

## **УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ЭНЕРГОСБЫТОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Чуруксаева А. С.,**

**научный руководитель канд. экон. наук, доц. Зубова О. Н.**

***Сибирский Федеральный Университет***

Управление дебиторской задолженностью – это функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли организации за счёт эффективного использования дебиторской задолженности, как экономического инструмента.

Дебиторская задолженность составляет внушительную часть активов почти всех организаций в современной экономике. Принимая во внимание эти факты, следует признать, что управление дебиторской задолженностью - важная часть краткосрочной финансовой политики фирмы. Размер, контроль и состояние которой сегодня для многих организаций — самая актуальная и острая проблема.

Задача управления дебиторской задолженностью состоит в ускорении платежей со стороны клиентов фирмы, снижении таких долгов, выплаты по которым сомнительны или уже точно не поступят, а также в проведении эффективной политики продаж и продвижения на рынке.

Сейчас одной из основных актуальных проблем, с которыми сталкиваются предприятия при возникновении дебиторской задолженности, является отсутствие контроля просроченной и сомнительной задолженности.

Задолженность за проданные товары либо оказанные услуги, не оплаченные в установленный договором срок, представляет собой просроченную дебиторскую задолженность. Просроченная дебиторская задолженность в свою очередь подразделяется на сомнительную и безнадежную.

Сомнительная дебиторская задолженность - та, в отношении которой у кредитора имеется неуверенность в ее погашении должником (как правило, исходя из практики длительных отношений).

Безнадежная дебиторская задолженность есть разновидность текущей дебиторской задолженности, в отношении которой у кредитора сложилась уверенность о невозврате ее должником.

В качестве объекта исследования рассмотрим энергосбытовую организацию ОАО «Красноярскэнергосбыт», которая выступает в роли гарантирующего поставщика для потребителей электроэнергии на территории Красноярского края, обслуживая не только промышленные предприятия, но и население региона. Клиентами ОАО «Красноярскэнергосбыт» являются 26 629 юридических лиц, а также 950 000 физических лиц - жителей городов и сел края. Основными видами деятельности ОАО «Красноярскэнергосбыт» является покупка электрической энергии (мощности) на оптовом рынке электрической энергии, а также продажа электрической энергии (мощности) на розничном рынке потребителям на территории Красноярского края. Статус гарантирующего поставщика подразумевает, что компания заключает договор с каждым потребителем, который к нему обратится, а также между прочими сбытовыми компаниями (производителями электроэнергии) и потребителем условия договоров определяются по усмотрению сторон.

Согласно отчетным данным, в организации 50% всех активов баланса составляет дебиторская задолженность, на конец 2011 года она равна 2 438 508 тыс. руб. Причем доля просроченной дебиторской задолженности в ней составляет значительную часть. Рассмотрим динамику дебиторской задолженности и долю в ней просроченной задолженности за 2009-2011 гг. (рисунок 1).

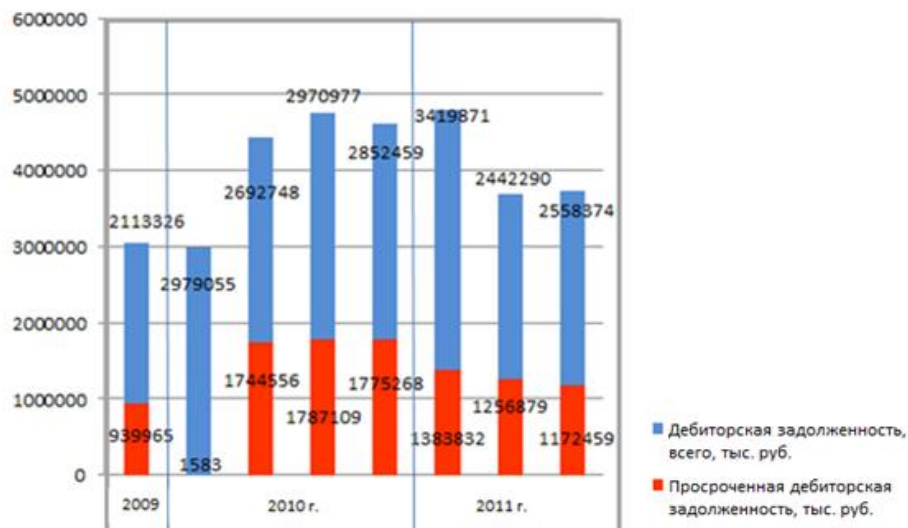


Рисунок 1 – Доля просроченной дебиторской задолженности в общей величине

Также рассмотрим динамику сомнительной дебиторской задолженности за 2009-2011 гг. (рисунок 2)

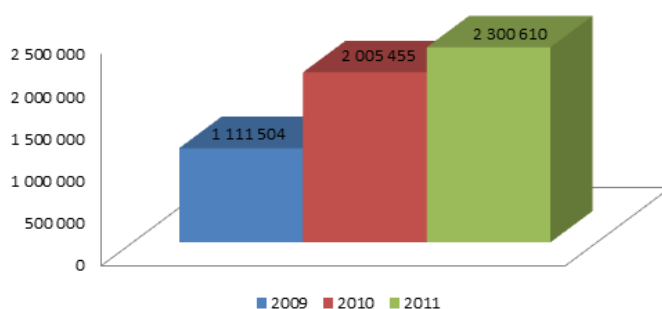


Рисунок 2 – Динамика сомнительной ДЗ в абсолютных единицах по годам

Таким образом, наблюдается отрицательная тенденция в динамике сомнительной ДЗ, т. к. средства отвлеченные в дебиторскую задолженность не только не могут использоваться предприятием, но и при длительных неплатежах уменьшается их величина в сопоставимых ценах, т.е. с учетом инфляции.

