Содержание

Введение.....3
Глава 1. Теоретические основы системы управления дебиторской задолженностью организации.....6
1.1. Сущность системы управления дебиторской задолженностью.....6
1.2. Методы и инструменты управления дебиторской задолженностью в коммерческих организациях.....15
1.3. Система показателей оценки управления дебиторской задолженностью.....24
Глава 2. Анализ системы управления дебиторской задолженностью ООО «Стройторг».....33
2.1. Краткая характеристика предприятия.....33
2.2 Оценка финансового состояния предприятия.....38
2.3. Оценка системы управления дебиторской задолженностью.....48
Глава 3. Формирование эффективной системы управления дебиторской задолженностью ООО «Стройторг».....54
3.1. Мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью.....55
3.2. Оценка эффективности предложенных рекомендаций.....66
3.3. Прогноз эффективности управления дебиторской задолженности...75
Заключение.....81
Список использованной литературы.....84
Приложения.....92

Введение

Управление дебиторской задолженностью в настоящее время является достаточно актуальной проблемой для большинства российских организаций. Недостаток ликвидных средств приводит к тому, что организации нарушают сроки оплаты счетов своим поставщикам, задерживают оплату налоговых платежей, привлекают дополнительные кредитные ресурсы с целью пополнения оборотного капитала под высокие проценты банка. Затраты по обслуживанию кредита напрямую влияют на рост себестоимости продукции (услуг). Поэтому любая непреднамеренная задержка поступления средств от контрагента создает серьезные проблемы в организации, потому как получение кредита в банке в настоящих условиях удается далеко не всем.

В сегодняшних условиях российской экономики создание эффективной системы управления дебиторской задолженностью определяет планирование перспектив развития организации. В связи с вышеизложенным проблемы повышения эффективности управления дебиторской задолженностью является важной задачей финансового менеджмента, которая направлена на оптимизацию ее объема и обеспечение своевременного поступления денежных средств, а, следовательно, и повышение платежеспособности организации.

Методические вопросы построения эффективной системы управления дебиторской задолженностью как основы обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности организаций рассматриваются в трудах российских экономистов (В.В.Ковалевым, И.Т. Балабановым, М. Гавриковым, Л.Н. Герасимовой, Л.Д. Груздовой и др.), а также в работах зарубежных экономистов (С.А. Пак, К.А. Шумахера, Дж.К. Ван Хорна, Ю. Бригхэма, Р. Холта, Л. Бернстайна и др.).

Практическая значимость проблем оптимизации состава и структуры дебиторской задолженности организации, выявления причин ее

возникновения и поиска мероприятий по обеспечению исполнения обязательств определили актуальность темы выпускной квалификационной работы.

Объектом выпускной квалификационной работы является система управления дебиторской задолженностью организации.

Предметом - финансово-хозяйственные отношения, складывающиеся в процессе управления дебиторской задолженностью организации.

Цель выпускной квалификационной работы – формирование эффективной системы управления дебиторской задолженностью организации.

Реализация поставленной цели обусловила решение следующих задач:

- исследовать теоретические основы системы управления дебиторской задолженностью организации;

- анализ платежеспособности и финансовой устойчивости исследуемой организации;

- провести анализ эффективности системы управления дебиторской задолженностью исследуемой организации;

- разработать предложения по формированию эффективной системы управления дебиторской задолженностью исследуемой организации.

Для проведения анализа в работе использованы данные финансовой отчетности ООО «Стройторг» за 2016-2018 годы, а также статистические данные, характеризующие современное состояния экономического развития Российской Федерации. Источниками информации послужили также работы ученых-экономистов, материалы федеральных органов исполнительной власти, публикации в периодической печати и результаты научных исследований по теме выпускной квалификационной работы.

Методы анализа, которые использованы в работе: метод сравнения, метод факторного анализа, метод абсолютных и относительных разниц, методы графического и табличного экономико-статистического анализа.

Практическая значимость работы заключается в том, что

представленный анализ и результаты могут быть использованы организацией с целью формирования эффективной системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью и повышения его финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

Глава 1. Теоретические основы системы управления дебиторской задолженностью организации

1.1. Сущность системы управления дебиторской задолженностью

Дебиторская задолженность занимает значительное место в составе оборотных средств и оказывает существенное влияние на их структуру. Необходимость организации целенаправленного управления дебиторской задолженностью связана с её приоритетной ролью как в построении системы эффективного управления оборотными активами, так и в обеспечении платежеспособности и надлежащих результатов операционной и финансовой деятельности предприятия.

Для формирования эффективной системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью в организации необходимо определиться с понятием «дебиторская задолженность». Проведенный анализ теоретических разработок по теме исследования позволил выявить четыре подхода к определению дебиторской задолженности.

Во-первых, подход, который условно можно назвать «юридическим», так как он предусматривает характеристику дебиторской задолженности как суммы долгов третьих лиц перед организацией. Так в рамках данного подхода можно выделить определение И.Т. Балабанова, который отмечает, что дебиторская задолженность – это сумма задолженности в пользу организации, которая представлена в виде финансовых обязательств как юридических так и физических лиц [5, с. 224]. Подобное определение дается у В.В. Ковалева, который под дебиторской задолженностью понимает задолженность юридических и физических лиц данному хозяйствующему субъекту [32, с. 82]. Е.А. Воронцова понятие «задолженность» заменено на более четкий юридический термин «обязательство» [14, с. 100]. Так он отмечает, что дебиторская задолженность представляет собой обязательства других (сторонних) организаций – юридических лиц, физических лиц

(отдельных граждан) перед данной организацией. Данные обязательства возникают в результате предоставлением им продукции или денежных средств, представленных в виде подотчетных сумм и займов. Участники по обязательствам являются дебиторами. В ст. 307 ГК РФ дано понятие «обязательства» [1]. Среди недостатков определения дебиторской задолженности отметим:

- неполный перечень оснований возникновения дебиторской задолженности, а именно, не говорится о возникновении дебиторской задолженности в результате ущерба, причиненного третьими лицами;

- список возможных дебиторов не является исчерпывающим, так как дебиторами могут выступать не только юридические и физические лица, но и налоговые службы, которые обязательства перед налогоплательщикам по возврату излишне уплаченных или взысканных сумм налогов, сборов и пени (ст. 78 и 79 НК РФ) [2].

Второй подход к определению дебиторской задолженности - «экономико-правовой», который рассматривает ее как часть активов организации. Как отмечает К.В. Подгузова, дебиторская задолженность в структуре имущества организации-кредитора вместе с другими вовлеченными в коммерческий оборот средствами относится к ее активам [53, с. 128]. Он отмечает, что дебиторская задолженность представляет собой имущественные требования к другим лицам, входящие в состав имущества организации, которые выступают в качестве ее должников, возникающих из различных оснований». Аналогичное определение, которое дает Е.А. Сурикова, которая под дебиторской задолженностью организации понимает, входящие в состав ее активов имущественные требования к своим должникам (юридическим и физическим лицам) [60, с. 235].

Третий подход – «экономический», согласно которому дебиторская задолженность выступает как кредит, предоставляемый хозяйствующим субъектом своим покупателям продукции и услуг. Данного подхода придерживается Е.Ю. Тарасова, который отмечает, что величина

дебиторской задолженности фактически показывает объем отвлеченных из оборота организации средств, следовательно, в обороте у контрагента-должника находится соответствующий объем средств. Исходя из этого можно сказать, что задолженность покупателя представляет собой размер предоставленного ему кредита. С учетом временной ценности денежных средств в условиях деятельности организации формируется финансовый результат от наличия дебиторской задолженности, который рассчитывается как соотношение получаемого процента с прибылью или убытком [61, с. 42].

Последний подход к определению сущности дебиторской задолженности можно назвать «бухгалтерским», он основан на позициях бухгалтерского учета и определяет обязательство как факт хозяйственной жизни организации и информация о нем отражается в регистрах бухгалтерского учета. В рамках данного подхода, определяют дебиторскую задолженность как отражение на счетах расчетов обязательств перед сторонними организациями и лицами - покупателями, работниками, займополучателями, бюджетом.

Таким образом, представленные подходы к определению дебиторской задолженности не исключают друг друга, а являются взаимодополняющими. Так некоторые ученые-экономисты при определении сущности дебиторской задолженности используют не один, а несколько подходов. Среди них можно отметить определение, данное Н.Б. Балашевым: «дебиторская задолженность - это сумма долгов организации, причитающихся в результате хозяйственных отношений юридических или физических лиц, то есть отвлечение средств из оборота одной организации и использования их другими организациями или физическими лицами [6, с. 52]. Как отмечает И.В. Раева, дебиторская задолженность является важным элементом в структуре оборотных активов организации; неполученная часть его выручки; вид, возникающий из договора, обязательств в результате причинения вреда и иных оснований [55, с. 175]. Как отмечает Н.В. Квасова, дебиторская задолженность организации возникает из договоров между организацией-кредитором и должником

(другими юридическими и физическими лицами). В силу договора должник обязан совершить в пользу организации-кредитора действие, например, уплатить деньги, выполнить работу, передать имущество. Дебиторская задолженность выступает в качестве кредита, полученного от подрядчиков и поставщиков, когда покупатель получает продукцию от контрагентов без требования о незамедлительной оплате [30, с. 21].

Дебиторская задолженность представляет собой средства, ожидаемые к получению в течение определенного периода времени. Предоставление периода для оплаты – обычная для хозяйствующих субъектов практика ведения предпринимательской деятельности. На дебиторскую задолженность организации влияют следующие факторы:

- масштаб деятельности организации, определяющий объем платежей и поступлений и, следовательно, возможность предоставления отсрочки платежа;

- финансовое состояние организации в течение анализируемого периода: может ли она не осуществлять платежи по поставленной продукции или требуется их немедленная оплата;

- принятая в организации система работы с партнерами, сложившиеся деловые связи степень доверия и общая постановка работы по взысканию и недопущению долгов, превышающих пороговый для организации лимит (жесткая или либеральная позиция относительно нарушения сроков платежей)

Система управления дебиторской задолженностью – это процесс, который подразумевает достижения целей и выполнения следующих задач:

- установка предельного уровня дебиторской задолженности;

- обеспечение такой системы реализации, чтобы платежи происходили постоянно и гарантированно;

- разработка системы поощрения для клиентов, которые совершают все платежи вовремя;

- разработка процедуры быстрого взыскания долга;

- ограничение долгов в бюджет;

- исследование потерь от дебиторской задолженности, то есть возможных источников получения прибыли от средств, которые не использовались.

В целях уточнения сущности дебиторской задолженности необходимо выделить ряд признаков ее квалификации, а именно:

1. По продолжительности:

- долгосрочная (со сроком погашения более 12 месяцев от отчетной даты);

- краткосрочная (со сроком погашения менее 12 месяцев).

Данная классификация позволяет определить специфику источников финансирования дебиторской задолженности, так источником финансирования для краткосрочной задолженности выступают краткосрочные пассивы, а для долгосрочной - нераспределенная прибыль, собственные средства, а также долгосрочные пассивы. Также с увеличением срока дебиторской задолженности ведет к повышению риска ее невозврата, а, следовательно, необходимо формирование более жесткой политики к ее погашению.

2. Исходя из своевременности исполнения обязательств по договору дебиторскую задолженность классифицируется на:

- срочную (нет просрочек);

- просроченную;

- отсроченную.

Данная классификация позволяет обеспечить контроль за погашением и своевременным возвратом дебиторской задолженности, а также проводить оценку ликвидности и платежеспособности предприятия.

3. С точки зрения отражения в балансе выделяются следующие группы дебиторов организации:

- покупатели и заказчики,

- задолженность дочерних и зависимых обществ,

- векселя к получению,

- авансы выданные,

- задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал,

- прочие дебиторы [72, с. 159].

Данная классификации классифицирует долги дебиторов по источникам их образования, характеру задолженности, видам обязательств, отношению к кредитору.

4. По степени обеспечения:

- обеспеченные долговые обязательства,

- не обеспеченные долговые обязательства.

В качестве обеспечения долгового обязательства могут выступать поручительства, банковская гарантия, залог и др. Данная классификация позволяет оценить риск непогашения дебиторской задолженности, в качестве критериев оценки уровня ее риска выступают финансовое состояние поручителя или гаранта, ликвидность и стоимость предоставленного залога.

5. По возможности взыскания:

- надежная дебиторскую задолженность, то есть дебиторская задолженность организации в пределах срока, установленного договором, а также задолженность дебиторов, обеспеченная поручительством, залогом, банковской гарантией;

- сомнительная дебиторская задолженность, то есть не погашенная в срок и необеспеченная, однако, вероятность возможного погашения сохраняется;

- безнадежная задолженность, по которой истек срок исковой давности, и которую невозможно получить в результате форс-мажорных обстоятельств, ликвидации дебитора или его банкротства.

Данная классификация важна с целью рассмотрения влияния дебиторской задолженности организации на ее финансовые результаты, так

как, во-первых, расходы организации влияют на рост суммы списания безнадежной дебиторской задолженности; во-вторых, по долгам, неоплаченным в срок в бухгалтерском учете можно в соответствии с учетной политикой создавать резерв, что влияет на снижение прибыли организации, а также размер ее просроченной дебиторской задолженности; в-третьих, в налоговом учете у налогоплательщиков имеется возможность создавать резерв по сомнительным долгам, что снижает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

Особое значение при исследовании дебиторской задолженности имеет изучение особенностей политики управления.

По мнению В.Ю. Емелина, формирование кредитной политики по отношению к покупателям продукции, то есть политики управления дебиторской задолженностью организации осуществляется по следующим нижеприведенным этапам [26, с. 466]:

1) оценка дебиторской задолженности в динамике;

2) формирование принципов кредитной политики в отношении покупателей организации;

3) расчет необходимого размера оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность по товарному (коммерческому) кредиту;

4) разработка системы кредитных условий для своих покупателей;

5) с целью дифференциации условий предоставления кредита осуществляется формирование системы показателей и стандартов оценки покупателей;

6) формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности;

7) выбор современных форм рефинансирования дебиторской задолженности и обеспечение использования в организации;

8) формирование эффективной системы контроля за движением и инкассацией дебиторской задолженности.

Управление дебиторской задолженностью с точки зрения финансового менеджера, включает в себя контроль за оборачиваемостью дебиторской

задолженностью (средств в расчётах), а ускорение периода ее оборачиваемости рассматривается как положительный факт.

К.В. Подгузова в своих работах выделяет следующие этапы управления дебиторской задолженностью:

1) оценка дебиторов организации;

2) оценка фактической ее стоимости;

3) контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;

4) формирование политики предоставления коммерческих кредитов и авансовых расчетов;

5) анализ возможностей применения факторинга [53, с. 127].

Опираясь на вышеизложенное можно засвидетельствовать тот факт, что система управления дебиторской задолженностью построена на двух подходах: во-первых, сравнение дополнительно полученной в результате спонтанного финансирования прибыли, полученной с потерями и затратами, которые возникли в результате изменения политики сбыта продукции; во-вторых, сравнение и оптимизация размера и сроков дебиторской и кредиторской задолженностей на основе таких критериев как уровень кредитоспособности, время отсрочки платежа, применяемая стратегия скидок, доходы и расходы по инкассации.

При разработке политики управления дебиторской задолженностью должны быть определены такие ключевые параметры:

- экономически целесообразный средний срок предоставления кредита потребителям, зависящий от внутренних и внешних параметров. Стабильная экономика, длительный производственный цикл и надежная система финансирования банковским сектором подразумевает возможность отвлечения части активов организации в дебиторскую задолженность, и, наоборот, финансовые затруднения – высокая инфляция, нарушения системы расчетов в целом по стране, падение платежеспособного спроса населения – вынуждают ограничивать такие сроки, продажи в кредит сокращаются и

организации предпочитают предпоплату или систему оплаты сразу по фактической поставке продукции;

- общие и частные стандарты кредитоспособности на основании существующей истории финансовых отношений, что предполагает наличие устойчивых связей между организаций и потребителями. Для новых партнеров в целях недопущения возможных затруднений в оплате необходимо выявить их платежеспособность исходя из их отчетности, на основе иных источников информации, при обращении в органы статистики или банковский сектор. Предварительная аналитика значительно снижает риск возможного невыполнения платежных обязательств;

- прямые количественные ограничения суммы дебиторской задолженности;

- определение скидок или надбавок для различных групп потребителей, в частности скидок, которые могут дифференцироваться в зависимости от объема покупок, срока поставки или формы оплаты;

- разработка механизма контроля за осуществлением платежей и взыскания дебиторской задолженности.

По данным Федеральной службы государственной статистики, темп роста дебиторской задолженности организаций Российской Федерации в 2018 году составил 113,8% против 103,7% в 2017 году, просроченной дебиторской задолженности – 119,8% против 103,7%. Темп роста задолженности покупателей и заказчиков сохраняется приблизительно на одном, достаточно высоком уровне: 114,3% в 2018 году, 117,5% в 2017 году [75].

Таким образом, важное значение проведения анализа и управления дебиторской и кредиторской задолженностью объясняется тем, что, составляя значительную долю текущих активах и пассивах они заметно влияют на динамику показателей ликвидности и платежеспособности, а также результативности работы организации.

Построение системы управления дебиторской и кредиторской

задолженностью подразумевает ряд последовательных действий, направленных на скорейшее выявление и устранение возможных рисков невозврата задолженностей, в рамках которых с должниками работают соответствующие внутренние службы кредитора (юридическая, финансовая, служба безопасности). Такая система строится в зависимости от содержания и структуры задолженностей, что определяет круг ее участников, возможность привлечения административного ресурса, проведения PR-кампаний и т.д.

1.2. Методы и инструменты управления дебиторской задолженностью в коммерческих организациях

Можно выделить ряд задач управления дебиторской задолженностью:

- определение политики инкассации задолженности и предоставления кредита для разных видов продукции и групп покупателей;
- оценка и определение рынка покупателей исходя из предлагаемых условий оплаты, размеров закупок, истории кредитных отношений с ними;
- контроль по размерам отсроченной и просроченной дебиторской задолженности;
- разработка направлений уменьшения безнадёжных долгов и ускорения востребования долгов;
- формирование гарантированных поступлений денежных средств и условий продажи;
- прогноз поступлений денежных средств от дебиторов.

Существует широкий спектр приемов и методов управления дебиторской задолженностью, как финансовых, так и управленческих, которые представлены на рис. 1.1.

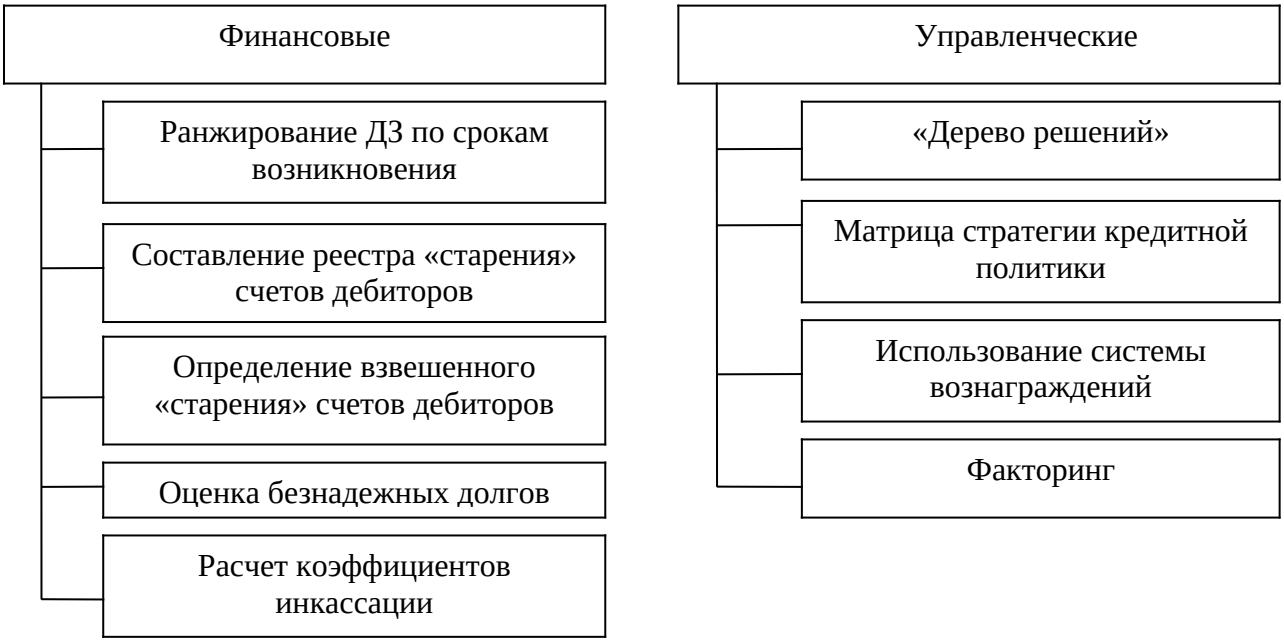

Рисунок 1.1 - Приемы и методы управления дебиторской задолженностью [15, с. 144]

Можно выделить целый ряд приемов управления дебиторской, среди которых оформление счетов и установление характера дебиторской задолженности и учет заказов покупателей.

Важной целью проведения оценки состояния и эффективности использования дебиторской и кредиторской задолженности является разработка мероприятий по совершенствованию действующей или разработке новой политики кредитования покупателей, которая направлена на максимизацию прибыли организации, снижение риска неплатежей и ускорение расчетов. При формировании политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью особое внимание уделяется расширению объема продаж, оптимизации размера задолженности и обеспечение своевременной ее инкассации. От знаний методики анализа и умений их использования зависит эффективность управления обязательствами организации.

Такие ученые-экономисты как О.В. Ефимова, А.Д. Шеремет, А.В. Панфилов, Е.М. Шахбазян, А.А. Максютов, Б.К. Кулизбаков предлагают

различные методики анализа задолженности организации (как дебиторской, так и кредиторской). Рассмотрим некоторые из них.

Ниже представлена методика анализа долгов, предложенная И.Т. Балабановым , которая состоит из ряда этапов:

- проведение анализа динамики размеров дебиторской задолженности по отдельным ее статьям и в целом;

- анализ коэффициентов, среди которых такие как доля дебиторской задолженности в оборотных активах, оценка ее структуры по элементам, оценка ее качественного состояния, оценка сомнительной задолженности в динамики и ее доли в общей сумме дебиторской задолженности;

- оценка кредиторской задолженности ведется по аналогичному алгоритму, приведенному выше;

- сопоставление результатов оценки дебиторской и кредиторской задолженности организации [5, с. 86].

Данная методика обладает несомненным достоинством – доступность и простота проведения анализа, так как для проведения анализа достаточно стандартных форм бухгалтерской отчетности. Но при этом стоит отметить что, сама методика недостаточно раскрыта авторами многих работ, некоторые этапы по разным причинам не детализированы или вовсе не определены. Рекомендации по проведению анализа носят общий характер и основаны на данных отчетности фактических и прошлых тенденций.

О.В. Ефимова также как и А.Д. Шеремет предлагает проводить коэффициентный анализ дебиторской и кредиторской задолженности.

Методика оценки задолженности, предложенная Б.К. Кулизбаковой основана на группировке дебиторской задолженности по срокам ее оплаты. Во-первых, в работе с дебиторами предлагается использовать индивидуальный подход, то есть рассмотрение задолженности каждого в отдельности дебитора и разработке решений по дальнейшему сотрудничеству с ним.

Во-вторых, необходимо формирование характера дебиторской

задолженности по срокам возникновения и анализ ее динамики. В-третьих, проводится анализ состава задолженности, определение удельного веса. В-четвертых, определение размера безнадежных долгов с целью формирования суммы резерва, оценка их реальной величины и взвешенного старения дебиторской задолженности. И последний, пятый этап - принятие решения о предоставлении скидок дебиторам за ускорение расчетов, о продаже дебиторской задолженности и пр.

Основными положительными моментами применения этой методики являются простота ее применения и наглядность анализа обобщенных таблиц. Возможна индивидуальная работа с крупными дебиторами. Основной недостаток - отсутствие взаимосвязанной оценки кредиторской задолженности организации.

Предложенная Б.К. Кулизбаковой методика требует подробной информации о дебиторах и приемлема для целей внутреннего управления организацией, основана на оценке тенденций прошлых периодов.

Изучение методов анализа обязательств организации позволяет выявить ряд моментов:

- проведение оценки ситуации прошлых периодов (ретроспективный анализ), нет ни одной методики, которая позволяет проводить оперативный анализ изменений задолженности в режиме реального времени;

- методики анализа не используют показатели по данным МСФО, а лишь показатели, характерные для российского бухгалтерского учета.

Существует ряд особенностей, которые характерны для всех методик, такие как проведение коэффициентного анализа, однако используемые финансовые коэффициенты в значительной степени зависят от учетной политики организации. Коэффициенты, выбранные в качестве базы сравнения, не являются оптимальными в силу того, что не оценивают особенности элементов и факторов на них влияющих, которые участвуют в их расчетах. Так, часто вызывает трудности оценка реальной рыночной стоимости задолженности. Сезонные или циклические колебания затрудняют

использование метода распределения дебиторской задолженности по срокам возникновения и анализ может привести к ошибочным выводам.

По этой причине в качестве способа контроля дебиторской и кредиторской задолженности затруднительно использование только показателя оборачиваемости. Также вследствие диверсификации и разностороннего характера деятельности организаций сложно сопоставимы результаты применения данных методик в организациях различных отраслей. Следовательно, в настоящее время невозможно получить полезную информацию для принятия управленческих решений без комплексного системного анализа дебиторской и кредиторской задолженностей организаций.

Комплексный анализ обязательств организации включает следующие направления оценки:

- предварительная оценка анализ и расчет планового предельного объема дебиторской и кредиторской задолженности с учетом возможностей организации и размера инвестиций в данную задолженность;

- расчет уровня платежеспособности и кредитоспособности своих клиента до момента заключения договора и их постоянная оценка и контроль в процессе сотрудничества;

- анализ динамики уровня задолженности и формирование управленческих решений с целью предотвращения негативных последствий в существующих условиях работы организации;

- оценка объемов и сроков оплаты дебиторской и кредиторской задолженности;

- изучение внутренней бизнес-среды организации и выявление сильных и слабых сторон ее деятельности;

- оценка частных и комплексных финансовых коэффициентов [33, с. 140].

В процессе оценки сравниваются темпы роста кредиторской задолженности, выручки и активов. Если ее объем в балансе увеличивается

более быстрыми темпами чем выручка, то финансовая устойчивость организации снижается. Также сравнение темпов прироста задолженностей (как дебиторской так и кредиторской) между собой позволяет оценить потребности в источниках финансирования, то есть при более быстром росте дебиторской задолженности потребность в финансировании увеличивается. Увеличение дебиторской задолженности оправдано, если такими же темпами растет выручка от продаж и денежные средства, а запасы увеличиваются лишь незначительно.

Главным источником средств для погашения кредиторской задолженности является оплата долгов дебиторами. Если оборачиваемость дебиторской задолженности меньше, чем кредиторской, то это свидетельствует о том, что у организации возникли проблемы с расчетами с поставщиками и покупателями, организация рассчитывается по своим долгам чаще, чем получает оплату за реализованную продукцию в виде поступлений выручки. И, наоборот, при более быстрой оборачиваемости дебиторской задолженности, у организации появляются свободные оборотные средства, которые представляют собой абсолютную разницу между количеством дней оборота кредиторской и дебиторской задолженности.

В настоящее время у огромного количества организаций есть целый ряд проблем в управлении дебиторской задолженностью, в связи с этим, с целью снижения риска экономических потерь в результате невозврата средств покупателями, в российском законодательстве предусмотрено создание резервов по сомнительным долгам.

В условиях кризиса, первостепенное значение для отечественных организаций приобретают вопросы эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Поэтому одним из этапов решения насущной проблемы является систематизация методов и инструментов управления дебиторской задолженностью.

В ходе исследования научной литературы было выявлено, что авторами работ представлено значительное количество методов и инструментов по

управлению дебиторской задолженностью, но отсутствует их полный перечень классификационных признаков, что является важным при построении механизма управления дебиторской задолженностью.

На наш взгляд, можно дополнить виды задолженностей в зависимости от их назначения.

Согласно иерархической системы классификации можно выделить два способа взыскания дебиторской задолженности: досудебное взыскание дебиторской задолженности и ее взыскание в судебном порядке.

В работе предлагаются дополнительные досудебные методы и инструменты взыскания дебиторской задолженности, которые предусматривают выделение двух групп, а именно:

- инкассирование,

- инструменты взыскания дебиторской задолженности;

- инструменты рефинансирования дебиторской задолженности [23, с. 86].

Инкассационные методы и инструменты взыскания дебиторской задолженности обеспечивают своевременность выполнения дебиторами обязательств по предоставленным коммерческим кредитом.

Рассмотрим каждую из вышеупомянутых групп методов и инструментов управления дебиторской задолженностью, которые, основываясь на разработках, можно классифицировать на такие методы воздействия на должников: психологические - напоминание по телефону, факсу, почте, использование СМИ или распространение информации среди смежных поставщиков, грозит должнику потерей имиджа; экономические - финансовые санкции, приостановка поставок; юридические - претензионная работа, досудебное переписывания.

Также дополнительно выделяем инструменты взыскания дебиторской задолженности: взаимозачет, реструктуризацию. Для более полного понимания этих инструментов рассмотрим каждый из них подробнее.

Реструктуризация дебиторской задолженности предусматривает

разработку мер, направленных на изменение структуры обязательств организации.

Взаимозачет является инструментом погашения взаимных требований организаций, то есть способ выполнения обязательств, при котором погашаются встречные требования.

К ряду вопросов, которые должны быть уточнены и играют важную роль в управлении дебиторской задолженностью, принадлежит рефинансирование дебиторской задолженности, представляющей собой систему финансовых операций, которые обеспечивают быструю трансформацию дебиторской задолженности в денежные активы. Таким образом, инструменты рефинансирования дебиторской задолженности позволяют предприятию ускорить конверсию дебиторской задолженности в денежные активы, тем самым предприятие не только возвращает средства, инвестированные в дебиторскую задолженность, но и, передавая дебиторскую задолженность третьим лицам, получает возможность управлять качеством этого актива.

Основными формами рефинансирования дебиторской задолженности, применяемых ныне является факторинг, форфейтинг и учет векселей.

Как отмечает В.В. Семениин, подачи иска в суд является завершающим этапом управления просроченной задолженностью, удостоверяющий что все меры досудебного урегулирования не дали результатов [59, с. 94].

Исходя из вышесказанного, в работе акцентируется внимание на инструментах (особенностях) взыскания дебиторской задолженности в судебном порядке.

Первым этапом в системе взыскания дебиторской задолженности в судебном порядке является ее взыскание по решению суда. Начинается этот этап с претензионной работы, формирование порядка досудебного урегулирования спора считается выполненным при наличии ответа на претензию.

Следующим этапом при взыскании дебиторской задолженности в

судебном порядке является исполнительное производство, что является процессуальной формой, которая гарантирует принудительную реализацию решения суда и других юрисдикционных органов.

В случае неспособности должника погасить задолженность организация-кредитор может обратиться в хозяйственный суд с иском о банкротстве. Как отмечено в работе, даже приказ суда о взыскании денежной суммы не гарантирует, что дебитор погасит свои долги. В связи с этим одним из средств защиты интересов кредитора может стать направление взыскания на имущество дебитора путем инициирования дела о банкротстве.

Активное использование выявленных методов и инструментов управления дебиторской и кредиторской задолженностью позволит повысить эффективность управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации.

Инвесторы и акционеры должны уделять особое внимание процессу управления дебиторской задолженностью, иначе они могут быть введены в заблуждение текущими финансовыми отчетами и понести серьезные потери по своим инвестициям. Когда осуществляется продажа, происходит следующие события:

1. Материально-производственные запасы уменьшаются на стоимость проданной продукции;

2. Дебиторская задолженность увеличивается на стоимость продаж;

3. Разница отражается на величине прибыли.

Если реализация продукции осуществляется за наличные средства, организация сразу получает прибыль, но если продажа осуществляется на условиях последующей оплаты, то прибыль фактически поступает только после погашения выставленного счета. Инвестиции в дебиторскую задолженность зависят от кредитной политики организации, и основные переменные кредитные политики следующие:

- нормативы кредитоспособности или финансовая устойчивость;

- кредитный период или временной интервал, на который

предоставляется кредит;

- дисконты наличными денежными средствами, направленные на стимулирование быстрых выплат;

- политика инкассации, которая помогает выявить, как долго счета остаются просроченными.

Кредитная политика оказывает значительное влияние на объем продаж, а оптимальная кредитная политика включает в себя компромисс между издержками, связанными с различными кредитными политиками, и прибылями, которые создают более высокие продажи. С практической точки зрения невозможно определить оптимальную кредитную политику в математическом смысле – удовлетворительный контроль и управление кредитом включают в себя смешение количественного анализа и деловой интуиции.

1.3. Система показателей оценки управления дебиторской задолженностью

Эффективность системы управления дебиторской задолженностью в организациях является одной из первоочередных задач любого финансового менеджера.

В условиях развивающейся рыночной экономики практически для всех организаций стали актуальными вопросы эффективного управления дебиторской задолженностью.

Существующая нестабильность экономики, неустойчивое финансовое состояние и низкая платежеспособность многих предприятий и физических лиц, достаточно высокий уровень инфляции приводят к росту уровня риска при сбыте и реализации продукции, оказании услуг с отсрочкой платежа.

Для оценки дебиторской задолженности клиентов можно использовать следующие методики:

1. Оценка дебиторской задолженности методом дисконтированных денежных потоков .

2. Методика оценки дебиторской задолженности С.П. Юдинцева.

3. Методика оценки дебиторской задолженности РОО.

4. Коэффициентная методика определения стоимости дебиторской задолженности [3, с. 5].

В основу первой методики заложен принцип приведения денежных потоков к одному отрезку времени, то есть изменения стоимости денег во времени. В данной методике основным является коэффициент дисконтирования, который зависит от ряда факторов: инфляции, ставки по кредитам, ставки рефинансирования и также качества дебиторской задолженности.

Методика Юдинцева основывается на доходном подходе, то есть подсчитывается текущая стоимость полученных в будущем платежей, которая спрогнозирована тем или иным образом, которые можно получить при выборе какого-либо способа сбора долгов.

В соответствии с последней методикой РОО расчет рыночной стоимости дебиторской задолженности производится со следующей последовательностью.

Производится поиск среди всей величины дебиторской задолженности той, которая может считаться безнадежной (длительностью более 3 месяцев).

Далее проводится финансовой анализ деятельности предприятия-должника, то есть проверятся соответствие нормам коэффициентов текущей ликвидности и обеспечения собственным капиталом данного предприятия. Далее определяется рыночная стоимость дебиторской задолженности, для чего рассчитывается дисконт.

Также существуют и другие методики оценки, среди которых выделим:

- модель Ю. В. Козыря;

- модель оценки дебиторской задолженности В. И. Прудникова;

- бартерная методика оценки дебиторской задолженности М. В.

Круглова;

- модель, основанная на расчете кумулятивного коэффициента уменьшения;

- модель Национальной коллегии оценщиков [3, с. 5].

Конечно, многие из методик очень сложны и трудоемки. В зависимости от возможностей компании должна быть выбрана своя методика, которая будет нетрудоёмкой и не потребует больших материальных затрат.

Следующий этап - это формирование оптимального портфеля дебиторской задолженности.

Для моделирования данного портфеля предприятия предлагаем использовать метод Монте-Карло. Данный метод основан на моделировании случайных событий. Для исходных данных берутся результаты первого и второго этапов. То есть, мы используем рассчитанную текущую стоимость дебиторской задолженности предприятия с учетом риска банкротства ваших клиентов, в платежеспособности которых вы сомневаетесь. Конечно, больше процентов в вашем портфеле будет тех клиентов, чей риск банкротства наиболее мал, а дебиторская задолженность является существенной с учетом дисконтирования. Для упрощения моделирования портфеля предприятиями может быть применена надстройка к ExcelMonte-Carlo. Данная функция собирает и обрабатывает информацию в книге Excel при моделировании по методу Монте-Карло. Затем на основании смоделированного портфеля предприятие уже может увидеть безнадежных должников и изменить политику по отношению к ним. По отношению к клиентам, у которых минимальная доля в портфеле, и их дебиторская задолженность мала, можно применить различные инструменты, которые помогут вернуть дебиторскую задолженность. К таким инструментам можно отнести взыскание долга через суд, факторинг, форфейтинг [3, с. 5].

И, наконец, в заключение необходимо оценить результаты работы по оптимизации дебиторской задолженности предприятия, необходимо рассчитать полученный экономический эффект от использованной методики

с учетом выбора применяемого инструмента расчета безнадежных долгов.

Для этого необходимо провести расчет показателя экономической эффективности, который рассчитывается как отношение доходов и расходов.

То есть для каждой дебиторской задолженности и для каждого возможного инструмента необходимо рассчитать показатель экономической эффективности, то есть соотнести те доходы, которые будут получены в результате применения данного инструмента с расходами. И выбрать наиболее эффективный инструмент, чей коэффициент экономической эффективности будет наиболее высоким. Для одного вашего клиента будет эффективен один инструмент, а для другого может оказаться наиболее эффективным совсем другой.

Эффективное управление дебиторской задолженностью предприятий способствует повышению ликвидности и рентабельности предприятия.

При анализе и управлении дебиторской задолженностью необходимо учитывать риски ее невозврата и риск банкротства дебиторов. В данной статье были приведена методика для управления отрицательных последствий рисков дебиторской задолженности, которая состоит из оценки качества дебиторской задолженности, оценки рисков «недисциплинированных клиентов», а также оценки эффективности качества выбранной политики управления дебиторской задолженностью и формирования портфеля дебиторской задолженности.

Один из алгоритмов формирования системы управления представлен на рисунке 1.2.

Согласно работам В.В. Ковалева, основной задачей оценки дебиторской задолженности организации является анализ ее уровня и состава текущей дебиторской задолженности организации в разрезе товарного (коммерческого) и потребительского кредита.

Во-первых, проводится анализа с целью выявления реальных размеров и сроков погашения дебиторской задолженности с позиций возможной ее инкассации. Во-вторых, оценивается уровень дебиторской задолженности

покупателей продукции и услуг, ее динамика.

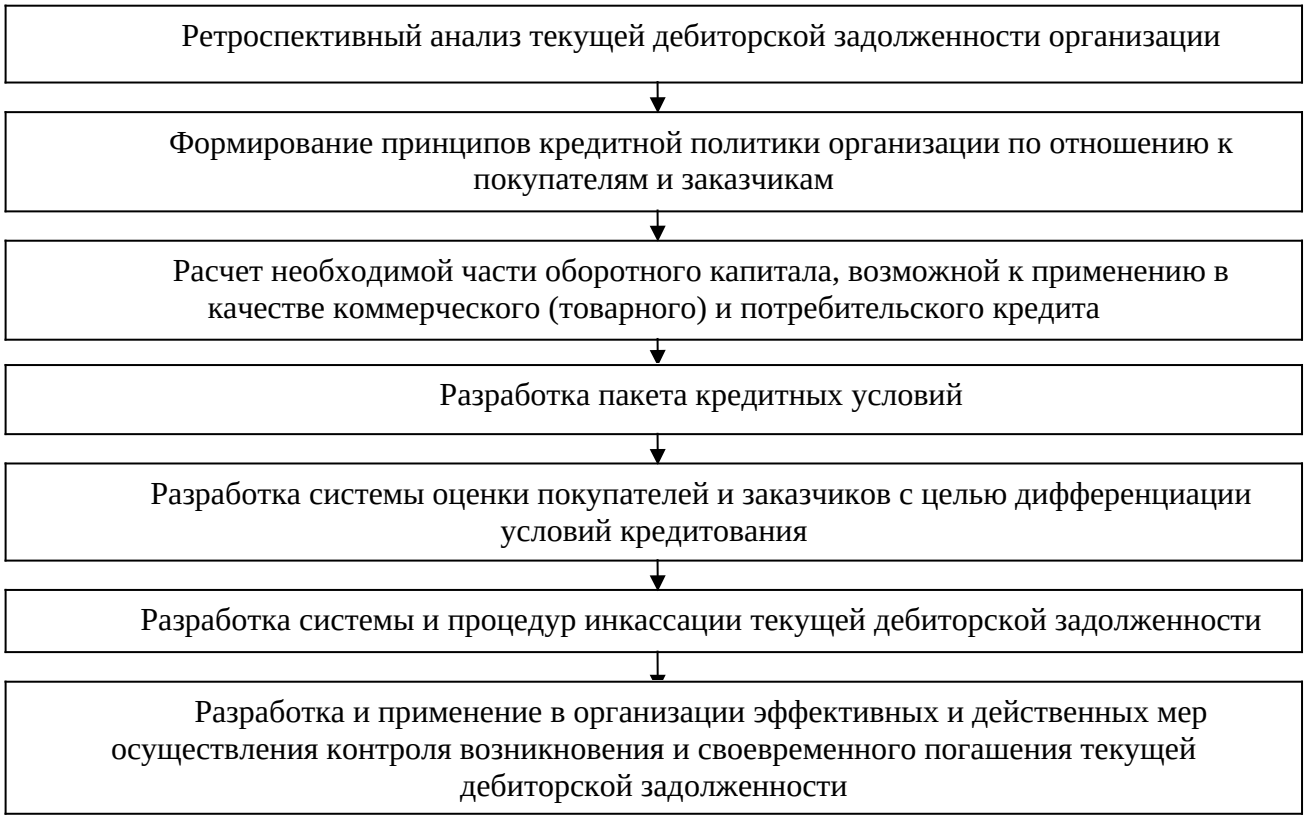

Рисунок 1.2 - Основные этапы управления дебиторской задолженностью [42, с. 160]

Оценка проводится на основе коэффициентов, представленных в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Показатели эффективности использования дебиторской задолженности

Показатель	Методика расчета
1	2
Коэффициент отвлечения оборотных активов в текущую дебиторскую задолженность	КОАдз= ДЗ/ОА, (1.1) где КОАдз - коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность; ДЗ - размер дебиторской задолженности, тыс.руб.; ОА - размер оборотных активов, тыс.руб.
Период инкассации текущей дебиторской задолженности	ПИдз= ДЗ/Оо , (1.2) где ПИдз - период инкассации дебиторской задолженности, дни; ДЗ - средний остаток дебиторской задолженности, тыс.руб.; Оо - однодневный оборот продаж, тыс.руб.
Количество оборотов дебиторской задолженности	КОдз =ОР/ДЗ (1.3) где КОдз - количество оборотов дебиторской задолженности, об.; ОР – выручка от продаж (размер оборота по продажам продукции) в исследуемом периоде, тыс.руб.; ДЗ - средний размер дебиторской задолженности в исследуемом периоде, тыс.руб.

Продолжение таблицы 1.1

1	2
Коэффициент просроченной дебиторской задолженности	КПдз= ДЗпр/ДЗ (1.4) где КПдз - коэффициент просроченной дебиторской задолженности; ДЗпр - размер просроченной дебиторской задолженности, тыс.руб.; ДЗ – общий размер дебиторской задолженности, тыс.руб
Средний «возраст» просроченной (сомнительной, безнадежной) дебиторской задолженности	ВПдз= ДЗпр/ Оо (1.5) где ВПдз - средний «возраст» просроченной дебиторской задолженности, дни; ДЗпр - средний размер просроченной (сомнительной, безнадежной) дебиторской задолженности в исследуемом периоде, тыс.руб.; Оо - однодневный оборот продаж в исследуемый период, тыс.руб.
Размер эффекта в результате инвестирования средств в дебиторскую задолженность	Эдз=Пдз-ТЗдз-ФПдз, (1.6) где Эдз - размер эффекта от инвестирования средств в дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями, тыс.руб.; Пдз – дополнительно полученная прибыль в результате увеличения объема продаж за счет предоставления кредита, тыс.руб.; ТЗдз – размер затрат, возникший в результате инкассации долгов и кредитования покупателей, тыс.руб.; ФПдз - размер финансовых потерь от невозврата долга покупателями, тыс.руб.
относительный показатель эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность	КЭдз = Эдз/ДЗрп (1.7) где КЭдз - коэффициент эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями; Эдз – размер эффекта, полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями в исследуемом периоде, тыс.руб.; ДЗрп - средний размер дебиторской задолженности по расчетам с покупателями в исследуемом периоде, тыс.руб.

Определение необходимого размера оборотных активов, направляемых в дебиторскую задолженность, осуществляется по формуле 1.8:

$$ОК_{ДЗ} = \frac{ОР_К \cdot К_{С/Ц} \cdot (\overline{ППК} + \overline{ПР})}{360}, \quad (1.8)$$

где $ОК_{ДЗ}$ - необходимая сумма оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность, тыс.руб.;

$ОР_К$ - планируемый объем реализации продукции в кредит, тыс.руб.;

$К_{С/Ц}$ - коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, выраженный десятичной дробью;

$\overline{ППК}$ - средний период предоставления кредита покупателям, дни;

$\overline{ПР}$ - средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту, дни.

Кредитоспособность клиентов лежит в основе установления стандартов оценки покупателей и дифференциация условий предоставления кредита

лежит. Кредитоспособность покупателя представляет собой комплекс условий, характеризующих его способность привлекать кредит в разных фирмах и в предусмотренные сроки в полном объёме выполнять все свои финансовые обязательства.

Согласно работам В.В. Семенихина, оценка дебиторской задолженности и расчет ее реальной стоимости включает в себя анализ задолженности исходя их сроков ее возникновения, определение размера безнадежной задолженности и определение резерва по сомнительным долгам.

Как отмечает С.А. Пак, распространенной схемой расчета скидок и размера кредита является схема типа «d/k брутто n», которая означает следующее:

- покупатель получает скидку в размере d % если осуществляет оплату приобретаемой продукции в течение «k» дней с начала периода кредитования (например, с момента получения или отгрузки товара);

- покупатель оплачивает полную стоимость всей продукции, если совершает оплату его поставки в период с (k+l)-го по «n-й» день кредитного периода;

- если покупатель не рассчитывается за продукции в течение «n» дней, он должен дополнительно выплатить штраф, размер которого определяется в зависимости от момента оплаты [32, с. 196].

На основании сказанного выше можно с уверенностью утверждать, что в основе управления дебиторской задолженностью лежит два подхода:

1) сравнение дополнительно полученной прибыли, связанной с какой-либо выбранной схемой спонтанного финансирования и с размером потерь и затрат, которые несет организация при изменении политики реализации продукции;

2) сравнение и оптимизация размера и сроков задолженностей (как дебиторской так и кредиторской). Сравнения проводятся по количеству дней отсрочки платежа, уровню кредитоспособности, системы скидок, доходам и

расходам по инкассации.

Важным вопросом управления оборотными активами является оценка реального размера дебиторской задолженности (вероятности возникновения безнадежных долгов), которая применяется в отношении отдельных групп дебиторской задолженности исходя их сроков возникновения.

На четвертой стадии анализа должна быть дана оценка дебиторской задолженности по предусмотренным срокам инкассации.

На пятой стадии необходимо рассчитать сумму эффекта от инвестирования средств в дебиторскую задолженность.

Разработка и применение на малом предприятии эффективных и действенных мер осуществления контроля возникновения и своевременного погашения текущей дебиторской задолженности должны осуществляться в рамках общей системы финансового контроля на предприятии в виде самостоятельной подсистемы. В качестве такой подсистемы может быть предложена к применению «система АВС» применительно к портфелю дебиторской задолженности [26, с. 466].

Результаты предпринимательской деятельности предприятия во многом зависят от спроса на его продукцию, который, в свою очередь, зависит от продажных цен, качества продукции и кредитной политики.

Политика погашения задолженностей относится к процедурам, которых придерживаются малые предприятия для взыскания просроченных долгов. Лучший способ избежать просроченной задолженности – это начать процесс взыскания до наступления срока платежа.

Необходимо проводить постоянный контроль и периодическую проверку осуществления политики дебиторской задолженности на малом предприятии.

Таким образом, дебиторская и кредиторская задолженность являются естественными составляющими расчетов организации, влияющими на ее платежеспособность. Исследуя теорию и практику управления дебиторской и кредиторской задолженностью в качестве составной части системы

управления финансами предприятия, можно отметить, что основной проблемой руководства является поиск путей и методов оптимизации величины и обеспечения инкассации дебиторской задолженности и формирование на этой основе оптимальной кредитной политики предприятия.

Финансовый кризис является серьезным испытанием для любого бизнеса. В этих условиях следует помнить о том, что с дебиторской задолженностью верными помощниками должны быть точный расчет, осторожность и осмотрительность. Правильно выбранные способы управления позволят избежать множества проблем, связанных с ней, а также помогут организации сохранить финансовую стабильность. В рамках второй главы проведем оценку управления дебиторской задолженности строительного предприятия ООО «Стройторг».

Глава 2. Анализ системы управления дебиторской задолженностью ООО «Стройторг»

2.1. Краткая характеристика предприятия

Основная сфера деятельности ООО «Стройторг» - производство общестроительных работ.

Сегодня компания оказывает полный комплекс инвестиционно-строительных услуг, начиная от разработки концепции и заканчивая вводом объекта в эксплуатацию.

Цели ООО «Стройторг»:

- достижение конкурентного преимущества благодаря выполнению полного цикла работ по проектированию, производственной деятельности, строительству, реализации и обслуживания качественной и современной недвижимости, соответствующей требованиям клиентов;

- достижение высокой конкурентоспособности недвижимости ООО «Стройторг»;

- повышение инвестиционной привлекательности компании;

- выведение на рынок недвижимости передовых технологий и современных строительных материалов, постоянное совершенствование качества строительных работ;

- использование знаний и опыта ведущих отечественных и зарубежных строительных компаний.

Направления деятельности ООО «Стройторг»:

- проектные работы;

- строительство жилой и коммерческой недвижимости;

- выполнение различных видов строительно-монтажных работ любой сложности;

- реализация недвижимости;

- сервисное обслуживание введенной в эксплуатацию недвижимости.

Основные виды работ ООО «Стройторг»:

1. Проектные работы:

- архитектурное и строительное проектирование;

- конструирование несущих и ограждающих конструкций;

- проектирование внутренних инженерных систем и сетей;

- проектирование внешних инженерных систем, сетей и сооружений;

- разработка специальных разделов проектов;

- разработка генерального плана (микрорайона, квартала, жилого комплекса, поселения, объекта);

- уровни соответствия надежности зданий и сооружений, виды и условия строительства объектов проектирования;

2. Строительные и монтажные работы:

- возведение несущих и ограждающих конструкций зданий и сооружений;

- работы по отделке конструкций и оборудования;

- монтаж внутренних инженерных систем, сетей, сооружений, приборов и средств измерения;

- монтаж внешних инженерных систем, сетей, сооружений, приборов и средств измерения;

- устройство транспортных сооружений;

- защита конструкций, оборудования и сетей;

- пусконаладочные работы;

- виды и условия строительства;

3. Инжиниринговые работы:

- генеральный разработчик в проектировании;

- генеральный подрядчик в проектировании;

- технический надзор за строительством;

- геодезический контроль за строительством;

- проект выполнения строительных работ.

На предприятии разработаны и поддерживаются в рабочем состоянии документированные процедуры системы качества.

Целью системы управления (системы качества) предприятием является:

- обеспечение соответствия продукции установленным требованиям;

- получение удовлетворённости результатами деятельности потребителем, предприятием, персоналом и обществом.

На предприятии функционирует система качества, соответствующая требованиям моделей ISO 9001, QS 9000, VDA 6.1 и сформулированной стратегии предприятия.

Эффективность применения системы качества оценивается посредством: проведения аудитов; расчёта затрат и потерь, связанных с качеством; анализа выполнения стратегии предприятия и удовлетворённости.

Система качества предприятия включает 31 элемент, в том числе 20 элементов ISO9001; требования VDA 6.1, QS9000, ISO 14001. Система качества охватывает все стадии жизненного цикла продукции, все процессы деятельности НПО в рамках организационной структуры, что обеспечивает полное выполнение требований потребителей, рынка, общества.

Руководство предприятия анализирует систему качества через документированные интервалы времени, в том числе и по итогом года. Проводится корректирование целей в области качества.

Цель анализа:

- обеспечение соответствия системы качества по всем элементам выбранной модели;

- реализация политики в области качества;

- определение корректирующих и предупреждающих действий по совершенствованию системы качества;

- обеспечение качества продукции в соответствии с заданными параметрами;

- определение приоритетных направлений для быстрого решения проблем, связанных с удовлетворённостью потребителя.

Основанием для анализов являются результаты внутренних и внешних проверок, данные о качестве и связанными с ними корректирующие действия. Результаты анализов документируются и сохраняются в соответствии с установленными требованиями.

Политика в области качества разрабатывается, утверждается, доводится до персонала, реализуется и корректируется в соответствии с установленными процедурами. Определение её целей, а также составление бизнес-плана проводится в рамках планирования предприятия. Проект политики качества разрабатывается отделом системы качества по заданию руководства предприятия, рассматривается и утверждается на заседании координационного совета высшего руководства.

Организационная структура управления по функциональному признаку ООО «Стройторг» представлена на рисунке 2.1.

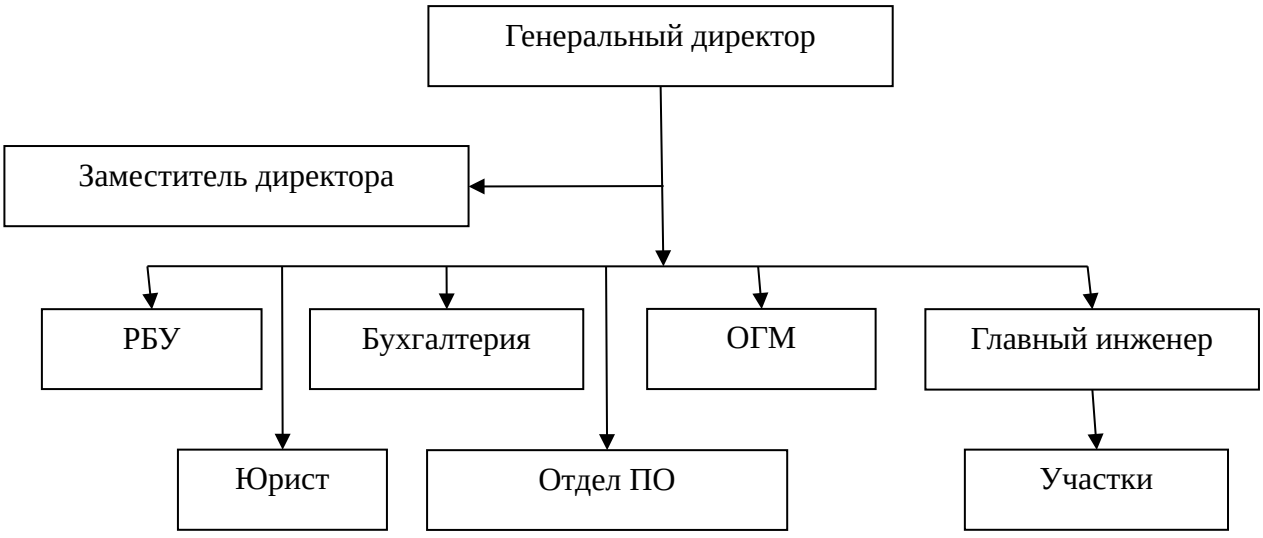

Рисунок 2.1 - Организационная структура ООО «Стройторг»

Эффективность управления во многом определяется применяемыми методами руководства, которые представляют собой совокупность способов воздействия на управляемый объект.

Рассматриваемое предприятие имеет линейно-функциональную структуру управления.

За организацию финансового менеджмента организации ООО «Стройторг» отвечает генеральный директор, в подчинении которого находится бухгалтерия.

В таблице 2.1 представлены показатели эффективности производства ООО «Стройторг» в 2017-2018 гг.

В ООО «Стройторг» эффективность производства увеличивается. Выручка возросла на 394 498 тыс. руб. Или в 2,8 раза Прибыль от продаж, как важнейший синтетический показатель, характеризующий экономическую эффективность производства, в 2018 г. выросла на 16 563 тыс. руб. или в 3,57 раза, а прибыль от продаж увеличилась на 67 287 тыс.руб. Также из таблицы видно, что растет рентабельность продаж.

Таблица 2.1 - Показатели эффективности производства ООО «Стройторг» за 2017 г. - 2018 гг.

Показатель	Год		Изменение, 2018/2017	
	2017	2018	Абсол., тыс. руб.	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	217446	611944	394498	281,42
Себестоимость, тыс. руб.	80787	436299	355512	540,06
Валовая прибыль, тыс. руб.	136659	175645	38986	128,53
Прибыль от продаж, тыс.руб.	6423	22986	16563	357,87
Чистая прибыль, тыс.руб.	872	68159	67287	7816,40
Рентабельность продаж, %	2,95	3,76	0,80	127,16
Затраты на 1 рубль выручки, руб.	0,37	0,71	0,34	191,90

В ООО «Стройторг» эффективность производства увеличивается. Выручка возросла на 394 498 тыс. руб. Или в 2,8 раза Прибыль от продаж, как важнейший синтетический показатель, характеризующий экономическую эффективность производства, в 2018 г. выросла на 16 563 тыс. руб. или в 3,57 раза, а прибыль от продаж увеличилась на 67 287 тыс.руб. Также из таблицы видно, что растет рентабельность продаж.

Наглядно динамика показателей прибыли ООО «Стройторг»

представлена на рисунке 2.2.

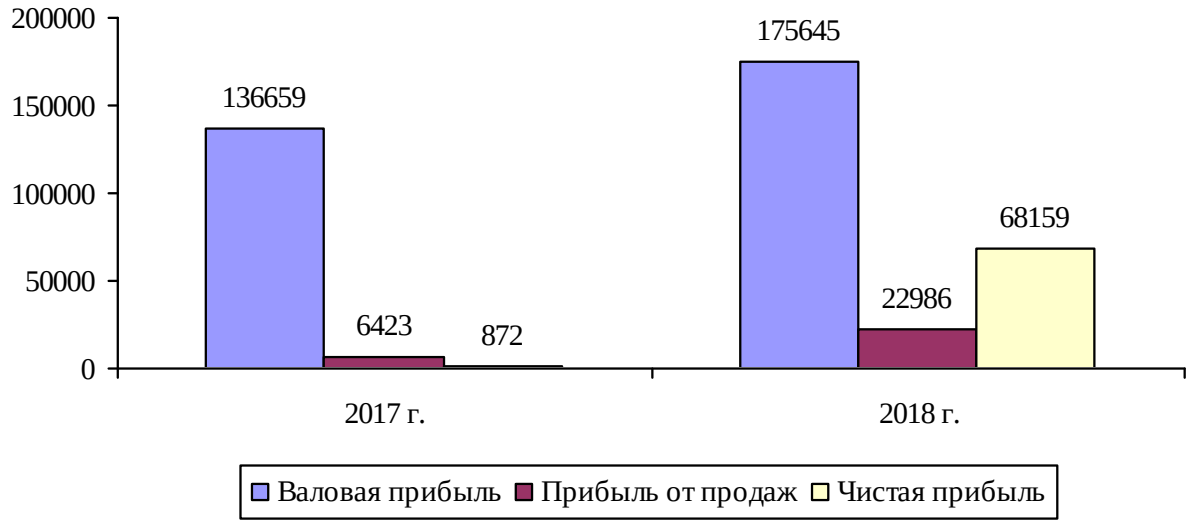

Рисунок 2.2 – Динамика показателей прибыли ООО «Стройторг» в 2017-2018 гг., тыс.руб.

Данные рисунка 2.2 свидетельствуют о том, что ООО «Стройторг» расширяет свою строительную деятельность, увеличивая финансовые показатели.

2.2 Оценка финансового состояния предприятия

Важнейшими показателями, характеризующими эффективности деятельности предприятия является показатели оценки финансового состояния, который проводится на основе анализа имущественного положения предприятия, показателей ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности и пр.

Состав, структура и динамика активов представлена в таблице 2.2 на основе бухгалтерского баланса ООО «Стройторг» в 2016-2018 гг.

Таблица 2.2 - Состав, структура и динамика активов ООО «Стройторг» за 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Темп роста, %	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2017/ 2016	2018/ 2017
Внеоборотные активы	159	0,05	69	0,01	0	0,00	43,40	0,00
Оборотные активы	326926	99,95	485449	99,99	707292	100,00	148,49	145,70
- запасы с НДС	47546	14,54	133451	27,49	233345	32,99	280,68	174,85
- дебиторская задолженность	245191	74,96	341302	70,30	443248	62,67	139,20	129,87
- финансовые вложения	33261	10,17	10387	2,14	27033	3,82	31,23	260,26
- денежные средства	825	0,25	118	0,02	3624	0,51	14,30	3071,19
- прочие оборотные активы	102	0,03	191	0,04	43	0,01	187,25	22,51
Итого активов	327085	100,00	485518	100,00	707292	100,00	148,44	145,68

Как видно из таблицы 2.2 активы в 2017 году увеличились на 48,44 %, а в 2018 году на 45,68 %, в основном за счет роста оборотных активов, что связано с ростом объемов производства общестроительных работ, которое привело к росту практически всех элементов оборотных активов.

Активы предприятия полностью представлены оборотными активами в 2018 году. Такое соотношение можно считать вполне приемлемым, учитывая специфику деятельности ООО «Стройторг» – строительство, так как для осуществления работ организация привлекает строительную технику в аренду.

Увеличение оборотных активов можно объяснить тем, что, расширяя перечень строительных объектов и участков и наращивая объемы продаж, организация делает запасы для бесперебойного производства, в связи с чем растет дебиторская задолженность.

Состав, структура и динамика пассивов ООО «Стройторг» представлена в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Состав, структура и динамика пассивов ООО «Стройторг» в 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Темп роста, %	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2017/ 2016	2018/ 2017
Собственный капитал	-39487	-12,07	-38616	-7,95	59908	8,47	97,79	-155,14
Краткосрочные обязательства, в т.ч.	366572	112,07	524134	107,95	647384	91,53	142,98	123,51
займы	60112	18,38	155903	32,11	1354	0,19	259,35	0,87
кредиторская задолженность	306460	93,69	368231	75,84	646030	91,34	120,16	175,44
Итого пассивов	327085	100,00	485518	100,00	707292	100,00	148,44	145,68

Как видно из данных таблицы 2.3 на конец 2018 года имущество организации сформировано на 8,47 % за счет собственного капитала. В 2016-2017 году предприятие имело нераспределенный убыток, в связи с чем имеется отрицательное значение по статье капитал и резервы. Собственный капитал в 2018 году увеличился за счет нераспределенной прибыли и составил 59 908 тыс.руб.

Долгосрочный заёмный капитал в течение всего периода отсутствует. ООО «Стройторг» привлекает в 2017 году краткосрочные займы, размер которых увеличился в 2,6 раза, однако в 2018 году они снижаются до 1354 тыс.руб.На долю краткосрочных обязательств приходится 91,53 % всех пассивов в 2018 году.

Наглядно структура краткосрочных пассивов ООО «Стройторг» представлена на рисунке 2.3.

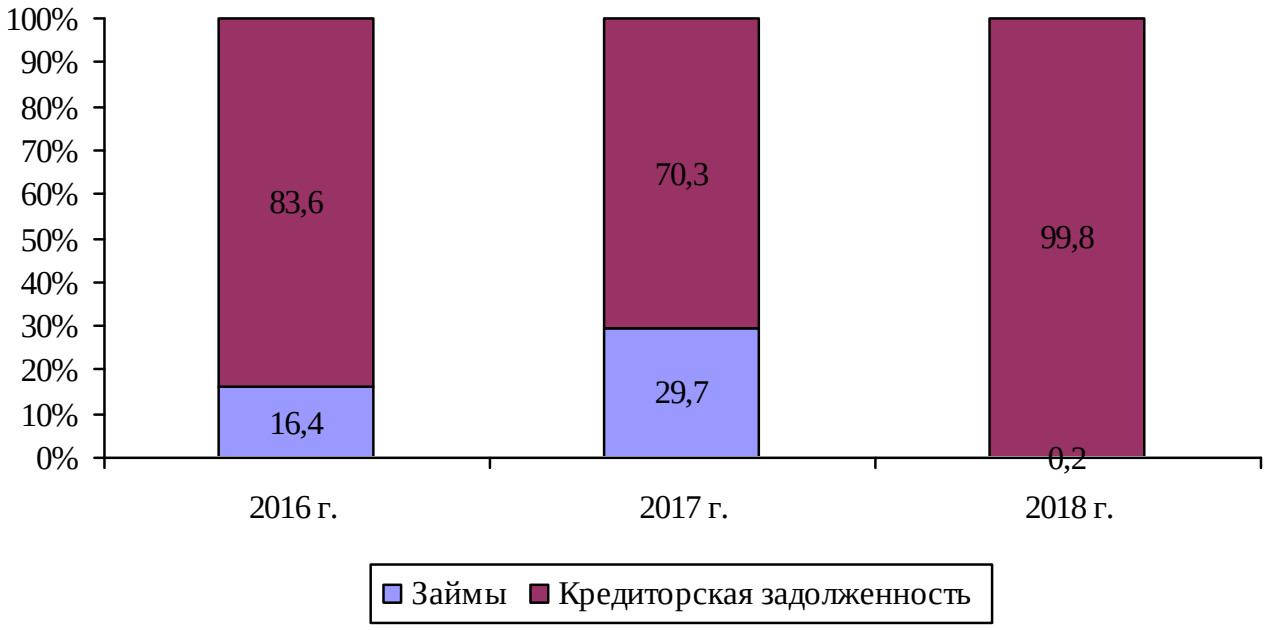

Рисунок 2.3 – Структура краткосрочных пассивов ООО «Стройторг» в 2016-2018 гг., %

Рост кредиторской задолженности на 20,16 % в 2017 году и на 75,44 % в 2018 году объясняется снижением контроля за расчетами с кредиторами и снижением платежной дисциплины организации, а также тем, что значительные суммы средств были отвлечены на сезонный закуп сырья.

По результатам анализа пассивов, можно сделать вывод, что организация ООО «Стройторг» является финансово неустойчивой, так как преобладает заемный капитал и кредиторская задолженность, на долю которых на конец 2018 года приходится 91,53 % всех пассивов.

В таблице 2.4 проведена группировка и пассивов ООО «Стройторг» по степени ликвидности.

Из таблицы 2.4 видно, что у предприятия существенно не хватает наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств, т. е. На конец 2018 года выполняются неравенства:

$$A_1 \le П_1,\ A_2 \ge П_2,\ A_3 \ge П_3,\ A_4 \le П_4\ .$$

2016 г. 2017 г. 2018 г.

А1<П1	А1<П1	А1<П1
А2>П2	А2>П2	А2>П2
А3>П3	А3>П3	А3>П3
А4<П4	А4<П4	А4<П4

Таблица 2.4 - Соотношение активов и пассивов ООО «Стройторг» по степени ликвидности в 2016-2018 гг., тыс.руб.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Наиболее ликвидные активы ($А_1$)	34086	10505	30657
Быстро реализуемые активы ($А_2$)	245191	341302	443248
Медленно реализуемые активы ($А_3$)	47648	133642	233388
Трудно реализуемые активы ($А_4$)	159	69	0
Наиболее срочные обязательства ($П_1$)	306460	368231	646030
Краткосрочные пассивы ($П_2$)	60112	155903	1354
Долгосрочные пассивы ($П_3$)	0	0	0
Устойчивые пассивы ($П_4$)	-39487	-38616	59908
$А_1 - П_1$	-272374	-357726	-615373
$А_2 - П_2$	185079	185399	441894
Перспективная ликвидность, $ПЛ=А_3 - П_3$	47648	133642	233388
Текущая ликвидность, $ТЛ=(А_1+А_2)-(П_1+П_2)$	-87295	-172327	-173479

Исходя из этого, можно охарактеризовать ликвидность баланса как недостаточную. Однако положительное значение перспективной ликвидности, свидетельствуют о возможности восстановления платежеспособности предприятия в будущем.

Показатели ликвидности баланса ООО «Стройторг» представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Коэффициенты ликвидности баланса ООО «Стройторг» в 2016 -2018 гг.

Показатель	Опт-ное значение	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,7	0,09	0,02	0,05
2. Коэффициент критической ликвидности	0,7-1,0	0,76	0,67	0,73
3. Коэффициент текущей ликвидности	1,0-2,0	0,89	0,93	1,09

Наглядно показатели ликвидности ООО «Стройторг» представлены на рисунки 2.4.

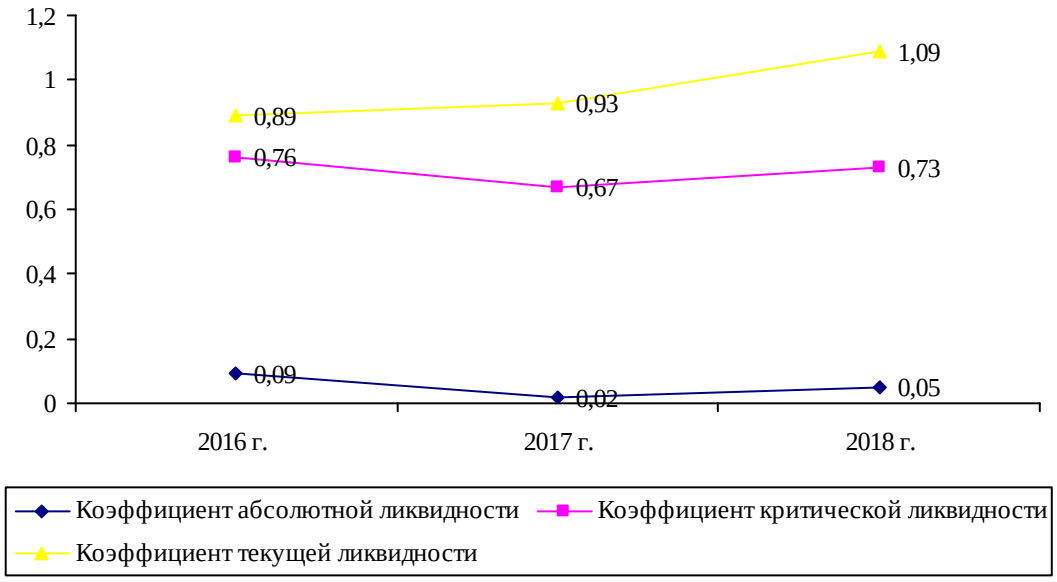

Рисунок 2.4 - Коэффициенты ликвидности баланса ООО «Стройторг» в 2016 -2018 гг.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочных обязательств предприятие может погасить в ближайшее время за счет денежных средств и финансовых вложений. Значения коэффициентов намного ниже оптимального значения. Это означает, что за счет денежных средств и финансовых вложение предприятие не сможет погасить свои обязательства.

Коэффициент критической ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет денежных средств, финансовых вложений и проведения расчетов с дебиторами. Значения коэффициентов находятся в пределах нормы, наблюдается динамика снижения их значений.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, какую часть краткосрочных обязательств предприятие может погасить, мобилизовав все оборотные средства.

Таким образом, из таблицы 5 видно, что погасить краткосрочные обязательства в большей степени ООО «Стройторг» сможет лишь мобилизовав все оборотные средства (в основном за счет использования

запасов).

Итак, анализ ликвидности показал, что у организации не хватает наиболее ликвидных активов, что отражается на низком значении коэффициента текущей ликвидности. В то же время, предприятие нельзя назвать неплатежеспособным. Значения основных показателей платежеспособности: коэффициента текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными средствами – выше нормального ограничения и увеличиваются в динамике.

Главной задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости предприятия от заемных источников финансирования (таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Определение типа финансовой устойчивости ООО «Стройторг» в 2016 – 2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1	2	3	4
1. Источники собственных средств	-39487	-38616	59908
2. Внеоборотные активы	159	69	0
3. Собственные оборотные средства	-39646	-38685	59908
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (стр.3+стр.4)	-39646	-38685	59908
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	366572	524134	647384
7. Общая величина основных источников формирования запасов (стр.5+стр.6)	326926	485449	707292
8. Общая величина запасов	47546	133451	233345
9. Недостаток (-) СОС (стр.3-стр.8)	-87192	-172136	-173437
10. Недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (стр.5-стр.8)	-87192	-172136	-173437
11. излишек (+) общей величины основных источников формирования запасов (стр.7-стр.8)	279380	351998	473947
12. Тип финансовой устойчивости	кризис.	кризис.	кризис.

В ООО «Стройторг» имеется недостаток собственных оборотных средств для формирования запасов, а также недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (рисунок 2.5).

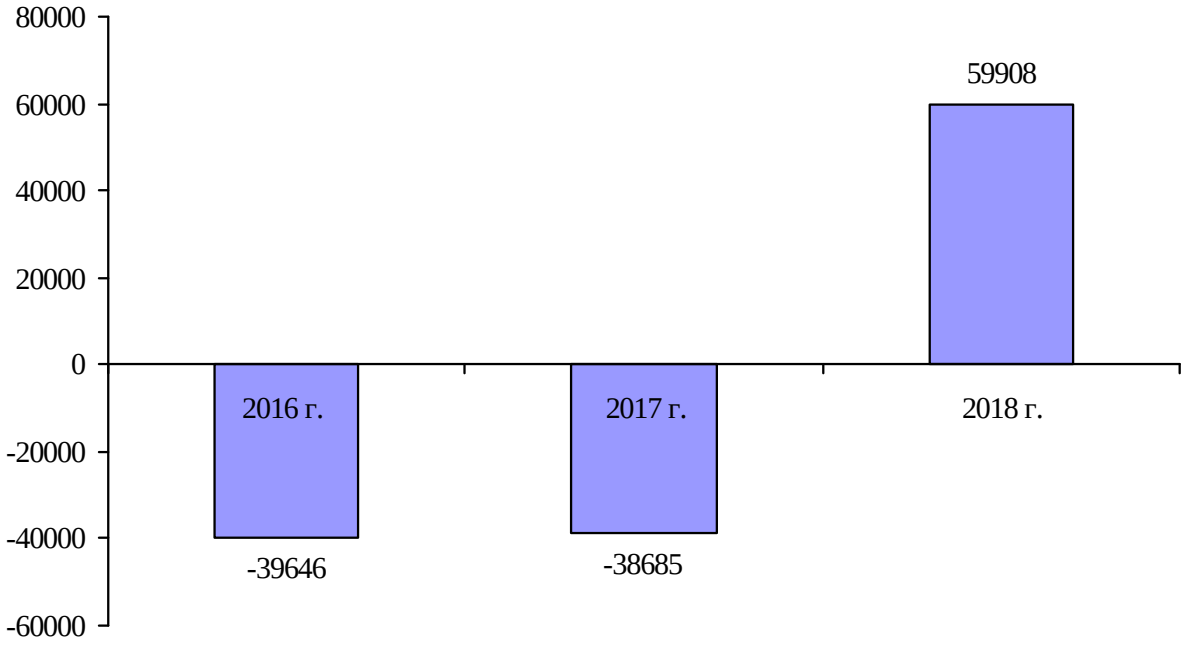

Рисунок 2.5 – Динамика собственных оборотных средств ООО «Стройторг» в 2016 – 2018 гг., тыс.руб.

Решающее положительное влияние на тип финансовой отчетности оказала величина основных источников формирования запасов. ООО «Стройторг» соответствует тип финансовой неустойчивости: неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушение платежеспособности.

Анализ финансовой устойчивости, проведенный при помощи абсолютных финансовых показателей их обобщающей оценки, показал, что ООО «Стройторг» относится к числу финансово неустойчивых организаций.

Рассчитаем и оценим динамики частных показателей оборачиваемости оборотных активов (табл. 2.7).

Таблица 2.7 - Динамика оборачиваемости оборотных активов в целом и их составляющих элементов ООО «Стройторг» в 2017-2018 гг.

Показатель	2017 г.	2018 г.	Изме-нения 2018/ 2017
1. Среднегодовые остатки оборотных активов, тыс. руб., в т.ч.	406187,5	377920,5	-28267
1.1 Среднегодовые остатки запасов с НДС	90498,5	183398	92899,5

1.2 Среднегодовые остатки краткосрочной дебиторской задолженности	293246,5	392275	99028,5
1.3 Среднегодовые остатки денежных средств	471,5	1869,5	1398
2. Выручка от продаж, тыс. руб.	217446	611944	394498
3. Продолжительность одного оборота всех оборотных активов, дней в том числе:	672,5	222,3	-450,15
3.1 Запасов	149,8	107,9	-41,937
3.2 Дебиторской задолженности	485,5	230,8	-254,72
3.4 Денежных средств	0,8	1,1	0,3192
4. Коэффициент оборачиваемости всех оборотных активов, оборотов	0,54	1,62	1,08391
В том числе:			0
4.1 Запасов	2,40	3,34	0,93394
4. 2 Краткосрочной дебиторской задолженности	0,74	1,56	0,81847
4.4 Денежных средств	461,18	327,33	-133,85

Период оборачиваемость элементов оборотных средств представлен на рисунке 2.6.

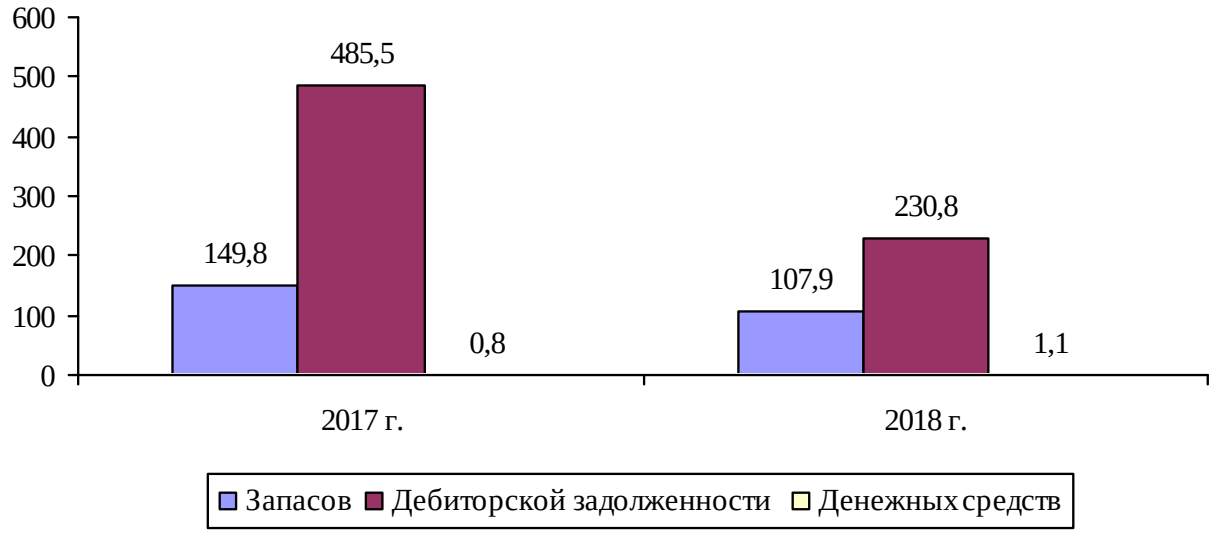

Рисунок 2.6 - Продолжительность одного оборота оборотных активов, дн.

Наибольшую скорость оборачиваемости имеют денежные средства и у них же наименьшая продолжительность дней одного оборота всех оборотных активов. После денежных средств идет краткосрочная дебиторская задолженность.

В таблице 2.8 рассчитана длительность производственного, операционного и финансового циклов ООО «Стройторг».

Таблица 2.8 - Производственный, операционный и финансовый циклы ООО «Стройторг» за 2012-2017 гг., дни

Показатель	2017 г.	2018 г.
Продолжительность производственного цикла (ППЦ)	149,8	107,9
Средний период оборота дебиторской задолженности	485,5	230,8
Операционный цикл (ППЗ+Пдз)	635,3	338,7
Средний период оборота кредиторской задолженности	558,5	298,3
Продолжительность финансового цикла (ППЦ+Пдз-Пкз)	76,8	40,4

Динамика производственного и цикла ООО «Стройторг» представлена на рисунке 2.7.

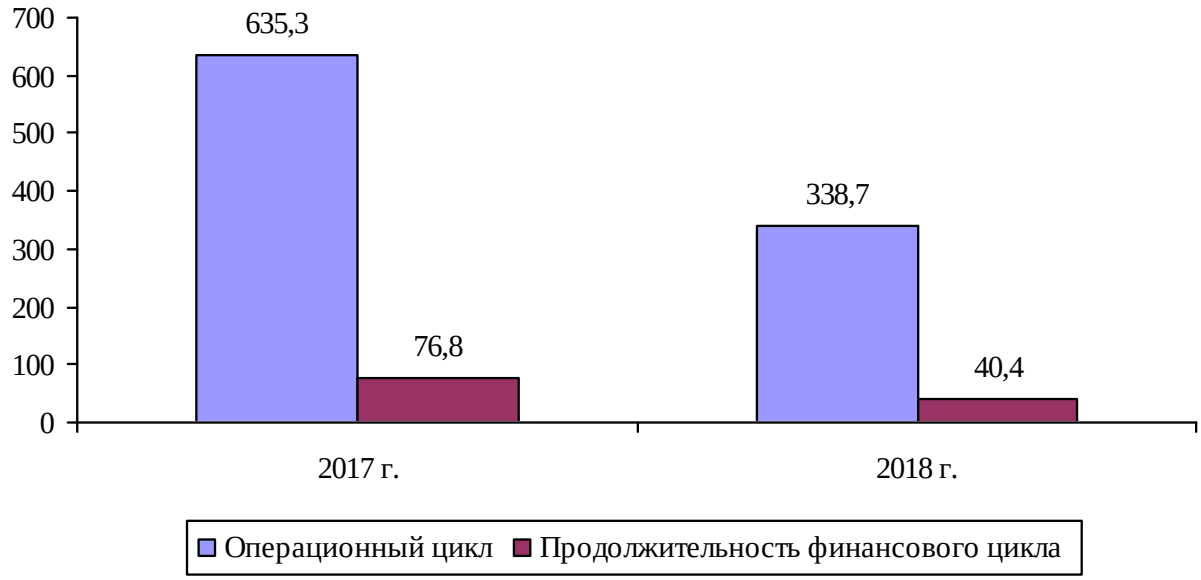

Рисунок 2.7 - Операционный и финансовый циклы ООО «Стройторг» за 2012-2017 гг., дни

Длительный период производственного и финансового цикла объясняется спецификой строительной деятельности ООО «Стройторг», для осуществления строительства часто привлекаются средства дебиторов еще на стадии строительства объекта, что связано с тем, что финансовой цикл ниже операционного.

В качестве обобщающего вывода после проведенного исследования отметим, что:

- организация находится в сильной финансовой зависимости от заемных источников средств;

- для данной организации нехарактерно устойчивое финансовое положение;

- организация не обладает финансово-экономической самостоятельностью.

2.3. Оценка системы управления дебиторской задолженностью

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у ООО «Стройторг» возникают расчетные отношения, отражающие взаимные обязательства, связанные с продажей материальных ценностей, выполнением работ или оказанием услуг. При продаже ООО «Стройторг» товаров, услуг или работ другим юридическим и физическим лицам и при осуществлении расчетов с ними возникают обязательства покупателей перед ООО «Стройторг».

В таблице 2.2 была представлена структура активов ООО «Стройторг». В структуре оборотных активов в 2018 году приходится на дебиторскую задолженность 62,67 % всех активов.

Состав, структура и динамика дебиторской задолженности ООО «Стройторг» в 2016-2018 гг. представлена в таблице 2.9.

Таблица 2.9- Состав, структура и динамика дебиторской задолженности ООО «Стройторг» за 2016-2018 гг.

Показатели	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Абсолютное изменение (+/-)		Темп роста, %	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	2017/ 2016	2018/ 2017	2017/ 2016	2018/ 2017
1.Покупатели и заказчики	174821	71,3	234474	68,7	304511	68,7	59653	70037	134,1	129,9
2.Векселя к получению	56639	23,1	86349	25,3	112585	25,4	29710	26236	152,5	130,4
3. Прочие дебиторы	13731	5,6	20478	6	26152	5,9	6747	5674	149,1	127,7
4. Итого дебиторской	245191	100	341302	100	*443248*	100	96111	101946	139,2	129,9

задолженности										

При анализе данных, представленных в таблице 2.9, можно отметить, что в ООО «Стройторг» имеется только краткосрочная задолженность и нет просроченной задолженности (свыше 1 года), что является положительной тенденцией, так как покупатели и заказчики своевременно оплачивают свои счета. Краткосрочная дебиторская задолженность состоит в основном из задолженности покупателей и заказчиков: 71,3 % в 2016 году, 68,7 % в 2017 году и 68,7 % в 2018 году.

Размер дебиторской задолженности увеличивается на 39,2 % в 2017 году относительно 2016 года и на 29,9 % в 2018 году относительно 2017 года. Рост дебиторской задолженности свидетельствует о снижении своевременности оплаты счетов дебиторами за услуги в области строительства.

В 2018 г. краткосрочная задолженность состоит из задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками – 68,7 %, авансам выданным – 25,4 %, прочие дебиторы – 5,8%. Если рассмотреть структуру задолженности в 2016-2018 гг., то на протяжении периода наблюдалось снижение в структуре дебиторской задолженности доли расчетов с покупателями и заказчиками, что объясняется тем, что покупатели быстрее стали рассчитываться за оказанные услуги строительства.

Структуру дебиторской задолженности по срокам образования представим в таблице 2.10.

Таблица 2.10 - Дебиторская задолженность ООО «Стройторг» в 2011-2016 гг. по срокам возникновения

Показатели	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Абсолютное изменение (+/-)		Темп роста, %	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	2017/ 2016	2018/ 2017	2017/ 2016	2018/ 2017
1. До 1 месяца	71841	29,3	103073	30,2	118790	26,8	31232	15717	143,5	115,2
2. 1-3 месяца	77726	31,7	98295	28,8	153364	34,6	20569	55069	126,5	156,0
3. 3-6 месяцев	46831	19,1	53243	15,6	84217	19	6412	30974	113,7	158,2
4. 6-12 месяцев	48793	19,9	86691	25,4	86877	19,6	37898	186	177,7	100,2
5. Итого дебиторской	245191	100	341302	100	443248	100	96111	101946	139,2	129,9

задолженности										

Из данных таблицы 2.10 видно, что в 2018 году наибольший удельный вес – 34,6% приходиться на дебиторскую задолженность со сроком образования от 1 до 3 месяцев. 19% - со сроком образования 3-6 месяцев, 26,8% - со сроком образования до 1 месяца. 18,4 %- со сроком образования 6-12 месяцев.

В организации жесткие требования в отношении погашения дебиторской задолженности в срок, однако, четкого отбора клиентов не проводится, кредит предоставляется практически всем клиентам.

Наибольший вес в расчетах с покупателями и заказчиками составляет задолженность со сроком от 1 до 3 месяцев – 34,6 %, что связано со средним сроком осуществления строительных работ. 19 % составляют расчеты с покупателями и заказчиками от 3 до 6 месяцев, 26,8 % - до 1 месяца. Т.е., около 18,4 % покупателей предпочитают рассчитываться по мере появления свободных денежных средств не зависимо от реализации товаров.

Таким образом, в 2016-2018 гг. в ООО «Стройторг» большая часть дебиторская задолженность носит текущий характер (срок от 1 до 6 месяцев).

Далее рассмотрим основные группы показателей, которые рассчитываются в процессе проведения анализа и характеризуют эффективность управления дебиторской задолженностью ООО «Стройторг» и ее качество.

Период оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности представлен на рисунке 2.8.

В 2018 году наблюдается сокращение периода оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. В среднем дебиторы рассчитываются в течение 485,5 дней в 2017 году, 230,8 дней в течении 2018 годы. Снижение времени погашения дебиторской задолженности является положительной тенденцией, дебиторы стали быстрее рассчитываться с ООО «Стройторг», которое улучшило свои финансовые показатели.

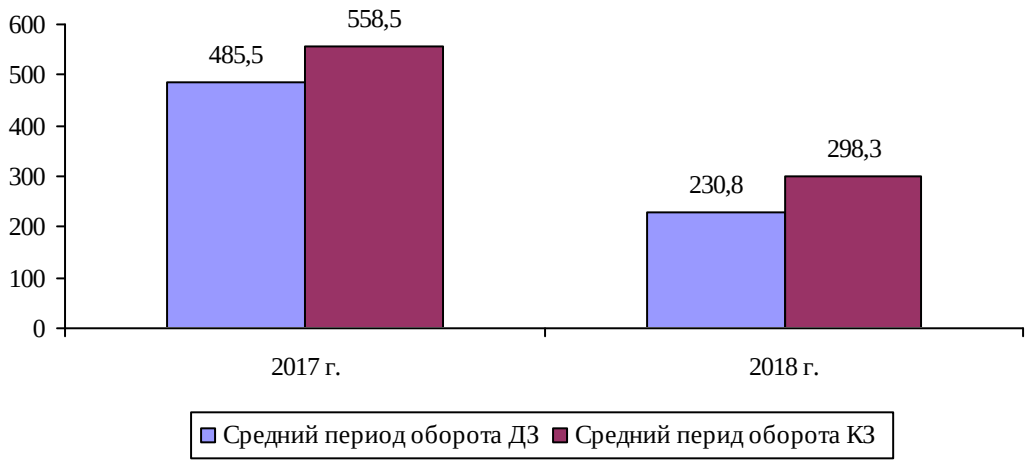

Рисунок 2.8 – Период оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Стройторг» в 2017-2018 гг., дни.

Реализация строительных услуг в кредит компании ООО «Стройторг» осуществляется в форме товарного (коммерческого) кредита.

Тип кредитной политики, применяемый в данное время фирмой – консервативный, потому что в ООО «Стройторг»:

- установлен минимальный срок предоставления кредита - 30 дней, то есть кредиторы в течении месяца должны рассчитаться с организацией за реализацию услуг, иначе договором предусматриваются штрафные санкции;

- отсутствует система скидок при осуществлении досрочных расчетов за услуги, что не стимулирует покупателей рассчитываться заранее и вносить предоплату за услуги строительства.

Сумма средней кредиторской задолженности имеет тенденцию к увеличению.

Наблюдается рост числа оборотов совершаемых кредиторской задолженностью и как следствие, сокращение продолжительности одного оборота, то есть организация стала быстрее рассчитываться со своими кредиторами, что характеризует политику управления кредиторской задолженностью как консервативную.

Сопоставим размер дебиторской и кредиторской задолженности на ООО «Стройторг» в 2016–2018 гг. на рисунке 2.9.



Рисунок 2.9 - Динамика дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Стройторг» за 2016–2018 гг., тыс.руб.

Данные рисунка 2.9, свидетельствуют о том, что дебиторская задолженность ООО «Стройторг» в течение 2016-2018 гг. не превышает кредиторскую, что свидетельствует о том, что дебиторы быстрее рассчитывается, чем ООО «Стройторг» со своими кредиторами.

Менеджеры не осуществляют контроль за расчетам дебиторов о чем также свидетельствует высокий удельный вес дебиторской задолженности в активах.

Для того, что бы эффективно управлять дебиторской задолженностью ООО «Стройторг», необходимо выяснить проблемы, с которыми сталкиваются менеджеры при возникновении дебиторской задолженности:

1. Отсутствие эффективной политики сбора дебиторской задолженности.

2. Надежность покупателя и вероятность оплаты полученных им товаров не проверяется. В результате чего образуется долгосрочная или безнадежная дебиторская задолженность.

3. Отсутствие системы анализа дебиторской задолженности на предприятии.

4. Отсутствие дифференциации кредитных условий в соответствии с уровнем платежеспособности покупателей.

5. Работа финансового отдела компании, которая не обеспечивает своевременную инкассацию дебиторской задолженности.

6. Изменения в кредитной политике компании, которые привели к отрицательным результатам в связи с неадекватным анализом дебиторов и недостаточной компетенцией менеджеров, проводимых данный анализ.

Перечисленные выше результаты анализа кредитной политики ООО «Стройторг» позволяют заключить, что в организации отсутствует кредитная политика. Политика организации в области оплаты счетов к получению является излишне жесткой (условие «нетто, 30»). В связи с этим необходимо смягчить стандартные условия оплаты счетов дебиторов. Неэффективное управление дебиторской задолженностями ООО «Стройторг»снижает платежеспособность организации. Все это требует разработки дополнительных мероприятий по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью в ООО «Стройторг», что будет сделано в рамках третьей главе работы.

Решая приведенные выше проблемы, руководству ООО «Стройторг» можно создать эффективную систему управления дебиторской задолженностью, которая способствовала бы своевременного возвращения в оборотный капитал компании дебиторской задолженности.

Подводя итог отметим, что дебиторская задолженность на конец анализируемого периода значительно выросла, что связано с изменением договорных условий предоставления товарного кредита покупателям.

Наблюдается рост удельного веса дебиторской задолженности в оборотных активах и в выручке от продаж, опережающий темп роста дебиторской задолженности с темпом роста выручки от продаж. Наблюдается сокращение периода оборачиваемости дебиторской задолженности.

Применяемая политика управления дебиторской задолженности недостаточно эффективна. Не используются такие распространенные методы, как система скидок (используются только штрафные санкции).

В связи с этим, возникает необходимость обозначить пути решения проблем управления дебиторской задолженностью, которые будут предложены в рамках третьей главы выпускной квалификационной работы применимые для ООО «Стройторг»:

1. Учет заказов предприятия, оформление счетов и установление характера дебиторской задолженности.

2. Анализ дебиторской задолженности по видам строительных работ, в результате чего выявляется невыгодные строительные работы и услуги с точки зрения инкассации денежных средств за оказанные услуги.

3. Проведение АВС – анализа дебиторов, в результате чего формируется группы целевой аудитории дебиторов, для которых различаются методы взыскания задолженности.

4. Оценка реальной суммы дебиторской задолженности, уменьшенной на величину невозвратных долгов.

5. Контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности для подержания ликвидности предприятия.

6. Применение факторинга.

7. Определение размеров скидок при досрочной оплате задолженности. Предприятия должны вести постоянный анализ своей дебиторской задолженности, так как это связано с такими важными для каждой компании показателями, как ликвидность, рентабельность, размер прибыли.

Эффективно управляя дебиторской задолженностью можно значительно увеличить финансовые результаты деятельности предприятия ООО «Стройторг», что и будет предложено в рамках третьей главы выпускной квалификационной работы.

Глава 3. Формирование эффективной системы управления дебиторской задолженностью ООО «Стройторг»

3.1. Мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью

В работе был проведен анализ дебиторской задолженности организации, по результатам которого были выявлены проблемные стороны в данной области. Проблемы управления дебиторской задолженностью, с которыми сталкивается ООО «Стройторг», достаточно типичны:

- не имеется достаточного количества достоверной информации, касающейся сроков погашения обязательств покупателей и заказчиков;

- отсутствует регламент работы с просроченной дебиторской задолженностью;

- недостаточно данных о росте затрат, которые связаны с ростом суммы дебиторской задолженности и периоде ее оборачиваемости;

- отсутствует оценка кредитоспособности покупателей и заказчиков, не сформирована эффективная система коммерческого кредитования на прежприятии.

Так, цель кредитной политики ООО «Стройторг» заключается в повышении эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность, рост показателей продаж и прибыли, а также отдачи вложенных средств.

В кредитной политике ООО «Стройторг» важно опрделить задачи, решение которых позволит достичь целевых значений, таких как:

- выход на новые строительные рынки сбыта, новые строительные объекты;

- рост доли рынка;

- формирование имиджа компании в глазах заказчиков;

- снижение стоимости кредитных ресурсов.

Так каждая задача, сформулированная выше, должна иметь сроки выполнения и количественное измерение.

О.П. Пахоменко предложил разработать алгоритм оценки покупателей и заказчиков, позволяющих провести дифференциацию условий коммерческого кредитования клиентов, но при этом избежать злоупотреблений со стороны менеджеров отдела продаж [33].

Разработка алгоритма дифференциации условий предоставления отсрочки платежа выполняется в результате реализации следующих этапов.

1. Отбор показателей, позволяющих провести оценку кредитоспособности контрагента (прибыльность бизнеса, своевременность погашения отсрочек платежа, ликвидность и платежеспособность, финансовая устойчивость, размер чистых оборотных активов и т. д.).

2. Выявление принципов присвоения кредитных рейтингов клиентам строительного предприятия ООО «Стройторг». Рейтинг необходимо пересматривать раз в месяц.

3. Формирование для каждого кредитного рейтинга ряда кредитных условий, таких как: цена, время отсрочки платежа, максимального размера коммерческого кредита; системы скидок и штрафов.

Важными характеристиками оценки кредитоспособности клиентов ООО «Стройторг» являются показатели, представленные в таблице 3.1.

Таблица 3.1 - Значения кредитных рейтингов

Платежная дисциплина		Объем поставок	
Просрочка оплаты, дн.	Рейтинг	Сумма реализации за год, руб.	Рейтинг
1.Больше 60	E	Больше 1 млн	E
2.Меньше 60	D	Больше 7 млн	D
3.Меньше 30	C	Больше 10 млн	C
4.Меньше 7	B	Больше 50 млн	B
5.0	A	Больше 100 млн	A

Первостепенно клиентом присваиваются ранги исходя из их платежной дисциплины, так те, кто получил рейтинг «D» или «E» к ранжированию по объему продаж не допускаются. Для клиентов с рейтингами «A», «B» и «C»,

формируются следующие рекомендованные условия работы:

- для компании с рейтингом «С»: работа строится только на основе залога;

- для компаний с рейтингом «В»: важно прописать в договоре системы штрафов и пеней и их строгое исполнение;

- для компаний с рейтингом «А»: возможна отсрочка оплаты без применения санкций со стороны компании.

При формировании регламента управления дебиторской задолженности ООО «Стройторг» важно закрепить должностные обязанности, которые представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Регламент управления задолженностью в ООО «Стройторг»

Этап управления ДЗ	Процедура	Ответственное лицо (подразделение)
1.Критический срок оплаты не наступил	Заключение договора	Менеджер по продажам
	Контроль отгрузки	
	Выставление счета	
	Уведомления об отгрузке (номера вагонов, машин, даты, вес)	
	Уведомления об отгрузке (номера вагонов, машин, даты, вес)	Менеджер по продажам Коммерческий директор Экономический отдел
	За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты - звонок с напоминанием об окончании периода отсрочки, а при необходимости - сверка сумм	
2.Просрочка до 7 дней	При неоплате в срок - звонок с выяснением причин, формирование графика платежей	Менеджер по продажам
	Прекращение поставок (до оплаты)	Коммерческий директор
	Направление предупредительного письма о начислении штрафа	Бухгалтерия
3.Просрочка от 7 до 30 дней	Начисление штрафа	Бухгалтерия
	Предарбитражное предупреждение	Юридический отдел
	Ежедневные звонки с напоминанием	Менеджер по продажам
	Переговоры с ответственными лицами	
4.Просрочка от 30 до 60 дней	Командировка ответственного менеджера, принятие всех возможных мер по досудебному урегулированию	Менеджер по продажам
	Официальная претензия (заказным письмом)	Юридический отдел
5.Просрочка более 60 дней	Подача иска в арбитражный суд	Юридический отдел

Итак, представленные рекомендации будут полезны для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «Стройторг».

Однако, рассмотренные подходы ориентируются в большей степени на реализацию тактических решений в области управления дебиторской задолженностью. Данные направления возможно реализовать не строя сложные учетные системы. Первостепенно решить стратегические вопросы управления дебиторской задолженностью, которые заключаются в разработки и формализации трех блоков: процедура предоставления кредита (отсрочки платежа); методы мониторинга просроченной дебиторской задолженности и оценка ее влияния на финансовые результаты и эффективность работы строительного предприятия. Только после этого управление дебиторской задолженностью будет носить целенаправленный и системный характер.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью ООО «Стройторг» можно разработать кредитную политику и использование рефинансирования счетов дебиторов, что представлено в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Изменение кредитной политики ООО «Стройторг»

Направление кредитной политики	До мероприятий	После мероприятий
1.Тип кредитной политики	умеренная	льготная умеренная
2.Период кредита	30 дней	15 дней
3.Скидки при ранних платежах	нет	1,3 %
4.Стоимость кредита	12%	24 %
5.Анализ кредитоспособности клиентов	не проводился	использование метода «3С» формирование информационной базы о клиентах использование «дерева решений» при определении возможности кредита
6.Прочие мероприятия		- ужесточение политики инкассации, - использование «календаря инкассации счетов дебиторов», - использование векселя и факторинга.

Эффективность предложенных мероприятий по оптимизации системы управления дебиторской и кредиторской задолженностями ООО «Стройторг» будет заключаться в повышение эффективности управления

дебиторской задолженностью, а, следовательно, и повышении финансовой устойчивости и ликвидности, дохода, поддержание жизнеспособности организации в прогнозном периоде.

Для сокращения дебиторской задолженности и ее доли в составе текущих активов предприятию необходимо придерживаться отношений с оптимальными и надежными партнерами по бизнесу, а также разработать приемлемую схему для взаимодействий с ними, чтобы оценить:

– деловую репутацию возможных партнеров бизнеса;

– масштаб деятельности этих партнеров;

– рискованность бизнеса и его финансовую прочность;

– финансовое благосостояния учредителей по отчётности;

– задолженность будущих партнеров бизнеса;

– последствия замены учредителей

При принятии руководством ООО «Стройторг» решения о формировании более льготной умеренной кредитной политики в результате сокращения периода кредита, предоставления скидок покупателям и заказчикам за своевременную оплату счетов, формирование регламента управления задолженностью и стандартов оценки кредитоспособности клиентов, а также переход к менее лояльным методам работы по взиманию просроченной задолженности. Реализация данных мер позволит увеличить объем строительных услуг, а, следовательно и выручку. Таким образом, применение на практике более льготной кредитной политики стимулирует реализацию услуг и рост их объема.

Для анализа и возврата дебиторской задолженности ООО «Стройторг» необходимы следующие данные:

– перечень позиций дебиторской задолженности;

– перечень потенциальных и фактических дебиторов;

– кредитная история покупателей.

Особое внимание стоит обратить на ведение кредитной истории каждого покупателя. Такую информацию следует включить в систему

анализа управленческой отчетности. Важно составить список покупателей по объему их покупок.

Политика кредитного контроля в организации должна быть похожей на систему управления запасами: следует сосредоточиться на наиболее платежеспособных покупателях, на которых приходится подавляющий удельный вес реализованной продукции.

Необходимо установить на предприятии процедуры инкассации по каждому из таких счетов. После утверждения руководством этих процедур главной задачей экономических служб организации становится работа в определенных этим документом пределах.

Подразделения предприятия ООО «Стройторг» должны ежемесячно составлять соответствующий отчет, по которому руководство могло бы контролировать ситуацию по возврату дебиторской задолженности. Дебиторов, не возвращающих долги, следует выделить в отчете как кандидатов на прекращение кредитования.

Полезным инструментом контроля является анализ коэффициента инкассации дебиторской задолженности. Этот коэффициент отражает средний срок дебиторской задолженности в днях за год. В общем, если средний срок возврата дебиторской задолженности не превышает месячный срок, это означает: контроль за дебиторами налажен хорошо. Если этот показатель превышает квартальный срок, следовательно, контроль осуществляется недостаточно эффективно.

Коэффициент инкассации и анализ сроков дебиторской задолженности являются необходимыми инструментами, однако они позволяют проанализировать лишь прошлые периоды. При прогнозировании поведения должников в будущем аналитическая работа составляет основу кредитных решений и требует обоснованных предположений.

Необходимо обратить внимание на часть крупнейших дебиторских счетов, особенно на те, которые могут быть рискованными. Для оценки риска деловых отношений целесообразно знать историю расчетов того или иного

покупателя.

Невозможно спрогнозировать движение денежных средств покупателя в будущем, но пересмотрев отношения с ним за несколько предыдущих месяцев, можно представить уровень рискованности будущих сделок.

Целесообразно с точки зрения долгосрочной перспективы проводить анализ кредитных решений как будущих, так и текущих денежных потоков.

Рациональной является разработка гибкой системы договорной политики, предполагающей контролировать дебиторскую задолженность с самого начала этого процесса.

Учитывая, что практика хозяйствования свидетельствует о систематическом невыполнении договоров, игнорировании договорных условий, вследствие чего чаще всего потери несут организации, при заключении сделок особое внимание необходимо уделять существенным условиям. В общем понимании – это предмет и цена договора. Особенностью договора как документа является отсутствие его отражения на балансовых счетах бухгалтерского учета. В то же время он выступает источником прав и обязательств, а информация о совокупном размере таких прав и обязательств может быть полезной для принятия соответствующих управленческих решений при анализе и контроле дебитор- ской задолженности (рис. 3.1).

Таким образом, результаты анализа договорных прав и обязательств нужно учитывать при: контроле дебиторской задолженности, когда определяется кредитоспособность партнера; прогнозировании денежных потоков на собственном предприятии.

Наиболее рационально было бы реализовывать продукцию только на условиях полной предоплаты, но такая система взаимоотношений с покупателями ограничивает возможности предприятия, так что для развития бизнеса приходится соглашаться на определенный кредитный риск.

Частичную предоплату целесообразно предлагать новым покупателям, которые еще не имеют кредитной истории.



Рисунок 3.1 - Финансовый анализ в процессе формирования решения относительно предоставления коммерческого кредита

От «ненадежных покупателей» можно требовать банковских гарантий, а остальным за своевременные или досрочные расчеты можно предложить

скидки. С помощью скидок можно ускорить расчеты, развивать собственный бизнес и совмещать кредитную политику с маркетинговыми мероприятиями.

Бизнес ООО «Стройторг» является сезонным или если предприятие работает нестабильно, можно предложить покупателям скидки в течение «спада» производственной деятельности. Незначительное снижение прибыли будет оправданным, если такими мерами удастся стабилизировать движение денежных средств за год в целом.

На предприятии должна быть разработана обоснованная, четко отлаженная кредитная политика, регулирующая взаимоотношения контрагентов. Это обусловлено тем, что в настоящее время большинство экономических субъектов пользуются отсрочкой платежа.

Поступление денежных средств непосредственно связано с объемом строительных работ и услуг, а поэтому важным является налаживание четкого контроля за покупателями, приобретающими ее с отсрочкой. Такой контроль должен носить системный характер и обеспечивать реализацию политики товарной инкассации задолженности дебиторов, введение в соответствующие регламентные правила порядка предоставления кредитов, учетных процессов контроля их возврата.

ООО «Стройторг» необходимо определить оптимальный размер кредита, предоставляемого покупателям, разработав меры по кредитованию, наиболее благоприятные как для контрагентов, так и для обеспечения оптимизации собственного риска. Разработка таких мероприятий должна быть согласована с системой собственных расчетных отношений с поставщиками. Должно быть согласование с операционными и финансовыми затратами, уровнем оборачиваемости собственных активов.

При разработке кредитной политики необходимо учитывать стратегию относительно увеличения в перспективе объемов реализации, достижения максимальной величины прибыли с каждой единицы товара при оптимальном объеме реализации продукции, ускорения оборачиваемости оборотных средств.

Разработка кредитной политики должна учитывать сегменты рынка, круг покупателей, уровень рыночной конкуренции, ценовую политику, систему санкционирования и стимулирования, риски невозврата с целью устранения безнадежной дебиторской задолженности. Целесообразным является учет кредитной истории, то есть типа покупателей, посредников, соблюдение покупателями платежной дисциплины.

При разработке кредитной политики необходимо учитывать динамичность производства предприятий, которым предоставляется кредит, сезонность вы- пуска продукции, продолжительность операционного цикла.

Некоторые экономисты-аналитики предлагают для контроля состояния рас- четов разрабатывать бюджеты дебиторской задолженности, разграничивая контрагентов, направления деятельности организаций. Это позволит прогнозировать уровень дебиторской задолженности с возможной корректировкой ее. При разработке бюджета дебиторской задолженности должны учитываться последствия ее сверхнормативной величины. В частности, сверхсрочная дебиторская задолженность ведет к дефициту денежных средств, просроченной кредиторской задолженности, недостаче производствен-ных запасов, увеличению потребностей в заемных средствах. Все это в конечном результате приведет к снижению выручки от реализации продукции, увеличению ее себестоимости и, как конечный результат, снижению прибыли, возможных угроз банкротства.

Анализ состояния дебиторской задолженности предприятий свидетельствует, что ее уменьшение, в противовес кредиторской, может состояться по причине ухудшения отношений с контрагентами, уменьшения количества потребителей продукции, а ее увеличение – следствием неплатежеспособности потребителей.

Следовательно, эффективный контроль дебиторской задолженности является жизненной необходимостью ООО «Стройторг» необходимы, поскольку уровень дебиторской задолженности непосредственно влияет на поступление денежных средств. Эффективный процесс возврата дебиторской

задолженности следует формализовать. Благодаря гибкой ценовой политике и скидкам можно максимизировать долгосрочные доходы покупателей.

Планируя мероприятия для пополнения оборотных средств, как правило, имеют в виду сокращение товарных запасов или возврата просроченной дебиторской задолженности. Если же предприятие «балансирует на грани банкротства» из-за нехватки денежных средств, возможно, придется продавать активы, которые используются неэффективно или не используются в основной деятельности. Положительными последствиями такого шага является поступление «живых» де- нег, а также сокращение потребности в денежных средствах.

У ООО «Стройторг» есть ресурсы, необходимые для детального анализа активов с точки зрения денежных потоков. Специально назначенная группа экспертов должна пересмотреть баланс, отчет о финансовых результатах, а также отчет о движении денежных средств и определить активы, которые потребляют больше средств, чем «зарабатывают».

Способом максимизации результата хозяйствования и обеспечения положительного денежного потока является анализ состояния расчетов организаций с контрагентами.

Важным фактором бесперебойной и стабильной работы экономических субъектов является наличие достаточного количества денежных средств для финансирования деятельности, поэтому особенно актуальным и важным является контроль состояния расчетов. Ведущее место при организации этой работы занимает учетно-аналитическая информация, особенно о дебиторской задолженности. Это позволит оценить организацию финансового контроля на предприятии и принимать обоснованные управленческие решения.

Контроль дебиторской задолженности является жизненно необходимым, поскольку ее уровень непосредственно влияет на поступление денежных средств.

Изменения в управлении дебиторской и кредиторской задолженностями ООО «Стройторг» повлечет за собой определенный

эффект, так как повысится эффективность расчетной дисциплины, финансовая устойчивость, платежеспособность и ликвидность организации, что будет способствовать поддержанию стабильного функционирования компании на строительном рынке города.

Кроме предложенных мероприятий по управлению дебиторской задолженности предложены также следующие:

- использование факторинга;
- создание резерва по сомнительным долгам;
- использование взаимозачетов;
- установление стандартов оценки кредитоспособности клиентов;
- разработка кредитной политики.

Таким образом, можно сделать вывод, что грамотное управление дебиторской задолженностью ООО «Стройторг» – один из важнейших факторов финансовой стабильности предприятия, это достаточно трудоемкий процесс, требующий профессионализма.

3.2. Оценка эффективности предложенных рекомендаций

Подробный анализ причинно-следственных связей образования дебиторской задолженности позволяет руководству ООО «Стройторг» выделить некоторые актуальные направления ее оптимизации, а именно:

- совершенствовать работу с контрагентами предприятия, берущими продукцию на условиях реализации;
- ужесточить условия работы с поставщиками;
- качественно улучшить систему взаимодействия с покупателями продукции предприятия.

В рамках первого направления рациональными, по мнению авторов, являются следующие предложения: внедрить в организационную структуру организации дополнительную штатную единицу, ответственную за периодический контроль оборота контрагентов по продукции, взятой у

предприятия на реализацию; создать условия, в которых менеджеры нацелены не столько на реализацию, сколько на• гарантирование оплаты в результате продаж;

- получить доступ к информационному сопровождению товарооборота контрагента в части реализованной продукции хозяйствующего субъекта посредством открытости программного обеспечения партнера.

В рамках второго направления, наряду с продолжительным сроком поставки материалов, следует обозначить и еще одну характерную проблему, - высокую степень брака, сложность возврата комплектующих по времени, возникновение кредиторской задолженности по причине некачественного характера продукции, изготовленной предприятием из материала поставщиков. В условиях ориентации на стратегию импортозамещения, подчеркиваем объективность поиска преимуществ воспроизводства связей с поставщиками из России и стран Ближнего зарубежья.

Наконец, в рамках оптимизации взаимоотношений с покупателями продукции представляется важным использование скидки «сконто» (скидки при досрочном платеже). Например, в контракте на поставку товаров может быть оговорено, что покупатели должны оплатить товар в течение двух месяцев, при этом получит скидку в 5%, если полностью расплатится за товар в течение первых десяти дней после заключения контракта. В качестве нормативной базы по управлению дебиторской задолженностью на предприятии можно рекомендовать «Положение о кредитной политике», определяющее регламент работы и состав комиссии по управлению дебиторской задолженностью, порядок и форматы ее анализа методику оценки контрагентов, расчета лимитов задолженности.

В контексте настоящего исследования факторинг может быть не только способом финансирования, но и инструментом управления дебиторской задолженностью. Ситуация в настоящем такова, что современная кредитная организация в рамках факторинга не просто приобретает переуступку прав требования (оформленную дебиторскую задолженность), а оказывает

комплекс услуг для предприятий, ведущих деятельность на условиях отсрочки платежа: осуществление контроля за состоянием задолженности дебитора по поставкам, информирование о наступлении сроков оплаты, мониторинг платежной дисциплины дебитора и организация прямого взаимодействия с дебитором.

Рассмотрим эффективность предложенных мероприятий по управлению кредиторской и дебиторской задолженностями.

1.Использование факторинга.

Факторинг является разновидностью торгово-комиссионной операции, которая сочетается с кредитованием оборотного капитала клиента. Данная операция связана с переуступкой клиентом-поставщиком своих неоплаченных платежных требований факторинговой компании за поставленные товары, услуги, работы, права получения по ним.

Схема факторинга представлена на рисунке 3.2.

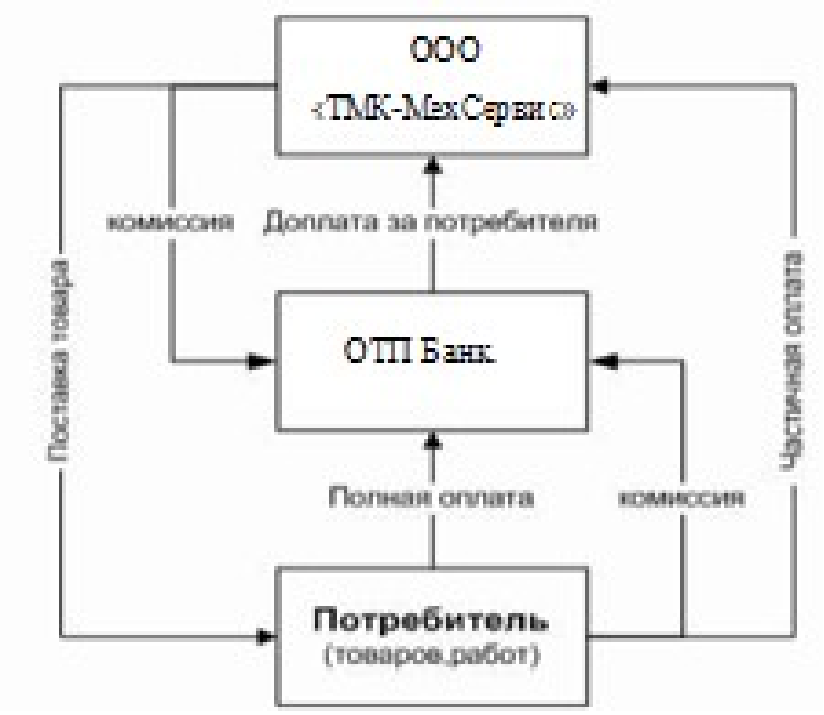

Рисунок 3.2 – Механизм факторинга

В качестве поставщика выступает ООО «Стройторг»

В качестве факторинговой компании – «ОТП Банк».

Преимущество факторинга заключается в выгодном сочетании

нескольких функций:

- инкассация задолженности клиента;

- финансирование оборотного капитала;

- -сли договор устанавливает, на факторинг возлагается риск неплатежа, являясь страховщиком финансовых рисков.

Условия факторинга в России в 2018 году представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Условия факторинга в России

Банк	Условия выдачи факторинга	Макс. объем финансирования, % от накладной	Мин. кол-во дебиторов	Макс. период транша
ОТП Банк	Только для регулярных поставок. Только для компаний, работающих свыше 2 лет и дебиторов, сотрудничающих с компанией свыше 6 месяцев	90%	1	4 месяца
Райффайзен Банк Аваль	Только для дебиторов, сотрудничающих с компанией свыше 3 месяцев, за которые произведено 3 поставки	80% минус плата за факторинг	5	3 месяца
UniCredit Bank	Только для прибыльных за последние месяцы компаний. Только при условии перевода в банк всех оборотов по контрактам, по которым осуществляется факторинговое обслуживание	Индивидуально	3	3 месяца
Альфа-Банк	Нет ограничений	Не ограничено (до 100%)	1	3 месяца

Факторинг представляет собой переуступку факторинговой компании неоплаченных долговых требований (счетов-фактур и векселей), которые возникают в процессе реализации товаров и услуг между контрагентами на условиях коммерческого кредита и сочетают в себе элементы информационного, бухгалтерского, юридического, сбытового, страхового и другого обслуживания поставщика.

На основе сравнения уровня расходов на факторинг со средним уровнем процентной ставки по краткосрочному банковскому кредитованию возможно провести оценку эффективности факторинговой операции для

предприятия-продавца.

Использование факторинговых операций, предлагаемых банком позволит сократить риск непогашения, к тому же продажа дебиторской задолженности банку позволит сократить финансовый цикл и увеличить оборачиваемость активов в прогнозном периоде.

Средний тариф факторинга достиг 23%-25% годовых.

Тарифы на обслуживание по факторингу представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Тарифы факторинга в 2018 году

Банк, выступающий в роли фактора	Мин. ставка, годовых	Комиссия за установление факторингового лимита, % от суммы лимита	Комиссия за обслуживание, % суммы поступлений	Комиссия за управление дебиторским долгом, % суммы долга - и периодичность ее оплаты
ОТП Банк	20%	0,5%-1%	0,1%-0,9% (зависит от периода отсрочки)	Нет комиссии
Райффайзен Банк Аваль	21%	0,5%-1%	0,1%-0,85% (зависит от периода отсрочки)	Нет комиссии
UniCredit Bank	23%	Нет комиссии	2%-4%	Нет комиссии
Альфа-Банк	25%	0,5%-1%	Нет комиссии	Нет комиссии

Как видно из данных таблицы 3.4 и 3.5 наиболее выгодные условия предлагает «ОТП Банк».

У ООО «Стройторг» имеется возможность продать ОАО «ОТП Банку» право взыскания дебиторской задолженности 2018 года срок погашения которой более 6 месяцев (ее размер согласно таблица 2.10 составит 86877 тыс.руб.) на таких условиях:

- банк предоставляет организации кредит в форме предварительной оплаты его долговых требований в размере 90% от суммы долга; процентная ставка за предоставляемый банком кредит составляет 20 % в год
- Плата за факторинг: 86877*0,90*0,2 = 15 638 тыс.руб.

Полученные денежные активы (90 % от сомнительной задолженности за 2018 г.) : 86877*0,9 = 78 189,3 тыс.руб.

Сравнение полученного показателя со средним уровнем процентной ставки свидетельствует о том, что осуществление факторинговой операции для ООО «Стройторг» более выгодно, чем получение финансового кредита на период оплаты долга покупателем (дешевле на 2,3%).

Но при условии, что этот долг возможно придется возвращать по решению суда, то операцию факторинга следует совершить.

ООО «Стройторг» планирует подписать договор факторинга.

Преимущества факторинга – отсутствие залогового обеспечения. В отличие от сотрудничества с банками, которые настаивают на залоговом имуществе. Обеспечением в случае с факторингом становится именно дебиторская задолженность. Внимания заслуживает не только потенциал поставщика, но преимущественно платежеспособность дебиторов. Финансовый факторинг не устанавливает столь жесткие сроки выплат, как принято у банка. Перечисляться средства поставщику будут по факту отгрузки продукции – пропорционально объему продаж. А задолженность погашается при поступлении оплаты от дебиторов. Немаловажную роль в осуществлении факторинговых операций играет и их учёт.

Сегодня по операциям факторинга работают следующие банки: «Сибсоцбанк», «Промсвязьбанк», «Траст», «МДМ-банк», «ВТБ24».

ООО «Стройторг» открыла расчетный счет в «ОТП Банк», этот банк работает по договорам факторинга.

Просроченную задолженность имеют 6 клиентов ее размер составляет:

- клиент 1 – 127,8 тыс.руб.
- клиент 2 – 84,2 тыс.руб.
- клиент 3 – 36,2 тыс.руб.
- клиент 4 – 22,4 тыс.руб.
- клиент 5 – 20,8 тыс.руб.
- клиент 6 – 94 тыс.руб.

Общая сумма просроченной задолженности банка по 6 клиентам составляет 385,4 тыс.руб.

Рассчитаем какой размер дебиторской задолженности банк возместит организации при покупке его дебиторской задолженности.

Подробный расчет представим ниже:

Клиент 1:

- комиссионная плата: 127,8 * 2 / 100 = 2,6 тыс.руб.

- плата за пользование кредитом: 127,8*0,75*19/100 = 18,2 тыс.руб.

Итого расходы: 2,6+18,2 = 20,8 тыс.руб.

Рассчитаем отношение расходов и дополнительно полученных средств от реализации факторинга: 20,8* 100 / (127,8 *0,75) = 21,7 %. Таким образом, данные расчеты свидетельствуют о том, что осуществление факторинговой операции для ООО «Стройторг» более выгодно, чем получение финансового кредита (дешевле на 1,5 %).

Сумму расходов сведем в таблице 3.6.

Таблица 3.6 - Показатели факторинговой сделки

Показатель	клиент 1	клиент 2	клиент 3	клиент 4	клиент 5	клиент 6
1. Дополнительные расходы, тыс.руб. в том числе:	20,8	13,7	5,9	3,6	3,4	15,3
- комиссионная плата	2,6	1,7	0,7	0,4	0,4	1,9
- плата за пользование кредитом	18,2	12,0	5,2	3,2	3,0	13,4
2. Полученные денежные активы, тыс.руб. (75 % от сомнительной задолженности за 2016 г.)	95,9	63,2	27,2	16,8	15,6	70,5
3. Уровень расходов по отношению к дополнительно полученным денежным активам, %	21,7	21,67	21,67	21,67	21,67	61,67

Таким образом, дебиторская задолженность будет сокращена на сумму:

95,9+63,2+27,2+16,8+15,6+70,5 = 289,2 тыс.руб.

