

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

38.03.01.02.09 «Экономика предприятий и организаций (энергетика)»

**Совершенствование управления дебиторской и кредиторской
задолженностью предприятия (на примере ПАО «Красноярскэнергосбыт»)**

Пояснительная записка

Руководитель _____ доцент, доктор экон. наук Е. В. Кашина
подпись, дата

Выпускник _____ А. О. Булгакова
подпись, дата

Нормоконтролер _____ К. А. Мухина
подпись, дата

Красноярск 2017

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.

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

Студенту Булгаковой Ангелине Олеговне

Группа ЗУБ12-02

Направление подготовки: 38.03.01 «Экономика», профиль подготовки 38.03.01.02.09 «Экономика предприятий и организаций (энергетика)»

Тема выпускной квалификационной работы: «Совершенствование управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия (на примере ПАО «Красноярскэнергосбыт»)»

Утверждена приказом по университету № 2839/с от «06» марта 2017 года.

Руководитель ВКР: Е. В. Кашина, доктор экон. 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, регулирующие деятельность энергетических предприятий;
- показатели, характеризующие работу предприятий энергетики;
- производственно-экономические, финансовые показатели и сведения о работе ПАО «Красноярскэнергосбыт»;
- первичная документация предприятия: бухгалтерский баланс и другие формы бухгалтерской отчетности.

Перечень разделов ВКР:

- система управления дебиторской и кредиторской задолженностью как составная часть финансовой стратегии предприятия;
- анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- разработка мероприятий по совершенствованию системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Перечень презентационного материала:

- цель и задачи бакалаврской работы;
- характеристика объекта исследования;
- основные финансово-экономические показатели деятельности

Общества;

- ключевые абсолютные показатели доходности операционной деятельности;

- показатели эффективности;

- показатели управления операционной задолженностью;

- анализ коэффициентов ликвидности;

- структура и динамика краткосрочной дебиторской задолженности;

- состав кредиторской задолженности;

- проблемы управления задолженностью;

- мероприятия;

- финансовые мероприятия;

- сравнительный анализ коэффициентов ликвидности;

- сравнительный анализ коэффициентов деловой активности.

Руководитель ВКР

подпись

Е. В. Кашина

Задание принял к исполнению

подпись

А. О. Булгакова

« ____ » _____ 2017 г.

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Совершенствование управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия (на примере ПАО «Красноярскэнергосбыт»)» содержит 86 страниц текстового документа, 55 использованных источников, 18 листов презентационного материала.

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, ЭНЕРГЕТИКА, КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

Объект исследования – Публичное акционерное общество «Красноярскэнергосбыт».

Предмет исследования – дебиторская и кредиторская задолженность предприятия.

В выпускной квалификационной работе решены следующие задачи:

- определены методологические подходы к анализу, прогнозированию и совершенствованию дебиторской и кредиторской задолженности;
- определено экономическое содержание совершенствования кредиторской и дебиторской задолженности;
- выполнена оценка финансового состояния предприятия с точки зрения ликвидности и платежеспособности;
- проведен анализ дебиторской и кредиторской задолженности на примере ПАО «Красноярскэнергосбыт»;
- разработаны пути улучшения финансового состояния предприятия путем совершенствования дебиторской и кредиторской задолженности.

Рассмотрены основные аспекты работы предприятия с дебиторской задолженностью. Предложены меры по уменьшению и реструктуризации кредиторской задолженности. Предложена выработка стратегии развития предприятия, которая обеспечит эффективное распределение и использование ресурсов и на этой основе – устойчивое положение предприятия на рынке в конкурентной среде.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	7
1 Система управления дебиторской и кредиторской задолженностью как составная часть финансовой стратегии предприятия	9
1.1 Методологические подходы к анализу и прогнозированию дебиторской и кредиторской задолженности	9
1.2 Проблемы и перспективы развития электроэнергетической отрасли России	19
2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ПАО «Красноярскэнергосбыт»	23
2.1 Характеристика ПАО «Красноярскэнергосбыт» как хозяйствующего субъекта	23
2.2 Анализ эффективности и финансовой устойчивости Общества	Ошибка! Закладка не определена.
2.3 Оценка дебиторской и кредиторской задолженности предприятия	Ошибка! Закладка не определена.
3 Разработка мероприятий по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженностью	Ошибка! Закладка не определена.
3.1 Мероприятия по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженностью ПАО «Красноярскэнергосбыт»	Ошибка! Закладка не определена.
3.2 Оценка влияния рекомендуемых мероприятий на структуру баланса	Ошибка! Закладка не определена.
Заключение	31
Список использованных источников	34

ВВЕДЕНИЕ

Совершенствование системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью – тема для современного бизнеса более чем интересная. Дефицит оборотного капитала и платежный кризис являются основными причинами спада производства, снижения платежеспособного спроса на отечественную продукцию, сохранения задолженности по заработной плате, роста безработицы, банкротства предприятий.

В связи с этим становится необходимым исследование дебиторской и кредиторской задолженности предприятий. Неплатежи покупателей возникают, когда поставщик отгружает продукцию и отражает в своем активе требование к покупателю в объеме стоимости поставленных товаров и услуг. Это требование должно быть в дальнейшем покрыто зачислением соответствующей суммы денег на расчетный счет поставщика. Таким образом, дебиторская задолженность формирует активы, а кредиторская пассивы, оказывая тем самым непосредственное влияние на собственный оборотный капитал предприятия и его платежеспособность. Следовательно, для повышения ликвидности предприятию необходимо эффективное совершенствование дебиторской и кредиторской задолженности. Так как состояние дебиторской и кредиторской задолженности, их размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации, выбор данной темы актуален сегодня.

Цель работы – разработка системы совершенствования дебиторской и кредиторской задолженностью ПАО «Красноярскэнергосбыт».

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ПАО «Красноярскэнергосбыт».

Предмет исследования – дебиторская и кредиторская задолженность предприятия.

Исходя из сформулированной цели, вытекает необходимость постановки и решения следующих задач:

- определение методологических подходов к анализу, прогнозированию и совершенствованию дебиторской и кредиторской задолженности;
- определение экономического содержания совершенствования кредиторской и дебиторской задолженности;
- оценка финансового состояния предприятия с точки зрения ликвидности и платежеспособности;
- проведение анализа дебиторской и кредиторской задолженности на примере ПАО «Красноярскэнергосбыт»;
- разработка путей решения проблемы неплатежей и снижения задолженности;
- возможность улучшения финансового состояния рассматриваемого предприятия путем совершенствования дебиторской и кредиторской задолженности.

Бакалаврская работа состоит из трех глав.

В первой главе рассматриваются методологические подходы к анализу, прогнозированию и управлению задолженностью.

Во второй главе проводится анализ финансового состояния предприятия, а также анализ дебиторской и кредиторской задолженности ПАО «Красноярскэнергосбыт».

В третьей главе предлагается решение проблемы неплатежей и снижения задолженности, т.к. сегодня это самая актуальная, спорная и проблематичная тема. Рассматриваются основные моменты работы предприятия с дебиторской задолженностью. Предложены меры по уменьшению и реструктуризации кредиторской задолженности, также предложена выработка стратегии развития предприятия, которая обеспечит эффективное распределение и использование всех ресурсов: материальных, финансовых, трудовых, земли и технологий и на этой основе – устойчивое положение предприятия на рынке в конкурентной среде.

Основные выводы по работе представлены в заключении.

1 Система управления дебиторской и кредиторской задолженностью как составная часть финансовой стратегии предприятия

1.1 Методологические подходы к анализу и прогнозированию дебиторской и кредиторской задолженности

В настоящее время существует целый ряд методических рекомендаций по проведению финансового анализа. В основе большинства из них лежит анализ финансовых коэффициентов, рекомендуемых в западной практике для оценки финансового положения предприятий. Однако перенесение зарубежного опыта проведения финансового анализа во многих случаях оказывается малоэффективным, поскольку при этом не принимается специфика наших предприятий [12].

Другой особенностью многих действующих методик финансового анализа является их ориентация лишь на данные бухгалтерского баланса. В результате дается лишь приближенная характеристика финансового состояния предприятия. Это связано с тем, что бухгалтерская отчетность составляется с определенной периодичностью и является «фотографией» состояния предприятия на определенную дату. Следовательно, рассчитанные на его основе показатели также являются моментальными данными и лишь приблизительно характеризуют состояние предприятия. Кроме того, информация баланса отражает не «качество» имущества предприятия, а лишь его стоимостную оценку.

Все это вызывает необходимость по-новому взглянуть на методологию учета дебиторской и кредиторской задолженностей и их оценки.

Рыночные отношения в корне меняют подход. Основой становятся горизонтальные связи между субъектами рынка путем прямых договоров между заказчиками и покупателями. Действующие в настоящее время рекомендации по образованию резерва по сомнительным долгам также не позволяют в полной мере отражать суммы сомнительных долгов. На реальность

сумм дебиторской и кредиторской задолженности оказывает существенное влияние и Гражданский Кодекс РФ. В ст. 395 п.1 указывается, что пользование чужими денежными средствами вследствие их неправомерного удержания, уклонения от возврата, иной просрочки в их уплате, либо неосновательного получения или сбережения за счет другого лица следует платить проценты на суммы этих средств.

В ходе управления кредиторской задолженностью необходимо проводить анализ состояния кредиторской задолженности недоимщика. Прежде всего, устанавливается общая сумма кредиторской задолженности на определенную дату (начало года, квартала). Необходимо установить со стороны, каких кредиторов наиболее вероятен конфликт.

По степени «опасности» кредиторов, учитывая их род деятельности, подчиненность, ведомственность и прочее, можно распределить по следующим группам:

- внебюджетные фонды (Пенсионный фонд РФ, ФОМС и другие);
- бюджеты различных уровней;
- банки, кредитные учреждения;
- контрагенты по хозяйственным договорам.

Это помогает установить очередность погашения долгов.

Необходимо вывести общую сумму задолженности по каждому кредитору в группе. Это делается для того, чтобы определить «приоритеты» внутри этих групп [9].

Затем нужно разбить задолженность по конкретным налогам и платежам. Это покажет, какие долги (в суммовом выражении) придется гасить исключительно деньгами, а какие можно погасить при помощи различных «надежных» схем.

Проведя классификацию по группам кредиторов, налогам, недоимке и санкциям, можно получить достаточно полную картину кредиторской задолженности.

Как и кредиторскую задолженность, имеет смысл разбить всех дебиторов

на группы (если их достаточно много).

На уровень дебиторской задолженности влияют многие факторы: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, принятая на предприятии система расчетов и др.

Большое значение в процессе управления дебиторской задолженностью имеет отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах.

Отбор осуществляется с помощью неформальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом; прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого им объема товаров, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости, экономические и финансовые условия предприятия-продавца (затоваренность, степень нуждаемости в денежной наличности и т. п.). Необходимая для анализа информация может быть получена из публикуемой финансовой отчетности, от специализированных информационных агентств, из неформальных источников [14].

Контроль за дебиторской задолженностью включает в себя ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения; наиболее распространенная классификация предусматривает следующую группировку (в днях): 0-30; 31-60; 61-90; 91-120; свыше 120. Метод ранжирования помогает руководству предприятия управлять дебиторской задолженностью. Возможны и другие группировки. Кроме того, необходим контроль безнадежных долгов с целью образования необходимого резерва.

Анализ и контроль уровня дебиторской задолженности можно проводить с помощью абсолютных и относительных показателей, рассматриваемых в динамике. В частности, значительный интерес представляет контроль за своевременностью погашения задолженности дебиторами.

Для этого в дополнение к показателям наличия просроченной дебиторской задолженности, можно использовать коэффициент погашаемости дебиторской задолженности:

$$Ko = Odz / Vr, \quad (1.1)$$

где Odz – средние остатки дебиторской задолженности по основной деятельности, тыс. руб.;

Vr – выручка от реализации, тыс. руб.

При этом к средней дебиторской задолженности относят расчеты с дебиторами за товары, работы и услуги, расчеты по векселям полученным, авансы, выданные поставщикам и подрядчикам. Значение этого показателя зависит от вида договоров, привелегирующих на данном предприятии [10].

В зависимости от размера дебиторской задолженности, количества расчетных документов и дебиторов анализ ее уровня можно проводить как сплошным, так и выборочным методом. Общая схема контроля и анализа, как правило, включает в себя несколько этапов.

Этап 1. Задается критический уровень дебиторской задолженности; все расчетные документы, относящиеся к задолженности, превышающей критический уровень, подвергаются проверке в обязательном порядке.

Этап 2. Из оставшихся расчетных документов делается контрольная выборка. Для этого применяются различные способы. Одним из самых простых является n -процентный тест (так, при $n=10\%$ проверяют каждый десятый документ, отбираемый по какому-либо признаку, например, по времени возникновения обязательства). Существуют и более сложные статистические методы отбора, основанные на задании критических значений уровня значимости (ошибки выборки, допустимого отклонения между отраженным в отчетности и исчисленным по выборочным данным размером дебиторской задолженности и т.п.). В этом случае определяют интервал выборки по денежному измерителю, и каждый расчетный документ, на который падает граница очередного интервала, отбирается для контроля и анализа.

Этап 3. Проверяется реальность сумм дебиторской задолженности в отобранных расчетных документах. Для этого, например, контрагентам направляют письма с просьбой подтвердить реальность проставленной в

документе или проходящей в учете суммы.

Этап 4. Оценивается существенность выявленных ошибок. При этом могут использоваться различные критерии. Если отклонение колеблется от 5 до 10%, решение о его существенности принимает аналитик (управляющий, бухгалтер, аудитор) по своему усмотрению. Отклонение, не превышающие 5%-го уровня, признается не существенным. После обобщения результаты анализа распространяются на всю совокупность дебиторской задолженности и в виде выводов приводятся в соответствующем разделе отчета (годовой отчет, аналитическая записка, отчет внутреннего аудитора и т. п.)

Задачи анализа состоят в том, чтобы выявить размеры и динамику неоправданной задолженности, причины ее возникновения.

Внешний анализ состояния расчетов с дебиторами базируется на данных форм №1, №5 бухгалтерской отчетности. Для внутреннего анализа привлекаются данные аналитического учета счетов, предназначенных для обобщения информации о расчетах с дебиторами [14].

Анализ качественного состояния дебиторской задолженности позволяет выявить и охарактеризовать динамику абсолютного и относительного размера неоправданной задолженности. Журналы-ордера и ведомости учета расчетов с покупателями и заказчиками содержат полезную информацию для анализа качества дебиторской задолженности.

Большое значение имеет анализ задолженности в разрезе сроков погашения обязательств. Рассмотрение периодов погашения дебиторской и кредиторской задолженности, а также периода всего производственно-коммерческого цикла в целом, в ходе систематически проводимого анализа, дает возможность своевременно выявить изменения сокращения (увеличения) периода финансового цикла, который предполагает использование дополнительных источников финансирования [15].

Как, правило, задолженность делится на две большие группы:

- долгосрочную;
- краткосрочную.

Деление задолженности на краткосрочную и долгосрочную важно при анализе активов предприятия и их оборачиваемости. Общепринятой границей между долгосрочной и краткосрочной является срок погашения через год. Сегодня исследуется и рассматривается новый подход к проблеме деления задолженности, основанный на методологии более точного определения границы градации задолженности, нежели это определено нормативными актами и является общепринятым и распространенным. Данный вопрос актуален при анализе долгосрочной задолженности, поскольку она подвергается дисконтированию, а также при расчете коэффициента текущей ликвидности.

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается, как положительная тенденция. Для оценки оборачиваемости используются следующие группы показателей:

- оборачиваемость дебиторской задолженности:

где Vp – выручка от реализации, тыс. руб.;

$Cдз$ – средние остатки дебиторской задолженности по основной деятельности, тыс. руб.;

- период погашения дебиторской задолженности (формула оборачиваемости профессора И. Шера):

где D – длительность анализируемого периода, дней.

-доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов:

$$ДЗ\delta = ДЗ / ТА, \quad (1.2)$$

где $ТА$ –ликвидные средства предприятия и объем запасов товарно-материальных ценностей, тыс. руб.

При оценке общей величины задолженности предприятию его

контрагентов не следует упускать из внимания случаев скрытой дебиторской задолженности при расчетах предприятия со своими поставщиками на условиях предоплаты.

Информация для установления величины такой задолженности отражается на счете 60 «Расчеты по авансам выданным». Этот показатель характеризует «качество» дебиторской задолженности.

На основе всех приведенных показателей оборачиваемости делают соответствующие выводы о состоянии расчетов с заказчиками по сравнению с предыдущим периодом (или рядом периодов): об изменениях оборачиваемости, сроках погашения, о «качестве» дебиторской задолженности. Зная долю дебиторской задолженности в общем, объеме текущих активов к концу анализируемого периода, можно сделать вывод об изменении ликвидности текущих активов и финансового положения предприятия в целом.

Дебиторская задолженность представляет иммобилизацию, т. е. отвлечение из хозяйственного оборота собственных оборотных средств предприятия. Естественно, что этот процесс сопровождается косвенными потерями в доходах предприятия, экономический смысл которых достаточно очевиден и выражается в трех аспектах.

Во-первых, чем длиннее период погашения дебиторской задолженности, тем меньше доход от средств, вложенных в дебиторов (равно как и в любой другой актив). Это - следствие основного принципа деятельности предприятия: деньги, вложенные в активы, должны давать прибыль, которая, при прочих равных условиях, тем выше, чем выше оборачиваемость.

Во-вторых, в условиях инфляции возвращаемые должниками денежные средства в известной степени обесцениваются, «облегчаются». Этот аспект особенно актуален для текущего состояния российской экономики с ее стабильно высоким уровнем инфляции.

В-третьих, дебиторская задолженность представляет собой один из видов активов предприятия, для финансирования которого нужен соответствующий источник; поскольку все источники средств имеют собственную цену,

поддержание того или иного уровня дебиторской задолженности сопряжено с соответствующими затратами [12].

Именно этим обстоятельствами обусловлено широкое распространение системы скидок при продаже продукции.

Движение кредиторской задолженности изучается по данным формы № 1, формы №5. Анализируется динамика их состава и структуры. Анализ краткосрочной задолженности проводится на основании данных аналитического учета расчетов с поставщиками, полученных кредитов банка, расчетов с прочими кредиторами (журналов ордеров №4,6,8, ведомостей). В ходе анализа делается выборка обязательств, сроки, погашения которых наступают в отчетном периоде, а также отсроченных и просроченных обязательств.

Для отслеживания объема просроченной кредиторской задолженности целесообразно рассматривать остаток обязательств на конец отчетного периода по срокам образования.

Необходимо для анализа рассчитывать следующие показатели:

- оборачиваемость кредиторской задолженности:

$$Okз = Vr / Cкз, \quad (1.3)$$

где $Cкз$ – средние остатки кредиторской задолженности, тыс. руб.;

Vr – выручка от реализации, тыс. руб.

- средняя кредиторская задолженность:

$$Cкз = Kзнач.пер. + KЗ кон.пер. / 2, \quad (1.4)$$

где $KЗнач.пер.$ – кредиторская задолженность на начало периода, тыс. руб.;

$KЗ кон. пер.$ – кредиторская задолженность на конец периода, тыс. руб.

Такой расчет приближителен. Для получения наиболее достоверной информации следует привлечь ежемесячные данные об остатках кредиторской

задолженности, отражаемые в бухгалтерском учете.

- период погашения кредиторской задолженности:

$$Ппкз = Д / Окз, \quad (1.5)$$

где $Д$ – длительность анализируемого периода, дней.

Данный показатель отражает средний срок возврата долгов предприятия.

Увеличение этого показателя сопровождается притоком денежных средств.

- доля кредиторской задолженности в общем объеме источников заемных средств:

$$КЗ\partial = КЗ / ЗС, \quad (1.6)$$

где $ЗС$ – заемные средства, тыс. руб.

Несмотря на значительную сложность финансовых прогнозов, объективные трудности и проблемы, которые приходится решать при их составлении, руководители все большего числа предприятий убеждаются в необходимости проведения такого рода финансово-бухгалтерской работы [10].

В западной практике существует понятие «руководства путем доведения до кризиса». Данным термином обозначается тип управления, при котором дела на предприятии идут «самотеком» до тех пор, пока оно не оказывается в кризисной ситуации. Выход из такой ситуации становится условием дальнейшего существования предприятия.

Если и после этого стиль руководства не меняется, то «борьба за выживание» становится для предприятия непрерывной. Не секрет, что приведенная ситуация является типичной для многих наших предприятий и организаций. Вместе с тем, практический опыт убеждает в том, что в современных условиях массовых неплатежей, сложностей расчетов с покупателями и поставщиками оценка финансового положения (платежеспособности, доходности) даже на ближайшую перспективу,

выполненная «на глаз», оказывается малоэффективной.

Для того чтобы результаты финансовых прогнозов были надежными, они должны основываться на строгих данных, в первую очередь, бухгалтерского учета, и осуществляться конкретными методами финансового анализа. В этой связи меняется роль финансовой бухгалтерии, которая в настоящее время стала готовить заключения о финансовом состоянии, прежде всего для целей управления предприятием. Прогнозирование, в том числе финансовое, позволяет в некоторой (нередко весьма значительной) степени улучшить управление предприятием вследствие обеспечения координации всех факторов производства и реализации; распределение ответственности и др. [13].

Одной из основных задач финансового прогнозирования является оценка достаточности денежных средств на предстоящий период.

Как известно, изменение денежных средств за период определяется финансовыми потоками, представляющими собой, с одной стороны, поступления от покупателей и заказчиков, прочие поступления и, с другой стороны, платежи поставщикам, работникам, бюджету, органам социального страхования и обеспечения и др. Поэтому необходимо заранее выявить ожидаемый дефицит средств и принять меры для его покрытия.

Поскольку основной статьей притока денежных средств являются поступления от дебиторов, рассмотрим порядок расчета данного показателя [15].

Сумма поступлений денежных средств находится в непосредственной зависимости от прогноза объема реализации (отгрузки), а также от состояния дебиторской задолженности.

Прогноз объема реализации является результатом изучения таких факторов, как прошлый объем продаж; рыночная конъюнктура и ее возможное изменение; общая экономическая ситуация; доходность продукции; ценовая политика; имеющиеся производственные мощности; долгосрочные тенденции продаж различных видов продукции и др.

В практике различных предприятий используются различные методы

прогнозирования продаж. В их числе можно выделить следующие:

- для прогнозирования используют опыт и знания торговых, финансовых, производственных руководителей. Данный метод, как правило, обеспечивает принятие решения наиболее простым и быстрым способом. Его недостатком является снижение или полное отсутствие персональной ответственности за сделанный прогноз и принятую финансовую смету;

- применение статистических методов, наиболее простой пример – исследование тенденций изменения объема продаж с помощью анализа темпов роста, показателей реализации. Использование этого и более сложных статистических методов (например, корреляционного анализа) могут сделать прогноз более надежным. Вместе с тем, преимущественная ориентация на данные методы может привести к серьезным просчетам, поскольку результаты прогнозирования, полученные методами статистики, подвержены влиянию случайных колебаний данных;

- привлечение к прогнозам торгового персонала. Взаимодействие товаропроизводителей с торговой инфраструктурой повышает качество прогноза потребности в продукции. Одной из форм такого взаимодействия является заключение договоров форвардного типа, позволяющей предприятиям-производителям обеспечить сбыт, планировать производство, загрузку мощностей, запасы продукции.

Все эти методы не исключают, а дополняют друг друга. Наиболее точный прогноз будет получен в том случае, если один из них рассматривается как инструмент дополнительного контроля результатов, полученных другими способами.

Определив методологические подходы к анализу и управлению дебиторской и кредиторской задолженности, перейдем непосредственно к анализу задолженности на исследуемом предприятии.

1.2 Проблемы и перспективы развития электроэнергетической отрасли России

Электроэнергетическая отрасль в нашей стране представляет собой Единую энергетическую систему России (ЕЭС России), состоящую из 69 региональных энергосистем, которые, в свою очередь, образуют семь объединенных энергетических систем: Востока, Сибири, Урала, Средней Волги, Юга, Центра и Северо-Запада. Все указанные энергосистемы соединены межсистемными высоковольтными линиями электропередачи и работают параллельно [4].

Управление электроэнергетическими режимами семи энергообъединений и энергосистем, расположенных на территории 79 субъектов Российской Федерации, осуществляют филиалы АО «Системный оператор Единой энергетической системы» объединенные и региональные диспетчерские управления соответственно.

Целью энергетической политики, проводимой в нашей стране, является эффективное использование природно-энергетических ресурсов и потенциала сферы энергетики для устойчивого роста экономики, повышения качества жизни населения России и содействие укреплению ее внешнеэкономических позиций [5].

Однако достижению этой цели препятствует ряд проблем, существующих в энергетической отрасли. Основной из них выступает проблема обеспечения надежности и безопасности работы системы электроснабжения России в нормальных и чрезвычайных ситуациях.

В целом, проблемы электроэнергетики можно разделить на две группы: технологические и институциональные.

К первой группе относятся проблемы износа и технологического отставания основных структурных компонентов производства.

Так, по оценкам специалистов, общий уровень износа генерирующих мощностей находится на уровне 60-70% в зависимости от региона. При этом, на сегодняшний день не найден действенный механизм, стимулирующий компании к выводу из эксплуатации неэффективного оборудования и линий электропередач (ЛЭП) [6].

Растущее технологическое отставание в использовании парогазовых, экологически чистых угольных технологий, устаревшие принципы сетевого проектирования, низкий коэффициент полезного действия большинства электростанций, высокая доля импортного оборудования – всё это существенно затормаживает развитие энергосистемы России.

Также к первой группе можно отнести проблемы сетевого комплекса: дефицит сетевых мощностей, высокие потери в электрических сетях, недостаток вложений в модернизацию электросетевой инфраструктуры.

К институциональным проблемам относятся отсутствие полноценного конкурентного рынка электроэнергии и мощности, нестабильность цен и тарифов на электроэнергию (в основном, из-за использования их в качестве регулятора экономически показателей) и проблемы реформирования отрасли.

Рассматривая перспективы развития отрасли, в первую очередь необходимо обратить внимание на привлечение инвестиций в отрасль. Недостаток финансовых ресурсов обуславливает слабое финансирование деятельности по энергосбережению и повышению энергоэффективности.

Также в качестве перспектив можно назвать освоение новых рынков за рубежом и увеличение масштабов бизнеса в результате присоединения зарубежных активов. Это может быть создание единой сети СНГ или же присоединение к таким сетям, как Единая национальная энергетическая сеть (ЕНЭС), UCTE, NORDEL и другим иностранным сетям.

Важным вопросом остается развитие альтернативных и возобновляемых источников энергии, доля которых в России в настоящий момент составляет около 1%. Аналогичный показатель в Германии составляет 17%.

Перспективным направлением будет и развитие малой энергетики в зоне децентрализованного энергоснабжения за счет повышения эффективности использования местных энергоресурсов, развития электросетевого хозяйства, сокращения объемов потребления завозимых светлых нефтепродуктов. На настоящий момент роль малой энергетики в России недооценена.

Обобщая всё выше сказанное, можно сделать следующий вывод.

Сильными сторонами электроэнергетики России можно назвать развитую электросетевую структуру, устойчивые темпы роста в производстве энергоресурсов. В стране высокий потенциал нетрадиционных возобновляемых источников энергии: геотермальной, гидро- и ветроэнергии. Электроэнергетика является контролируемой государством естественной монополией, при этом операционно и финансово самостоятельной с достаточно высоким техническим уровнем энергоснабжения и надежности.

К слабым сторонам можно отнести изношенность основных фондов и их низкий технический уровень, неполную загрузку производственных мощностей по производству электроэнергии, а также недостаточную пропускную способность межсистемных и системообразующих электрических сетей в ряде регионов России в совокупности с отсутствием инвестиций в необходимых объемах для продолжения работ в условиях негативного влияния глобального экономического кризиса.

2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ПАО «Красноярскэнергосбыт»

2.1 Характеристика ПАО «Красноярскэнергосбыт» как хозяйствующего субъекта

Открытое акционерное общество «Красноярскэнергосбыт» (далее – Предприятие, Компания, ПАО «Красноярскэнергосбыт») зарегистрировано 01 октября 2005 года за основным государственным регистрационным №1052460078692 Инспекцией Федеральной налоговой службы по Железнодорожному району г. Красноярска Красноярского края. Юридический адрес: 660017, Российская Федерация, г. Красноярск, ул.Дубровинского,43[55].

Главная задача компании – реализация электроэнергии и оказание сопутствующих услуг всем добросовестным потребителям.

В настоящее время практически вся сумма доходов приходится на доходы, полученные от реализации электрической энергии на территории Красноярского края, которая составляет 2339,7 тыс. км². Численность персонала ПАО «Красноярскэнергосбыт» по состоянию на 31.12.16 составила 1 629 человек.

Основной вид деятельности компании – торговля электрической энергией; прочие виды деятельности – оказание услуг по продаже, техническому обслуживанию и ремонту приборов учета электроэнергии, услуг по высоковольтным испытаниям электрооборудования; оказание услуг по энергоаудиту объектов; оказание услуг по агентским договорам; оказание жилищно-коммунальных услуг.

ПАО «Красноярскэнергосбыт» занимает второе место на региональном оптовом рынке электроэнергии и мощности, компания обслуживает 46% от общего электропотребления по региону.

В состав ПАО «Красноярскэнергосбыт» входят 8 отделений: пригородное; Ачинское; Канское; Заозерновское; Кодинское; Лесосибирское;

Минусинское; Шарыповское; а также более 50 участков в различных городах и селениях края.

Потребитель электроэнергии на розничном рынке – это физическое или юридическое лицо, осуществляющее пользование электрической энергией (мощностью). Потребитель становится клиентом ПАО «Красноярскэнергосбыт» при заключении договора энергоснабжения или договора купли-продажи электрической энергии. ПАО «Красноярскэнергосбыт» обслуживает 29 655 клиентов – юридических лиц более 975 270 физических лиц – жителей городов и сел края. По сравнению с январем 2005 года, датой образования компании, клиентская база юридических абонентов увеличилась на 6000, а бытовых – на 24000 абонентов. Клиентов ПАО «Красноярскэнергосбыт» можно разделить на три основные группы:

- граждане – потребители и приравненные к ним в соответствии с нормативными правовыми актами в области государственного регулирования тарифов группы (категории) потребителей, приобретающие электрическую энергию для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности;

- организации – исполнители коммунальных услуг, приобретающие электрическую энергию для предоставления коммунальных услуг;

- юридические лица и предприниматели, приобретающие электрическую энергию для собственных нужд.

Основными принципами взаимодействия ПАО «Красноярскэнергосбыт» с клиентами являются надежность и бесперебойность электроснабжения и доступность обслуживания, под которой понимается:

- территориальная доступность. Клиентам гарантируется качественное обслуживание и оперативное рассмотрение обращений независимо от удаленности места проживания;

- организационная доступность. Правила пользования услугами Общества должны быть прозрачны и исполнимы;

- информационная доступность. Полная и достоверная информация обо

всех процедурах взаимодействия с ПАО «Красноярскэнергосбыт» носит публичный характер и предоставляется в доступной форме. Клиенты надлежащим образом информируются о стоимости услуг, порядке формирования и размере тарифов на оплату электроэнергии, возможностях получения льгот и субсидий на оплату жилищно-коммунальных услуг в органах социальной защиты населения, а также, при необходимости, о порядке ценообразования на розничном рынке электроэнергии.

Для создания и поддержания системы централизованного обслуживания клиентов ПАО «Красноярскэнергосбыт» обеспечивает наличие:

- квалифицированных специалистов, ответственных за взаимодействие с клиентами и организацию клиентского обслуживания;
- помещений для приема клиентов;
- компьютерного оборудования и программного обеспечения для регистрации, обработки обращений клиентов и формирования отчетов;
- формализованных в соответствующей регламентирующей документации бизнес-процессов взаимодействия компаний с клиентами.

Эффективный процесс взаимодействия с клиентами характеризуется следующими параметрами:

- единообразие требований к качеству предоставления услуг, соблюдение установленных сроков по всем процедурам взаимодействия;
- индивидуальный подход к клиентам, в том числе к инвалидам, ветеранам и социально уязвимым категориям населения;
- минимизация времени клиента, затраченного на получение услуги, в том числе посредством минимизации очных контактов клиентов и компании;
- оперативность реагирования на жалобы и устранения выявленных недостатков в работе с клиентами;
- полнота, актуальность и достоверность информации; мультиканальность предоставления информации.

Наличие технологии сбыта электроэнергии, подготовленного персонала и материальной, ресурсной базы позволяет ПАО «Красноярскэнергосбыт»

направлять свои действия на сохранение и расширение клиентской базы, а также сохранение статуса гарантирующего поставщика.

Конкурентоспособность энергосбытовой организации обуславливается следующими факторами:

- наличие технологий сбыта электроэнергии, удовлетворяющие действующему законодательству и растущим требованиям потребителей;
- наличие высококвалифицированного подготовленного персонала;
- наличие материальной и ресурсной базы представленной на большей территории Красноярского края.

Статус Гарантирующего поставщика был получен автоматически в 2006 году с момента вступления в силу 530 Постановления Правительства РФ. На протяжении всего последующего периода и до настоящего времени финансовые показатели ПАО «Красноярскэнергосбыт» полностью соответствуют критериям, определенным Постановлением Правительства РФ.

В соответствии с договорами, ПАО «Красноярскэнергосбыт», как гарантирующий поставщик, обязуется осуществлять продажу электрической энергии и/или оказывать услуги по передаче электрической энергии и оперативно-диспетчерскому управлению, а потребитель обязуется оплачивать потребляемую электроэнергию и предоставленные услуги.

Гарантирующий поставщик может отказаться от исполнения обязательств по поставке, если покупатель не оплатил электроэнергию и услуги по ее поставке суммарно за два и более расчетных периода, а также исказил данные о фактическом потреблении электроэнергии.

Договоры энергоснабжения заключаются на одинаковых условиях с лицами, энергопринимающие устройства которых присоединены к электрическим сетям энергоснабжающей организации (гарантирующего поставщика), и с лицами, энергопринимающие устройства которых присоединены к электрическим сетям сетевых организаций и иных владельцев объектов электросетевого хозяйства. Для надлежащего исполнения договоров

энергоснабжения гарантирующий поставщик урегулирует в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, отношения, связанные с оперативно-диспетчерским управлением в отношении точек поставки на розничном рынке обслуживаемых этим гарантирующим поставщиком покупателей электрической энергии, а также урегулирует отношения, связанные с передачей электрической энергии, путем заключения договоров оказания услуг по передаче электрической энергии с сетевыми организациями.

Перспективными задачами ПАО «Красноярскэнергосбыт» являются:

- реализация инвестиционной программы и программы энергосбережения;
- максимизация доходной части по основным и прочим видам деятельности Общества;
- минимизация расходов в части расходов покупки и передачи электрической энергии.
- улучшение качества услуг, предоставляемых абонентам Общества, включая модернизацию залов приема и обслуживания клиентов и предоставление современных возможностей взаимодействия (электронная почта, Интернет, платежи посредством сотовой связи т.д.);
- сохранение клиентской базы;
- развитие нерегулируемого вида деятельности – эксплуатация и обслуживание многоэтажных жилых домов;
- повышение ликвидности ценных бумаг Общества и дальнейший переход в Котировальные списки более высокого уровня;
- повышение прозрачности и информационной открытости Общества.

Выручка от реализации за 2016 год составила 34 308 216 тыс. руб., в том числе от продажи электроэнергии (мощности) 33 435 708,1 тыс. руб. Выручка от продажи электроэнергии (мощности) относительно 2015 года выросла на 2 087 719,1 тыс. руб. (на 6,7%).

Данные по основным технико-экономическим показателям работы

предприятия за 2014–2016 гг. представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Основные финансово-экономические показатели деятельности ПАО «Красноярскэнергосбыт»

Наименование показателя	Показатели в тысячах рублей		
	2015 год	2016 год	Темп роста 2016 года к 2015 году, %
Выручка от реализации, в т. ч.:	32 193 661	34 308 216	107
на объектах ПАО «РусГидро»	-	-	-
на внешнем рынке	32 193 661	34 308 216	107
Себестоимость (в т.ч. коммерческие расходы)	-30 756 949	-32 944 578	107
Прибыль/убыток от продаж	1 436 712	1 363 638	95
Прочие доходы	274 660	301 087	110
Прочие расходы	-895 930	-1 230 861	137
Прибыль до налогообложения	815 442	433 864	53
Текущий налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	-187 186	-93 926	50
Чистая прибыль	628 256	339938	54

Увеличение выручки по сравнению с 2015 годом обусловлено ростом среднеотпускного тарифа в регулируемой части на 9,1%, согласно Приказов РЭК Красноярского края от 29.12.2015 № 645-п, от 18.12.2015 № 636-п, от 29.12.2015 № 644-п, и в нерегулируемой части на 11,69%, что обусловлено ростом уровня свободных нерегулируемых цен покупки электрической энергии (мощности) на ОРЭМ.

Выручка Компании по прочим видам деятельности по сравнению с 2015 годом увеличилась на 26 836,1 тыс. руб. (на 3,2%), что в основном обусловлено увеличением выручки от оказания жилищно-коммунальных услуг; ростом доходов от ремонта, замены, проверки схемы включения, продажи приборов учета электроэнергии в результате увеличения заявок по высоковольтным испытаниям и измерениям, освоения нового направления по поверке водосчетчиков и теплосчетчиков; ростом доходов от оказания услуг по прочим

агентским договорам в результате заключения агентского договора № 07-6/02 от 27.04.15г. с ООО «УК Теплосеть» в г. Красноярске на осуществление комплекса юридических и фактических действий, связанных с оказанием услуг по управлению многоквартирными жилыми домами, расположенными в с. Шила, с. Миндерла Сухобузимского района Красноярского края.

Себестоимость составила 32 944 578,00 тыс. руб., что выше себестоимости 2015 года на 2 187 629 тыс. руб. (на 7,11%) за счет увеличения затрат на услуги по передаче электрической энергии.

Прочие доходы Компании в 2016 году составили 301 078 тыс. руб., что выше доходов 2015 года на 26 427 тыс. руб. (на 9,62%) в основном за счет:

- увеличения прибыли прошлых лет, выявленной в отчетном периоде в основном в результате корректировки выручки от реализации электроэнергии за прошлые периоды в текущем периоде в меньшем размере;
- увеличения доходов от реализации основных средств, квартир, МПЗ, НМА, других внеоборотных активов.

Прочие расходы в 2016 году составили 1 230 861 тыс. руб., что на 334 931 тыс. руб. (на 37,38%) выше расходов 2015 года за счет увеличения:

- суммы начисленного резерва по сомнительным долгам в отчетном периоде;
- убытков прошлых лет, выявленных в отчетном периоде;
- благотворительности.

По итогам работы за 2016 год ПАО «Красноярскэнергосбыт» получена прибыль в размере 339 938,3 тыс. руб., что ниже результата 2015 года на 288 317,7 тыс. руб. (54,11%). Данное снижение в основном обусловлено созданием резерва по сомнительным долгам. Для проведения анализа баланса Общества был составлен аналитический баланс, в котором все статьи актива и пассива группируются по экономическому признаку.

Аналитический баланс ПАО «Красноярскэнергосбыт» за 2016 год представлен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Аналитический баланс ПАО «Красноярскэнергосбыт» за 2016 год

Показатели в тысячах рублей

Таблица 2.3 – Расчет стоимости чистых активов Компании

Показатели в тысячах рублей

Показатель	31.12.2015	31.12.2016
АКТИВЫ		
Итого по разделу I «Внеоборотные активы»	651 442	805 964
Итого по разделу II «Оборотные активы»	4 236 449	4 288 521
Дебиторская задолженность учредителей (участников, акционеров, собственников, членов) по взносам (вкладам) в уставный капитал (уставный фонд, паевой фонд, складочный капитал), по оплате акций		
Итого активы, принимаемые к расчету (п.1+п.2-п.3)	4 887 891	5 094 485
ПАССИВЫ		
Итого по разделу IV «Долгосрочные обязательства»	23 707	11 347
Итого по разделу V «Краткосрочные обязательства»	3 324 614	3 783 968
Доходы будущих периодов, признанные Обществом в связи с получением государственной помощи, а также в связи с безвозмездным получением имущества		
Итого пассивы, принимаемые к расчету (п.5+п.6-п.7)	3 348 321	3 795 315
Стоимость чистых активов акционерного общества (итого активы, принимаемые к расчету (стр.4), минус итого пассивы, принимаемые к расчету (стр.8))	1 539 570	1 299 170

Из расчетов таблицы 2.3 видно, что по активам произошло увеличение на 206594 тыс. руб., пассивы увеличились на 447994 тыс. руб. Стоимость чистых активов на начало периода составляла 1 539 570 тыс. руб., на конец периода – 1 299 170 тыс. руб. Таким образом, за 2016 год данный показатель снизился на 240 400 тыс. руб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Кризис платежеспособности большинства предприятий России делает необходимым анализ дебиторской и кредиторской задолженности с целью эффективного управления предприятием, так как состояние дебиторской и кредиторской задолженности, их размер, структура и оборачиваемость оказывают значительное влияние на финансовое состояние предприятия. Поэтому тема, выбранная для дипломной работы, является актуальной на сегодняшний день.

В работе, исходя из поставленных целей и задач, были сформулированы выводы и предложения, реализация которых будет способствовать совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью ПАО «Красноярскэнергосбыт». В процессе написания работы были изучены теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью, выявлена её роль в общей финансовой деятельности организации, рассмотрены сущность и специфика дебиторской задолженности как элемента финансовых активов организации. Была выявлена необходимость выработки финансовой стратегии предприятия для управления дебиторской и кредиторской задолженностью на примере ПАО «Красноярскэнергосбыт». Проведя исследование финансового состояния ПАО «Красноярскэнергосбыт» было выявлено:

- на данный момент ЗАЧЕМ ТЫ СКАЧИВАЕШЬ ЧУЖОЙ ТРУД, ТУПИЦА? организация соответствует требованиям, предъявленным к гарантирующему поставщику. Рассматривая динамику финансовых показателей, можно отметить, что по сравнению с прошлыми годами коэффициенты текущей ликвидности и финансовой независимости имеют некоторую тенденцию к снижению, хоть и соответствуют норме;

- соотношение текущих платежей и поступлений показывает, что в ближайший момент времени организация не может стать абсолютно ликвидной;

на данный момент компания является финансово не устойчивой, так как

почти все коэффициенты финансовой устойчивости не попадают в лимит допустимых значений, а также наблюдается тенденция к увеличению использования заемных средств.

Был проведен детальный анализ структуры и динамики дебиторской и кредиторской задолженности и ее влияния на финансовое состояние организации, он показал следующее:

- просроченная дебиторская задолженность в 2016 году упала на 84991 тыс. руб. или на 9,3%, в большей степени за счет уменьшения на 84865 тыс. руб. просроченной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков. Дебиторская задолженность прочих дебиторов в 2016 году также сократилась с 219 тыс. руб. до 93 тыс. руб., но низкая доля прочих дебиторов в дебиторской задолженности в целом не меняет ухудшения общего показателя.

- просроченная кредиторская задолженность за рассматриваемый период осталась приблизительно на одном уровне;

- в организации преобладает сумма кредиторской задолженности, темп ее прироста больше, чем темп прироста дебиторской задолженности. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности больше коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности. Такая ситуация благоприятна для предприятия. Несмотря на это, можно говорить о том, что величина дебиторской задолженности в структуре оборотных активов занимает 48%, а это говорит о том, что средства, замороженные в задолженности, не используются организацией для собственных нужд и развития, а в условиях инфляции к тому же постоянно обесцениваются. Неоптимальная структура оборотных активов ведет к необеспеченности организацией собственными средствами, что может вызвать необходимость привлечения заемных средств, и как следствие подорвать финансовую устойчивость.

Для более эффективного управления задолженностью предложены организационные и финансовые мероприятия.

В целом предприятию удастся вернуть около 848013 тыс.руб., снизив

долю дебиторской задолженности в оборотных активах на 7% и, как следствие, повысить не только ликвидность и платежеспособность предприятия, но и его деловую активность. Также полученные средства можно использовать для получения дополнительной прибыли за счет размещения их в краткосрочные финансовые вложения.

Применение финансовых мероприятий можно рассматривать на перспективу работы. В настоящий момент организации в первую очередь нужно обратить внимание на разработку и внедрение организационных мероприятий.

В работе также проведена оценка потери стоимости дебиторской задолженности и ее влияние на финансовое состояние организации.

Применение рекомендаций поможет ПАО «Красноярскэнергосбыт» более эффективно управлять дебиторской и кредиторской задолженностью и улучшит финансовое состояние Общества.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Российская Федерация. Федеральный закон от 26.03.2003 №35 – ФЗ (ред. от 06.12.2011) «Об электроэнергетике» (с изм. и доп., вступившими в силу с 06.01.2012).
- 2 Постановление Правительства РФ от 4 мая 2012 г. N 442 «О функционировании розничных рынков электрической энергии, полном и (или) частичном ограничении режима потребления электрической энергии.
- 3 Постановление Правительства РФ от 6 мая 2012 г. N 354 «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов».
- 4 ПБУ 1-23. Федеральный закон о бухгалтерском учете. (Бухгалтер.Нормативные документы): методические указания / Новосибирск:Сиб. унив. изд-во, 2009. – 205 с.
- 5 План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации: инструкция по применению / Сиб. унив. изд-во, 2009. – 96 с.
- 6 СТО 4.2–07–2014. Стандарт организации. Система менеджмента качества. Общие требования к построению, изложению и оформлению документов учебной деятельности, 2014. –60 с.
- 7 Баскин А.И. О прогнозировании развития налоговой системы / А.И. Баскин, Р.А. Саакян // Налоговый вестник – 2013. – № 6. – 4 с.
- 8 Горбачёва Л. Постановка системы бюджетирования / Л.Горбачёва // Финансовая газета – 2014. – № 20. – 6с.
- 9 Кузмин Г. Учет и налогообложение долгов / Г. Кузмин // Экономика и жизнь. Бухгалтерское приложение – 2010. – № 22 (297). – 13 с.
- 10 Ивашкевич В.Б. Анализ дебиторской задолженности / В.Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет – 2015. – № 6. – 18 с.
- 11 Бланк И.А. Управление активами / И.А. Бланк. - Курск: Ника -Центр, Эльга, 2012.- 720 с.

12 Есипов В.Е. Оценка бизнеса /В.Е. Есипов, Г.А.Маховикова, В.В. Терехова. – Санкт-Петербург: Питер, 2013.- 416 с.

13 Ефимова О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. - Москва: Бухгалтерский учет, 2011. - 528с.

14 Лемещенко, Г.Л. Отражение дебиторской задолженности в финансовой отчетности / Г.Л. Лемещенко, Е.Ю. Тарасова // Аудиторские ведомости – 2014. – № 11. – 18 с.

15 Бондарчук Н.В. Анализ денежных потоков от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации / Н.В. Бондарчук // Аудиторские ведомости – 2012. – № 3. – 8 с.

16 Донцова Л.В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности: учеб. / Л.В. Донцова – Москва: ДИС, 2013. – 301 с.

17 Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности: учеб. / Ю.А. Бабаев. – Москва: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011– 424 с.

18 Бляхман Л.Г. Экономика Фирмы: учеб.пособие для вузов. / Л.Г. Бляхман. –Санкт-Петербург: Издательство Михайлова В.А., 2015. – 278с.

19 Богатко А.Н. Управление оборотными средствами: современные аспекты и перспективы: учеб. / А.Н. Богатко. – Москва: ИНФРА-М, 2011. – 75с.

20 Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: учеб. / И.Т. Балабанов. – Москва: ДИС, 2014. – 302 с.

21 Вахрин П.И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: учеб.пособие / П.И. Вахрин. – Москва: Издательско-книготорговый центр маркетинг, 2012. – 429 с.

22 Войко А.В. Оценка влияния дебиторской задолженности на формирование финансовых результатов предприятия. Финансовый менеджмент: учеб. / А.В. Войко. – Москва: Финансы, 2016. – 324 с.

23 Ефимова О.В. Финансовый анализ: учеб. 3-е изд. / О.В. Ефимова. – Москва: Бухгалтерский учет, 2015. – 352 с.

24 Жуков Е.Ф. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: учеб. / Е.Ф. Жуков. – Москва: изд-во вузовский учебник, 2014. – 491 с.

25 Нагорная В.Н. Экономика энергетики : учеб.пособие / Н.В.Нагорная. – Владивосток: Изд-во ДВГТУ, 2013. – 157 с.

26 Кац Я.С. Задачи учета и анализа использования оборотных средств предприятия : учеб.пособие / Я.С. Кац. – Москва: Финансы, 2011. – 426 с.

27 Кац Я.С. Кредитная политика предприятия: учеб. пособие / Я.С. Кац. – Москва: Финансы, 2012. – 234 с.

28 Колпакова Г.М. Как управлять дебиторской задолженностью: практическое пособие для бухгалтеров / Г.М. Колпакова. – Москва: Современная экономика и право, 2011. – 136 с.

29 Романенко И.В. Экономика предприятия: учебник / И.В. Романенко. –Москва: Финансы и статистика, 2012. – 208 с.

30 Кондраков Н.П. Основы финансового анализа: учебник / Н.П. Кондраков. – Москва: Финансы, 2011. – 246 с.

31 Кравченко А.П. Анализ оборачиваемости оборотных средств предприятия: учеб. пособие / А.П. Кравченко. – Москва: Финансы, 2015. – 280 с.

32 Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / М.Н. Крейнина– Москва: Издательство «Дело и Сервис», 2012. – 304 с.

33 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : 4-е изд. / Г.В. Савицкая. – Минск: ООО Новое знание, 2010. – 688 с.

34 Хромов М.Ю. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг: учеб. / М.Ю. Хромов. –Санкт-Петербург: Питер, 2008. – 205 с.

35 Белов В.А. Вексельное право: учебник / В.А. Белов. – Москва: Изд-во ЮрИнфор, 2004. – 317 с.

36 Бобылева А.З. Финансовые управленческие технологии: учебник / А.З. Бобылева. – Москва: ИНФРА-М, 2014. – 491 с.

- 37 Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – Москва: ИНФРА-М, 2009. – 367с.
- 38 Абрютин М.С. Финансовый анализ: учебник / М.С. Абрютин. – Москва: ИНФРА-М, 2011. – 143 с.
- 39 Шуляк П.Н. Финансы предприятия: учебник / П.Н. Шуляк. – Москва: Издательский Дом «Дашков и К», 2007. – 752 с.
- 40 Якобсон Г.А. Анализ финансовых результатов: учебник / Г.А. Якобсон. – Москва: Финансы, 2006. – 356 с.
- 41 Скляренко В.К. Экономика предприятия: учебник / В.К. Скляренко. – Москва: ИНФРА-М, 2005. – 207 с.
- 42 Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: учебник / А.Д. Шеремет. – Москва: ИНФРА-М, 2013. – 327 с.
- 43 Шмелева М.Г. Финансовая отчетность предприятия: учебник / М.Г. Шмелева. – Москва: ИНФРА-М, 2009. – 158 с.
- 44 Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учеб. 3-е издание / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – Москва: Издательство «Дело и Сервис», 2005. – 368 с.
- 45 Ермолович Л.Л., Сивчик Л.Г. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб.пособие для вузов. / Л.Л. Ермолович, Л.Г. Сивчик. – Москва: Интерпрессервис: экоперспектива, 2005. – 571 с.
- 46 Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Факторинг: учебник / А.Г. Ивансенко, Я.И. Никонова – Москва: Изд-во КноРус, 2009. – 224 с.
- 47 Ивашкевич В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской задолженности: учеб. пособие / В.Б. Ивашкевич, И.М. Семенова. – Москва: Бухгалтерский учет, 2013. – 76 с.
- 48 Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: учеб. пособие для вузов. 2-е изд. / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 639 с.

49 Бабичев С.Н., Лабзенко А.А. Большая энциклопедия российского рынка факторинга: учебник / С.Н. Бабичев, А.А. Лабзенко. – Москва: Изд-во КноРус, 2009. – 208 с.

50 Алексеева А.И. и др. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / А.И. Алексеева, и др. – Москва: Финансы и статистика, 2011. – 672 с.

51 Грачев А.В. Рост собственного капитала, финансовый рычаг и платежеспособность предприятия. Финансовый менеджмент: / А.В. Грачев. – 2015. №2.

52 Кубаков Е.В. Оценка финансово экономического состояния предприятия : учебник / Е.В. Кубаков. – Москва: Финансы, 2015. № 7.

53 Агеева Е.В. Дебиторская задолженность: правовые и налоговые аспекты, риски и рычаги влияния: учебник / Е.В. Агеева. – М.: Менеджмент сегодня, 2015. №1. – 37 с.

54 Медведев М. Финансовый результат как прирост или убыль имущества. Финансовые и бухгалтерские консультации: / М. Медведев. - 2005. №5.

55 Официальный сайт ПАО «Красноярскэнергосбыт» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://krsk-sbit.ru>.