Организация, путем создания резерва по сомнительным долгам может сократить свои налоговые потери в случае неисполнения дебиторами своих обязательств по оплате. Создание резерва по сомнительным долгам является инструментом, позволяющим сократить обязательства организации перед бюджетом по уплате налога на прибыль с сумм прибыли, которую организация фактически не получила.

Оплата долгов дебиторами – это источник средств для погашения кредиторской задолженности.

Проведем сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности за 2011 год (таблица 1).

Таблица 1 - Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Наименование показателя	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
1. Темп роста, %	84,5	128

Продолжение таблицы 1

2. Оборачиваемость, оборотах	В	9,23	10,40
3. Оборачиваемость, в днях		39	34,61

Как видно на данный момент оборачиваемость ДЗ больше кредиторской, это говорит о том, что у предприятия появляются свободные оборотные средства в размере, соответствующем абсолютной разнице между количеством дней оборота кредиторской и дебиторской задолженности. Но как видно из таблицы разница между этими величинами не велика и у организации есть угроза роста оборачиваемости ДЗ, а это может привести к неблагоприятным условиям расчетов с покупателями и поставщиками: организация должна возвращать свои долги чаще, чем оно получает оплату за реализованную продукцию.

Что касается ликвидности организации можно сказать что на данный момент ОАО «Красноярскэнергосбыт» соответствует требованиям, предъявленным к гарантирующему поставщику. Рассматривая же динамику финансовых показателей на рисунке 3, видно, что по сравнению с прошлыми годами коэффициенты текущей ликвидности и финансовой независимости имеют некоторую тенденцию к снижению, хоть и соответствуют норме, поэтому организации нужно разрабатывать финансовую политику, направленную на стабилизацию пропорций в балансе организации.

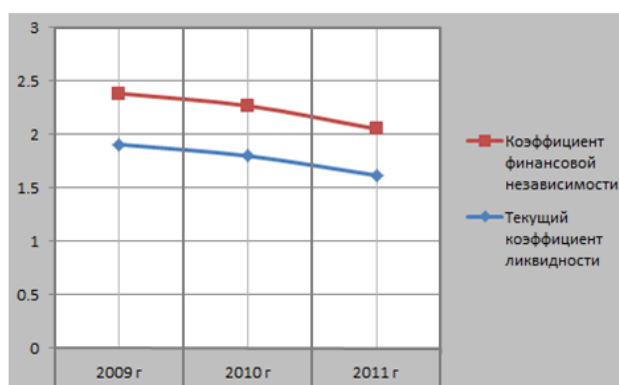


Рисунок 3 – Финансовые коэффициенты гарантирующего поставщика

Высокая доля дебиторской задолженности в общей структуре активов организации способна снизить ликвидность и финансовую устойчивость предприятия, а также повысить риск финансовых потерь. Рациональное использование коммерческого кредита оказывает положительное влияние на финансовые результаты предприятия.

Управление дебиторской задолженностью включает в себя следующие направления деятельности:

- контроль за образованием и состоянием дебиторской задолженности;
- определение политики предоставления кредита и инкассации для различных групп потребителей (кредитной политики);
- анализ и ранжирование клиентов (на основе кредитных историй);
- контроль расчетов с дебиторами по отсроченным и просроченным задолженностям;
- прогноз поступлений денежных средств от дебиторов (на основе коэффициентов инкассации);
- определение приемов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов.

Также можно отметить, что одним из действующих инструментов, позволяющих максимизировать поток денежных средств и снизить риск возникновения дебиторской задолженности, является система скидок и штрафов. Система начисления пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности, должна быть предусмотрена в договоре.

Неотъемлемой частью управления задолженности также является мотивация сотрудников компании, ориентированная на снижение объема просроченной дебиторской задолженности. Для ее повышения каждый сотрудник должен быть заинтересован в достижении запланированного уровня дебиторской задолженности. Система премий должна быть уравновешена системой наказаний. Система мотивации персонала должна быть закреплена в нормативных документах компании в соответствии с трудовым законодательством.

С установленной периодичностью специалисты компании должны анализировать дебиторскую задолженность по персональному списку контрагентов, срокам образования и размерам; контролировать расчеты по отсроченной или просроченной задолженности, оценивать реальность наличия дебиторской задолженности; определять приемы и способы ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов.