

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Прикладная экономика»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА
Рецензент, специалист
АО «ЧЕЛЯБЭНЕРГОРЕМОНТ»

_____ Н.В. Баранова
_____ 20__ г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, к.э.н.
доцент

_____ Т.А. Худякова
_____ 20__ г.

Повышение устойчивости предприятия на основе управления
дебиторской задолженностью
(на примере АО «ЧЕЛЯБЭНЕРГОРЕМОНТ»)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ– 38.04.02.2019.164.ПЗ ВКР

Руководитель работы
Заведующий кафедрой, к.э.н., доцент
_____ Т.А. Худякова
_____ 2019 г.

Автор работы
студент группы ЗЭУ- 347
_____ Э.И. Маматова
_____ 2019 г.

Нормоконтролер
старший преподаватель
_____ М.Г. Трубеева
_____ 2019 г.

АННОТАЦИЯ

Маматова Э.И. Повышение устойчивости предприятия на основе управления дебиторской задолженностью (на примере АО «Челябэнергоремонт»). Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ, ПЭ, 2019, 105 с., 9 ил., 20 табл., библиогр. список – 45 наим., 7 приложений, 9 л. раздаточного материала ф. А4.

В работе рассматривается понятие устойчивости предприятия и его инструменты управления, в том числе механизм эффективного управления дебиторской задолженностью, занимающую основную часть в структуре оборотного актива.

Цель работы – подготовить и обосновать предложения по улучшению процесса управления дебиторской задолженностью АО «Челябэнергоремонт».

В работе предложено использование факторинга. Прогноз показал эффективность метода, при этом сохраняется конкурентоспособность предприятия на рынке и клиентоориентированность к дебиторам.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	8
1.1 Подходы к управлению экономической устойчивостью хозяйствующего субъекта.....	8
1.2 Анализ современных подходов к интерпретации устойчивости и устойчивого развития предприятия	16
1.3 Анализ дебиторской задолженности как фактора, влияющего на устойчивость предприятия	23
2 МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	33
2.1 Сравнительный анализ управления дебиторской задолженностью в отечественной и зарубежной практике.....	33
2.2 Управление дебиторской задолженностью на предприятии АО «Челябэнергоремонт» с систематизацией дебиторов	37
2.3 Повышение устойчивости предприятия на основе регулирования дебиторской задолженности путем внедрения программного продукта	42
3 АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ АО «ЧЕЛЯБЭНЕРГОРЕМОНТ» НА ОСНОВЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	51
3.1 Анализ устойчивости предприятия АО «ЧЕЛЯБЭНЕРГОРЕМОНТ» на основе управления дебиторской задолженностью	51
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий	71
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	86

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	90
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	97
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Виды дебиторской задолженности	97
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Ключевые показатели состояния показателя дебиторской задолженности.....	100
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Программа УДЗ.СВ	101
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Организационная структура АО «Челябэнергоремонт».....	102
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Годовая бухгалтерская отчетность – Баланс АО «Челябэнергоремонт».....	103
ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Годовая бухгалтерская отчетность – Отчет о финансовых результатах АО «Челябэнергоремонт»...	104
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж. Годовая бухгалтерская отчетность – Дебиторская зadolженность АО «Челябэнергоремонт».....	105

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях экономики предприятие, с одной стороны, является самостоятельным субъектом порядка хозяйствования, но с другой стороны является зависимым от множества внешних факторов. Так благодаря конкуренции за клиента компании вынуждены разрабатывать улучшение качества продукции, изменять маркетинговую политику, в том числе ведение продаж на условиях отсрочки или рассрочки оплаты, что создает дебиторскую задолженность на предприятии. Исполнение долговых обязательств компаниями-дебиторами создает у предприятия-кредитора такие факторы как кассовые платежные разрывы, необходимость дополнительных денежных средств и прочие. Всё происходящее негативно складывается для финансового состояния хозяйствующего субъекта. Однако, если предприятие частично или полностью откажется в создать для клиента коммерческий кредит, такая ситуация может привести к значительной потере в клиентском списке, а также окажет влияние на снижение позиции в рейтинге конкурентоспособности на рынке либо ситуацию, когда придется покинуть рынок. Получается, что задолженность хозяйствующего субъекта – есть важная часть финансово-экономических отношении между предприятиями.

В настоящее время проблема управления дебиторской задолженностью для большей части российских хозяйствующих субъектов является актуальной, поскольку основную часть в структуре оборотного актива занимает данный вид задолженности. Особенно важным данный вопрос является для предприятий, занимающихся такими видами деятельности, как добыча полезных ископаемых, а также производство и реализация электроэнергии, воды и газа.

Актуальность темы. Динамично меняющиеся условия рынка и непредвиденные внешние факторы создают для предприятий угрозу снижения рентабельности, поэтому проработка эффективных методов и инструментов по регулированию дебиторской задолженностью, занимающую основную часть в

структуре оборотного актива, является важным вопросом.

Цель работы – подготовка и обоснование предложений по усовершенствованию процесса управления дебиторской задолженностью АО «Челябэнергоремонт», опираясь на результаты проведенного анализа дебиторской задолженности.

Задачи работы:

- изучить теоретические и методические аспекты управления устойчивостью предприятия на основе управления дебиторской задолженностью;
- проанализировать показатели дебиторской задолженности и управление финансовой устойчивостью предприятия АО «Челябэнергоремонт»;
- разработать мероприятия по улучшению управления дебиторской задолженностью АО «Челябэнергоремонт»;
- обосновать эффективность от внедрения предложенных мероприятий.

Объект работы – энергоремонтное предприятие АО «Челябэнергоремонт».

Предмет работы – управление дебиторской задолженностью АО «Челябэнергоремонт».

В базе дипломной работы применены положения, содержащиеся в исследованиях российских и зарубежных ученых, которые в своих трудах посвятили вопросу управленческого учета, финансового анализа, финансового менеджмента, планирования и контроля. Из числа отечественных авторов это работы Батаева А.А., Бланка И.А., Войко А.В., Данилочкиной Н.Г., Евдовицкого Д.А., Ивашкевича В.Б., Ионовой А.Ф., Ковалева В.В., Малкина О.Ю. Зарубежные авторы, исследовавшие тему управления дебиторской – Бригхэм Ю., Ван Хорн Дж. К., Колб Р.В, Ларсон К., Миллер П., Родригес Р.Дж. и ряд других исследователей.

Основная часть исследований посвящена вопросам оценки состояния и структуры дебиторской задолженности, предоставление скидок и штрафных санкций, а также способы взыскания задолженности с дебитора.

При этом регулирование дебиторской задолженностью не ограничивается определенной операцией, для решения которой достаточно создать департамент управления с определенными подразделениями, образование определенной политики регулирования, необходимый комплекс инструментов регулирования и аналитики итоговых результатов.

Открытым вопросом остается задача открытия процесса регулирования, определенного ряда условий для создания коммерческого кредитования клиента, разработка контрольных процедур для определенного этапа дебиторской задолженности [39, с. 112].

В первой главе рассмотрено понятие экономической устойчивости предприятия и подходы по ее управлению, также рассмотрены современные методы по ее интерпретации и раскрыто понятие дебиторской задолженности как основополагающего фактора в эффективном управлении экономической устойчивостью предприятия.

Во второй главе рассмотрены подходы к повышению устойчивости предприятия путем управления дебиторской задолженностью, проведен сравнительный анализ отечественной и зарубежного подхода по ее управлению и представлен один из методов регулирования показателей дебиторской задолженности.

В третьей главе проведен анализ устойчивости предприятия АО «Челябэнергоремонт» на основе регулирования дебиторской задолженностью. Рассмотрена модель управления дебиторской задолженностью путем внедрения факторинговой системы. Представлена оценка эффективности предложенного мероприятия.

В заключении представлены теоретико-методические и практические выводы и мероприятия по усовершенствованию процесса управления дебиторской задолженностью данного предприятия

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Подходы к управлению экономической устойчивостью хозяйствующего субъекта

Регулирование экономической устойчивости является основополагающим фактором развития рыночной экономики в России.

У предприятия, которое является экономически устойчивым, больше преимуществ перед конкурентами во многих положениях, например, таких одобрение кредитов, соглашение с поставщиками, привлечение инвестиций, а также подбор команды профессионалов.

Соответственно промышленное предприятие с развитой устойчивостью значительно влияет на готовность хозяйствующего субъекта к непредвиденным изменениям на рынке и, соответственно, снижает вероятность банкротства.

Вопросы, связанные с темой управления экономической устойчивости, рассмотрены в работах отечественных и зарубежных авторов: Г. Хамела, Г. Минцберга, Красовской Н.В., Оксанич Н.И., Криворотова В.С., Красовскую Н.В. При том, что данная тема была изучена в разных аспектах, существует ряд задач, относящихся к совокупному пониманию категории экономической устойчивости и, соответственно, методологии ее управления.

Исследование существующего ряда методов управления экономической устойчивостью промышленных предприятий анализируется на фоне общих функций. В связи с этим обозначим общие функции и назначения управления при определении их эффективного подхода управления экономической устойчивостью промышленного предприятия.

На промышленном предприятии существует многоуровневая экономическая система, подразделяющаяся на управляющую подсистему, или субъект управления, и управляемую, объект управления.

Управляющая подсистема занимается осуществлением управленческих задач, создает управляющие способы влияния, которые передаются на исполнение управляемой подсистеме. Обратная связь из управляемой подсистемы в управляющую формируется в виде отчетов и рапортов о проделанной работе.

Следовательно, функции управления предприятием есть форма управленческой деятельности, при работе которой управленческая подсистема оказывает влияние на управляемую подсистему. Обобщенное понятие функций управления включает в себя вектор управленческой деятельности, который целенаправленно оказывает влияние на управляемую систему, чтобы достичь желаемого результата.

Осуществление общих функций управления есть необходимым условием для реализации эффективной работы любого промышленного предприятия. Общими функциями обычно считаются планирование, организация, мотивирование и контроль.

Исследованию по данной задаче, а в сущности определение количественной оценки, уделялось внимание многих авторов. Так, у Ковалевой В.В. процесс управления экономической устойчивостью промышленных предприятий понимается совокупный анализ, для которого используется способ расчета интегрального показателя экономической устойчивости предприятия и также определение сфер с переменами в оценке устойчивости. Существуют пять областей для оценки устойчивости промышленного предприятия.

Первая область – абсолютная устойчивость. Определение состояния экономической устойчивости предприятия осуществляется при достаточном удалении от их граничных показателей. Однако уровень применения потенциала компании считается оптимальной.

Вторая область – нормальная устойчивость, которая определяется как показатель экономической устойчивости предприятия, находящийся в пределах граничных показателей. И уровень применения потенциала компании на данном

этапе приближено к технически обоснованным значениям.

Третья область – неустойчивое состояние, при котором величина одного или нескольких показателей экономической устойчивости практически достигла установленных границ показателей.

Четвертая область – критическое состояние. Данная область включает ситуации, когда одно или несколько показателей экономической устойчивости находятся в «опасной зоне», но при этом в пределах пороговых значений.

Пятая область – кризисное состояние. В данной ситуации показатели индикаторов выходят за обозначенные пороговые границы, которые отделяют понятие нормального развития и кризисного развития предприятия. Нынешняя ситуация неизбежно станет частичной утратой возможностей компании.

Деятельность хозяйствующего субъекта может включать ситуации входа и выхода за границы приведенных областей, что может привести к иному состоянию предприятия. Для такой ситуации используется следующее понятие.

Управление экономической устойчивостью промышленного предприятия есть упорядоченный, многофункциональный, непрерывный процесс, нацеленный на достижение устойчивого развития посредством контроля, исключения внутренних проблем и преодоление негативных внешних факторов.

Регулирование экономической устойчивостью производится с использованием совокупности показателей применения компетенций кадров предприятия с целью реализовать потенциал внешней среды, благодаря которому будет достигаться внутренний и внешний баланс работы подсистем хозяйствующего субъекта. Основная идея данного определения по большей части – это вероятность создания экономической устойчивости хозяйствующего субъекта путем совершенствования корпоративного стратегического управления.

Также один из авторов, изучающих тему экономической устойчивости предприятия, Красовская Н.В. презентовала систему, направленную как на

предоставление возможности количественной оценки, так и на управление экономической устойчивостью.

1. Первый этап – оценка экономической устойчивости хозяйствующего субъекта.

2. Второй этап – создание управленческих решений, гарантирующих экономическую устойчивость хозяйствующего субъекта.

3. Третий этап – внедрение управленческих решений и мониторинг их исполнения.

Для этой системы были приведены оценочные интервалы с целью обозначения уровня экономической устойчивости хозяйствующего субъекта.

В своих исследованиях Беднягина М.В. приводит анализ экономической устойчивости предприятия в определении целедостижения. Однако создание и внедрение стратегии промышленного предприятия применяется путем моделирования экономической устойчивости.

Система управления экономической устойчивостью хозяйствующего субъекта в значении определения модели экономической устойчивости включает следующие этапы.

1. Организация целевой модели экономической устойчивости хозяйствующего субъекта.

2. Проведение диагностики экономической устойчивости хозяйствующего субъекта в градации целей.

3. Проведение анализа экономической устойчивости подсистем хозяйствующего субъекта.

4. Обозначение необходимости коррекции стратегии управления хозяйствующим субъектом.

Данный подход по управлению экономической устойчивостью хозяйствующего субъекта содержит оценку каждой из подсистем по определению

уровня экономической устойчивости – что и является преимуществом при использовании анализируемого подхода.

Таким образом, рассмотренные подходы к управлению экономической устойчивостью хозяйствующего субъекта можно применять для анализа его действующей экономической устойчивости и с наибольшей вероятностью эффективности применять при расчете показателей, которые будут определять уровень экономической устойчивости.

Также не менее важными факторами управления являются планирование и организация, которые не были отражены в анализируемых подходах. Рассмотрим следующие разработки, отражающие более подробный и комплексный подход к управлению экономической устойчивостью хозяйствующего субъекта.

Следующее определение управления устойчивости предприятия – механизм управления устойчивостью. Данное определение понимается как объединение (комплексность) связанных между собой объектов и субъектов управления, применяющих управленческие принципы, способы и функции.

В исследованиях автора Рубцовой М.Н. рассмотрен способ управления экономической устойчивостью, который производится путем своевременного внесения перемен в систему планирования и контроля хозяйствующего субъекта по итогам оценки его функционирования и, соответственно, может использоваться в работе для улучшения эффективности управления хозяйствующим субъектом.

В своей работе Гайдай П.И и Мисхожев Э.Р. полагают, что при создании самого устройства по управлению экономической устойчивостью хозяйствующего субъекта разумно структурировать из таких элементов как механизм управления (экономический, организационно-экономический, организационный, хозяйственный), который является объединением взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, комплексность которых определена целями управления. Каждый из механизмов управления состоит из

объединения методов как совокупность правил и условий, которые используются центром управления с целью решения стратегических задач, поставленных перед субъектом управления для результата по целям управления. Сущность механизма управления включает конкретную систему способов воздействия, благодаря которым производится направленное воздействие на объекты управления с целью достижения поставленных задач. Особую значимость отдают конкретизации составляющим объекта управления. На данные факторы управления направлены воздействия инструментов, которые находятся в основе механизма управленческого процесса. При создании системы управленческого механизма следует обратить внимание на полное осуществление его функционирования, которое должно иметь необходимое обеспечение ресурсами.

Основная цель деятельности системы управления экономической устойчивостью хозяйствующего субъекта определена как обеспечение общей экономической устойчивости хозяйствующего субъекта с целью создания конкурентноспособных факторов для достижения поставленной прибыли. Также при определении совокупности показателей, которые устанавливают уровень достижения конкретной цели, применяются такие нормативные соответствия, которые определены в аналитических моделях внутренней и внешней устойчивости и комплексно решающие экономическую устойчивость хозяйствующего субъекта.

Следующим определением понятия экономической устойчивости можно рассмотреть комплексную модель, которая рассматривается как способ и система создания управления, а также осуществление комплекса целеполагания, в том числе и осуществление экономических целей, управления развитием экономического состояния промышленного предприятия. Развитие управления экономической устойчивостью состоит из двух этапов.

Первый этап (рост эффективности) включает изменение от обеспеченности ресурсами к политике производства, росту его рентабельности.

Второй этап (гарантия устойчивости) включает ряд процедур по развитию финансовых показателей, повышению качества функционирования и исполнению обязательств хозяйствующего субъекта.

Для достижения эффективной системы по управлению экономической устойчивостью хозяйствующего субъекта за основу берется план стратегического развития. Таким образом, определяются цели для формирования роста и развития хозяйствующего субъекта, которые могут быть осуществлены благодаря осуществлению одного из разработанных планов.

Результативность выбора такой системы управления является следствием грамотно подобранных стандартов системы внутреннего мониторинга, комплекса индикаторов, их граничных значений, ряда вероятных угроз возможных перемен в плане стратегической ориентации, уровня компетенции команды аналитического отдела, которые оценивают отклонение от поставленного плана и анализируют данные стратегической ориентации, т.е. в какой степени допустимы отклонения показателей и в какой момент периода необходимо ввести ряд мер для улучшения их показателей.

С целью осуществления такого механизма применяется метод управления по слабым сигналам, представляющий собой регулирование непрерывно активно меняющейся среды функционирования, с учетом появления новообразовавшихся условий во внешней среде, обнаруженных на начальном этапе воздействия на хозяйствующий субъект.

Такой подход управления предоставляет возможность вовремя применять конкурентные преимущества и также является отличным средством конкурентной борьбы, в том числе на начальном уровне развития хозяйствующего субъекта [12, с. 114]. Мероприятия, разработанные для решения возможных угроз, которые могут предотвратить развитие кризисного положения предприятия и также сменить вектор направленности к более эффективному стратегическому развитию [11, с. 213].

Еще одним определением управления экономической устойчивостью приводится система мер, направленных на достижение эффективной долгосрочной работы хозяйствующего субъекта с внутренней и внешней средой, осуществление которых достигается с использованием методов планирования и анализа показателей его функционирования.

Вопросами теории и практики экономической устойчивости промышленного предприятия также занималась Сулеймановой Ю.М., в работах которой предлагается системно давать оценку воздействиям управленческих решений на функционирование хозяйствующего субъекта и, соответственно, уровню экономической устойчивости предприятия. В исследованиях предлагается поддерживать определенный уровень показателей хозяйствующего субъекта, при котором будет предоставлено наиболее результативное использование его ресурсов, что и есть база эффективной деятельности и устойчивого развития, а также будет благоприятствовать сохранению экономической устойчивости в долгосрочном периоде.

Вопрос системы управления экономической устойчивостью хозяйствующих субъектов также можно трактовать как комплекс предоставления долгосрочной конкурентоспособности предприятия, благодаря непрерывной совокупности аналитических действий, планированию и прогнозированию, мониторингу и учету, устройству и мотивации. Работа такого механизма позволит делать более эффективный прогноз вероятных изменений внешних факторов и, таким образом, осуществлять регулирование управления предприятием, используя, в том числе, расширенное воспроизводство, научно-технические нововведения, разработку новой продукции и технологий.

Из рассмотренных подходов к управлению экономической устойчивостью хозяйствующих субъектов можно вынести следующие выводы.

Главная цель управления экономической устойчивостью хозяйствующего субъекта должна быть направлена на обеспечение беспрестанного механизма по

достижению прибыли независимо от различного уровня препятствующих факторов внешней среды.

Помимо этого действующих процессов управления экономической устойчивости хозяйствующим субъектом, которые соответствуют набору основных функций управления и режиму беспрестанного механизма достижения прибыли, в настоящее время создано недостаточно.

Кроме этого устройству управления экономической устойчивости хозяйствующим субъектом необходимо содержать в себе полный список функций управления и быть разработанным на основе постоянстве действий и их комплексности.

Тем не менее, при существующем количестве механизмов управления экономической устойчивостью вопрос эффективного управления хозяйствующим субъектом является незавершенным и создает ряд запросов по доработке действующих устройств или созданию новых рентабельных механизмов.

1.2 Анализ современных подходов к интерпретации устойчивости и устойчивого развития предприятия

Ситуация в современной экономике может включать непредвиденные факторы и рядом различных разрушающих экономику процессов. В условиях дестабилизирующих экономику воздействий у хозяйствующего субъекта появляется ряд проблем, решение которых связано не только с сохранением рентабельности предприятия, а также с возможностью функционировать на данном рынке. Поэтому важно своевременно правильно расставить приоритеты по развитию устойчивого развития хозяйствующего субъекта, поскольку, чем выше уровень устойчивости компании, тем ниже вероятность появления непредвиденных исходов деятельности предприятия. Принцип работы устойчивого развития дает не только возможность приспособиться к незапланированным ситуациям, возникшим во внешней среде, но и непрерывно

прогрессировать. Однако для ситуации на российском рынке соответствующим является понятие корпоративной социальной ответственности, а не понятие устойчивого развития, которое чаще используется на рынке западных стран. Тем не менее, основываясь на международных стандартах, понятие социальной ответственности устанавливается именно через термин устойчивого развития предприятия.

Некоторые моменты устойчивого развития имеют отношение практически ко всем сферам работы любого хозяйствующего субъекта, от качества взаимодействия с клиентами до анализа рынков сбыта. К задачам устойчивого развития можно отнести выбор поставщиков, анализ влияния на окружающую среду, условия работы для кадров, создание этической политики предприятия, прозрачное ведение документооборота и отчетностей в системе управления.

Понятие устойчивости в российской практике по-разному трактовались в исследованиях. Например, О.В. Зеткина дал определение термина как «способность противостоять угрозе банкротства». В трактовке исследований М.В. Баутина, А.В. Черниковой определение рассматривается как функциональное применение всего производственного потенциала, позволяющее достичь запланированной прибыли, совершенствовать процессы производства, улучшать материально-техническую базу, развивать командную атмосферу кадров, эффективно решать задачи, созданные новыми условиями внешней среды.

Изучение вопроса устойчивости также есть в работах автора Ю.Н. Писаревой, где понятие конкретизируется до возможности предприятия зафиксировать прибыль на определенном уровне. Еще одним популярным описанием устойчивости является сбалансированное состояние экономического резерва, которое поддерживает неизменность уровня прибыли и условия, подходящие с целью улучшения положения устойчивого экономического роста для длительного периода с учётом основных внешних и внутренних факторов.

Для сохранения устойчивости развития хозяйствующего субъекта в современной динамичной среде необходимо решить ряд задач, одной из которых является вопрос управления устойчивостью. К примеру некомпетентный управленческий состав хозяйствующего субъекта является высоковероятной причиной неликвидности предприятия и, как следствие, банкротства. Таким образом, регулирование управления хозяйствующим субъектом должно быть выстроено так, чтобы обеспечить устойчивое развитие предприятия, в том числе и в условиях возможных дестабилизирующих внешних процессов, необходимо включить в деятельность следующие факторы:

- ресурсы для быстрой реакции на возникшие внешние факторы, которые могут нести угрозу для устойчивого развития;
- введение организационной структуры, которая была определена на основе устойчивого развития;
- необходимые ресурсы для определения решения концепции устойчивого развития;
- способы и средства управления в области устойчивого развития;
- соотношение концепции управления международным стандартам в теме устойчивого развития;
- необходимая информационная основа и актуальные способы ее улучшения, необходимые для ведения концепции устойчивого развития.

Основные проблемы в концепции управления устойчивым развитием хозяйствующего субъекта – важность сохранения активности и развития потенциала прогресса в развитии механизма управления, для которых необходимо создать систему так, чтобы она всегда могла иметь возможность справиться с поставленными задачами, которые отвечают целям и концепции устойчивого развития хозяйствующего субъекта. В динамично развивающейся среде достаточно часто функционирование механизма управления не успевает

подстроиться под новые обстоятельства, что является следствием нарушения равновесия внутри компании, потерь на фоне конкурентов и прочим исходам.

В связи с этим устройству управления устойчивостью необходимо соответствовать требованиям современного прогресса, а также иметь возможность поддерживать баланс между системой и динамикой внешней среды. Решение данного вопроса не имеет однозначного положения в связи с условиями быстро меняющейся среды функционирования хозяйствующего субъекта и подразумевает, что у компании есть определенные возможности, повышающие вероятность достижения желаемых целей.

Еще одной важной задачей, которая появляется при формировании системы устойчивого развития предприятия – тема существенного и динамичного изменения внешней среды. Область функционирования хозяйствующего субъекта постоянно подвергается различным видам изменений. Для воплощения концепции устойчивого развития хозяйствующего субъекта необходимо принимать во внимание нынешнюю ситуацию развития рынка и быть способным быстро принять верное решение.

Такая ситуация подразумевает проведение аналитической работы и изучение внешней среды. В результате исследования положения деятельности предприятие определяет концепцию плана для достижения следующих целей: увеличение потенциала совершенствования предприятия; определение концепции экономики хозяйствующего субъекта в максимально короткий срок; увеличение рентабельности деятельности предприятия и снижение показателя запасов; улучшение эффективности регулирования ресурсов хозяйствующего субъекта.

Для того, чтобы создать базу для устойчивого развития следует проводить регулярный комплексный анализ всех влияющих данных и анализировать их взаимодействие, характеризующее причинно-следственные связи и определяющие рост эффективности хозяйствующего субъекта. С учетом объемной совокупности факторов, оказывающих воздействие на устойчивое

развитие исследуемого объекта, исследование создает определенные трудности. Поэтому целесообразно классифицировать все факторы воздействия на группы по уровню их влияния.

Таким образом, факторы классифицируются на факторы макросреды (внешние факторы дальней области); факторы мезосреды (внешние факторы ближней области); факторы микросреды (внутренние факторы на уровне хозяйствующего субъекта); факторы наносреды (внутренние факторы в отношении работника). Рассмотрим каждый из них.

К группе факторов макросреды относятся показатели, которые оказывают значительное воздействие на деятельность хозяйствующего субъекта, однако обратного влияния со стороны хозяйствующего субъекта не осуществляется, что создает угрозу его деятельности в условиях негативного влияния экономических, социальных, политических, экологических факторов.

Следующая группа – группа факторов мезосреды, которая находится в ближнем «круге воздействия», что дает хозяйствующему субъекту не поддаваться негативному воздействию, оказывая обратное влияние. Внешняя среда не обусловлена функционированием хозяйствующего субъекта, в связи с чем вероятность определения воздействующих обстоятельств невысока. Хозяйствующему субъекту для результативной деятельности следует выявить факторы воздействия внешней среды, проанализировать их возможное воздействие и приспособить механизм своей работы под влиянием приведенных факторов.

В свою очередь факторы микросреды формируют условия, направленные на увеличения или уменьшения устойчивости хозяйствующего субъекта. Основываясь на данных воздействиях, предприятие адаптирует свою внутреннюю структурные системы. Факторы среды по-разному могут оказывать влияние на предприятие – данный фактор зависит от вектора воздействия и может подстраиваться под систему или противостоять ей.

Следующая группа факторов – факторы микросреды, внутренние факторы хозяйствующего субъекта, включающие следующие положения:

- организационно-управленческие факторы;
- производственно-технические факторы;
- производственно-технические факторы;
- маркетинговые факторы;
- экологические факторы;
- информационные факторы.

К группе факторов наносреды относятся факторы, которые показывают воздействие человеческого фактора на устойчивость совершенствования хозяйствующего субъекта. К факторам данной среды относят экономические, организационные, социальные и производственные факторы.

Уровень устойчивого развития хозяйствующего субъекта прямопропорционально комплексному влиянию внешних и внутренних факторов, приводящих либо к позитивным, либо к отрицательным воздействиям. Факторы внутреннего порядка показывают вероятные резервы хозяйствующего субъекта для стабильного развития, внешние – определяют условия для осуществления потенциальных возможностей.

Проводя анализ факторов устойчивого развития предприятия, необходимо акцентировать внимание на факторы, оказывающие негативное воздействие, потому что чаще именно под этим воздействием происходит дестабилизация установленного порядка в большей части системы. Помимо этого влияние такие факторы негативно сказываются на потенциале системы, что может привести к снижению основных значений деятельности хозяйствующего субъекта и к его неудовлетворительному положению.

Для достижения цели по улучшению показателей устойчивости предприятия следует точно определить факторы, которые определяют решающую значимость и вектор развития хозяйствующего субъекта.

Основополагающими критериями устойчивого развития являются степень развития трудовых ресурсов, достаточность собственных материальных ресурсов, ситуация на производственных фондах и т.д.

Вероятность осуществления эффективного применения основных внутренних факторов для развития хозяйствующего субъекта обусловлена влиянием основных внешних факторов, которые включают устойчивую финансовую систему, степень поддержки со стороны законодательства, стабильное состояние в стране, степень конкурентной борьбы на рынке и др.

Помимо этого степень эффективности развития хозяйствующего субъекта обусловлено уровнем эффективности применения потенциала предприятия, который зависит от влияния внешних факторов. Одним из примеров может послужить ситуация, когда факторы повышения эффективности применения материальных ресурсов могут повлиять на показатель их качественного фактора и количественного состава.

Использование в работе инновационных факторов может создать ситуацию роста эффективности использования природных ресурсов. Повышение уровня влияния трудовых факторов на хозяйствующий субъект может стать причиной роста производительности и эффективности его функционирования и других факторов.

Таким образом, регулирование устойчивым развитием хозяйствующего субъекта зависит от роста показателя его целостности при условиях влияния внешних и внутренних факторов, оказывающих воздействие на окружающую среду, и в то же время способностью адаптироваться к новым условиям.

Сегодня положение мирового хозяйства характеризуется глобальными кризисами, опасностью тотального изменения национальных экономик, что может стать причиной банкротства большого количества экономических субъектов. Такое положение связано не только с экономическими расчетами, но и с воздействием экологической ситуации.

Изменение уровня экологических катастроф негативно влияет на устойчивое развитие в целом. К таким причинам относят изменение климата, рост заболеваемости населения из-за нездоровой экологической ситуации, уровень загрязнения окружающей среды и качественное понижение продуктов потребления.

Такая ситуация может стать причиной серьезных экономических, экологических, демографических и социальных итогов.

Решение данной проблемы должно решаться управлением различных государств совместно для того, чтобы разработать план планомерного перехода к устойчивому развитию своих экономик и сосредоточить вектор внимания на решение вопросов глобальных угроз и неблагоприятных последствий глобализации.

Осуществление приведенных мер должно остановить негативное влияние на мировую финансовую систему и создать базу для восстановления национальных экономик и их трансформаций к устойчивому развитию.

1.3 Анализ дебиторской задолженности как фактора, влияющего на устойчивость предприятия

Анализируя современные условия рынка финансово-хозяйственной деятельности, необходимо отметить, что процесс расчетов с государственными органами, юридическими, физическими лицами, также внутренний документооборот с филиалами и отделами хозяйствующего субъекта является неотъемлемой частью функционирования предприятия. Состояние деятельности таких расчетов определяется наличием дебиторской и кредиторской задолженности, которые тесно связаны между собой.

Рассмотрим понятие дебиторской задолженности. Данное определение представляет собой совокупность долговых требований, включающих имущество хозяйствующего субъекта и его выручку.

Рассмотрим трактовку данного определения разных источников. Понятие дебиторской задолженности Ивашкевич В.Б. и Семенов И.М. рассматривают как сумму долгов, которые полагаются предприятию со стороны юридических или физических лиц, которые возникают в результате операций между ними. Иначе говоря, отвлечение средств из оборота предприятия и применения их в деятельности других организаций или физических лиц [79, с. 219].

Определение дебиторской задолженности с точки зрения Бланка И.А. звучит как сумма задолженности в пользу организации, которая предоставлена финансовыми обязательствами физических и юридических лиц по расчетам за товары.

Лисовская И.А. определила понятие дебиторской задолженности как сумму задолженности, которая причитается предприятию по расчетам за реализованную продукцию, по расчетам с бюджетом, персоналом или иными лицами, в том числе и авансы, которые были выданы поставщикам [77, с. 101].

Суть дебиторской задолженности в финансово-кредитном словаре описана как сумма долгов, которые причитаются предприятию со стороны физических и юридических лиц в результате их хозяйственных отношений. Также к этому определению относят счета, которые причитаются к получению в связи с поставками по коммерческому кредиту.

Среди иностранных исследователей теории финансового менеджмента, которые специализируются по теме управления оборотными активами предприятия, в том числе дебиторской задолженностью, общего определения данного понятия нет. В частности в своей работе «Финансовый менеджмент» Колб Р.В. дает определение дебиторской задолженности как «средство, которое причитающиеся хозяйствующему субъекту в результате реализации продаж, по которым еще не были произведены платежи» [90, с. 319]. В свою очередь Ларсон К. и Миллер П. трактуют данное определение как совокупность долгов покупателей за полученные товары, услуги или работы [156, с. 109]. Подобным

образом дебиторскую задолженность обозначили в своих работах Гаррисон Р., Ван Хорн и многие другие авторы [157. с. 171].

Таким образом, именно определение дебиторской задолженности как суммы долговых требований в большей степени используется в теории финансового менеджмента. Данное определение понятия трактуется и на уровне законодательства. Согласно российскому и зарубежному законодательству, регулирующим систему управления бухгалтерского учёта на предприятии, определение дебиторской задолженности трактуется как денежные суммы, которые причитаются хозяйствующему субъекту от дебиторов.

Исходя из этого, данный оборотный актив появляется в ситуации, когда товар был реализован, а денежные средства от их реализации не переведены предприятию. В большинстве случаев возникновение задолженности у покупателя не фиксируется в отдельном документе, не считая его визы на товаросопроводительном документе.

Также под определением дебиторской задолженности следует понимать неполученную выручку хозяйствующего субъекта от реализации товаров. Кроме того, следует также отметить, что выручка от реализации содержит денежные средства, которые поступили от контрагентов предприятия в счет оплаты проданных товаров, проведенных работ или услуг, и погашения, которые были произведены раньше предоставленной отсрочки.

Таким образом, точкой отсчёта в обозначении выручки от продаж, одной из составляющих которой является дебиторская задолженность, следует полагать момент отгрузки товара. Так как выручка представляет собой основной доход хозяйствующего субъекта, который формирует ее финансовый результат, значит, для предприятия необходима её максимизация. И в данной ситуации у предприятия появится задача, связанная с ростом дебиторской задолженности.

Понятие дебиторской задолженности следует понимать и как имущество предприятия. Методические указания по инвентаризации имущества и

финансовых обязательств, которые были утверждены Минфином России от 13 июня 1995 года №49 «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, «под имуществом организации понимаются основные средства, нематериальные активы, финансовые вложения, производственные запасы, готовая продукция, товары, прочие запасы, денежные средства и прочие финансовые активы, а под финансовыми обязательствами - кредиторская задолженность, кредиты банков, займы и резервы».

Кроме того в соответствии со статьей 128 Гражданского кодекса Российской Федерации права на имущество представляют собой один из имущественных форм, а значит, дебиторская задолженность является частью предприятия.

Если конкретизировать данное определение, то дебиторская задолженность является не только имуществом предприятия, но также является элементом оборотного актива и более того, занимает ключевое положение в системе.

Вид дебиторской задолженности определяется, исходя из её классификационных признаков, которые представлены в приложении А. Кроме того дебиторская задолженность имеет возможность меняться из одного вида в другой. Таким образом, жизненный цикл дебиторской задолженности включает в себя определенные фазы.

Перед тем как возникает дебиторская задолженность предприятия, происходит «подготовительный период».

В течение подготовительного периода хозяйствующий субъект ведет переговоры с возможными покупателями, устанавливает объём дебиторской задолженности, а также условия предоставления кредитного условия для каждого покупателя. И в заключении, соответственно, завершает итоговым решением о предоставлении отсрочки либо рассрочки платежа клиенту, как представлено на рисунке 1.

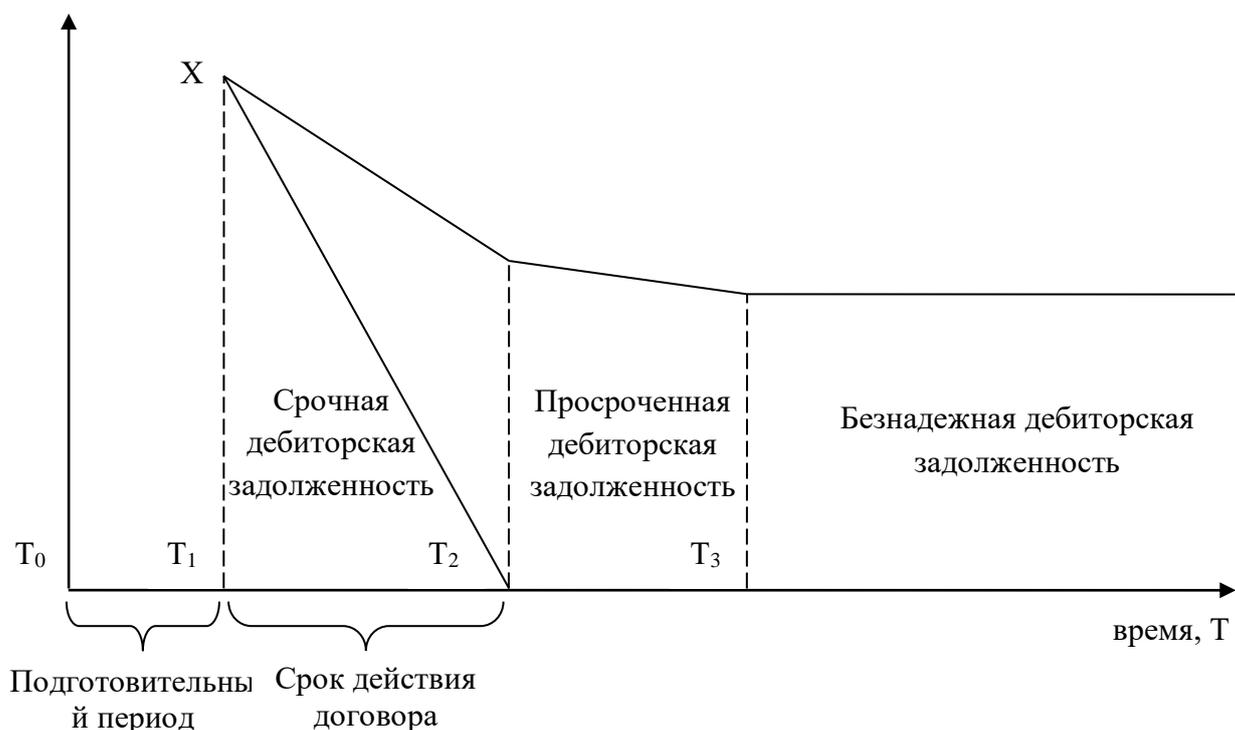


Рисунок 1 – Фазы жизненного цикла дебиторской задолженности

Таким образом, этап «Подготовительный период» завершается в точке времени T_1 , итогом которого будет образование дебиторской задолженности или же её отсутствие. Если предприятие приняло решение о предоставлении клиентам отсрочки платежа, в таком случае в точке времени T_1 появляется срочная дебиторская задолженность, величиною равной X . На момент выполнения условий обязанностей дебитор должен выполнить все оговоренные условия договора перед хозяйствующим субъектом в точке времени T_2 . Однако, стоит заметить, что на практике не всегда так получается, а значит, срочная дебиторская задолженность частично или полностью подлежит категории просроченной дебиторской задолженности. Однако, в том случае, если решение кредитора по взысканию долговых обязательств на момент времени $T_2 - T_3$ не принесет ожидаемых последствий, в этом случае на момент времени T_3 просроченную дебиторскую задолженность переносят в группу безнадежной для взыскания задолженности.

Располагая сведениями об устройстве дебиторской задолженности и её

движении, можно определить эффективную систему по её управлению.

Поскольку дебиторская задолженность как оборотный актив хозяйствующего субъекта должна быть отображена в бухгалтерском балансе, то приведем существующие методы учета данного оборотного актива.

Во-первых, анализ дебиторской задолженности рассматривается на момент отгрузки товара и предоставлении хозяйствующим субъектом все необходимых расчётных документов заказчику к платежу. При этих условиях дебиторская задолженность рассчитывается в величине выручки, которая представляет собой указанную в договоре стоимость за отгруженный товар.

Во-вторых, учёт задолженности на дату выполнения оговоренных в договоре обязательств. В данной ситуации дебиторскую задолженность перед выполнением условий, оговоренных в договоре, следует учитывать по фактическим производственным затратам отгруженного товара.

Таким образом, можно сделать вывод, что дебиторская задолженность, которая отражена в бухгалтерском балансе предприятия, имеет стоимостную оценку.

Кроме того, стоит отметить, что номинальная величина дебиторской задолженности также имеет рыночную стоимость, представляющую собой сумму дисконтированных денежных поступлений с использованием условной процентной ставки. Вместе с тем номинальная и рыночная стоимости могут не совпасть, и их разница отображается в форме процентного дохода.

На значение дебиторской задолженности могут воздействовать и внутренние, и внешние факторы.

Внутренними стоит учесть такие факторы как, например, кредитная политика хозяйствующего субъекта. Неверное определение сроков и условий предоставления кредита клиенту, неправильно подобранные критерии оценки платежеспособности, отсутствие скидок в случае досрочной выплаты всех обязательств, а также не принятые во внимания какие-либо риски могут оказать

влияние на кардинальный рост дебиторской задолженности. Кроме того, к внутренним факторам следует отнести виды и формы расчётов, профессиональную подготовленность кадров по управлению дебиторской задолженности предприятия, а также важно отметить контроль данного оборотного актива.

К показателям внешнего воздействия на величину дебиторской задолженности стоит отметить такие факторы как экономическая ситуация в стране, поскольку сокращение производства оказывает воздействие на рост величины дебиторской задолженности. Также состояние расчётов в стране оказывает непосредственное влияние на рост дебиторской задолженности в связи с кризисом неплатежей. Кроме того к внешним факторами относится результативность денежно-кредитной политики, которую проводит Банк России, так как сдерживание эмиссии влечет за собой, так называемый, «денежный голод», и, как следствие, затрудняет расчёты. Оказывает влияние и уровень инфляции, в связи с тем, что при высоком её значении дебиторы не торопятся выполнять свои долговые обязательства перед кредиторами, поскольку более поздний срок уплаты долга предполагает меньшую стоимость. Кроме того, к внешним факторам относится и вид продукции, поскольку если товар относится к категории сезонных товаров, то наблюдается рост дебиторской задолженности. И ещё одним показателем внешних факторов роста дебиторской задолженности является ёмкость рынка и уровень его насыщенности, в связи с тем, что насыщенность определенным видом продукции малого рынка влечёт за собой трудности, связанные с реализацией этой продукции.

Таким образом, воздействие внешних факторов будет происходить вне зависимости от рода деятельности предприятия, и, очевидно, что уменьшение их влияние на значение дебиторскую задолженность не осуществимо. Однако воздействие на внутренние факторы для предприятия возможно, и в первую очередь, это обусловлено способностью эффективно управлять дебиторской

задолженностью.

Раскрыть сущность дебиторской задолженности можно, воспользовавшись её функциями, ключевые из которых рассмотрим.

Во-первых, функция индикатора финансовых ресурсов кредитора. Дебиторская задолженность оказывает влияние на финансовое положение любого предприятия, что можно подтвердить следующими показателями:

- оборачиваемость данного оборотного актива определяет динамичность продаж товаров в кредит вследствие чего более продолжительный период выплат долговых обязательств приводит к повышению угрозы неплатежеспособности;

- соотношение краткосрочных обязательств хозяйствующего субъекта к дебиторской задолженности определяет способность покрыть краткосрочные обязательства дебиторской задолженностью;

- удельный вес дебиторской задолженности в итоговом значении оборотных активов предприятия;

- доля просроченной дебиторской задолженности. Во-вторых, расчётная функция, в которой подразумевается, что данный оборотный актив может быть использован как средство выплат по расчётам, которые производятся с контрагентом.

В-третьих, применение функции инструмента осуществления маркетинговой политики хозяйствующего субъекта, который осуществляет продажу своей продукции путём отсрочки либо рассрочки оплаты за товар, значительно улучшает свои позиции на рынке сбыта, что способствует увеличению выручки предприятия.

Таким образом, дебиторская задолженность большинства действующих российских предприятий является одной из ведущих позиций в структуре оборотных активов, оказывая прямое воздействие на финансовое положение хозяйствующего субъекта.

Политика управления дебиторской задолженностью является неотъемлемым

элементом финансовой политики хозяйствующего субъекта, который осуществляет продажу своих товаров путем отсрочки либо рассрочки предоставления денежных средств, нацеленная на предоставление определенной степени финансовой устойчивости данного хозяйствующего субъекта.

При определении механизма управления дебиторской задолженностью, прежде всего, следует обозначить цель и задачи политики управления. Также необходимо отметить, что цель управления данным оборотным активом трактуется по-разному среди представителей теории финансового менеджмента. Рассматривая суждения Петрова А.М. стоит отметить, что основной целью, по мнению автора, является создание, осуществление и оценка эффективности кредитной политики: «Анализирование положительных и отрицательных эффектов кредитной политики должно являться основой регулирования дебиторской задолженности» [19, с. 116].

Определение цели дебиторской задолженности наиболее полно раскрыто в работе Танашевой О.Г. и Урванцевой А.В.: «Общий вектор развития ситуации с дебиторской задолженностью, в том числе ее нормативные значения по величине и структуре, которые дают гарантию результата уровня финансовой устойчивости на текущем этапе функционирования предприятия» [44, с. 134].

В исследовательских работах Батаева А.А. дебиторская задолженность трактуется как более широкое понятие, отличающееся от простого поиска и возможности наибольшего количества обязанностей предприятий-клиентов с точки зрения уклонения от риска банкротства. Цель каждого хозяйствующего субъекта является максимальное увеличение прибыли при помощи использования различных рычагов – экономических, производственных, юридических, а регулирование дебиторской задолженностью, в свою очередь, есть одна из базовых единиц экономических рычагов [24, с. 142].

Итак, основная задача дебиторской задолженности заключается в определении оптимизации величины значения и структуры данного оборотного актива, при

которой хозяйствующий субъект мог бы достичь максимального уровня прибыли при своём финансовом состоянии.

Подводя общий итог по первой главе, сделан вывод, что дебиторская задолженность появляется в том случае, когда продукция была реализована, а денежные средства от их реализации не переведены хозяйствующему субъекту. Имея сведения об устройстве данного вида задолженности и его движении, можно определить эффективную систему по его управлению.

Регулирование дебиторской задолженностью является одним из основных положений финансовой политики предприятия, поставляющего продукцию на условиях договора отсрочки или рассрочки предоставления денежных средств, чтобы увеличить выгодные условия от суммы данного показателя, и создать его своевременное инкассирование, чтобы получить определенный уровень финансовой устойчивости предприятия. Главной задачей дебиторской задолженности является оптимизации ее значения и состава, при которых у предприятия появляется возможность получить максимальную прибыль при настоящем уровне надежности финансового положения хозяйствующего субъекта.

2 МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

2.1 Сравнительный анализ управления дебиторской задолженностью в отечественной и зарубежной практике

Тема регулирования дебиторской задолженностью является актуальной как для предприятий российской экономики, так и для зарубежной. Экономически развитые страны применяют различные методы в управлении дебиторской задолженностью, используя большое количество различных инструментов, многие из которых уже давно благополучно применяются на российских предприятиях.

При определении дебиторской задолженности в зарубежной и отечественной практике не существует особых различий.

Анализируя отечественный опыт управления дебиторской задолженностью, рассмотрим данный вопрос, основываясь на выводах, приведенных в исследованиях Ларионовой Е. и Садовского С.

Для изучения данной темы был проведен анализ 24 предприятий из 12 разных отраслей, среди которых 20 % крупные хозяйствующие субъекты и 25 % – малые.

Вследствие было выявлено, что третья часть предприятий, которые принимали участие в исследуемой работе, действуют по дисконтной системе, предоставляя своим покупателям скидки, исходя из срока оплаты; другая треть предприятий устанавливают срок оплаты продукции с её объёмом. Большинство исследуемых предприятий, а именно 79 %, ведут контроль объема дебиторской задолженности, и меньше половины опрошенных, которые входят в 42 %, ведут контроль по срокам предоставления дебиторской задолженности.

По результатам исследования было выяснено, что использование других методов, например, таких как: контролирование порядка оплаты поставщикам,

контролирование оплат отдельно по группам товара, контролирование критического уровня задолженности и динамический контроль по каждому дебитору – применяют четверть предприятий.

Также в ходе исследования было выяснено, что почти треть опрошенных предприятий в ситуации, когда дебиторы не выполняют своих обязательств, применяют штрафные санкции, а также прибегают к помощи арбитражного суда. Четверть предприятий в этом случае решают приостановить оказание услуг по заключенным договорам; такая же часть опрошенных ответила, что в данной ситуации решают проводить переговоры с дебиторами. Небольшая часть предприятий – 8 % – ответила, что используется такой метод воздействия на дебиторов, как изменение ранее оговоренных условий оплаты. И 20 % опрошенных не используют никаких методов, если дебиторы нарушили свои обязательства.

Таким образом, анализируя полученные ответы, можно отметить, что проблема регулирования дебиторской и кредиторской задолженностью остается актуальной для большинства российских хозяйствующих субъектов, и в нынешний период динамичных развитий внешней среды следует уделить особое внимание данному вопросу.

Решение проблемы неплатежеспособности предприятий разных стран определялось, основываясь на специфике действующей экономики. Изучение опыта стран с успешно развивающейся экономикой дает возможность адаптации зарубежного опыта на практике отечественных предприятий, что позволяет найти необходимый подход к решению проблемы неплатежеспособности предприятий.

Как показывает мировой опыт, кредитные ассоциации являются основными источниками информации о платежной дисциплине. Кредитные ассоциации представляют собой совет внутри предприятия, которые периодически проводят собрания, на которых обсуждается информация о клиентах, а также информация о специализированных информационных агентствах, предоставляющих данные о

кредитоспособности предприятий.

Дополнительный доход может принести кредит, который предоставляется платежеспособным клиентам. Соответственно собственный капитал фирмы растет, а в случае послабления кредитной политики со стороны фирмы чаще всего происходит рост объема реализации. Такая форма кредитной политики совершается за счет увеличения срока предоставляемого кредита, сокращения стандартов кредитоспособности, использование более гибкой политики в случае взимания просроченной дебиторской задолженности, а также использование льготной системы. Однако все перечисленные действия являются дополнительными затратами. И в таком случае фирме будет необходимо использовать такую гибкую систему, пока прирост затрат не будет превышать прироста дохода.

В мировой практике дебиторская задолженность является надежной гарантией кредита в виде залога.

Стоит отметить, что большим воздействием на дебиторскую задолженность является система скидок, которая бывает двух видов – торговой и за оплату в срок.

Скидки для покупателей являются большим стимулом для того, чтобы оплата была произведена в срок. К примеру, назначено условие договора «3/10-30», которое предоставляет отсрочку по платежам на 30 дней, и вместе с тем, в случае оплаты товара в течение первых 10 дней после поставки, покупатель приобретает скидку в размере 3 %. В случае договора, условия которого «3/10 ГГДМ-50» и «3/10 ЕОМ-50», покупателю предоставляется скидка и платеж будет произведен в течение 10 дней.

В бухгалтерском учете дебиторская задолженность учитывается как валовый и чистый методы. По сравнению с отсрочкой платежа, в ситуации чистого метода скидка является основным источником оплаты. В связи с этим, в случае неиспользования скидки покупателем – у предприятия-поставщика появляется

дополнительный доход, отражающийся в отчете о прибылях и убытках.

Поскольку не всегда является возможным определить момент появления безнадежной задолженности, то в этом случае, как правило, списываются незначительные суммы. Причинами осуществления данного процесса может быть связано с невозможностью определения точного момента возникновения безнадежной задолженности. Кроме того, причиной может являться списание больших сумм, что в последствие вызывает неравномерность доходов и расходов организации и, как правило, расхождение этих показателей. Также к перечню причин можно отнести и воздействие таких факторов, как скидки, возврат неоплаченной продукции и прочие факторы на дебиторскую задолженность и ее безнадежной части.

В связи с этим, определение безнадежных долгов путем списания через «Резерв по сомнительным долгам» является основным способом списания безнадежных долгов.

Таким образом, анализируя данные мирового опыта, можно отметить следующие выводы.

Во-первых, в мировой практике не существует определения дебиторская задолженность», а используется понятие «счета к получению». Следует подчеркнуть, что понятие по своей экономической природе является тождественным дебиторской задолженности, которое используется в российской экономике.

Во-вторых, за рубежом широко распространенной является, так называемая, практика регулирования, главной функцией которой – управление деятельностью неплатежеспособных предприятий, применяя антикризисную политику, которая связана с повышением значимости государства в проведении процесса банкротства.

Стоит также отметить, что государству отведена большая роль в регулировании сокращения неплатежеспособных предприятий. Задача

государства состоит, во-первых, в упорядочении просроченных долгов по банковским ссудам, во-вторых, в регулировании взаимной задолженности между хозяйственными субъектами путем «процедуры банковского примирения».

Также в мировой практике используется определенная система мероприятий, направленная на реструктурирование накопленной задолженности. К этому перечню следует отнести многие факторы, например такие как, процесс обмена или выкупа долгов организаций и кредитных активов в структуре коммерческих банков на долгосрочной форме.

Также мероприятия включают свободную продажу части долгов предприятий. Также можно произвести обмен задолженностей на акции приватизируемых предприятий-должников и также ликвидацию длительно неплатежеспособных предприятий и рост уставного капитала.

Тем не менее, единых способов и методов влияния предприятий на дебиторскую задолженность не существует. В мировой практике управление данным оборотным активом обуславливается качествами и продвижением национальной экономики и освещенности вопросом финансового права [5, с. 119].

Таким образом, анализ управления дебиторской задолженностью предприятия является основой для аналитической и прогнозной деятельности хозяйствующего субъекта как для отечественных, так и для зарубежных предприятий.

2.2 Управление дебиторской задолженностью с систематизацией дебиторов на предприятии АО «Челябэнергоремонт»

Выбор стратегии управления дебиторской задолженностью зависит от многих факторов. К ним можно отнести классификацию задолженности дебиторов по портфелю качества. Данная модель представляет собой совокупность долговых обязательств контрагентов, находящихся в одной из групп схожих признаков вида. Такая систематизация задолженности дебиторов даст возможность предприятию-кредитору применить необходимые меры по управлению в

соответствии с определенным портфелем.

Для формирования портфелей качества дебиторской задолженности с учетом различных обстоятельств целесообразно использовать метод ABC и XYZ анализа.

Итог ABC анализа представляет собой систематизацию дебиторов по степени воздействия на общий уровень дебиторской задолженности предприятия.

Группа А представляет собой дебиторов, у которых суммарное количество долей с накопительным итогом включает до 50 % общего показателя дебиторской задолженности.

Группа В включает дебиторов, у которых общая сумма с накопительным итогом включает границы от 50 % до 80 % общего показателя оборотного актива. В группу С входят оставшиеся объекты с суммарным накопительным итогом от 80 % до 100 % общего показателя дебиторской задолженности.

Итог XYZ анализа позволяет определить динамику развития кредитных отношений предприятия с некоторыми контрагентами. В результате данного анализа будет представлена систематизация контрагентов в трех классах, в основе которых величина коэффициента вариации.

Группа X включает дебиторов, для которых значение коэффициента вариации не более 10 %. Группа Y – дебиторов, для которых значение коэффициента от 10 % до 25 %. Группа Z включает дебиторов, для которых значение коэффициента более 25 %.

Из этого можно заключить, что наименьший показатель коэффициента вариации говорит о неизменности кредитных отношений дебитора с предприятием-кредитором.

Для того, чтобы выявить предприятие-кредитора, которому необходимо уделить особое внимание, следует посмотреть пересечения в матрице портфелей.

Таким образом, если соединить итоги ABC и XYZ анализа, то получим матрицу, где по вертикали будут показатели группы А, В, С, а по горизонтали – показатели группы X, Y, Z (рисунок 2).

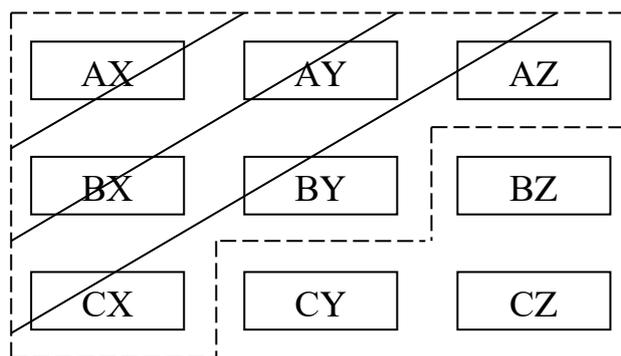


Рисунок 2 – Распределение дебиторов по группам, образованных на основании итогов ABC и XYZ анализа

В таблице (приложение Б) представлена характеристика каждой из групп дебиторов.

Основываясь на данных характеристик, можно сделать несколько выводов. Очевидно, что наибольшее значение для рационального предприятия представляют собой группы: AX, AY, AZ, BX, BY, CX, – выделенная область на матрице. Кроме этого каждая из перечисленных групп включает в себя контрагентов с разным уровнем кредитоспособности.

Таким образом, к портфелю хорошего качества следует отнести среднюю задолженность контрагентов, которые принадлежат к одной из выделенных групп матрицы (AX, AY, AZ, BX, BY, CX) с кредитоспособностью от третьего уровня.

Портфель среднего качества включает портфель, в который включаются средняя задолженность дебитора, принадлежащий одной из приведенных групп с присвоенным рейтингом кредитоспособности с четвертого по восьмой.

К «портфелю сомнительного качества» относится портфель, в который включает просроченную задолженность контрагентов, которые относятся к одной из шести приведенных групп.

Портфель, в который входит срочная задолженность дебиторов, определенных в одну из трёх групп – BZ, CY, CZ – является «портфелем прочей срочной

задолженности».

В свою очередь портфель с просроченной дебиторской задолженностью дебиторов, относящихся к трем группам – BZ, CY, CZ – является «портфелем прочей просроченной задолженности».

Видно, что последние два портфеля содержат кредитный риск. В данном случае предприятию необходимо применить стратегию взыскания. В оставшихся портфелях кредитный риск ещё не осуществился. Таким образом, стратегии сохранения, снижения и передачи риска могут применяться предприятиями для каждого из перечисленных пяти портфелей.

Кроме того, стоит отметить, что в случае определенных обстоятельств заметить, что каждый портфель может включать несколько стратегий по его решению.

Так по проведенному анализу ABC и XYZ среди 30 предприятий-клиентов АО «Челябэнергоремонт» в группе AY, было выявлено предприятие ЗАО «Измерон». В данном случае риск не возврата выше. К предприятию были применены меры по управлению.

Рассмотрим пример осуществления данного механизма, представленного на рисунке 3.

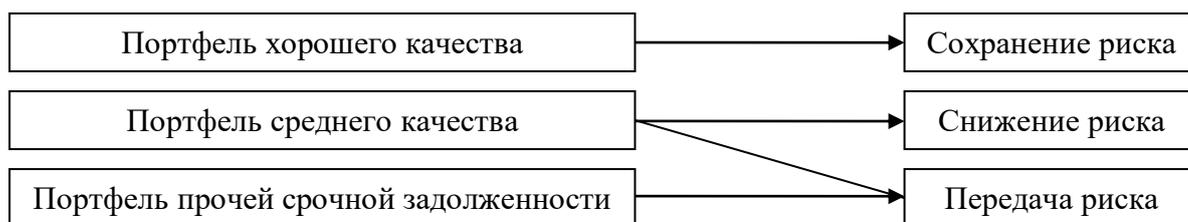


Рисунок 3 – Исполнение стратегий управления кредитным риском

Для исполнения определенной стратегии управления кредитным риском хозяйствующего субъекта свойственно применение определенного набора методов и инструментов.

Рассмотрим рисунок 4, на котором представлены методы и инструменты влияния на риск предприятия.



Рисунок 2.3 – Методы и инструменты влияния на риск

Важно отметить, что выбор тех или иных методов и инструментов влияния на риск должен быть аргументирован. В связи с этим предприятию, прежде всего, необходимо основываться на их эффективности.

Завершающий этап по управлению рисками становления дебиторской задолженности представляет собой контроль и оценку итогов. Кроме того, необходимо учесть тот факт, что все проверочные операции в отношении управления рисками являются частью подсистемы внутриорганизационного контроля. Кроме того итоги управления рисками рассчитываются, исходя из показателей, представляющих собой долю подсистемы стимулирования.

Таким образом, данная модель управления рисками, которые имеют непосредственное отношение к тенденции дебиторской задолженности, даёт возможность предприятию снизить возможность появления рисков. И прежде

всего снижение вероятности кредиторского риска, что в свою очередь поможет максимально снизить издержки, которые появляются при взыскании просроченной дебиторской задолженности.

Кроме этого, каждый хозяйствующий субъект, на котором исполняется процесс управленческих операций дебиторской задолженностью, имеет определенные виды рисков. Помимо этого, одна форма риска может повлечь за собой абсолютно разные последствия для двух предприятий.

Вместе с тем важно подчеркнуть и взаимосвязанность видов риска, которая проявляется в ситуации, когда осуществление одного вида риска может вызвать возникновение другого.

Таким образом, вполне очевидна целесообразность использования системы мер, которая будет включать управление рисками, относящиеся к возникновению и динамике этого оборотного актива; своевременное их определение и оценку на момент образования дебиторской задолженности, а также осуществление контроля за исполнением методов влияния на риск. [10, с. 106].

Для того, чтобы максимально снизить уровень рисков, которые, как на любом предприятии, неизбежны, необходима работа специализированного департамента.

2.3 Повышение устойчивости предприятия на основе регулирования дебиторской задолженности путем внедрения программного продукта

В динамично развивающихся условиях рынка покупатели и заказчики стремятся к условию постоплаты. С целью сохранения своей позиции на рынке и удержания количества клиентов, поставщики и подрядчики создают желаемые условия для своих клиентов, используя такие механизмы как коммерческое кредитование, отсрочка платежа и т.п. Такая система чаще используется хозяйствующими субъектами с формой управления АО. В случае, когда товар поставлен, и денежные средства за них не поступили, у поставщика появляется дебиторская задолженность. К сожалению, невыплата обязательств со стороны

заказчика является частой ситуацией. В этом случае за неисполнение условий договора к дебитору применяются такие меры гражданско-правовой ответственности как штрафы, неустойки, пени, и проценты. Для эффективного регулирования дебиторской задолженностью в АО «Челябэнергоремонт» можно использовать программный продукт «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» как механизм по управлению комплексной работы с данными по оплате клиентов, целью которого является регрессия показателя возникновения долгов и действенные способы воздействия для взыскания задолженности контрагентов.

Сетевая версия УДЗ.СВ – проверенная программа, с которой возможны создание прогноза, мониторинг и регулирование деятельностью работы с клиентами в режиме он-лайн.

Добиться уменьшения показателя дебиторской задолженности можно благодаря комплексному построению работы с контрагентами, включающую больше мониторинг и взаимодействие, чем юридические аспекты.

Внедрение программы «УДЗ. СВ» дает следующие преимущества:

- мониторинг работы специалистов в режиме он-лайн (соответствующий порядок исполнения задач, предоставление задач каждому пользователю с резюмирующим итогом и комментариями);
- полное описание управленческого механизма регулирования дебиторской задолженностью с необходимыми формами документов;
- проведение инвентаризации оборотного актива в режиме он-лайн;
- финансовая экономия на аутсорсинговые услуги в этом вопросе;
- основываясь на аналитических отчетах, автоматически составленных программой, принимать управленческие решения.

Программные возможности системы «УДЗ. СВ»:

- параллельное объединение нескольких контрагентов с разными функциональными обязанностями;

- возможность мониторинга и регулирования работы сотрудников с возможностью определения задач каждому пользователю с выводом полученных результатов и примечаний от ответственных лиц;
- передача данных из бухгалтерских программ, что позволяет сократить время на занесение информации о клиенте;
- постепенная работа с задолженностью с параллельной проверкой качества работы, сроков исполнения, истории работы с клиентами;
- качественная правовая поддержка, которая дает возможность обоснованно аргументировать свои действия: готовые образцы и процессуальные документы, запускающие механизм подготовки документов по взысканию задолженности;
- автоматические уведомления о наступлении срока платежа, а также задания, адресованные от ответственных сотрудников.

Программа «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» позволяет работать в программе параллельно с несколькими пользователями и различными задачами.

Каждому из контрагентов назначен определенный объем работы для своевременного осуществления. Рисунок программы представлен в приложении В.

Механизм регулирования дебиторской задолженностью определяется следующими этапами в программе «УДЗ. СВ».

Первый этап – начало взаимодействия с контрагентом. Работу с контрагентом следует начинать с момента подписания договора, в котором должны быть обозначены условия об отсрочке платежа, в том числе и в случае, когда нет информации о платежеспособности контрагента.

На первом этапе специалист по работе с контрагентами должен быть осведомлен информацией о задолженностях – наименования контрагентов, обязательства перед кредитором, предмет и срок исполнения договора – использующейся при создании сопутствующих документов. Работа данного этапа

включает следующие этапы. Пользователь программы, лицо работающее с бухгалтерскими программами и у которого есть доступ к заполнению первичной информации о контрагенте, вносит данные в области «Параметры задолженности» и «Контрагенты». На данном этапе у пользователя есть возможность получить дополнительную информацию от высококвалифицированных кадров консалтинговой группы «Лекс» по следующим вопросам:

- необходимые данные для ввода информации;
- вопросы, которым необходимо уделить внимание;
- данные, имеющие приоритетное значение;
- операции по своевременному погашению дебиторской задолженности, необходимые к осуществлению на первом этапе (пользователю будет предоставлена необходимая информация, включая возможность получения помощи от специалиста и контакты ЛПР контрагента).

Второй этап – переговоры с контрагентом. На данном этапе проводится процесс взыскания дебиторской задолженности, включающий нынешнюю работу по данной задолженности. Этап начинается с начала срока погашения задолженности и с начала просрочки дебитором. В данном случае пользователем выступает лицо с обязанностями по правовой поддержке деятельности хозяйствующего субъекта. Пользователь вправе приступить к работе по регулированию дебиторской задолженностью сразу, основываясь на данных, переданных от предыдущего пользователя.

Таким образом, программа УДЗ.СВ поможет пользователю в вопросе наступления сроков оплаты и в вопросе первоочередных задач.

Таким образом, у юриста есть всё необходимое для связи с контрагентом – полная необходимая информация по сделке и контрагенту, дополнительная информация от высококвалифицированного специалиста он-лайн в программе. Если не начать регулировать ситуацию вовремя, дебитор может решить, что

получение задолженности в срок не принципиально для дебитора либо у него нет соответствующего органа по управлению задолженностями, или что кредитор опасается нарушить взаимоотношения с контрагентом – что в общем может создать ситуацию не уплаты задолженности.

Третий этап – досудебный порядок востребования дебиторской задолженности. В ситуации, когда должник не выполняет условия по оплате, УДЗ.СВ дает пользователю указание перейти к следующему этапу работы с просроченной задолженностью – досудебному порядку урегулирования спора, при котором у должника и кредитора есть возможность решить вопрос с погашением задолженности до передачи вопроса в арбитражный суд. Ситуация с урегулированием спора досудебного порядка может быть в случае, когда такой порядок предусмотрен договором либо он установлен федеральным законом для определенных категорий споров.

В иных ситуациях кредитор имеет право передать спор в арбитражный суд без соблюдения установленного порядка. Досудебный порядок решения спора рассматривается после отказа дебитором исполнять свои обязательства в срок, установленный между исполнителем и заказчиком в рамках второго этапа или в случае, когда дебитор не планирует погасить задолженность, в том числе не выходит на связь. В программе УДЗ.СВ этап разделяют на следующий комплекс действий:

- составление и отправление дебитору требований о погашении задолженности;
- подписание с дебитором соглашения о порядке погашения задолженности либо применение другого способа воздействия – новации, зачеты, уступки прав требований;
- составление и отправление дебитору повторного требования оплаты задолженности, который следует из нарушения соглашения о порядке погашения задолженности;

Следующая стадия востребования дебиторской задолженности – претензионная – включает такие функции как:

- подготовку документальной базы для взыскания долга;
- подготовка и направление должнику претензии;
- ведение переговоров с должником.

Четвертый этап – подготовка иска. В ситуации, когда дебитор отказывается исполнять обязанности по погашению задолженности в рамках досудебного порядка урегулирования споров либо не выходит на связь, программа УДЗ.СВ автоматически предлагает кредитору подготовить и направить исковое заявление и прочие процессуальные документы в суд.

Иск есть материально-правовое требование, предъявленное в суд для рассмотрения и разрешения в определенном процессуальном порядке, от одного лица к другому, которое следует из спорного материально-правового отношения и основывается на определенных юридических фактах.

Исковым заявлением является форма выражения иска, письменный документ, соответствующий теме, основанию и содержанию иска, который содержит сведения, предусмотренные законом. Подготовка искового заявления и прочих процессуальных документов и дальнейшее отправление в суд является трудным этапом. В программе УДЗ.СВ данный этап разделен на следующий комплекс действий:

- приготовление проекта искового заявления;
- автоматический расчет штрафных санкций;
- автоматический расчет цены иска;
- расчет государственной пошлины;
- организация пакета документов и отправка копий искового заявления, и прочих документов участникам судебного процесса;
- подача искового заявления в суд.

С учетом сложности проведения данного процесса в рамках юридической

темы, применение программы УДЗ.СВ является доступным для любого пользователя, что позволит максимально эффективно выполнить работу, используя при этом комментарии назначенных специалистов и формы процессуальных документов.

Итак, применяя в работе программу УДЗ.СВ, взаимодействие с предприятиями-дебиторами и со сформировавшейся дебиторской задолженностью направлено на ее преобразование в новое состояние, основываясь на этапе ее управления, которое было предложено системой. Для того, чтобы продолжить совместную работу, дебитору необходимо перейти на следующий этап, предоставленный системой.

В программе УДЗ.СВ представлен список всего комплекса действий по достижению выплат должником, представлены требования действующего законодательства и материалы судебно-арбитражной практики и формы различных документов, включая процессуальные, и перечень рекомендаций по их оформлению.

Для управления исследуемым оборотным активом на предприятии необходимо внедрить «Департамент управления дебиторской задолженностью», который будет находиться в подчинении заместителя генерального директора по экономике и финансам.

Данный отдел будет обучен программе УДЗ.ВК и, соответственно, управленческие дела по данному виду задолженности реализуются посредством программы.

Для открытия данного отдела будет выделено помещение, находящееся в свободном доступе у хозяйствующего субъекта. Помещение уже оборудовано компьютерами, канцтовары будут входить в общие затраты хозяйствующего субъекта.

Затраты на открытие департамента управления дебиторской задолженностью представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Затраты на открытие департамента

В тысячах рублей

Показатели	Сумма
Заработная плата работников отдела:	65
а) начальник отдела	40
б) специалист по управлению	25
Отчисление на социальное страхование	19,5
Покупка программы УДЗ.СВ	250
Установка программы	50
Обучение работников для работы в программе (1 чел – 100 тыс. руб.)	200
Итого:	649,5

Поскольку установка программы будет осуществляться со стороны организации, которая продает данную программу, то на техническую услугу будет предоставлена скидка, после которой АО «Челябэнергоремонт» обязуется оплатить 50 тыс. руб.

На основании полученных затрат проведем расчет эффективности данного мероприятия.

По статистике после внедрения программы УДЗ.СВ на предприятии повышается эффективность деятельности, к примеру, происходит снижение дебиторской задолженности до 20 %, а в свою очередь уровень дохода увеличивается на 5 %. [74, с. 310]. Эффективность внедрения департамента дебиторской задолженности представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Эффективность внедрения департамента

В тысячах рублей

Показатель	2017	Прогноз	Отклонение
Выручка	931 423	955 886	24 463
Себестоимость продаж	880 155	904 155	24 000
Прибыль от продаж	49 268	51 731	2 463
Рентабельность продаж, %	5,2	5,4	0,2

Анализируя данную таблицу, стоит отметить превышение прогнозных значений над значениями 2017 года. Предполагаемая выручка составит 955 886 тыс. руб. и отклонение от 2017 году будет равна 24 463 тыс. руб. В свою очередь себестоимость продаж достигнет показателя, равному 904 155 тыс. руб., и разница

составит 24 000 тыс. руб. Значение показателя прибыли от продаж увеличится до 51 731 тыс. руб. и разница по сравнению с 2017 годом составит 2 463 тыс. руб. Соответственно, рентабельность продаж тоже увеличится – показатель составит 5,4 %, что на 0,2 % больше значения 2017 года.

Таким образом, финансовое положение предприятия улучшится, прогнозные показатели достигают больших значений, а значит, эффективность хозяйствующего субъекта в целом будет выше.

Поскольку понятие дебиторской задолженности на предприятии имеет особую значимость, данному вопросу необходимо уделить больше внимания и разработать эффективные модели регулирования, которые будут оптимальны при любых изменениях внешней среды. В следующей главе представлен один из инструментов повышения рентабельности предприятия за счет управления дебиторской задолженностью хозяйствующего субъекта.

3 АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ АО «ЧЕЛЯБЭНЕРГОРЕМОНТ» НА ОСНОВЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

3.1 Анализ устойчивости предприятия АО «ЧЕЛЯБЭНЕРГОРЕМОНТ» на основе управления дебиторской задолженностью

Оборотные средства являются неотъемлемой частью имущества предприятия. Они оказывают прямое воздействие на эффективность производственно-хозяйственной деятельности субъекта.

Оборотными средствами хозяйствующего субъекта является совокупность денежных средств, которые авансируются с целью создания оборотных производственных фондов, а также фондов обращения, которые впоследствии будут обеспечивать безостановочный процесс производства и реализации продукции.

В таблице 3 представлен анализ структуры и динамики оборотных средств по предприятию.

Таблица 3 – Анализ структуры и динамики оборотных средств

В тысячах рублей

Показатели	2015	2016	2017	Изменения			
				2017 - 2016	2016 - 2015	2017 / 2016	2016 / 2015
Запасы, тыс. руб.	74 846	69 593	66 419	-3 174	-5 253	95 440	92 980
В % к оборотным активам	19,61	17,52	11,83	-5,69	-2,09	67,51	89,33
В том числе готовая продукция и товары, готовые для перепродажи	x	x	x	x	x	x	x
В % к оборотным активам	x	x	x	x	x	x	x
Прочие оборотные активы	-	5	118	113	-	2 360 000	-
В % к оборотным активам	-	0,00	0,02	0,02	-	1 669 420	-

Окончание таблицы 3

Показатели	2015	2016	2017	Изменения			
				2017 - 2016	2016 - 2015	2017 / 2016	2016 / 2015
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	303 244	323 974	473 699	149 725	20 730	146 220	106 840
В % к оборотным активам	79,46	81,55	84,35	2,80	2,10	103,43	102,64
Покупатели и заказчики, тыс. руб.	298 112	314 727	297 109	-17 618	16 615	94 400	105 570
В % к дебиторской задолженности	78,11	79,23	52,91	-26,32	1,11	66,78	101,42
Финансовые вложения, тыс. руб.	-	-	17 909	-	-	-	-
В % к оборотным активам	-	-	3,19	-	-	-	-
Денежные средства, тыс. руб.	3 554	3 684	3 443	-241	130	93 460	103 660
В % к оборотным активам	0,93	0,93	0,61	-0,31	0,00	66,11	99,58
Всего оборотных активов, тыс. руб.	381 644	397 256	561 588	164 332	15 612	141 370	104 090

Анализируя данные таблицы за период с 2015 по 2017 год, можно сделать следующие выводы. Значительных изменений в общей структуре имущества и капитала не происходило. На протяжении всего периода показатель «Запасы» имеет динамику спада. Причиной снижения может быть с затратами, которые относятся к их хранению по причине физико-химических процессов.

Сравнивая показатели запасов предприятия за 2016 года с показателями 2015 года, видно, что произошло снижение уровня запасов на 7,02 %. Запасы предприятия снизились в 2017 года по сравнению с 2016 годом, и разница составила 4,56 %. К оборотным активам процент запасов в 2015 году составил 19,61 %, а в следующем году данный показатель снизился на 2,09 % и составил 17,52 %. Доля оборотных активов в 2017 году снизилась до 11,83 %.

Причиной снижения запасов предприятия могут быть затраты, связанные с их хранением по причине физико-химических процессов. Поскольку запасы являются ликвидными активами, то в результате их снижения ухудшается показатель текущей ликвидности.

Анализируя показатели по прочим оборотным активам за весь период, стоит отметить, что в 2015 году их не было. Показатели по прочим оборотным активам в таблице имеются за 2016 и 2017 год. В 2016 году показатель равен 5 тыс. руб. В 2017 году значение показателя повысилось на 113 тыс. руб. и составило 118 тыс. руб. Доля оборотных активов в 2016 году составила 0,001 %, а в следующем году составила 0,02 %.

Данные показатели также свидетельствуют об ухудшении показателей текущей ликвидности.

Наибольшее увеличение произошло по статье «Дебиторская задолженность». Данный показатель имеет тенденцию к росту.

В 2015 году значение дебиторской задолженности составило 303 244 тыс. руб. В следующем году значение показателя повысилось на 20 730 тыс. руб., что в процентном соотношении 6,84 %, и составило 323 974 тыс. руб.

А в 2017 году значение дебиторской задолженности значительно увеличилось до 473 699 тыс. руб., разница составила 149 725 тыс. руб. или 46,22 %

Данный факт связан с увеличением объема реализации товара на предприятии. Также возможной причиной может являться ослабление финансового положения клиентов, требующих продления отсрочки платежа, что является вполне нормальной практикой на рынке и позволяет предприятию увеличить объемы продаж и одновременно получить лояльного клиента. Доля показателя дебиторской задолженности к оборотным активам увеличивается. Разница общего значения дебиторской задолженности к оборотным активам в 2015 и 2016 году составила 2,1 % , а в 2017 году значение составило 84,35 %, что по сравнению с предшествующим годом на 2,8 % больше.

Доля дебиторской задолженности в оборотных активах определяет удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах предприятия. Увеличение данного показателя является негативным, поскольку свидетельствует о выведении большей доли оборотных активов из оборота и, соответственно, не применяется в процессе текущей деятельности предприятия.

В следующем показателе «Покупатели и заказчики» отражается и краткосрочная дебиторская задолженность покупателей заказчиков, которая в 2015 году равнялась 298 112 тыс. руб., а к 2016 году показатель увеличился на 5,57 %, т.е. на 16 615 тыс. руб. – 314 727 тыс. руб. соответственно. В 2017 году показатель снизился на 5,6 %, и разница с прошлым годом составила 17 618 тыс. руб., получив значение 298 112 тыс. руб.

По отношению к дебиторской задолженности показатель «Покупатели и заказчики» в 2015 году составил 78,11 %, в 2016 году доля к дебиторской задолженности составила 79,23 %, а в 2017 году показатель снизился на 26,32 % и в итоге составил 52,91 % доли дебиторской задолженности.

Анализируя показатель «Финансовые вложения», видим, что средства имеются только в 2017 году и составляют 17 909 тыс. руб. Доля финансовых вложений в оборотных активах равна 3,19 %. Данный показатель отражает удельный вес наиболее мобильных активов в оборотных активах предприятия. Финансовые вложения характеризуют финансовую активность предприятия, то есть предприятие в этом году вело активную финансовую деятельность и проводило инвестиционные вклады.

За анализируемый период показатель «денежные средства» можно назвать стабильным. В 2015 году показатель составил 3 554 тыс. руб. В 2016 году значение увеличилось на 3,66 % – равно 3 684 тыс. руб.

Разница относительно 2015 года составила 130 тыс. руб. В 2017 году значение показателя равно 3 443 тыс. руб., и разница в процентном соотношении к предыдущему году составила 3,66 %.

Доля денежных средств в оборотных активах в 2015 году составила 0,93 %, такое же значение было и следующем году. А в 2017 году процент денежных средств к оборотным активам снизился на 0,31 % и составил 0,61 %.

Анализируя значения сумму оборотных активов за весь период, стоит отметить положительную динамику данного показателя. В 2015 году суммарное значение оборотных активов составило 381 644 тыс. руб.

В следующем году значение увеличилось на 15 612 тыс. руб., что в процентном соотношении равно 4,09 %, и составило 397 256 тыс. руб. А в 2017 году итоговое значение повысилось на 164 332 тыс. руб. или 41,37 %, и было равным 561 588 тыс. руб.

Увеличение оборотных активов показывает, что на предприятии продажи постоянно осуществляются и выручка стабильна, также данный факт свидетельствует о наращивании производственной мощи.

Таким образом, подводя итоги по таблице анализа, состава и динамики оборотных средств, можно отметить, что ситуация в целом на предприятии АО «Челябэнергоремонт» – положительная.

Также влияние на эффективность предприятия оказывает анализ оборотных активов хозяйствующего субъекта. Достаточный размер оборотных активов является необходимым для бесперебойной работы предприятия. В связи с этим анализ оборотных активов занимает важное место в финансовом анализе предприятия. В таблице 4 представлен анализ оборотных активов предприятия за 2015 – 2017 гг.

Таблица 4 – Оборотные активы предприятия за 2015 – 2017 гг.

В тысячах рублей

Показатели	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Абсолютное отклонение	
	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%	2017г. к 2016 г.	2016г. к 2015г.
Запасы	74 846	19,61	69 593	17,52	66,419	11,83	-3,174	-5 253
Дебиторская задолженность	303 244	79,46	323 974	81,55	473 699	84,35	149 730	20 730

Окончание таблицы 4

Показатели	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Абсолютное отклонение	
	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%	2017г. к 2016 г.	2016г. к 2015г.
Финансовые вложения	-	-	-	-	17 909	3,19	-	-
Денежные средства	3 554	0,93	3 684	0,93	3 443	0,61	-241	130
Прочие оборотные активы	-	-	5	0,001	118	0,02	113	-
Итого	381 644	100	397 256	100	561 588	100	164 330	15 612

Показатели запасов на протяжении всего периода имеют тенденцию к снижению. В 2015 году показатель составил 74 846 тыс. руб., в процентном соотношении который составил 19,61 % от итоговой суммы за весь год. В 2016 году показатель снизился до 69 593 тыс. руб., удельный вес которого составил 17,52 %. А в 2017 году показатель составил 66 419 тыс. руб., удельный вес которого равен 11,83 %, а разница с 2016 годом составила 3 174 тыс. руб. Анализируя данные таблицы за период с 2015 по 2017 год, можно сделать несколько выводов.

Данная ситуация на предприятии свидетельствует о снижении производственных оборотов, что отрицательно сказывается на эффективности деятельности предприятия.

Анализируя показатели дебиторской задолженности, можно отметить динамику роста. В 2015 году значение показателя составило 303 240 тыс. руб., что в процентном соотношении равняется 79,46 %. В следующем году значение показателя выросло до 323 970 тыс. руб., удельный вес которого равен 81,55 %. А в 2017 году значение дебиторской задолженности значительно увеличилось, и разница составила 149 730 тыс. руб. Значение показателя в этом году достигло 473 700 тыс. руб., удельный вес которого составил 84,35 %.

Таким образом, основываясь на показателях таблицы, необходимо отметить, что дебиторская задолженность имеет наибольший удельный вес по сравнению с другими показателями, а, следовательно, наибольшее влияние на предприятие оказывает дебиторская задолженность.

Показатель «финансовые вложения» за весь период наблюдаются в 2017 году. Значение показателя составило 17 909 тыс. руб., что в процентном соотношении к итоговой сумме равно 3,19 %.

Следующий показатель «денежные средства» можно назвать стабильным. Значение в 2015 году составляет 3 554 тыс. руб. В следующем году значение повысилось до 3 684 тыс. руб., процентное соотношение которого к итоговой сумме, как и в прошлом году, составило 0,93 %. А в 2017 году значение показателя снизилось до 3 443 тыс. руб., что составляет 0,61 % от итоговой суммы. Данная ситуация свидетельствует об укреплении финансового состояния предприятия.

Прочие оборотные активы за весь период наблюдаются в 2016 и 2017 году. В 2016 году показатель равен 5 тыс. руб., или 0,001 % к общей сумме. А в 2017 году значение прочих оборотных активов повысилось и составило 118 тыс. руб., в процентном соотношении 0,02 %.

Итоговые показатели таблицы оборотных активов предприятия за весь период имеют тенденцию роста. В 2015 году значение составило 381 644 тыс. руб. В 2016 году значение равно 397 256 тыс. руб. В следующем году показатель составил 561 588 тыс. руб., и разница с предыдущим годом составила 164 330 тыс. руб.

Анализируя приведенные выводы к таблице, стоит отметить стабильное состояние предприятия.

Также немаловажным показателем анализа предприятия является анализ дебиторской задолженности. Дебиторской задолженностью является сумма задолженности, которая принадлежит организации со стороны покупателей, для которой определены сроки. Анализ дебиторской задолженности представляет

собой совокупность взаимосвязанных вопросов, касающихся оценки финансового положения хозяйствующего субъекта.

Рассмотрим показатели дебиторской задолженности АО «Челяээнергоремонт» за период 2015-2017 гг.

Таблица 5 – Показатели дебиторской задолженности за 2015-2017 гг.

В тысячах рублей

Показатели	2015	2016	Изменение, 2016-2015	2017	Изменение, 2017-2016
Выручка от реализации, тыс. руб.	990 450	988 410	-2 050	931 420	-56 980
Себестоимость продаж, тыс. руб.	920 080	919 950	-130	880 160	-39 790
Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	303 240	323 970	20 730	373 700	49 730
Величина текущих активов, тыс. руб.	495 950	524 450	28 510	688 100	163 650
Оборачиваемость дебиторской задолженности	3 270	3 050	-220	1 350	-1 700
Доля дебиторской задолженности в текущих активах на конец года, %	610	620	6	540	-75
Просроченная дебиторская задолженность на конец года, тыс. руб.	4 300	3 510	-790	1 590	-1 930
Доля сомнительной дебиторской задолженности, %	14	10	-3	4	-7

По данным таблицы показателей дебиторской задолженности за период с 2015 до 2017 года, можно сделать следующие выводы.

