагентами // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. –№ 1–2016.

16 Валинуров Т. Р. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия / Т.Р. Валинуров, Т.В. Трофимова // Международный бухгалтерский учет. -2017.- № 3. -С. 33-44.

17 Ван Хорн, Джеймс. Основы финансового менеджмента: пер. с англ./ Дж. Ван Хорн, Дж. М. Вахович. –М.: Изд. дом «Вильямс», 2016 –1225 с.

18 Васильева Е.А., Внутренний аудит как основополагающее звено развития внутрихозяйственного контроля в системе управления организацией [Текст] / Е.А. Васильева, Т.Н. Гуськова // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. –2017. –№ 4. –125–127 с.

19 Васильева Е.А., Учетно-аналитическое обеспечение устойчивого развития хозяйствующего субъекта [Текст] / Е.А. Васильева // Экономика и предпринимательство. –2013. –№7(36). –229–232 с.

20 Васина Н. А. Анализ ликвидности и финансовой устойчивости российских предприятий: шаг в сторону снятия неопределенностей // Директ. Санкт-Петербург – 2016. - № 5.

- 21 Войко А.В. Оценка влияния дебиторской задолженности на формирование финансовых результатов предприятия. Финансовый менеджмент: учеб. / А.В. Войко. – Москва: Финансы, 2016. – 324 с.
- 22 Володин А.А. Управление финансами. Финансы предприятия: учебник / под ред. А.А. Володина. –3-е изд. -М.: ИНФРА-М, 2017. -364 с.
- 23 Воробьева Е.Н. Мониторинг состояния расчетов с контрагентами [Текст] / Е.Н. Воробьева // Молодой ученый. –2016. –№ 4.2. –89–92 с.
- 24 Гавриков М. Особенности управления дебиторской задолженностью в российских компаниях / М. Гавриков // Управление корпоративными финансами. -2017. - № 3. -С. 16.
- 25 Герасимова Л.Н. Управление дебиторской задолженностью на основе факторинга / Л.Н. Герасимова // Инновационное развитие экономики. - 2016. - №2. -С. 125-131
- 26 Герасимова Л.Н. Внутренний контроль дебиторской задолженности в организации / Л.Н. Герасимова, Д.Э.Нигаи // Экономика и управление: проблемы, решения. -2015. - №10. -С. 34-38.
- 27 Глушко, Е. В. Теоретические основы учета дебиторской задолженности [Электронный ресурс] / Е. В. Глушко, Сергиенко О. В. // Молодой ученый. –2017. - №13. – Режим доступа: <http://moluch.ru/147/41162>.
- 28 Годовой отчет ПАО «НК «Роснефть» за 2018 г. (с аудиторским заключением независимого аудитора)
- 29 Голикова О. С. Ежедневный контроль за движением дебиторской задолженности – залог финансовой устойчивости предприятия / О. С. Голикова Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. – Санкт Петербург: Реноме, 2017.
- 30 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ / (ред. от 30.12.2018) (с изм. и доп. вступ. в силу с 01.07.2015) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справ. правовая система – Электрон. дан. –М., 2016. – Режим доступа: <https://www.consultant.ru/>

31 Грицюк Т.В. Финансы предприятий на примере регионов: учебно-методическое пособие / Т. В. Грицюк, В. В. Котилко. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 488 с.

32 Груздова Л.Н. Роль дебиторской задолженности в финансовом состоянии организации / Л.Н. Груздова // Экономика и предпринимательство. - 2017. - № 4-1. - С. 542-544.

33 Гужавина, Н. А. К вопросу о дебиторской и кредиторской задолженности [Электронный ресурс] / Н. А. Гужавина // Молодой ученый. – 2017. - №12. – Режим доступа: <http://moluch.ru/146/41023>.

34 Гушанская Т.В. Особенности управления дебиторской задолженностью в рамках финансового менеджмента, бухгалтерского и налогового учета / Т.В. Гушанская// Научно-методический электронный журнал «Концепт». -2016. -Т. 20. - №2. -С. 481-485.

35 Даниленко, Е.А. Просроченный долг: как дисциплинировать покупателей/ Консультант. - 2017.-№11.-С.25-27.

36 Демина, И.Д. Моделирование зависимости образования дебиторской задолженности от источников финансирования / И.Д. Демина // Финансовый анализ. –2016. -№41.

37 Динамика дебиторской задолженности организаций [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. –М., 2018. -Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/dindz.htm

38 Дудин А.С. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают. –СПб.: Питер, 2016. –192 с. 124

39 Дудко Е.А. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью компании / Е.А. Дудко // Вестник Российского нового университета. - 2015. - № 2. - С. 85-88

40 Евдокимова С.С. Российский рынок факторинговых услуг и перспективы использования факторинга в качестве инструмента управления дебиторской задолженностью (на примере продуктовой линии банка

«Национальная Факторинговая Компания») / С.С. Евдокимова // Финансы и кредит. -2017. - № 13. -С. 20.

41 Зайцев, В.Ю. Дебиторская задолженность и управление ею в компаниях нефтегазового комплекса / В.Ю. Зайцев // Новый университет. – 2017. -№ 7.

42 Зарецкая В.Г. Оценка и анализ дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом фактора времени / В.Г. Зарецкая // Международный бухгалтерский учет. -2016. - № 29. -С. 44-53.

43 Ивашкевич В.Б. Анализ дебиторской задолженности / В.Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет – 2015. – № 6. – 18 с.

44 Идрисова Ф.М. Оптимизация управления задолженностью контрагентов // Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова. – 2018. – 234 с.

45 История компании РОСНЕФТЬ [Электронный ресурс]: офиц. сайт «Нефтяная Компания «НК «РОСНЕФТЬ»». – Москва, 2018. Режим доступа: <http://www.rosneft.ru/Company/history>.

46 Калашникова И.В. Состояние и проблемы развития нефтегазового комплекса России / И.В. Калашникова // Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ». –2015. –Том 6, No2. -С. 152 -156

47 Камайкина И.С. Методика оценки платежеспособности заказчика как инструмент контроля дебиторской задолженности в организации / И.С. Камайкина // Образование. Наука. Научные кадры. -2015. - № 1. -С. 151-155.

48 Кантор Е.Л., Гинзбург А.И., Кантор В.Е. Основные фонды промышленных предприятий. – СПб.: Питер, 2015. – 240 с.

49 Кац Я.С. Задачи учета и анализа использования оборотных средств предприятия : учеб.пособие / Я.С. Кац. – Москва: Финансы, 2016. – 426 с.

50 Кац Я.С. Кредитная политика предприятия: учеб. пособие / Я.С. Кац. – Москва: Финансы, 2017. – 234 с.

- 51 Квасова Н.В. Управление задолженностью / Н.В. Квасова, С.А. Селин, Т.А. Сыроватская // Автоматика, связь, информатика. - 2017. - № 8.- С. 21-22.
- 52 Кирченко Т.В. Финансовый менеджмент: учебник/ Т.В. Кирченко. – М.: «Дашков и К», 2015. –484 с.
- 53 Клычова, Г. С. Дебиторская задолженность: сущность и определение [Электронный ресурс] / Г. С. Клычова, З. З. Хамидуллин // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2016. - №16. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
- 54 Корнеев И. Дебиторская и кредиторская задолженность // Московский бухгалтер. –2016. –№ 11-12.
- 55 Ковалев, В.В. Основы теории финансового менеджмента: учеб.-практ. пособие / В.В. Ковалев .— М. : Проспект, 2015 .— 533 с.
- 56 Коржубаев А. Г. Перспективы развития нефтегазового комплекса Восточной Сибири и Дальнего Востока [Текст] / А. Г. Коржубаев // Регион: экономика и социология. –2017. – № 2. –С. 193-210.
- 57 Коржубаев А. Г. Современное состояние и прогноз развития нефтегазового комплекса России на ближайшие десятилетия XXI века с учетом международных тенденций [Текст] / А. Г. Коржубаев, И. В. Филимонова, Л. В. Эдер // Нефтегазовая геология. Теория и практика. –2017. –№ 2. –С. 1-18.
- 58 Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности: учебник для / Л.И. Кравченко. – Минск: Новое знание, 2018. – 526 с.
- 59 Кришталева Т.И. Оценка дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности / Т.И. Кришталева, Г.И. Корзун // Международный бухгалтерский учет. -2017. - № 43. -С. 37.
- 60 Кузнецова А.А. ABC-метод управления дебиторской задолженностью: предпосылки к применению, общие рекомендации / А.А. Кузнецова // Путеводитель предпринимателя. -М., 2016

61 Ладанов А.А. Использование факторинга для повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса // Российское предпринимательство. -2016. - № 4 (202). -С. 30-34.

62 Латышева К.В. Управление дебиторской задолженностью / К.В. Латышева // Академический вестник. -2016. - № 2(28). -С. 439-448.

63 Лемещенко, Г.Л. Отражение дебиторской задолженности в финансовой отчетности / Г.Л. Лемещенко, Е.Ю. Тарасова // Аудиторские ведомости – 2015. – № 11. – 18 с.

64 Малкова, О. А. Управление дебиторской задолженностью [Электронный ресурс] / О. А. Малкова // Главная книга. – 2017. - №3. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

65 Мелехина Т.И. Инвентаризация дебиторской задолженности / Т.И. Мелехина // Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях. - 2017. - № 24. -С. 63.

66 Мельникова, Л. А. Учет и анализ дебиторской задолженности [Электронный ресурс] / Л. А. Мельникова, Ю. В. Рубцова // Современный бухучет. – 2016. - №5 .– Режим доступа:<http://www.consultant.ru>.

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

68 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 17.06.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.06.2019) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справ. правовая система –Электрон. дан. –М., 2016. –Режим доступа: <https://www.consultant.ru/>

69 Обзор рынка облигаций [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.dohod.ru/ik/analytics/bonds/>

70 Орлова, О. Е. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью в кризис [Электронный ресурс] / О. Е. Орлова // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2016. - №7. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

- 71 Основные показатели нефтегазовой отрасли [Электронный ресурс]: офиц. сайт / Мин-во энергетики РФ. –Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/33>
- 72 Отражение дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской отчетности. [Электронный ресурс]: Бухгалтерский учет.
- 73 Налогообложение. Аудит. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/html>
- 74 Отчет Группы «НК «РОСНЕФТЬ» о деятельности в области устойчивого развития на территории Российской Федерации в 2016-2018 годах: офиц. текст. – Москва, 2019. – 125 с.
- 75 Пак С. А. Абсолютные и относительные показатели контроля и анализа дебиторской задолженности / С.А. Пак// Проблемы современной экономики. - 2018. - № 2. -С.194-197.
- 76 Парушина Н.В. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности/ Н.В. Парушина // Бухгалтерский учёт. - 2016. - № 4. -С.114-11
- 77 Пархоменко О.П. Аспекты эффективного управления инкассацией дебиторской задолженности предприятий / О.П. Пархоменко, И.И. Ляпун // Экономика и Финансы. -2018.- № 3. -С. 65-69.
- 78 Перспективы развития и стратегии [Электронный ресурс]: офиц. сайт / Роснефть. –Режим доступа: <http://www.rosneft.ru/>
- 79 Подгузова К.В. Дебиторская задолженность предприятия / К.В. Подгузова, Ж.М. Корзоватых // Вестник Университета (Государственный университет управления). -2016. - № 1. -С. 127-131.
- 80 Покаместов, И.Е. / Факторинг: учебное пособие / И.Е. Покаместов, М.В. Леднев. - Москва: ИНФРА-М, 2018. – 87с
- 81 Политика компании ПАО «НК «Роснефть» в области управления оборотным капиталом // ПАО «НК «Роснефть». –2018. [электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.rosneft.ru/> (дата обращения 29.06.2019)
- 82 Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99. утв. Приказом МФ РФ от 06 июля 1999г. № 43н- (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс:

справ. правовая система – Электрон. дан. – М., 2016. – Режим доступа:<https://www.consultant.ru/>

83 Раева И.В. Совершенствование механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии / И.В. Раева, К.В. Разумова // Молодой ученый. -2014. - №12(71). -С. 175-178.

84 Рогачева М.А. V-образная модель качества дебиторской задолженности / М.А. Рогачева // Проблемы современной экономики. - 2017. - № 4. -С. 216-218.

85 Ромашова А.И. Оптимизация расчетов с контрагентами / А.И. Ромашова // Экономические науки. - 2015

86 Рябова Е.В. Обоснование выбора классификации дебиторской задолженности по срокам возникновения для формирования резервов по сомнительным долгам / Е.В. Рябова // Всё для бухгалтера. -2018. – № 2. -С. 85.

87 Сабиллин М.Т. Взыскание долгов от профилактики до принуждения: практическое руководство по управлению дебиторской задолженностью. –М.: «ВолтерсКлувер», 2017. –378 с.

88 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности. Мн.: ООО «Новое знание», 2016. - 688 с.

89 Савченко Е. А. Кластерный анализ как метод управления дебиторской задолженностью организации [Электронный ресурс] / Е. А. Савченко // Научно-методический электронный журнал «Концепт». –Электрон. 125 дан. -2017. – № 12 (декабрь). – С. 1-6. Режим доступа: <https://ekoncept.ru/2013/13266.htm>

90 Сайт «Кредит для бизнеса.Ру» [Электронный ресурс]:- Режим доступа: <http://www.creditforbusiness.ru/factoring/>

91 Салостей С. Во что обходится компании дебиторская задолженность ее клиентов//Финансовый Директор.-2016.-№2.-С.55-60.

92 Санкина Е. А. Прогнозирование финансовой устойчивости предприятия как важнейший элемент обеспечения его устойчивого развития / Е. А. Санкина // Молодой ученый. – 2016. – No5. – С. 407– 409.

93 Сафронова М.Ф. Техника и технология аудита дебиторской задолженности в организациях оптовой торговли / М.Ф. Сафронова, С.А. Макаренко // Международный бухгалтерский учет. -2016. - № 7. -С. 36.

94 Семенихин В.В. Дебиторская и кредиторская задолженность: бухгалтерский учет расчетов / В.В. Семенихин // Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях. - 2017. - № 12. -С. 82.

95 Сигидов Ю.И. Оценка дебиторской задолженности в российском и международном учете / Ю.И. Сигидов, М.А. Коровина // Дайджест-Финансы. - 2016. - № 12. -С. 96.

96 Сметанко, А.В. Прикладные аспекты внутреннего аудита расчетов с покупателями и заказчиками в условиях неопределенности и рисков [Электронный ресурс] / А. В. Сметанко // Международный бухгалтерский учет.– 2014. - №17. – Режим доступа: <http://www.fin-izdat.ru>.

97 Смолякова Н. О. Управление дебиторской задолженностью: учет и контроль / Н.О. Смолякова // Проблемы современной экономики. - 2017. - № 1. -С. 423-426.

98 Справочник аналитика ПАО «НК «РОСНЕФТЬ» за 2017 год: офиц. текст. – Москва, 2018. – 88 с.

99 Справочник финансиста предприятия. - М.:ИНФРА -М, 2018. - 368 с.

100 Статистика газового и нефтяного комплекса [Электронный ресурс] // Министерство энергетики РФ –URL: <http://www.minenergo.gov.ru> (дата обращения 18.06.2019)

101 Сутягин В. Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: учебное пособие / В.Ю. Сутягин, М.В. Беспалов – Москва: ИНФРА-М, 2016. –216 с.

102 Таюрская, О. В. Управление совокупной задолженностью как фактор финансовой устойчивости организации / О. В. Таюрская // Вестник ИрГТУ. –2017. - №4. – С. 187-193.

103 Твердохлебов, В. В. Эффективное управление дебиторской задолженностью – залог финансового благополучия компании [Электронный

ресурс] / В. В. Твердохлебов // Российский налоговый курьер. – 2018. - №18. –
Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

104 Тихомиров Е.В. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия: учебник для вузов / Е. Ф. Тихомиров. - 3-е изд., испр. и доп. - М. : Академия, 2016. - 384 с

105 Толмачева И. В. Оценка и анализ дебиторской задолженности по отраслям экономики ПМР / И. В. Толмачева // Молодой ученый. – 2016. – №2. – С. 599–603.

106 Устав ПАО «НК «РОСНЕФТЬ»: офиц. текст. – Москва, 2018. – 26 с.

107 Фартушняк О.В., Пасичник И.Ю. Учет дебиторской задолженности: сравнительная характеристика международного и отечественного опыта // Бизнесинформ. –2010. –№6. –36-41 с.

108 Фатхутдинов Р.А. Организация производства. – М.: ИНФРА-М, 2018.-672 с.

109 Филина, Ф.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. Острые вопросы налогообложения: учебник / Ф.Н. Филина. - Москва.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2015. — 152 с.

110 Хрипач Я.В. и др. Экономика предприятия. – Минск: «Экоперспектива», 2015. – 460 с.

111 Хромов М.Ю. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг: учеб. / М.Ю. Хромов. – Санкт-Петербург: Питер, 2016. – 205 с.

112 Хромых Н.А. Аналитические показатели формирования оборотных активов предприятия // Экономический анализ: теория и практика. –2015. -№ 38. С.245 –451.

113 Чиков Д. Контроль над дебиторской задолженностью // Финансовая газета. Региональный выпуск. –2017. –№ 11, 12


114 Чиркова М.Б Концептуальные аспекты международной и российской практики использования резерва по сомнительным долгам. / М. Б.Чиркова, В. Б. Малицкая // Международный бухгалтерский учет. – М., 2018, №24 (380). С. 16-24

- 115 Чурилин, А. Система управления финансами компании / А. Чурилин // Финансовый директор, 2018. – № 3. – С. 21-25.
- 116 Шохин Е. И. Финансовый менеджмент: учебник/под ред. проф. Е.И. Шохина. - 3-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2018. - 480 с
- 117 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА – М, 2015. - 518 с.
- 118 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. - М: ИНФРА – М, 2016.- 672 с.
- 119 Шестакова, Е. Форфейтинг: преимущества и недостатки [Электронный ресурс] / Е. Шестакова // ЭЖ-Юрист. – 2017. - №38. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
- 120 Экономика предприятия (фирмы) / Под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина.– М.: ИНФРА-М, 2019.– 601 с.
- 121 Экономика предприятий нефтяной и газовой промышленности [Текст]: Учебник / В. Ф. Дунаев, В. А. Шпаков, Н. П. Епифанова, В. Н. Лындин. Под редакцией В. Ф. Дунаева. –М.: ФГУП Изд-во «Нефть и газ» РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина, 2016. –352 с.
- 122 Экспоцентр [Электронный ресурс]: Нефтегазовый сектор экономики // –Режим доступа: <http://www.nftegaz-expo.ru>
- 123 Энергетическая стратегия России на период до 2030 года [Электронный ресурс]: офиц. сайт / Мин-во энергетики РФ. –Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/>
- 124 Invest Funds [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://investfunds.ru/indexes/216/>
- 125 Smart – Lab [Электронный ресурс]: Режим доступа: https://smart-lab.ru/q/ROSN/f/y/MSFO/market_cap/

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
«___» _____ 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.05.09 «Экономика предприятий и организаций
(нефтяная и газовая промышленность)»

**Управление дебиторской задолженностью на предприятиях нефтегазовой
отрасли (на примере ПАО «НК «Роснефть»)**

Пояснительная записка

Руководитель


подпись, дата

доцент, канд. тех. наук

О. Г. Феоктистов

Выпускник


подпись, дата

О. Ю. Владимирова

Нормоконтролер


подпись, дата

К. А. Мухина

Красноярск 2019