Причиной тенденции к снижению показателя выручки от реализации служит фактор продления договоров на поставку продукции.

За весь период наблюдается тенденция к снижению показателя себестоимости продаж. Снижение себестоимости продукции является важным фактором развития экономики предприятия.

Эффективность использования производственных ресурсов предприятия может являться причиной для снижения данного показателя, который соответственно дает возможность увеличения прибыли, которая остается в распоряжении организации, а, следовательно, и, улучшения финансового состояния предприятия в целом.

Показатель средней величины дебиторской задолженности за 3 года имеет тенденцию к росту. Это может объясняться увеличением объема реализации продукции, а также и свидетельствовать о финансовой зависимости от своих покупателей и заказчиков.

Показатель величины текущих активов имеет тенденцию к росту, что может быть связано с увеличением остатков денежных средств. Показатель оборачиваемости дебиторской задолженности за весь период снижается, что, возможно, является причиной задержки оплаты хозяйствующему субъекту.

Анализ показателя доли дебиторской задолженности за весь период является стабильным.

Такая ситуация на предприятии может повлечь за собой снижение финансовых показателей, а также замедление оборота ресурсов.

Кроме того, увеличение дебиторской задолженности свидетельствует о том, что предприятие не может вовремя выявить ее наличие или работать с имеющимися данными.

Анализируя показатель «Просроченная дебиторская задолженность на конец года» на протяжении всего периода наблюдается динамика спада.

Такая динамика является положительной на предприятии и также означает снижение риска непогашения долгов.

Показатель «Доля сомнительной дебиторской задолженности» имеет динамику снижения на протяжении всего периода.

Анализируя данные показателя, можно отметить, что тенденция к снижению свидетельствует о повышении ликвидности, повышая, таким образом, финансовое состояние промышленного предприятия.

Таким образом, оценивая в целом показатели дебиторской задолженности за весь период с 2015 года до 2017 года, необходимо отметить положительную тенденцию изменения расчётно-платёжных отношений организации, а также повышение уровня выручки от реализации товаров.

Для более детального анализа можно воспользоваться анализом дебиторской задолженности по срокам её возникновения. Данный способ эффективен на предприятии, так как, если известно, в какой момент возникла дебиторская задолженность, то в этом случае проще провести инвентаризацию расчетов с контрагентами.

Рассмотрим показатели дебиторской задолженности данного предприятия АО «Челябэнергоремонт» по каждому году.

Анализ дебиторской задолженности АО «Челябэнергоремонт» за 2015 год представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Дебиторская задолженность в 2015г.

В тысячах рублей

Стороны ДЗ	Долгосрочная ДЗ				Краткосрочная ДЗ				Итого
	1-1,5 года	1,5-2 года	2-2,5 лет	более 2,5 лет	0-3 мес.	3-6 мес.	6-9 мес.	9-12 мес.	
Покупатели, заказчики	37864	56846	64823	76761	5475	12968	18447	24928	298112
Аванс	229	309	394	465	39	78	115	152	1 781
Расчет по налогам и сборам	297	394	502	598	49	99	147	196	2 282
Прочие	138	184	240	276	23	49	68	91	1069
Итого:	38528	57733	65959	78100	5586	13194	18777	25367	303244

Анализ дебиторской задолженности АО «Челябэнергоремонт» за 2016 год представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Дебиторская задолженность в 2016г.

В тысячах рублей

Стороны ДЗ	Долгосрочная ДЗ				Краткосрочная ДЗ				Итого
	1-1,5 года	1,5-2 года	2-2,5 лет	более 2,5 лет	0-3 мес.	3-6 мес.	6-9 мес.	9-12 мес.	
Покупатели заказчики	41825	54662	67937	82 186	6542	13849	20244	27482	314727
Аванс выданный	239	321	467	478	39	20	117	158	1 839
Расчеты по налогам и сборам	849	1 133	1 415	1 699	142	283	425	567	6513
Прочие	116	156	195	233	20	39	58	78	895
Итого:	43 029	56272	70014	84596	6743	14191	20844	28285	323974

Анализ дебиторской задолженности за 2017 год представлен в таблице 8.

Таблица 8 – Дебиторская задолженность в 2017 году

В тысячах рублей

Стороны ДЗ	Долгосрочная ДЗ				Краткосрочная ДЗ				Итого
	1-1,5 года	1,5-2 года	2-2,5 лет	более 2,5 лет	0-3 мес.	3- 6мес.	6-9 мес.	9-12 мес.	
Покупатели заказчики	43854	49128	56184	60565	9369	17613	26103	34293	297109
Аванс выданный	19183	22164	26484	32166	4840	9381	14532	17921	146671
Расчет по налогам и сборам	728	1021	1177	1629	183	362	543	725	6368
Прочие	2959	3159	4284	5009	1615	1655	2113	2757	23551
Итого:	66724	75472	88129	99369	16007	29011	43291	55696	473699

Анализируя данные таблицы дебиторской задолженности по срокам её возникновения за весь исследуемый период, можно сделать следующие выводы.

Наибольший удельный вес за все три года принадлежит покупателям и заказчикам: в 2015 году показатель составил 298 112 тыс. руб., в следующем году значение этой стороны дебиторской задолженности повысилось до 314 727 тыс. руб., а в 2017 году значение показателя снизилось до 297 109 тыс. руб.

Следующая рассматриваемая сторона дебиторской задолженности – аванс выданный – не является стабильной: в 2015 году значение равнялось 1 781 тыс. руб., в следующем году данный показатель немного повысился до 1 839 тыс. руб., а в 2017 году значение показателя резко возросло и составило 146 671 тыс. руб.

Показатель «расчет по налогам и сборам» в течение всего периода также имеет нестабильную динамику. В 2015 году значение показателя составило 2 282 тыс. руб., в следующем году показатель увеличились до 6 513 тыс. руб., а в 2017 году показатель немного снизился до 6 368 тыс. руб.

Следующая рассматриваемая сторона дебиторской задолженности – прочие задолженности. Данный показатель в 2015 году имеет наименьший удельный вес и составляет 1 069 тыс. руб. В следующем году значение уменьшилось до 895 тыс. руб. и показатель также имеет наименьший удельный вес. А в 2017 году прочие задолженности резко возросли до 23 551 тыс. руб.

Сравнивая итоговые показатели по каждому периоду, можно сделать следующие выводы. Период в долгосрочной дебиторской задолженности от 1 года до 1,5 лет в 2015 году составил 38 528 тыс. руб. в итоговой сумме по всем показателям дебиторской задолженности. В следующем году итоговая сумма увеличилась до 43 029 тыс. руб. А в 2017 году значение увеличилось до 66 724 тыс. руб.

Период от 1,5 до 2 лет в итоговом значении имеет следующие показатели: в 2015 году значение равнялось 57,733 тыс. руб., в 2016 году – 56 272 тыс. руб., в 2017 году дебиторская задолженность резко увеличилась до 75 472 тыс. руб.

Следующий период от 2 до 2,5 лет имеет динамику роста итоговых показателей. В 2015 году значение дебиторской задолженности составило 65 959 тыс. руб. В следующем году значение повысилось до 70 014 тыс. руб. А в 2017 году дебиторская задолженность равнялась 88 129 тыс. руб.

Дебиторская задолженность, которая включает в себя период выше 2,5 лет, также имеет тенденцию роста: в 2015 году значение составило 78 100 тыс. руб., в следующем году показатель увеличился до 84 596 тыс. руб., а в 2017 году значение дебиторской задолженности было равно 99 369 тыс. руб.

Сравнивая итоговую сумму долгосрочной дебиторской задолженности на протяжении всего периода с 2015 по 2017 год, можно также отметить динамику роста показателей. В 2015 году итоговая сумма составила 240 320 тыс. руб., в следующем году долгосрочная дебиторская задолженность составила 253 911 тыс. руб., а в 2017 году значение показателя увеличилось до 329 694 тыс. руб.

Итоговая сумма краткосрочной дебиторской задолженности также имеет тенденцию роста на протяжении всего периода. В 2015 году значение показателя было равно 62 924 тыс. руб. В следующем году показатель увеличился до 70 063 тыс. руб. В 2017 году сумма дебиторской задолженности увеличилась до 144 005 тыс. руб. Наибольший удельный вес за исследуемый период принадлежит категории «покупатели и заказчики». Наименьший удельный вес составляют «прочие задолженности» – 1 069 тыс. руб. и 895 тыс. руб. соответственно. А в 2017 году наименьший удельный вес принадлежит показателю «расчет по налогам и сборам» – 6 513 тыс. руб.

Таким образом, данный вид анализа также дает развернутое представление об экономике предприятия. Кроме того, для более эффективной деятельности предприятия необходимо применять анализ структуры и динамики дебиторской задолженности данного предприятия. Цель данного анализа – разработка политики кредитования покупателей, которая направлена на увеличение процесса

расчетов, сокращение риска неплатежей, а также аналитика рисков данного оборотного актива и возможности возврата средств.

Далее в таблице представлен анализ дебиторской задолженности предприятия АО «Челябэнергоремонт».

Таблица 9 – Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности

В миллионах рублей

Показатели	2015г.		2016г.		2017г.		Изменение абсолютное	
	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%	2017г. к 2016г.	2016г. к 2015г.
Краткосрочная дебиторская задолженность, млн. руб.	62,924	14,73	70,063	10,95	144,005	18,13	73,942	7,139
в т.ч. расчеты с покупателями и заказчиками, млн. руб.	61,818	14,47	68,117	10,65	87,378	11,00	19,261	6,299
Прочая, млн. руб.	0,231	0,05	0,195	0,03	8,140	1,02	7,945	-0,036
Долгосрочная дебиторская задолженность, млн. руб.	240,320	56,24	253,911	39,70	329,694	41,50	75,783	13,591
в т.ч. расчеты с покупателями и заказчиками, млн. руб.	61,181	14,32	246,610	38,56	209,731	26,40	-36,879	185,429
Прочие, млн. руб.	0,838	0,20	0,700	0,11	15,441	1,94	14,741	-0,138
Всего, млн. руб.	427,312	100	639,596	100	794,389	100	154,793	212,284

Анализируя данные таблицы об анализе структуры и динамики дебиторской задолженности на предприятии за период с 2015 по 2017 год, можно сделать следующие выводы.

Показатель краткосрочной дебиторской задолженности на протяжении всего периода имеет динамику роста, что свидетельствует о росте задолженности. Данная ситуация требует необходимых мер по ее снижению, или использование каких либо мероприятий

Расчет с покупателями и заказчиками также имеет динамику роста, что говорит о том, что сумма долгов со стороны дебиторов не уменьшилась. В 2017

году показатель увеличился до 87 378 тыс. руб. То есть у предприятия в этом году показатель суммы долгов со стороны дебиторов увеличился. Показатель долгосрочной дебиторской задолженности имеет тенденцию к росту. Изменение данного показателя за исследуемый период свидетельствует о повышении доли долгосрочной дебиторской задолженности в динамике.

Данная ситуация может вызвать сокращение уровня платежеспособности предприятия, а также снижение ликвидности активов.

Таким образом, основываясь на итоговых значениях таблицы анализа структуры и динамики дебиторской задолженности за весь период, можно отметить тенденцию роста.

Такая ситуация показывает, что на предприятии произошло увеличение доли дебиторской задолженности, в связи с этим происходит отвлечение средств и ее не возврат в установленный срок.

Также для полного анализа хозяйствующего субъекта и выявления недостатков применяемых методов в управлении дебиторской задолженностью используется анализ движения дебиторской задолженности на предприятии.

Рассмотрим таблицу о движении дебиторской задолженности на предприятии и проведем анализ. Данные представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Движение дебиторской задолженности на предприятии

В миллионах рублей

Наименование показателя	2015	2016	2017	Отклонение		Темп роста, %	
				2017-2016	2016-2015	2017/2016	2016/2015
Остаток на начало отчетного периода	154,126	174,923	354,139	179,216	20,797	102,45	13,49
Возникшие обязательства	459,017	483,116	623,560	140,444	24,099	29,07	5,25
Погашено обязательств	304,899	334,065	504,000	169,935	29,166	50,87	9,57
Остаток на конец отчетного периода	308,244	323,974	473,699	149,725	15,730	46,22	5,10
Отношение погашенных обязательств к возникшим, %	66,42	69,15	80,83	11,68	2,72	16,89	4,10

Анализируя данные таблицы о движении дебиторской задолженности на предприятии за период с 2015 по 2017 год, можно сделать следующие выводы.

В 2015 показатель «Остаток на начало отчетного периода» равнялся 154 126 тыс. руб. В следующем году значение равно 174 923 тыс. руб. Темп роста в 2016 по отношению к 2015 году достиг 13,49 %.

Возникшие обязательства постепенно увеличивались в течение всего периода. В 2015 году показатель достиг значения 459 017 тыс. руб. В 2016 показатель составил 483 116 тыс. руб., а разница с предыдущим годом составила 24 099 тыс. руб. Темп роста по отношению к 2015 году составил 5,25 %. А в 2017 году показатель повысился на 140 444 тыс. руб., достигнув значения 623 560 тыс. руб. Темп роста по отношению к 2016 году составил 29,07 %.

Погашенные обязательства тоже имеют тенденцию роста на протяжении всего периода. В 2015 году значение показателя достигло 304 899 тыс. руб. В следующем году значение показателя увеличилось на 29 166 тыс. руб. В 2017 году значение показателя достигло 504 000 тыс. руб. И темп роста составил 50,87 %.

Анализируя данные остатка на конец отчетного периода, можно также отметить динамику роста показателя. В 2015 году значение равнялось 308 244 тыс. руб. В 2016 году значение показателя увеличилось до 323 974 тыс. руб., и темп роста по отношению к 2015 году составил 5,10 %. А в 2017 году остаток на конец отчетного периода повысился на 149 725 тыс. руб. и достиг 473 699 тыс. руб. Темп роста составил 46,22 %.

Показатель «Отношение погашенных обязательств к возникшим» также имеет тенденцию к росту. В 2015 году значение показателя составило 66,42 %, что на 2,72 % меньше, чем в следующем году. В 2016 году значение увеличилось до 69,15 %.

Темп роста по отношению к 2015 году составил 4,10 %. В 2017 году значение отношения погашенных обязательств к возникшим увеличилось на 11,68 % и составило 80,83 %. Темп роста 2017 года к 2016 году составил 16,89 %.

Таким образом, рост возникшие обязательства не покрывают погашенные, и за каждый период у предприятия идет увеличение дебиторской задолженности.

Поскольку дебиторская задолженность является важным компонентом оборотного капитала, то ее анализу стоит уделить больше внимания.

Произведем анализ структуры дебиторской задолженности, который представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Структура дебиторской задолженности

В миллионах рублей

Показатели	2015г.		2016г.		2017г.		Абсолютное отклонение	
	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%	2017г. к 2016г	2016г. к 2015г.
Покупатели и заказчики	298,112	98,31	314,727	97,15	297,109	62,72	-17,618	16,615
Авансы выданные	1,781	0,59	1,839	0,57	146,671	30,96	144,832	0,058
Расчет по налогам и сборам	2,282	0,75	6,513	2,01	6,368	1,34	-0,145	4,231
Прочие	1,069	0,35	0,895	0,28	23,551	4,97	22,656	-0,174
Итого	303,244	100	323,974	100	473,699	100	149,725	20,730

В структуре дебиторской задолженности наибольший удельный вес занимают покупатели и заказчики. Тенденция развития данного показателя ставит предприятие в зависимость от финансового состояния партнеров.

Показатель «Авансы выданные» в 2015 году составил 1,781 тыс. руб. В следующем году показатель повысился до 1 839 тыс. руб. В 2017 году значение повысилось до 146 671 тыс. руб. Такой существенный рост суммы авансов на 144 832 тыс. руб. произошел за счет авансов, выданных АО «ФОРТУМ» на выполнение стротельно-монтажных работ.

В структуре дебиторской задолженности наименьший удельный вес занимают Расчет по налогам и сборам. Показатель «Расчет по налогам и сборам» в 2015

году от общей суммы составил 0,75 %, что в денежном выражении равняется 2 282 тыс. руб. В следующем году показатель увеличился до 6 513 тыс. руб. А в 2017 году показатель расчета по налогам и сборам снизился на 145 тыс. руб. и составил 1,34 % от итоговой суммы дебиторской задолженности – 6 368 тыс. руб.

Прочие оборотные активы на начало периода составили 1 069 тыс. руб., 0,35 % от итоговой суммы в структуре дебиторской задолженности. В следующем году показатель снизился до 895 тыс. руб. В 2017 году показатель резко увеличился до 23 551 тыс. руб., что в процентном соотношении от итоговой суммы составило 4,97 %. По сравнению с 2016 годом показатель в 2017 году вырос на 22 656 тыс. руб.

Таким образом, результаты анализа дебиторской задолженности дают представление о состоянии расчетов компании, а также акцентировать внимание на показатель долгосрочной задолженности. также проведение данного анализа можно использовать для прогнозирования поступлений от дебиторов денежных средств

На диаграммах представлен удельный вес всех показателей по каждому году.

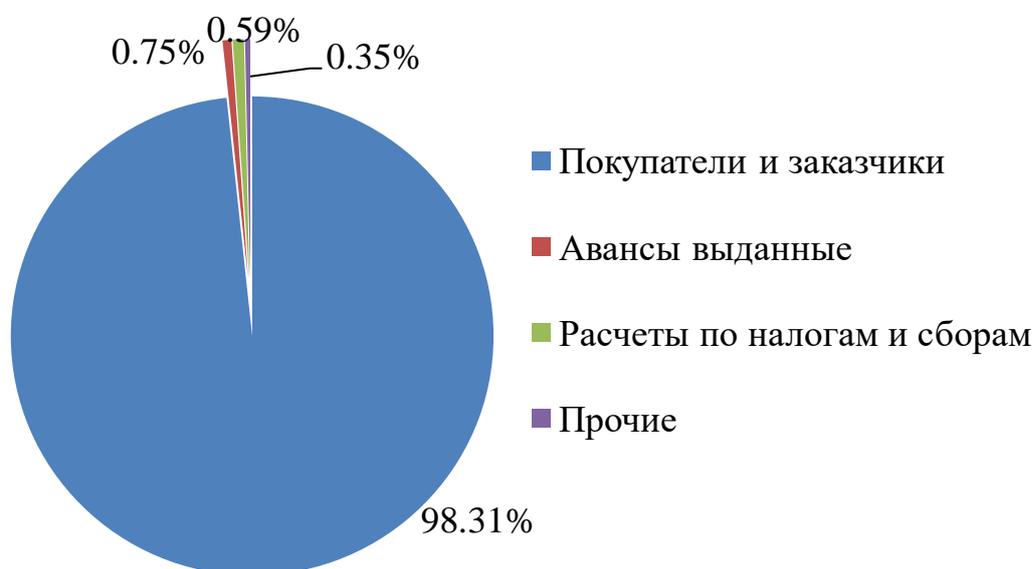


Рисунок 5 – Структура дебиторской задолженности за 2015 год

По рисунку 5, видно, что большая часть удельного веса принадлежит покупателям и заказчикам. Остальные показатели имеют примерно одинаковую

долю среди оставшихся показателей. Авансы выданные составляют 0,75 %, расчет по налогам и сборам – 0,59 % и прочие задолженности составляют наименьший удельный вес среди показателей – 0,35 %.

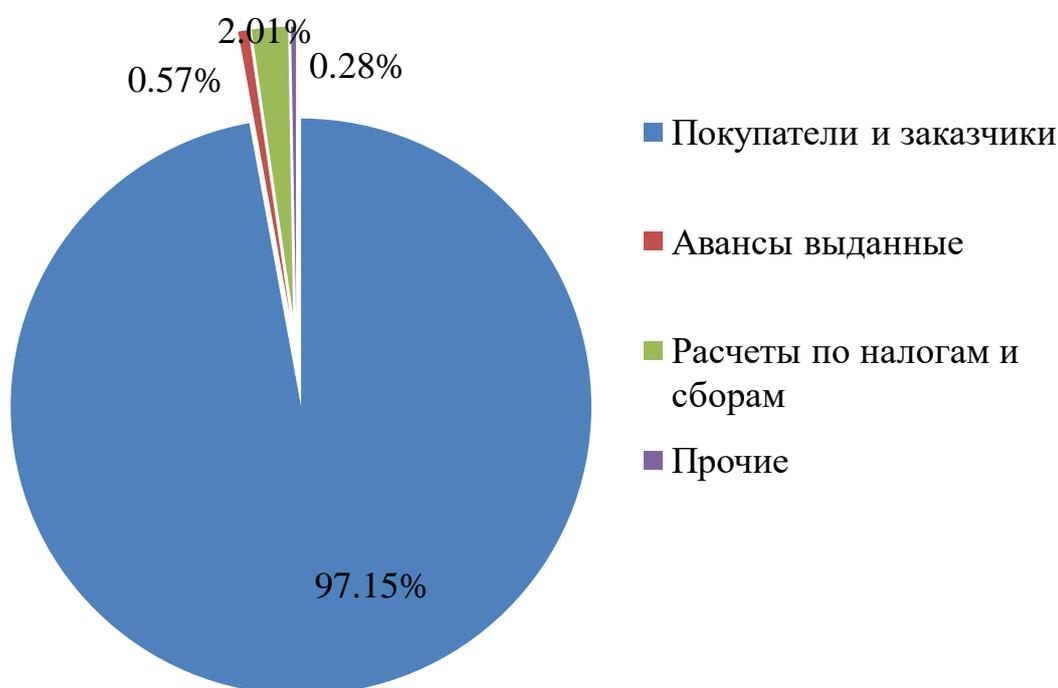


Рисунок 6 – Структура дебиторской задолженности за 2016 год

Анализируя рисунок структуры дебиторской задолженности за 2016 год можно отметить, что наибольший удельный вес так же, как и в прошлом году, составляют покупатели и заказчики – 97,15 %. Следующий по величине показатель – расчет по налогам и сборам – составляют 2,01 %. Авансы выданные и прочие задолженности составляют меньше сотой доли итогового значения – 0,57 % и 0,28 % соответственно.

Анализируя процентные показатели структуры дебиторской задолженности за 2017 год, представленные на рисунке 7, можно сделать следующие выводы. Показатель «покупатели и заказчики», как и ранее, составляет наибольший удельный вес среди остальных показателей, однако его значение по сравнению с 2015 и 2016 годом снизилось до 62,74 %. Удельный вес авансов выданных значительно увеличился и составил 30,96 %.

Показатель расчетов по налогам и сборам снизился до 1,34 %. А прочие задолженности увеличились до 4,97 %.

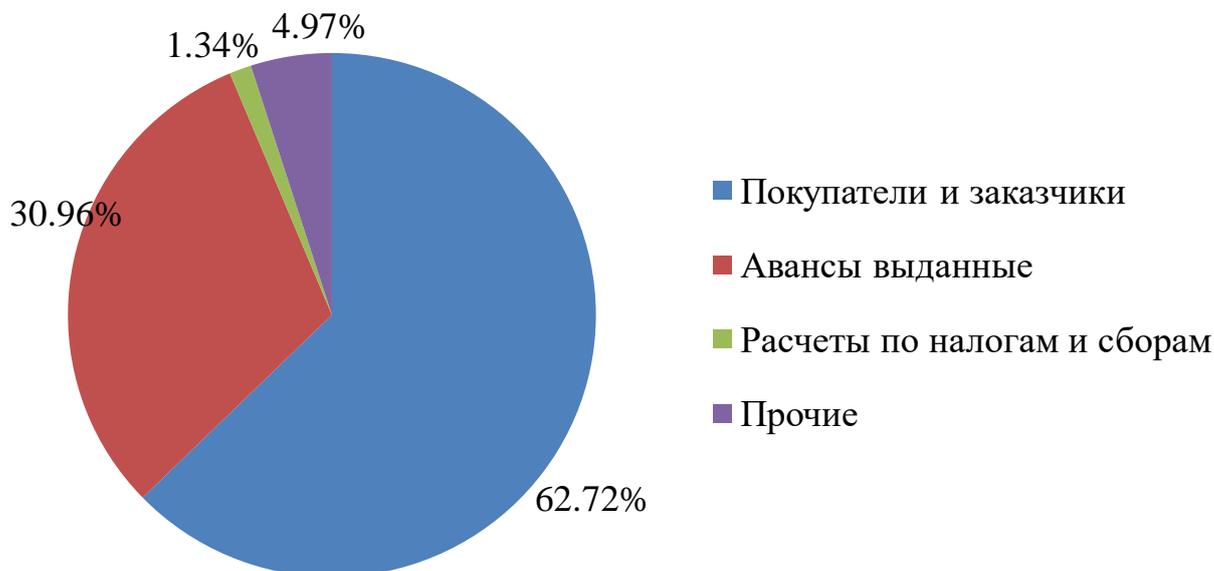


Рисунок 7 – Структура дебиторской задолженности за 2017 год

Подводя итоги по примененным таблицам, видно, что ситуация предприятия в целом является положительной. Использованные методы анализа дебиторской задолженности позволили раскрыть важные аспекты в управлении данным оборотным активом.

Таким образом, проанализировав данные предприятия АО «Челябэнергоремонт» за 2015-2017 гг., изучив динамику оборотных средств, а также показатели дебиторской задолженности, в частности, можно сделать несколько выводов. Анализируя показатели дебиторской задолженности, необходимо отметить динамику роста. Также стоит отметить, что данный оборотный актив имеет наибольший удельный вес по сравнению с другими показателями, а, следовательно, наибольшее влияние на предприятие оказывает дебиторская задолженность. Также об укреплении финансового состояния предприятия свидетельствует увеличение денежных средств предприятия.

Кроме того, на протяжении всего периода наблюдается снижение себестоимости продукции, что является важным фактором развития экономики

предприятия. В свою очередь эффективность использования производственных ресурсов предприятия может являться причиной для снижения данного показателя, который соответственно дает возможность увеличения прибыли, которая остается в распоряжении организации, а, следовательно, и, улучшения финансового состояния предприятия в целом.

Также, анализируя данный оборотный актив, стоит отметить влияние сомнительной дебиторской задолженности на деятельность предприятия. Стабильное снижение данного показателя свидетельствует о повышении ликвидности, соответственно, что улучшает финансовое состояние.

В целом хозяйственная деятельность предприятия АО «Челябэнергоремонт» является положительной и эффективной.

Таким образом, наибольшее влияние на прибыль и рентабельность оказывает непосредственно дебиторская задолженность. Из проведенных расчетов видим, что дебиторская задолженность имеет наибольший удельный вес по сравнению с другими показателями, а, следовательно, наибольшее влияние на предприятие оказывает дебиторская задолженность. Финансовая ситуация в целом на предприятии является положительной. Проведенный анализ за исследуемый период показал, что предприятие АО «Челябэнергоремонт» находится на высоком уровне развития. Однако в условиях нестабильной экономической и политической ситуации в стране, необходимо проводить мероприятия, которые позволят оставаться АО «Челябэнергоремонт» на лидирующей позиции в плане конкурентоспособности.

3.2 Применение факторинговой системы как инструмента по совершенствованию управления дебиторской задолженностью

Система факторинга является процедурой инкассирования суммы дебиторской задолженности покупателей и представляет собой специфическую разновидность

по краткосрочному кредитованию и организации посреднического вида деятельности.

Проблемы предприятий по регулированию дебиторской задолженностью довольно схожи:

- отсутствие достоверных данных о длительности погашения задолженности дебиторами;

- отсутствие регламента по работе с просроченной дебиторской задолженностью;

- отсутствие информации о динамике затрат, относящихся к росту показателя дебиторской задолженности и сроку ее оборачиваемости;

- отсутствие оценки кредитоспособности контрагентов и эффективности коммерческого кредитования;

- сбор финансов, оценка дебиторской задолженности и решение о предоставлении кредита обозначены между ответственными подразделениями. При этом нет регламента по работе и, соответственно, нет управляющих за каждый этап.

Процесс осуществления факторинга производится следующим образом.

Банку передаются от продавцов права на взыскания сумм дебиторской задолженности контрагентов и в срок 2-3 дня отправляют компании 70-95 % от суммы денежных средств за проданную продукцию на момент предъявления платежного документа.

После поступления средств от покупателя банк отправляет компании оставшуюся часть общей суммы.

После получения платежей по этому счету от клиента банком перечисляется хозяйствующему субъекту остаток суммы (30-35 %) по счету за минусом процентов, комиссионного вознаграждения. Определение цены организации факторинга прямопропорционально предоставляемым видам услуг, финансового

состояния покупателей и составляет от 1,5 % до 8 % по совокупности уступленных денежных требований.

Операция факторинга обычно происходит между тремя лицами:

- фактор;
- покупатель требования;
- покупатель товара.

Главная задача фактора – это производство кредитования поставщиков за счет покупки краткосрочной дебиторской задолженности, в среднем не превышающей 180 дней.

Между фактором и продавцом продукции есть договорное соглашение о том, что ей по мере появления требований по оплате поставленной продукции отправляются счета-фактуры и иные платёжные документы.

Компания, производящая факторинговые услуги, определяет дисконтирование данных документов при помощи перечислений кредитору 60 – 90 % общей стоимости требований.

После перечисления за товары клиентом факторинговое предприятия перечисляет остаток суммы дебитору, оставляя себе процент за предоставленные услуги и комиссионные [22, с.14].

Рассмотрим типовую схему факторинга, применяемую на предприятиях.

Первый этап – продавец отгружает товар на условия отсрочки платежа.

На следующем этапе он отправляет фактору отгрузочные документы.

Затем факторинговая компания перечисляет на счет клиента денежные средства в размере до 95 % от поставки. После того, как срок истек, клиент перечисляет оплату товара путем перевода денежных средств на счет фактора. И на завершающем этапе фактор переводит покупателю остаток суммы, за вычетом своей комиссии.

Данные по процессу производства факторинговых услуг схематически представлены на рисунке 8.

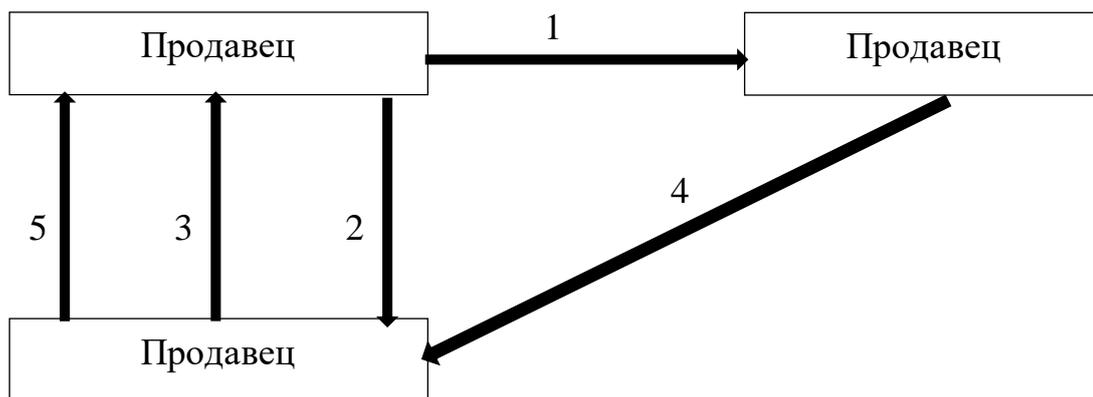


Рисунок 8 – Схема факторинга

В силу того, что предприятие-продавец имеет возможность получить денежные средства от факторинговой компании сразу за поставленный товар, это создает возможность не ожидать перечислений от клиента, и планировать свои расходы.

Получается, что факторинговая компания предоставляет кредитору денежные средства без задержек, что влияет на скорость оборота капитала, а также увеличению доли производительного капитала и увеличению доходности.

Кроме оплаты оборотных средств при договоре факторинга банк закрывает большую долю рисков кредитора.

Таким образом, предприятие-дебитор, получая факторинговые услуги, имеет возможность оплатить задолженность позднее, чем изначально обговаривалось по коммерческому кредиту; в том числе позволяется оплачивать долговые обязательства частями, что может стимулировать дебитора приобретение продуктов через факторинговый договор [30, с.11].

С целью осуществления операций по факторингу следует предоставить банку-фактору дебиторскую задолженность покупателей-дебиторов АО «Челябэнергоремонт», представленных в таблице 12.

Кроме того следует проанализировать возможные сроки отсрочки погашения платежей для данных дебиторов в большую сторону, чтобы избежать последствий регресса.

Рассмотрим таблицу 12.

Таблица 12 – Дебиторы АО «Челябэнергоремонт», рекомендуемые для работы через систему факторинга

Предприятия	Суммы дебиторской задолженности, тыс. руб.	Максимальные сроки отсрочек платежей согласно договорам, дней	Рекомендуемые сроки отсрочек платежей, дней
ОАО «Южуралсервис»	163 510	14	45
ООО «Стройинвест»	76 610	14	45
АО «Челябнефтеойл»	86 550	14	45
Всего задолженность	326 670	X	X

В таблице 12 видно, что для предоставления компании-фактору выбраны крупные клиенты-дебиторы АО «Челябэнергоремонт», в то же время являющиеся постоянными и крупными покупателями.

Для уменьшения уровня показателя исследуемого оборотного актива необходимы продуманное сочетание жесткой меры по взысканиям и способа для стимулирования клиента. Для данного тандема применяется метод спонтанного финансирования, что позволяет дать клиенту скидку за уменьшение периода оплаты. Таким образом, создавая для покупателя условия отсрочки оплаты, поставщик дает клиентам кредиты за определенную плату, поскольку предприятие идет на убытки, как минимум на сумму процентов банка, которые можно было начислить по денежным средствам вложенной прибыли, если бы они были получены сразу.

В таблице 13 создан список дебиторов, к которым желательно применить исследуемый метод, чтобы получить задолженность за предоставленный товар.

Таблица 13 – Дебиторы АО «Челябэнергоремонт», к которым рекомендуется применить метод спонтанного финансирования

Наименования дебиторов	Суммы дебиторской задолженности, тыс. руб.	Сроки отсрочки платежей согласно договора, дней
ТД Альфа-Сервис	18 130	14
АО «Голиф»	37 080	14
ООО «ЖБИ-2»	30 000	14
Прочие дебиторы	293 620	14
Всего дебиторской задолженности	378 830	-

В таблице видно, что данный метод следует применить к покупателям с относительно небольшим показателем дебиторской задолженности. Продажа товаров этого уровня покупателей имеет периодический характер, поэтому действенной мотивацией для увеличения скорости расчета находится в предоставлении скидки за погашение оплаты до критического периода. К тому же для АО «Челябэнергоремонт» это станет вариантов привлечения клиентов на постоянной договорной основе.

По категории просроченных платежей АО «Челябэнергоремонт» имеет право создания резервов по категории сомнительных долгов.

Резервы по категории сомнительных долгов также могут быть определены по просроченному платежу за предоставленные товары. Такой вариант необходимо разместить в положениях учетной политики для целей налогообложения предприятия (согласно нормам ст. 313 НК РФ). Рассмотрим особенности организации расчетов отчислений в резервы, которые установлены согласно п. 4 ст. 266 НК РФ.

1. На последние числа отчетных (налоговых) периодов необходимо проводить инвентаризации сумм дебиторской задолженности.
2. Определение расчетной суммы отчисления в резервы (PCO) согласно учету сроков возникновения долгов:
 - если сроки возникновения задолженности более 90 календарных дней, то проценты отчисления в резервы от сумм по сомнительным долгам составляют 100 %;
 - если сроки находятся в границах от 45 до 90 календарных дней (включительно), то проценты отчислений в резервы равны 50 %;
 - если сроки менее 45 дней, то проценты отчисления в резервы – 0 %.
3. Определяется предельная сумма отчисления в резервы (PCO), составляющая не более 10 % от суммы выручки от реализации за отчетный (налоговый) период.

4. Сравнивается расчетная (PCO) и предельная сумма отчисления (ПСО) в резервы:

- если PCO больше либо равна ПСО, то в резервы включают сумму отчисления, соответствующую ПСО;
- если PCO меньше ПСО, то в резервы включают сумму отчисления, соответствующую PCO.

Кроме того, для роста показателя суммы высоколиквидных активов и сохранения дополнительного дохода АО «Челябэнергоремонт» можно создать краткосрочные финансовые вложения.

В первой половине 2018 года у АО «Челябэнергоремонт» нераспределенная прибыль 51 464 тысяч рублей. Предприятие может инвестировать долю указанной суммы по решению ответственного лица.

Чтобы создать краткосрочные средства следует определить инвестирование в краткосрочные депозиты коммерческого банка. Сумма инвестирования составит 15 млн. рублей, срок инвестирования составит 3 месяца (90 дней).

Чтобы понять, насколько рентабельно будет проведение мероприятия факторинговой системы на предприятии АО «Челябэнергоремонт», проведем прогноз устойчивости финансового состояния данного промышленного предприятия.

С целью прогноза уровня финансовой устойчивости предприятия АО «Челябэнергоремонт» в итоге создания предложенных мероприятий, следует провести оценку изменения показателей, которые отрицательно отражались на устойчивости предприятия.

Проведем оценку скорости расчетов в исследуемом периоде при помощи метода спонтанного финансирования.

Среднемесячный объем продаж находится путем деления суммы выручки за полугодие на число месяцев (6 мес.).

$$V_{\text{мес}} = \frac{465\,712}{6} = 77\,619 \text{ тыс. руб.}$$

Число дней в отчетном периоде равно среднему количеству дней в месяце (так как все основные финансовые показатели берутся в расчете на месяц), а период погашения дебиторской задолженности равен 3 месяца, или 90 дней.

Сумма дебиторской задолженности равна сумме дебиторской задолженности представленной в таблице 13.

Сумма издержек производства рассчитывается путем деления суммы себестоимости за полугодие на 6 месяцев.

$$И_{\text{мес}} = \frac{440\,078}{6} = 73\,346 \text{ тыс. руб.}$$

Стоимость переменных затрат включает в себя стоимость сырья и материалов, используемых для производственного процесса, деленная на 6 месяцев.

$$ПЗ_{\text{мес}} = \frac{400\,720}{6} = 66\,787 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма прибыли от реализации находится путем вычитания суммы издержек обращения за месяц из суммы среднемесячного объема продаж:

$$П_{\text{мес}} = 77\,690 - 73\,346 = 4\,344 \text{ тыс. руб.}$$

Показатель рентабельности переменных затрат находится путем деления суммы прибыли к стоимости переменных издержек с умножением на 100 %.

$$R_{\text{пз}} = \frac{4\,344}{66\,787} * 100 \% = 6,5 \%$$

Ставка, которую предоставляют покупателям за поступление финансов без отсрочки установлена в компании – 12 %.

Ставка созданной скидки клиентам за каждый месяц ускорения расчетов находится произведением ставки дебиторам, установленной в компании на число дней отчетного периода и деления на период погашения исследуемого оборотного актива:

$$\% \text{ ускорения} = \frac{12 \% * 30}{90} = 4 \%$$

Ставка скидки за каждого дня увеличения скорости расчетов с клиентами от суммы, полученной заранее, находится отношением установленной ставки на период погашения дебиторской задолженности:

$$\%_{\text{уск. досроч}} = \frac{12\%}{90} = 0,13\%$$

Сумма уменьшения долга (экономия) дебиторов от поступлений без отсрочки находится путем произведения стоимости дебиторской задолженности, направляемой на спонтанное финансирование на ставку, установленную предприятием:

$$\text{Э}_{\text{ДЗ}} = 378\,830 * 12\% = 45\,460 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма уменьшения долга дебиторов за каждый день сокращения срока возврата платежей находится делением суммы уменьшения долга (экономия) дебиторов от поступлений без отсрочки на период погашения дебиторской задолженности:

$$\text{Э}_{\text{деб. дн.}} = \frac{45\,460}{90} = 505 \text{ тыс. руб.}$$

Дополнительная прибыль предприятия от суммы поступлений без отсрочки находится как разница суммы дебиторской задолженности и экономии дебиторов от поступлений без отсрочки, умноженная на показатель рентабельности переменных затрат:

$$\text{П}_{\text{доп}} = \frac{(378\,830 - 45\,460) * 6,40\%}{100\%} = 21\,336 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма дополнительных средств, которые были получены за каждый день сокращения сроков погашения средств на счета компании, находится отношением суммы дополнительной прибыли предприятия от поступлений без отсрочки на период погашения дебиторской задолженности:

$$\text{П}_{\text{доп. дн.}} = \frac{21\,336}{90} = 237 \text{ тыс.руб.}$$

Следовательно, за каждый день сокращения срока поступлений средств на счет предприятия составит 237 тыс. руб.

Все результаты проведенных расчетов эффективности внедрения метода спонтанного финансирования дебиторской задолженности предприятия АО «Челябэнергоремонт» представлены в таблице.

Рассмотрим таблицу 14.

Таблица 14 – Анализ эффективности применения метода спонтанного финансирования дебиторов АО «Челябэнергоремонт»

В тыс. руб.

Наименование показателя	Величина
Среднемесячный объем продаж, тыс. руб.	77 619
Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	378 830
Число дней в отчетном периоде, дней	30
Период погашения дебиторской задолженности, дней	90
Издержки производства, тыс. руб.	440 078
В т.ч. переменные, тыс. руб.	400 720
Прибыль от реализации, тыс. руб.	4 272
Рентабельность переменных затрат, %	6,40
Ставка предоставляемой скидки дебиторам за поступление средств без отсрочки, %	12
Ставка предоставляемой скидки дебиторам за каждый месяц ускорения расчетов от суммы, полученной досрочно, %	4,00
Ставка скидки за каждый день ускорения расчетов с дебиторами от суммы, полученной досрочно, %	0,13
Сумма уменьшения долга (экономия) дебиторов от поступлений без отсрочки, тыс. руб.	45 460
Сумма уменьшения долга дебиторов за каждый день сокращения срока возврата платежей, тыс. руб.	505
Дополнительная прибыль предприятия от суммы поступлений без отсрочки, тыс. руб.	21 330
Дополнительные средства, полученные за каждый день сокращения сроков поступления средств на счета предприятия, тыс. руб.	237

Рассмотрим таблицу с результатами применения спонтанного финансирования клиентов АО «Челябэнергоремонт» в прогнозируемом периоде.

Рассмотрим таблицу 15.

Таблица 15 – Результаты применения спонтанного финансирования клиентов АО «Челябэнергоремонт» в прогнозируемом периоде

Срок оплаты,	Сумма уменьшения долга дебиторов	Размер дополнительной прибыли за
--------------	----------------------------------	----------------------------------

дни	за каждый день сокращения срока возврата платежа, тыс. руб.	каждый день сокращения сроков поступления средств на счета, тыс. руб.
10	5 050	720
20	10 100	1 440
30	15 150	2 160
40	20 200	2 880
50	25 250	3 600
60	30 300	4 320
70	35 350	5 040
80	40 400	5 760
90	45 450	6 480
100	50 500	7 200
110	55 550	7 920
120	60 600	8 640

Как видно из таблицы, использование метода спонтанного финансирования выгодно и покупателю, и поставщику:

- с помощью уменьшения периода платежа, дебитор снижает сумму долга и приобретает скидку (12 % - в случае платежа без отсрочки, 0,13 % – за каждый день ускорения расчетов);

- для поставщика увеличение показателя оборачиваемости средств в расчетах создает возможность вновь использовать их в обороте и, соответственно, приобретать дополнительную прибыль (21 336 тысяч рублей – от поступлений без отсрочки, 237 тыс. руб. – за каждый день сокращения сроков платежей).

В таблице 16 приведен анализ результатов применения спонтанного финансирования дебиторов АО «Челябэнергоремонт».

Следовательно, можно проследить наличие явной зависимости суммы долга дебиторов и уровня дополнительной прибыли предприятия АО «Челябэнергоремонт» от сроков оплаты счетов за оказанные услуги.

Для второй группы дебиторов для увеличения скорости расчетов, следует рассмотреть факторинговую систему. АО «Челябэнергоремонт» находится на корпоративном обслуживании в ЗАО «ВТБ 24». Данный банк более 7 лет ведет расчетно-кассовое обслуживание предприятия. Беря во внимание

индивидуальные положения, которые разработал для предприятия банк, применение факторинговой системы разрабатывалось на условиях банка.

В таблице 16 представлены условия предоставления факторинговых услуг в ЗАО «ВТБ24» для АО «Челябэнергоремонт».

Таблица 16 – Тарифы ЗАО «ВТБ 24» на факторинговое обслуживание

Услуга	Тариф
Факторинговое финансирование, % в год	22,8
Управление дебиторской задолженностью, %	0
Обработка документов, тыс. руб.	1,5

Рассчитаем лимит финансирования, затраты и образование дополнительного дохода при использовании факторинга АО «Челябэнергоремонт» в прогнозном периоде. Сумма среднемесячного торгового оборота находится путем деления общей суммы выручки за полугодие на 6 месяцев и составляет 77 619 тысячи рублей. Срок отсрочки платежа установлен предприятием и составляет 45 дней. Общий лимит финансирования находится произведением среднемесячного торгового оборота предприятия и срока отсрочки платежа, деленным на срок отчетного периода (30 дней).

$$\text{ЛФ} = \frac{77\,619 \cdot 45}{90} = 38\,810 \text{ тыс. руб.}$$

Размер финансирования факторинговых операций установлен на предприятии и составляет 90 % от общей суммы финансирования. Ставка факторингового финансирования равна делением ставки, установленной банком «ВТБ 24» на 12 месяцев:

$$\%_{\text{факторинга}} = \frac{22,8 \%}{12} = 1,9 \%$$

Размер комиссии за факторинговое финансирование находится произведением общего лимита финансирования на долю финансирования, установленную на предприятии (90 %) и на ставку факторингового финансирования за месяц.

$$K_{\text{факт}} = \frac{38\,810 \cdot 90 \% \cdot 1,9 \%}{100 \%} = 663,651 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма комиссии за обработку документов установлена банком «ВТБ 24» составляет 1,5 тысяч рублей.

Следовательно, общие затраты предприятия на факторинг включают комиссию за факторинговое финансирование и за обработку документов:

$$Z_{\text{факт}} = 663,651 + 1,5 = 665,151 \text{ тыс. руб.}$$

Ставка показателя рентабельности продаж находится путем деления суммы прибыли от продажи на сумму выручки:

$$R_{\text{пз}} = \frac{4\,344}{66\,787} * 100 \% = 6,5 \%$$

Коэффициент отношения валовой прибыли к себестоимости равен:

$$K_{\text{вп/с/с}} = \frac{4\,344}{73\,346} * 100 \% = 5,9 \%$$

Сумма дополнительного дохода за 1,5 месяца (45 дней) находится как сумма произведения общего лимита финансирования по факторингу и показателя рентабельности продаж с произведением общего лимита финансирования по факторингу на долю финансирования, установленную на предприятии, и на коэффициент отношения валовой прибыли к себестоимости с учетом общих затрат на факторинг.

$$D_{\text{факт}} = 38\,810 * 6,5 \% + 38\,810 * 5,9 \% - 665,151 = 4147,289 \text{ тыс. руб.}$$

Общая сумма дополнительного дохода от факторинга дебиторской задолженности за полугодие находится умножением дополнительного дохода за 45 дней на 4, т.е. на количество данных периодов в полугодии.

$$D = 4147,289 * 4 = 16\,589 \text{ тыс. руб.}$$

Нижепредставлен анализ эффективности применения факторинга на данном промышленном предприятии в прогнозируемом периоде по выбранной категории дебиторов (таблица 17).

Таблица 17 – Анализ эффективности факторинга в АО «Челябэнергоремонт» в прогнозируемом периоде по выбранной категории дебиторов

Показатель	Результат
Среднемесячный торговый оборот, тыс. руб.	77 619,000

Отсрочка платежа по договору оказания услуг, дней	45
Общий лимит финансирования, тыс. руб.	38 810,000
Размер финансирования, %	90
Факторинговое финансирование, %	1,9
Комиссия за факторинговое финансирование, тыс. руб.	663,651
Комиссия за обработку документов, тыс. руб.	1,500
Общие затраты на факторинг, тыс. руб.	665,151
Рентабельность продаж, %	6,40
Коэффициент отношения валовой прибыли к себестоимости, %	5,82
Дополнительный доход за 1,5 месяца (45 дней), тыс. руб.	4 147,289
Дополнительный доход за полгода, тыс. руб.	16 589,000

Как видно из таблицы 17, полугодовой доход от использования факторинга за вычетом расходов на его осуществление составит 16 589 тысяч рублей, что подтверждает эффективность его применения на исследуемом предприятии.

Планируемое увеличение объема продаж в прогнозном периоде составит 30 % (на основе данных, рассчитанных с помощью программы планирования и бюджетирования, разработанной в АО «Челябэнергоремонт»).

Сравним показатели дебиторской задолженности после внедрения описанных мероприятий в таблице 18.

Таблица 18 – Сравнение показателей дебиторской задолженности до и после внедрения факторинга

Показатель	Величина показателя до внедрения факторинга	Величина показателя в прогнозируемом периоде	Изменение
Выручка-нетто, тыс. руб.	931423	970233	38810
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	473699	435811	-38810
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	1,97	2,23	0,26

Окончание таблицы 18

Показатель	Величина показателя до внедрения факторинга	Величина показателя в прогнозируемом периоде	Изменение
Период погашения дебиторской задолженности, Пдз, дней	183	161	-22

Как видно из таблицы 18, благодаря применению факторинга, среднегодовая

дебиторская задолженность уменьшится на 37 888 тысяч рублей, количество оборотов, совершаемых ею за год увеличится на 0,26 оборота, а период погашения сократится и составит 161 день. Полученные результаты подтверждают эффективность применения факторинга на АО «Челябэнергоремонт».

Таким образом, подводя итог по 3 главе, можно сделать несколько выводов. Общая ситуация на предприятии АО «Челябэнергоремонт» положительная. Однако рост показателя дебиторской задолженности может привести к нежелательным последствиям. С учетом динамично развивающейся внешней среды предприятию необходимо быть готовым быстро среагировать на изменения, чтобы быть не только ликвидным, но и высококонкурентным на рынке. В связи с этим была предложена факторинговая модель, которую активно применяют за рубежом, в то время как в России такой подход только набирает обороты. Анализ эффективности применения факторинговой системы на примере предприятия АО «Челябэнергоремонт» показал, что данная модель регулирования дебиторской задолженностью будет рентабельной и ускорит период погашения на 22 дня.

Таким образом, у предприятия появится еще один способ эффективного управления экономической устойчивостью с сохранением высокой конкурентоспособности на рынке и клиентоориентированности к дебиторам, без негативных последствий в финансовом вопросе предприятия-поставщика.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При выполнении выпускной квалификационной работы были решены следующие задачи:

1. Раскрыто значение понятия управления устойчивостью предприятия на основе управления дебиторской задолженностью.

Предприятие, которое является экономически устойчивым, имеет больше преимуществ перед конкурентами во многих положениях. В работе обозначены общие функции и назначения управления при определении их эффективного подхода управления экономической устойчивостью промышленного предприятия.

Представлены подходы к управлению экономической устойчивостью хозяйствующего субъекта, которые можно применять для анализа его действующей экономической устойчивости и с наибольшей вероятностью эффективности применять при расчете показателей, которые будут определять уровень экономической устойчивости хозяйствующего субъекта.

Анализируя позиции различных авторов, предприятиям предлагается поддерживать определенный уровень показателей, при котором будет предоставлено наиболее результативное использование его ресурсов, что и будет базой эффективной деятельности и устойчивого развития и благоприятствовать сохранению экономической устойчивости в долгосрочном периоде.

В работе также проведен анализ современных подходов к интерпретации понятия устойчивости, поскольку в условиях динамично развивающейся среды и непредвиденных внешних факторов каждое предприятия должно определить для себя актуальную модель регулирования устойчивости.

Кроме того к факторам, влияющим на общее состояние устойчивости хозяйствующего субъекта, относится регулирование дебиторской задолженностью. Изучив определение данного понятия с позиции разных авторов, можно сделать вывод, что данный оборотный актив для большинства

действующих российских предприятий является одним из ведущих позиций в структуре оборотных активов, которое оказывает прямое воздействие на финансовое положение хозяйствующего субъекта.

2 Проведен сравнительный анализ управления дебиторской задолженностью в отечественной и зарубежной практике

Решение проблемы неплатежеспособности предприятий разных стран определяется, основываясь на специфике действующей экономики. Изучение опыта стран с успешно развивающейся экономикой дает возможность адаптации зарубежного опыта на практике отечественных предприятий, что позволяет найти необходимый подход к решению проблемы неплатежеспособности предприятий.

Проблема регулирования дебиторской и кредиторской задолженностью остается актуальной для большинства российских хозяйствующих субъектов, и в нынешний период динамичных развитий внешней среды следует уделить особое внимание данному вопросу.

Тем не менее, единых вариантов влияния предприятий на дебиторскую задолженность не существует. Для каждого необходимо индивидуально разработать свой механизм регулирования данного показателя.

Одним из таких способов представлен способ распределения дебиторов по группам. Такая систематизация задолженности дебиторов даст возможность предприятию-кредитору применить необходимые меры по управлению в соответствии с определенным портфелем. Однако такой способ дает лишь информационный характер, для того, чтобы максимально снизить уровень рисков, которые, как на любом предприятии, неизбежны, необходима работа специализированного департамента.

Также предложен еще способ повышения устойчивости предприятия на основе регулирования дебиторской задолженности путем внедрения программного продукта «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия». Данный механизм позволяет создать прогноз, а также осуществлять мониторинг и

регулирование деятельностью работы с клиентами в режиме он-лайн. Программа определяется четырьмя этапами. В программе УДЗ.СВ представлен список всего комплекса действий по достижению выплат должником, а также требования действующего законодательства и материалы судебно-арбитражной практики, формы различных документов, включая процессуальные, и перечень рекомендаций по их оформлению.

Работу с данной программой целесообразно доверить специальному департаменту по контролю дебиторской задолженностью. Затраты на открытие ответственного отдела также представлены в главе.

3 Проведен анализ управления финансовой устойчивостью предприятия АО «Челябэнергоремонт» и показателя дебиторской задолженности.

Финансовая ситуация в целом на предприятии является положительной. Проведенный анализ за исследуемый период показал, что предприятие АО «Челябэнергоремонт» находится на высоком уровне развития. Однако в условиях нестабильной экономической и политической ситуации в стране, необходимо проводить мероприятия, которые позволят оставаться АО «Челябэнергоремонт» на лидирующей позиции в плане конкурентоспособности.

Наибольшее влияние на прибыль и рентабельность оказывает непосредственно дебиторская задолженность. Из проведенных расчетов видим, что дебиторская задолженность имеет наибольший удельный вес по сравнению с другими показателями, а, следовательно, наибольшее влияние на предприятие оказывает дебиторская задолженность.

Предложено мероприятие по улучшению управления дебиторской задолженностью АО «Челябэнергоремонт» – внедрение факторинговой системы. Данный механизм, благодаря договору факторинга, позволяет поставщику сразу получить от фактора плату за отгруженный товар и не дожидаться оплаты от покупателя.

Таким образом, факторинг обеспечивает предприятие реальными денежными

средствами, способствует ускорению оборота капитала, повышению доли производительного капитала и увеличению доходности.

Обоснована эффективность от внедрения предложенного мероприятия. Общим результатом от внедрения этого мероприятия является значительное снижение показателя дебиторской задолженности – уменьшение на 94,819 тыс. руб., количество оборотов, совершаемых ею за год увеличится на 0,74 оборота, а период ее погашения сократится на 50 дней.

Анализ эффективности применения факторинговой системы на примере предприятия АО «Челябэнергоремонт» показал, что данная модель регулирования дебиторской задолженностью будет рентабельной и улучшит эффективность регулирования дебиторской задолженностью, что позволит предприятию распоряжаться своими денежными средствами в нужный срок.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51–ФЗ (ред. от 22.10.2014) Ч. 1 и 2. – М.: Норма; Инфра–М, 2014.
- 2 Налоговый кодекс Российской Федерации Часть 1 и 2. [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справ. – правовая система, 2012.
- 3 Постановление Правительства РФ от 25.02.11 г. № 107 «Об утверждении положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справ. – правовая система, 2012.
- 4 Приказ Минфина РФ № 66н от 02.07.10 г. «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справ.–правовая система, 2012.
- 5 Приказ Минфина РФ № 94н от 31.10.00 г. «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово–хозяйственной деятельности организации и инструкции по его применению» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справ. – правовая система, 2012.
- 6 Федеральный закон РФ от 27.07.10 г. № 208–ФЗ "О консолидированной финансовой отчетности» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справ.–правовая система, 2012.
- 7 Федеральный Закон «О государственном прогнозировании и программах социально – экономического развития Российской Федерации» от 20.07.1995 N 115–ФЗ (с изм. от 09.07.1999) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справ. – правовая система, 2014.
- 8 Федеральный Закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов»от 02.01.2000 N 29–ФЗ (ред. от 31.03.2006) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справ. – правовая система, 2014.
- 9 Федеральный Закон «Об основах государственного регулирования торговой

- деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 N 381–ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справ. – правовая система, 2014.
- 10 Федеральный закон РФ «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. № 208–ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справ. – правовая система, 2013.
- 11 Федеральный закон РФ от 21.11.96 № 129–ФЗ "О бухгалтерском учете" [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справ.– правовая система, 2012.
- 12 Абдукаримов, И.Т. Финансово–экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): Учебное пособие / И.Т. Абдукаримов. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2013. – 320 с.
- 13 Абрютин, М.С. Экономический анализ товарного рынка и торговой деятельности: учебное пособие / М.С. Абрютин. – Москва: Дело и сервис, 2012. – 462 с.
- 14 Агеева, Е.И. Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью / Е.И. Агеева. – Москва: Финансовый менеджмент, 2011. – №12. – с. 23-24.
- 15 Арутюнов, Ю.А. Финансовый менеджмент / Ю.А. Арутюнов. – М.: Кронус. – 2012. – 310 с.
- 16 Балихина, Н. В. Финансы и налогообложение организаций: учебник для вузов по направлениям 080300 «Финансы и кредит» и 080100 «Экономика» / Н. В. Балихина, М. Е. Косов, Т. Н. Оканова. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2015. – 623 с.
- 17 Быкадоров, В.Л. Финансово–экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. / В.Л. Быкадоров, Алексеев П.Д. – М.: Издательство «ПРИОР», 2013. – 458с.
- 18 Банк, В.Р. Финансовый анализ: учебное пособие. / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. – М.: Проспект, 2012. – 335 с.
- 19 Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: учебник / Л.Е. Басовский. – М.: Инфра-М, 2010. – 240 с.

- 20 Батаев, А.А. Финансово-экономический механизм управления дебиторской задолженностью на ремонтных предприятиях МО РФ Ярославского региона, Дис. к.э.н. / А.А. Батаев.– Ярославль: 2011. – 219 с.
- 21 Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Том 1. / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2010. – 628 с.
- 22 Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник / С.Л. Васильева, М.В. Петровская. – М.: Кнорус, 2011. – 544 с.
- 23 Войко, А.В. Управление дебиторской задолженностью. Дис. к.э.н. / А.В. Войко. – М.: 2010. – 173 с.
- 24 Волнин, В.А. Кредитная политика предприятия: переход к системному управлению / В.А. Волнин. – Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, учет. – 2010. – №5. – с. 98.
- 25 Грязнов, А.Г. Финансы и статистика / А.Г. Грязнов, Е.В. Маркина, М.Л. Седова. – 2010. – 496 с.
- 26 Додонов, В. Н. Большой юридический словарь: печатное издание/ В. Н. Додонов. – изд. Инфра–М, 2011. – 560 с.
- 27 Евдокимов, П.О. Управление дебиторской задолженностью: на примере предприятий химической и нефтехимической промышленности. Дис к.э.н. / П.О. Евдокимов. –М:Томск. – 2010. – 210 с.
- 28 Жикин, А.В. Пути оптимизации величины и структуры дебиторской задолженности предприятия // Экономическое развитие трансы: различные аспекты вопроса: материалы I-ой Международной научно-практической конференции (Таганрог, 30 ноября 2010 г.). Сборник научных трудов / А.В. Жикин – М.: Перо, 2010. – с. 225-236.
- 29 Жикин, А.В. Роль факторного анализа в обосновании потребности предприятия в управлении дебиторской задолженностью // Актуальные проблемы социально-экономического развития России / А.В. Жикин. – 2011. – №1.

- 30 Жикин, А.В. Эффективность факторинговой сделки для предприятия в современных экономических условиях // Актуальные проблемы социально-экономического развития России / А.В. Жикин – 2010. – №3. – с.79-84.
- 31 Ивашкевич, В.Б. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности / В.Б. Ивашкевич, И.М. Семенова – М.: Бухгалтерский учет, 2010. – 459 с.
- 32 Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2010. – 560 с.
- 33 Когденко, В. Г. Экономический анализ: учебное пособие для вузов по с специальностям "Бухгалт. учет, анализ и аудит" и др. / В. Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2015. – 392 с.
- 34 Колб, Р.В. Финансовый менеджмент: учебник / Р.В. Колб, Р.Дж. Родригес – М.: Финпресс, 2010. – 497 с.
- 35 Комплексный экономический анализ предприятия / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой. – СПб.: Питер, 2010. – 397с.
- 36 Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В., Малеева, Л.И. Ушвицкий. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 529 с.
- 37 Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М.: Дашков и К, 2012. – 248с.
- 38 Лисовская, И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Лисовская. – М. ТЕИМ, 2011. – 125 с.
- 39 Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА–М, 2012. – 320 с.
- 40 Лысенко, Ю.В. Экономика предприятия торговли и общественного питания: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения / Ю.В. Лысенко, М.В. Лысенко, Э.Х. Таипова. – СПб.: Питер, 2013. – 416 с.

- 41 Малафеева, М.В. Методика комплексной оценки покупателей-дебиторов. Экономический анализ: теория и практика / М.В. Малафеева, О.Е. Стулова. – 2010. – №8
- 42 Малкин, О.Ю. управление задолженностью: стратегии взыскания долгов и защиты от кредиторов. – М.: Вершина, 2011. – 210 с.
- 43 Маматова, Э.И. Влияние рисков управления дебиторской задолженностью на предприятии/ Э.И. Маматова. – Экономика и социум. – 2016. – 98 с.
- 44 Маматова, Э.И. Системный подход управления дебиторской задолженностью/ Э.И. Маматова. – Высшая школа. – 2016. – 109 с.
- 45 Мицек, С.А. Краткосрочная финансовая политика на предприятии: учебное пособие / С.А. Мицек. – М.: Кнорус, 2010. – 249 с.
- 46 Мокий, М.С. Экономика фирмы: учебник и практикум для бакалавров / М.С. Мокий, О.В. Азоева, В.С. Ивановский – М. :Юрайт, 2012. – 335 с.
- 47 Новоселова, Л.А. Сделки уступки права в коммерческой практике. Факторинг / Л.А. Новоселова. – М.:Статут. – 2010. – 209 с.
- 48 Нечитайло, А.И. Учет финансовых результатов и использования прибыли: Учебное пособие / А.И. Нечитайло. – СПб.: ИВЭСЭП. Знание, 2011. –104 с.
- 49 Нечитайло, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб.пособие для вузов / А. И. Нечитайло, И. А. Нечитайло. – Ростов н/Д : Феникс, 2014. – 365 с.
- 50 Паламарчук, А.С. Экономика предприятия: Учебник / А.С. Паламарчук. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 458 с.
- 51 Петров, А.М. Управление дебиторской задолженностью организации / А.М. Петров. – Аудитор. – 2011. – №1. – с. 12-15.
- 52 Российский статистический ежегодник. 2012: Стат. Сб / под редакцией Соколина В.Л. – М.: Росстат, 2010. – 798 с.
- 53 Румянцева, А.Ю. Управление дебиторской задолженностью на предприятии. Дис. к.э.н. / А.Ю. Румянцева. – СПб: Фенкс, 2012. – 127 с.

- 54 Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013. – 649 с.
- 55 Сергеев, И. В. Экономика организаций (предприятий): учебник для вузов по экономическим специальностям / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. – М., 2013. – 552 с.
- 56 Сироткин, В.Б. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В.Б. Сироткин. – СПб.: СПбГУАП, 2011. – 230 с.
- 57 Сивкова, А.И. Практикум по анализу финансово хозяйственной деятельности для студентов экономических и торгово-экономических колледжей и вузов. Тесты, задачи, деловые игры, ситуации. / А.И. Сивкова, Е.К. Фрадкина. – Ростов н/Д: изд-во «Феникс», 2012. – 448 с.
- 58 Скамай, Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия: учебник для вузов по специальности «Менеджмент орг.» / Л. Г. Скамай, М. И. Трубочкина. – М. : ИНФРА–М, 2014. – 376 с.
- 59 Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник / А.Н. Соломатин. – СПб.: Питер, 2012. – 560 с.
- 60 Соснина, Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник/ Л.С. Соснина, А.Ф. Свиридова, А.Ф. Черненко. – М.: КНОРУС, 2011. – 344 с.
- 61 Танашева, О.Г. Мониторинг в системе управления расчетов с дебиторами / О.Г. Танашева, А.В. Урванцева. – Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – №4. – с. 29-32.
- 62 Теплова, Т.В. Финансовые решения: стратегия и тактика / Т.В. Теплова. – М.: Магистр, 2010. – 265 с.
- 63 Тертышник, М.И. Экономика предприятия: Учебное пособие / М.И. Тертышник. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 328 с.
- 64 Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. –

- М.: Юрайт, 2013. – 672 с.
- 65 Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под редакцией Грязновой, А.Г. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 284 с.
- 66 Финансовое управление компанией / под редакцией Кузнецовой Е.В. – М.: Фонд правовая культура, 2011. – 386 с.
- 67 Финансовая политика компании / под редакцией Слепова В.А. – М.: Экономистъ, 2010. – 284 с.
- 68 Хохлов, Н.В. Управление риском: учебное пособие для вузов / Н.В. Хохлов. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 241 с.
- 69 Чарышнов, А.В. Методология страхования рисков невозврата дебиторской задолженности в России / А.В. Чарышнов. – Финансы. – 2012. - №8. – 123 с.
- 70 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев – М.:Инфра-М, 2011. – 209 с.
- 71 Шуляк, П.Н. Совершенствование модели рынка факторинговых услуг в Российской Федерации / П.Н. Шуляк, А.В. Жикин. – М.: МГУУ Правительства Москвы. – 2011. – 58-59 с.
- 72 Экономика предприятия: Учебник / А.П. Аксенов, И.Э. Берзинь, Н.Ю. Иванова; Под ред. С.Г. Фалько. – М.: КноРус, 2013. – 350 с.
- 73 Экономика фирмы : учебное пособие для вузов по направлению «Экономика» / Е.В. Арсенова, А.Н. Ряховской. – Финансовый ун–т при Правительстве РФ М. : Магистр: Инфра–М, 2015. – 510 с.
- 74 Экономический анализ деятельности предприятия: учебник / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. – 2е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА–М, 2011. – 378 с.
- 75 Экономический анализ: учеб.пособие / В.В. Панков, Н.А. Казакова. – М.: Магистр: ИНФРА–М, 2011. – 624 с.
- 76 Экономический анализ: учебник / под ред. В.Я. Позднякова, В.М. Прудникова. – М.: ИНФРА–М, 2011. – 491 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Виды дебиторской задолженности

Таблица А1 – Виды дебиторской задолженности

Признак	Вид	Характеристика
Статья бухгалтерского баланса	Покупатели и заказчики	–
	Векселя к получению	–
	Задолженность дочерних и зависимых обществ	–
	Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал	–
	Авансы выданные	–
	Прочие дебиторы	–
Субъект обязательства	Дебиторская задолженность по расчетам с физическими лицами	–
	Дебиторская задолженность, возникающая из расчетов с юридическими лицами	–
Продолжительность	Краткосрочная дебиторская задолженность	Задолженность по полученным займам и кредитам, срок погашения которых, согласно условиям договора, не превышает 12 месяцев
	Долгосрочная дебиторская задолженность	Задолженность по полученным займам и кредитам, срок погашения которых, согласно условиям договора, превышает 12 месяцев
Срок погашения	Срочная дебиторская задолженность	Задолженность по полученным займам и кредитам, срок погашения которой по условиям договора не наступил или продлен в установленном порядке
	Просроченная дебиторская задолженность	Задолженность по полученным займам и кредитам с истекшим (согласно условиям договора) сроком погашения
Целесообразность образования	Нормальная (оправданная) дебиторская задолженность	
	Неоправданная дебиторская задолженность	
Возможность взыскания	Надежная дебиторская задолженность	Срочная дебиторская задолженность, а также задолженность, обеспеченная залогом или поручительством

Продолжение таблицы А

Признак	Вид	Характеристика
	Сомнительная дебиторская задолженность	Горбулин В.Д. и Фокина О.Н. пишут: задолженность за отгруженные товары, работы. Услуги, срок оплаты которых не наступил, но право собственности уже перешло к покупателю либо поставщику, перечислен аванс за поставку товаров – это нормальная дебиторская задолженность» [55]. Очевидно, в данном случае под нормальной дебиторской задолженностью понимается срочная дебиторская задолженность. Колпакова Г.М. расширяет перечень условий, на основании которых дебиторская задолженность относится к оправданной [92]: а) срок погашения такой задолженности еще не наступил или составляет менее одного месяца; б) задолженность связана с нормальными сроками документооборота.
	Безнадежная дебиторская задолженность	Просроченная задолженность, а также задолженность, связанная с ошибками в оформлении расчётных документов, с нарушением условий хозяйственных договоров и т.д.
Наличие дополнительных гарантий погашения дебиторской задолженности	Обеспеченная дебиторская задолженность	-
	Необеспеченная дебиторская задолженность	-
Характер соблюдения норм закона	Надлежаще истребованная дебиторская задолженность	Задолженность, погашенная должником перед кредитором в порядке, установленном законом и требованиями обычаев делового оборота
	Неистребованная дебиторская задолженность	Безнадежная задолженность, образовавшаяся вследствие: ликвидации должника, банкротства должника, истечения срока исковой давности без подтверждения задолженности со стороны должника
Степень ликвидности	Ликвидная дебиторская задолженность	Срочная дебиторская задолженность, а также просроченная дебиторская задолженность (просрочка не превышает 30 дней)
	Неликвидная дебиторская задолженность	Просроченная необеспеченная дебиторская задолженность

Окончание таблицы А

Признак	Вид	Характеристика
Характер деятельности хозяйствующего субъекта	Дебиторская задолженность по основной деятельности хозяйствующего субъекта	-
	Дебиторская задолженность по финансовой деятельности хозяйствующего субъекта	-
	Дебиторская задолженность по инвестиционной деятельности хозяйствующего субъекта	-
Возможность уступки права требования	Дебиторская задолженность, которую можно уступить третьему лицу	-
	Дебиторская задолженность, которую запрещено передавать третьим лицам	-
Возможность определения справедливой стоимости	Дебиторская задолженность, относимая к рыночным финансовым инструментам	-
	Дебиторская задолженность, относящаяся к нерыночным финансовым инструментам, по которым можно определить справедливую стоимость	-
	Дебиторская задолженность, относящаяся к нерыночным финансовым инструментам, по которым нельзя определить справедливую стоимость	-
Регулярность проведения сделок (операций)	Дебиторская задолженность, образованная в результате осуществления регулярных сделок (операций)	-
	Дебиторская задолженность, образованная в результате осуществления разовых сделок (операций)	-
Способ расчета	Обязательства, выраженные товарами (работами, услугами)	-
	Обязательства, выраженные в национальной валюте	-
	Обязательства, выраженные в иностранной валюте	-
	Обязательства, выраженные в условных денежных единицах	-

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б1 – Ключевые показатели состояния дебиторской задолженности

Показатели	Формула для расчета
Коэффициент оборачиваемости	$K_{\text{ОБОР ДЗ}} = В/ДЗ$, где В – выручка от реализации продукции; ДЗ – дебиторская задолженность.
Длительность оборота	$Д_{\text{обор дз}} = (ДЗ*Д)/В$, где Д – количество дней в периоде
Удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах	$УД_{\text{дз}} = ДЗ/ОА$, где ОА – оборотные активы
Удельный вес дебиторской задолженности в выручке от продаж	$УД_{\text{дз/в}} = ДЗ/В$
Доля дебиторской задолженности покупателей	$K_{\text{дз пок}} = ДЗ_{\text{пок}}/ДЗ$, где ДЗ _{пок} – величина дебиторской задолженности покупателей
Доля дебиторской задолженности по вексям к уплате	$K_{\text{дз векс}} = ДЗ_{\text{векс}}/ДЗ$, где ДЗ _{векс} – величина дебиторской задолженности по вексям к уплате
Доля сомнительной задолженности в общей сумме дебиторской задолженности	$K_{\text{сомн дз}} = ДЗ_{\text{сомн}}/ДЗ$, где ДЗ _{сомн} – величина сомнительной дебиторской задолженности
Доля безнадежной задолженности в общей сумме дебиторской задолженности	$K_{\text{безнад дз}} = ДЗ_{\text{безнад}}/ДЗ$, где ДЗ _{безнад} – величина безнадежной дебиторской задолженности
Доля сомнительной задолженности в выручке от продаж	$K_{\text{сомн дз}} = ДЗ_{\text{сомн}}/В$
Доля безнадежной задолженности в выручке от продаж	$K_{\text{безнад дз}} = ДЗ_{\text{безнад}}/В$
Отношение безнадежной задолженности к сомнительной задолженности	$K_{\text{безнад/сомн}} = ДЗ_{\text{безнад}}/ДЗ_{\text{сомн}}$

ПРИЛОЖЕНИЕ В

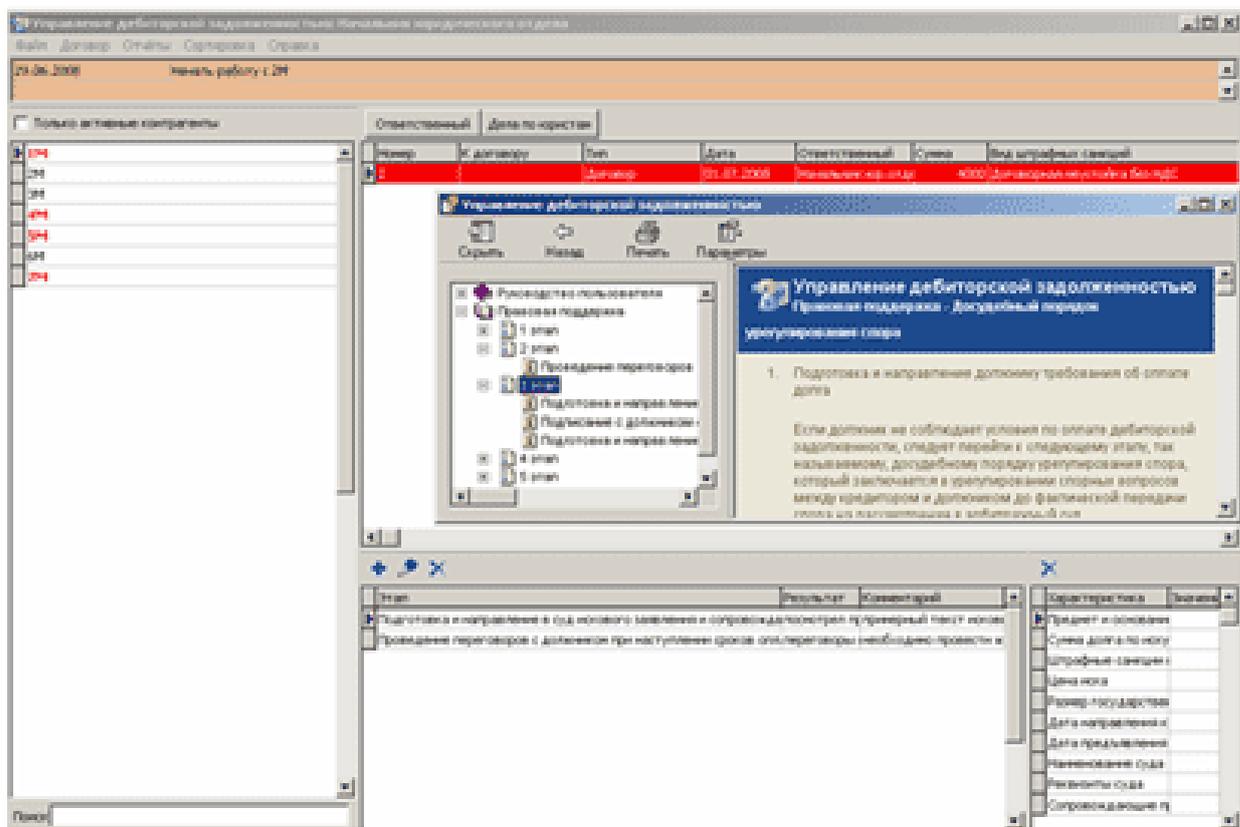


Рисунок В.1 – Программа УДЗ.СВ

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Организационная структура АО «Челябэнергоремонт»

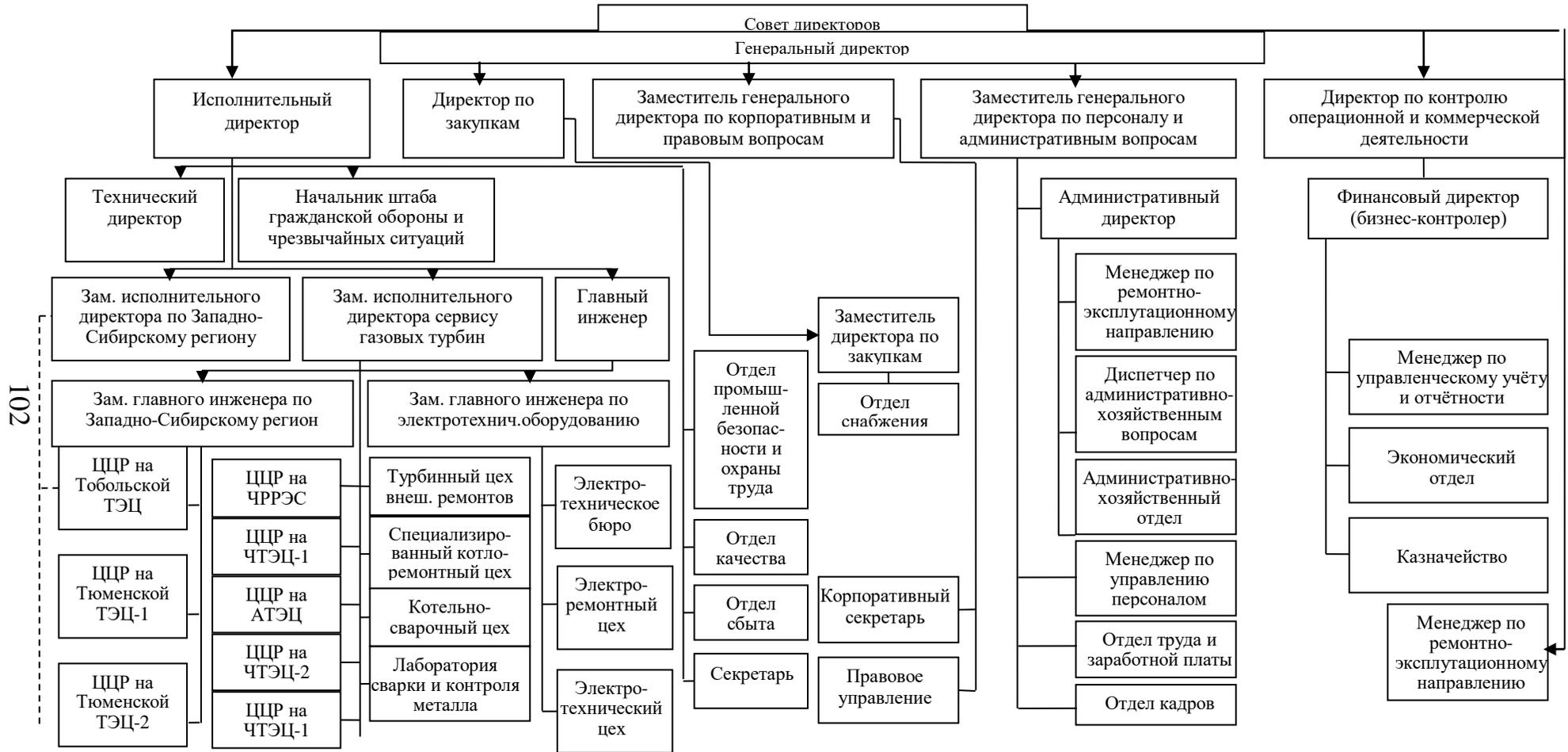


Рисунок Г.1 – Организационная структура АО «Челябэнергоремонт» (частичная)

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Годовая бухгалтерская отчетность – Баланс АО «Челябэнергоремонт»

Организация	АО «Челябэнергоремонт»			К О Д Ы
Идентификационный номер налогоплательщика	7447063370			0710001
Вид экономической деятельности	Обеспечение работоспособности электростанций и промышленных блок-станций			31.12.2017
Организационно-правовая форма/ форма собственности	Акционерное общество/ частная собственность			по ОКПО 05770607
Единица измерения	тыс. руб.			ИНН 7447063370
Адрес	454077, Российская Федерация, г. Челябинск, Бродокалмакский тракт, д. 20 Б			по ОКВЭД 40.10.44
				по ОКОПФ/ по ОКФС 1 22 00/16
				по ОКЕИ 384
	Пояснение	31 декабря 2017 года	31 декабря 2016 года	31 декабря 2015 года
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Основные средства	4		100,682	102,040
Отложенные налоговые активы	16	11,327	7,511	6,903
Прочие внеоборотные активы	5	2,216	9,003	5,359
Итого по разделу I		<u>126,512</u>	<u>117,196</u>	<u>114,302</u>
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	6	66,419	69,593	74,846
Дебиторская задолженность	7	473,699	323,974	303,244
Финансовые вложения	8	17,909	-	-
Денежные средства	9	3,443	3,684	3,554
Прочие оборотные активы		118	5	-
Итого по разделу II		<u>561,588</u>	<u>397,256</u>	<u>381,644</u>
БАЛАНС		<u>688,100</u>	<u>514,452</u>	<u>495,946</u>
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	10	314,949	314,949	314,949
Резервный капитал		10,996	8,445	6,492
Нераспределенная прибыль		51,464	66,469	54,518
Итого по разделу III		<u>377,409</u>	<u>389,863</u>	<u>375,959</u>
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Отложенные налоговые обязательства	16	1,591	917	224
Оценочные обязательства	12	19,287	-	-
Итого по разделу IV		<u>20,878</u>	<u>917</u>	<u>224</u>
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Кредиторская задолженность	11	256,409	94,326	94,370
Оценочные обязательства	12	33,404	29,346	25,393
Итого по разделу V		<u>289,813</u>	<u>123,672</u>	<u>119,763</u>
БАЛАНС		<u>688,100</u>	<u>514,452</u>	<u>495,946</u>

Рисунок 10 – Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2017

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Годовая бухгалтерская отчетность – Отчет о финансовых результатах

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ за 2017 год

				К О Д Ы
Организация	<u>АО «Челябэнергоремонт»</u>	Дата (число, месяц, год)	31.12.2017	0710002
Идентификационный номер налогоплательщика	<u>7447063370</u>	по ОКПО	05770607	ИНН
Вид экономической деятельности	<u>Обеспечение работоспособности электростанций и промышленных блок-станций</u>	по ОКВЭД	40.10.44	7447063370
Организационно-правовая форма/форма собственности	<u>Акционерное общество/ частная собственность</u>	по ОКОПФ/ по ОКФС	1 22 00/16	40.10.44
Единица измерения	<u>тыс. руб.</u>	по ОКЕИ	384	1 22 00/16
				384

	Пояснение	2017 год	2016 год
Выручка		931,423	988,405
Себестоимость продаж	13	<u>(880,155)</u>	<u>(919,945)</u>
Прибыль от продаж		<u>51,268</u>	<u>68,460</u>
Проценты к получению	8	2,703	217
Прочие доходы	14	3,796	3,400
Прочие расходы	15	<u>(6,511)</u>	<u>(8,399)</u>
Прибыль до налогообложения		<u>51,256</u>	<u>63,678</u>
Текущий налог на прибыль	16	(18,475)	(15,300)
в том числе постоянные налоговые обязательства	16	4,296	2,566
Изменение отложенных налоговых обязательств	16	(703)	(668)
Изменение отложенных налоговых активов	16	4,631	666
Прочие корректировки по налогам и сборам		<u>(691)</u>	<u>2,647</u>
Чистая прибыль		<u><u>36,018</u></u>	<u><u>51,023</u></u>
СПРАВОЧНО			
Базовая прибыль на акцию, руб.	19	0,11	0,16

Генеральный директор	Чуваев А. А.
Главный бухгалтер ПАО «Фортум» (по доверенности)	Шилова Г. Н.

Рисунок 12 – Отчет о финансовых результатах

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Годовая бухгалтерская отчетность – Дебиторская задолженность

Дебиторская задолженность за вычетом резерва по сомнительным долгам представлена следующим образом:

(тыс. руб.)

	31 декабря		
	2017 года	2016 года	2015 года
Покупатели и заказчики	297,109	314,727	298,112
Авансы выданные	146,671	1,839	1,781
Расчеты по налогам и сборам	6,368	6,513	2,282
Прочие	23,551	895	1,069
Итого	473,699	323,974	303,244

Существенный рост суммы авансов произошел за счет авансов, выданных ОАО «Фортум» на выполнение строительно-монтажных работ.

Движение резерва по сомнительным долгам представлено следующим образом:

(тыс. руб.)

	Покупатели и заказчики	Авансы выданные	Прочие дебиторы
Баланс на 31 декабря 2015 года	4,297	159	129
Начисление резерва	132	10	-
Восстановление резерва	(918)	-	-
Использование резерва	-	-	(4)
Баланс на 31 декабря 2016 года	3,511	169	125
Начисление резерва	-	157	320
Восстановление резерва	-	(4)	(3)
Использование резерва	(1,925)	(157)	(410)
Баланс на 31 декабря 2017 года	1,586	165	32

Рисунок 13 – Дебиторская задолженность