Но при условии, что этот долг возможно придется возвращать по решению суда, то операцию факторинга следует совершить.

Второе направление для ООО «Стройторг» – изменение метода

ценообразования.

Применение скидок для клиентов за своевременную оплату позволит привлечь дополнительных клиентов и увеличить валовую прибыль организации более чем на 20 %.

Цена отказа от скидки =

$$\frac{\text{процент скидки}}{100 - \text{процент скидки}} \cdot 100 \cdot \frac{360 \text{ дней}}{\text{максимальная длительность отсрочки платежа, дней} - \text{период, в течение которого предоставляется скидка, дней}}$$

(3.1)

Цотк = d/(100-d)*100%*(360/(h-k)) (3.2)

Целесообразно дифференцировать предоставление скидок следующим образом:

- 3% скидку за оплату в течение месяца (5-дневный срок) после отгрузки (в контрактах такие условия обычно обозначаются так: 3/5 net 30);

- 1% скидку за оплату в 20-дневный срок после отгрузки при максимальной отгрузки платежа 45 дней;

- 0,5% скидку за оплату в 20-дневный срок после отгрузки.

По истечению этих сроков скидка не предоставляется.

Рассчитаем цену отказа от скидки для каждого из этих случаев.

- При оплате контракта в течение месяца цена отказа от скидки рассчитывается по формуле 3.1:

$$Ц1 = \frac{3\%}{100\% - 3\%} \times 100 \times \frac{360 \text{ дней}}{30 \text{ дней} - 5 \text{дней}} = 44{,}5\%$$

- При оплате контракта в 20-дневный срок цена отказа от скидки:

$$Ц_2 = \frac{1\%}{100\% - 1\%} \times 100 \times \frac{360 \text{ дней}}{45 \text{ дней} - 20 \text{ дней}} = 14{,}5\%$$

- При оплате контракта в 20-дневный срок цена отказа от скидки:

$$Ц_З = \frac{0,5\%}{100\% - 0,5\%} \times 100 \times \frac{360\ дней}{30 дней - 20 дней} = 18,1\%$$

Таким образом, организации выгоден первый вариант предоставлять скидку 3 % если оно оплатит в течение 5 дней.

Предоставление скидок в определенной степени препятствует негативному влиянию инфляции.

Размер скидок предоставляется клиентам, которые давно пользуются услугами ООО «Стройторг», так как организация не тратит средств на его привлечение, соответственно, можно поделиться с ним частью этой экономии; а также клиентам, с которыми депо работает по предоплате, так как организация сама не может не использовать товарный кредит у поставщика и экономит на этом.

Предложение скидок оправдано при условии, что товар высокоэластичен и имеет достаточно высокую долю постоянных затрат, что соблюдаются у ООО «Стройторг».

Таким образом, руководство ООО «Стройторг» сможет сократить дебиторскую задолженность на 78 189,3 тыс.руб.

ООО «Стройторг», следует остановиться на факторинге, поскольку по затратам он обойдется дешевле, чем банковская ссуда.

Руководство ООО «Стройторг» сможет сократить дебиторскую задолженность.

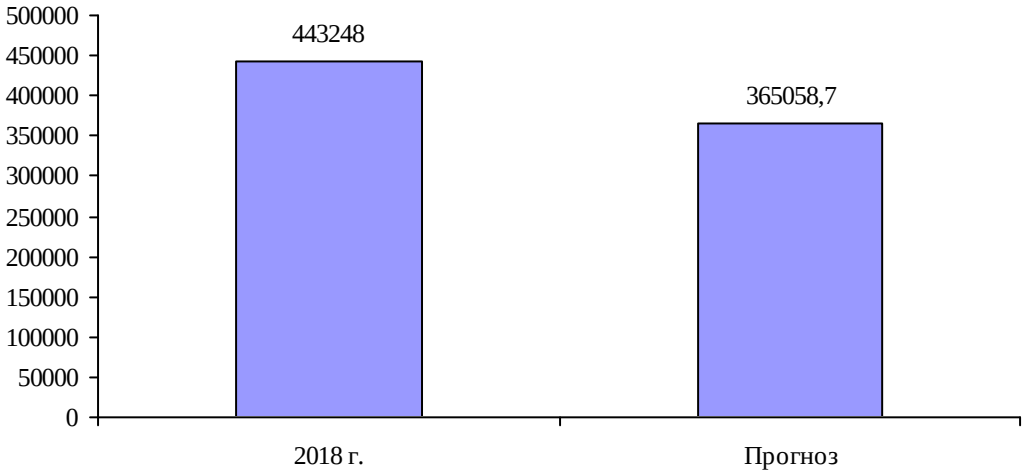

Рисунок 3.3 – Прогнозные значения дебиторской задолженности, тыс.руб.

Таким образом ООО «Стройторг», следует остановиться на факторинге, поскольку по затратам он обойдется дешевле, чем банковская ссуда.

3.3. Прогноз эффективности управления дебиторской задолженности

Чтобы предприятие имело оптимальные значения дебиторской и кредиторской задолженности, требуется:

1. По возможности сократить дебиторскую задолженность.

2. Эффективно использовать кредиторскую задолженность, т.е. оплачивать счета поставщиков в последние дни предоставления скидки.

Для ООО «Стройторг» будет оптимально, с целью уменьшения просроченной задолженности дебиторов и поддержания хорошего уровня платежеспособности, стимулировать погашение дебиторской задолженности следующими методами:

1. Предоставить скидку покупателям в размере 2% (она самая дешевая для предприятия), чтобы увеличить оборачиваемость дебиторской задолженности с покупателями.

2. Стараться без условия предоставления скидки не платить авансов.

3. Прочую задолженность необходимо сокращать.

С целью уменьшения просроченной задолженности кредиторам и поддержания хорошего уровня платежеспособности, ООО «Стройторг» следует стимулировать погашение кредиторской задолженности следующими методами:

1. Эффективно использовать предоставленный поставщиками источники, это может быть скидка или аванс, полученный в счет будущей отгрузки.

2. Максимально использовать, в соответствии с действующим законодательством, задолженность по налогам и сборам, а также во внебюджетные фонды.

Налоговый кодекс предъявляет к созданию резерва по сомнительным долгам дополнительные требования.

1. Создавать резервы по сомнительным долгам могут только организации, которые определяют выручку от реализации для целей налогообложения по методу начисления. ООО «Стройторг» определяет выручку от реализации для целей налогообложения по методу оплаты.

2. Резерв может быть создан по любой задолженности, за исключением процентов по долговым обязательствам.

Таким образом, для использования резерва по сомнительным долгам ООО «Стройторг» необходимо изменить учетную политику следующим образом:

1. Определение даты получения дохода (осуществления расхода) в учетной политике для целей налогообложения по методу начисления.

2. Предусмотреть в учетной политике организации создание резерва по сомнительным долгам.

На протяжении периода большая часть задолженности имеет срок возникновения менее 45 дней.

Таким образом, основное условие создания резерва по сомнительным долгам, установленное НК РФ, выполняется. В ООО «Стройторг» может быть создан резерв по сомнительным долгам. Эта сумма может быть отнесена на прочие расходы, что уменьшит налогооблагаемую прибыль организации.

Как показывают данные п.3.1, в прогнозном периоде размер дебиторской задолженности можно будет сократить на 78 189,3 тыс.руб., которая на конец прогнозного периода составит 365 058,7 тыс.руб.

Рассмотрим как изменится оборачиваемость дебиторской задолженности ООО «Стройторг» в прогнозном периоде.,

Выручка в прогнозном периоде увеличится на 5% за счет инфляции и составит 611944*1,05 = тыс.руб.

Как видно из таблицы 3.7 в результате предложенных мероприятий дебиторская задолженность снизится почти на 10 %, что приведет к повышению эффективности управления дебиторской задолженности, так как оборачиваемость дебиторской задолженности повысится почти на 0,2 оборота, а, следовательно, снизится продолжительность ее оборачиваемости в днях на 33 дня (месяц).

Таблица 3.7 - Прогноз показателей эффективности дебиторской задолженности в результате использования факторинга

Показатели	2018 г.	Прогноз	Абсол-е измен-е (+/-)	Темп роста, %
Выручка, тыс.руб.	611 944	642 541	30 597	105,00
Средний размер дебиторской задолженности, тыс.руб.	392275	353180	-39 095	90,03
Оборачиваемость дебиторской задолженности, об.	1,6	1,8	0	116,62
Период оборачиваемость дебиторской задолженности, дн.	230,8	197,9	-33	85,75

Если в 2018 году, средства вложенные в дебиторскую задолженность возвращались ООО «Стройторг» в течении 230 дней, то в прогнозном

периоду период оборачиваемости сократится на 33 дн. и составит 198 дня.

Это приведет к вовлечению в оборот дополнительных денежных средств. Определим вовлечение денежных средств в оборот за счет снижения дебиторской задолженности.

Для этого определим однодневную выручку:

611944/360 = 1699,8 тыс. руб.

Срок расчетов с дебиторами сократится на 33 дня, тогда вовлечение денежных средств в оборот составит:

1699,8*33 = 56 093,4 тыс. руб.

Данная сумма позволит таким образом увеличить приток денежных средств на 56 093,4 тыс. руб., из которых 50 % (28046,7 тыс.руб.) будет направлено на погашение кредиторской задолженности.

Таким образом, предлагаемая программа применения факторинга для компании ООО «Стройторг» является целесообразной и ее следует принять, начав ее реализацию в 2017 году.

Рассмотрим динамике дебиторской и кредиторской задолженностью после предложенных мероприятий в таблице 3.8.

Таблица 3.8 - Динамика дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Стройторг» после предложенных мероприятий

Направление кредитной политики	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Изменение
1. Дебиторская задолженность, тыс.руб.	443248	365059	-78189
2. Кредиторская задолженность, тыс.руб.	646030	617983	-28047

На рисунке 3.4 представим динамику средней дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Стройторг».

В результате предложенных мероприятий ООО «Стройторг» высвободит из оборота 56 093,4 тыс.руб. путем совершенствования мероприятий по управлению дебиторской задолженностью.

Таким образом, дебиторская и кредиторская задолженность ООО «Стройторг» сократится.

В результате предложенных мероприятий организация сможет сократить свой производственный, операционный и финансовый циклы (таблица 3.9).

Таблица 3.9 - Повышение эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в результате предложенных мероприятий

Показатель	2018 г.	Прогноз	Абс-е изм-е, тыс.руб.	Темп роста, %
1.Выручка от реализации, тыс.руб.	611 944	642541	30 597	105,00
1. Средняя дебиторская задолженность, тыс.руб.	392275	353180	-39 095	90,03
2. Средняя кредиторская задолженность, тыс. руб.	507130,5	493107	-14 024	97,23
3. Оборачиваемость ДЗ, обороты	1,56	1,82	0,26	116,62
4. Оборачиваемость ДЗ, дни	230,77	197,88	-32,89	85,75
5. Оборачиваемость КЗ, обороты	1,21	1,30	0,10	107,99
6. Оборачиваемость КЗ, дни	298,34	276,28	-22,06	92,60

Таким образом, из таблицы 3.9 видно, что за счет предложенных в рамках выпускной квалификационной работы мероприятий будет снижен период оборачиваемости дебиторской задолженности на 33 дня и кредиторской задолженностей на 22 дня.

Построим прогнозный баланс ООО «Стройторг» в 2016-2018 гг. в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Прогнозный баланс ООО «Стройторг»

Показатель	2018 г.		Прогноз		Абс. изм-е, +/-	Темп роста, %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%		
Внеоборотные активы	-	-	-	-	-	-
Оборотные активы	707292	100	679245	100,00	-28047	96,0
- запасы с НДС	233345	32,99	233345	34,35	0	100,0
Итого активов	707292	100,00	679245	100,00	-28047	96,0
Собственный капитал	59908	8,47	59908	8,82	0	100,0
Краткосрочные обязательства, в т.ч.	647384	91,53	619337	91,18	-28047	95,7
займы	1354	0,19	1354	0,20	0	100,0
кредиторская задолженность	646030	91,34	617983	90,98	-28047	95,7
Итого пассивов	707292	100,00	679245	100,00	-28047	96,0

Денежные средства увеличатся в результате высвобождения дебиторской задолженности.

Повышение эффективности управления дебиторской задолженности приведет к повышению платежеспособности организации. Таким образом, покупатели будут быстрее рассчитываться по своим долгам. Повыситься платежная дисциплина исследуемой организации.

Таким образом, изменение показателей свидетельствует о повышении эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «Стройторг» в перспективе, что свидетельствует о том, что предложенные в рамках работы мероприятия эффективны.

Управление дебиторской задолженностью непосредственно влияет на прибыльность ООО «Стройторг»и определяет дисконтную и кредитную политику для малоэффективных покупателей, пути ускорения востребования долгов и уменьшение безнадежных долгов, а также выбор условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств. В организации данных мероприятий не ведется.

Заключение

Подводя итог выпускной квалификационной работе можно сделать ряд выводов.

Анализ, проведенный в рамках первой главы позволил сделать вывод о том, что эффективная работа с дебиторской задолженностью является залогом положительного финансового результата любой организации, в противном случае коммерческого кредитования допускать нельзя. Улучшение управления дебиторской задолженностью позволит, в первую очередь, повысить оборачиваемость оборотных средств организации и будет способствовать дальнейшему укреплению финансовой устойчивости.

Дебиторская и кредиторская задолженность отражаются в статьях бухгалтерского баланса организации по активу и пассиву, которые возникают в результате несовпадения даты появления обязательств с датой платежей по ним и размер их балансовых остатков напрямую влияет на финансовое состояние организации, характеризуя ее платежеспособность и деловую активность через период оборачиваемости каждой из них.

Однако балансовые остатки дебиторской и кредиторской задолженности могут служить лишь отправной точкой для исследования вопроса о влиянии расчетов с дебиторами и кредиторами на финансовое состояние. Если дебиторская задолженность больше кредиторской, это является возможным фактором обеспечения высокого уровня коэффициента общей ликвидности. Одновременно это может свидетельствовать о более быстрой оборачиваемости кредиторской задолженности по сравнению с оборачиваемостью дебиторской задолженности. В таком случае в течение определенного периода долги дебиторов превращаются в денежные средства, через более длительные временные интервалы, чем интервалы, когда организации необходимы денежные средства для своевременной уплаты долгов кредиторам. Соответственно возникает недостаток денежных средств в обороте, сопровождающийся необходимостью привлечения

дополнительных источников финансирования. Последние могут принимать форму либо просроченной кредиторской задолженности, либо банковских кредитов.

Таким образом, оценка влияния балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние организации должна осуществляться с учетом уровня платежеспособности (коэффициента общей ликвидности) и соответствия периодичности превращения дебиторской задолженности в денежные средства периодичности погашения кредиторской задолженности.

По существу, выручка от продаж является единственным средством для погашения всех видов кредиторской задолженности. Поступление денежных средств от продаж определяет возможности организации по погашению долгов кредиторам. Как правило, большая часть дебиторской задолженности формируется как долги покупателей. Установление с покупателями таких договорных отношений, которые обеспечивают своевременное и достаточное поступление средств для осуществления платежей кредиторам - главная задача управления движением дебиторской задолженности.

В рамках второй главы проведена оценка системы управления дебиторской задолженности строительной организации ООО «Стройторг».

Управление дебиторской задолженностью ООО «Стройторг» и определяет дисконтную и кредитную политику для малоэффективных покупателей, пути ускорения востребования долгов и уменьшение безнадежных долгов, а также выбор условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств. В организации данных мероприятий не ведется.

Результаты анализа кредитной политики ООО «Стройторг» позволяют понять, что в организации отсутствует продуманная стратегия кредитной политики. Политика организации в области оплаты счетов к получению является излишне жесткой. Об этом свидетельствует тот факт, что

немногочисленные счета к получению по данным реестра «старения» счетов дебиторов оплачиваются точно в срок.

Вместе с тем, в результате отсутствия в фирме каких-либо стандартов кредитоспособности (т. е. кредит предоставляется всем претендентам без исключения) и политики инкассации, в ООО «Стройторг» имеется сумма по счетам с высокой степенью риска.

В такой ситуации, видимо, было бы целесообразно несколько смягчить стандартные условия оплаты, применяемые для контроля за погашением дебиторской задолженности и одновременно, выработать менее лояльную политику инкассации. В совокупности такие меры являются признаками умеренного типа кредитной политики.

В рамках третьей главы выпускной квалификационной работы разработаны мероприятия по инкассации дебиторской задолженности и минимизации кредиторской, проведена оценка возможности предоставления скидок и рассчитан экономический эффект от предложенных мероприятий.

В результате предложенных мероприятий дебиторская задолженность снизится на 74 189 тыс.руб., а кредиторская – на 28047 тыс.руб., что приведет к повышению эффективности управления дебиторской задолженности, так как оборачиваемость дебиторской задолженности повысится почти на 0,2 оборота, а, следовательно, снизится продолжительность ее оборачиваемости. Период оборачиваемости дебиторской задолженности будет снижен на 33 дня и кредиторской задолженностей на 22 дня.

Таким образом, повышение эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности приведет к повышению платежеспособности организации. Снижение коэффициент быстрой ликвидности, связано с сокращением дебиторской задолженности, которая была направлена на расчет с кредиторами. Таким образом, покупатели будут быстрее рассчитываться по своим долгам. Повыситься платежная дисциплина исследуемой организации.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс РФ от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // КонсультантПлюс
2. Налоговый кодекс РФ от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // КонсультантПлюс
3. Алькина Н.П. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности / Н.П. Алькина // Молодой ученый. - 2016. - № 9-2 (113). - С. 3-5.
4. Астахова Е.А. Зарубежный опыт управления дебиторской задолженностью / Е.А. Астахова // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. - 2017. - № 4 (43). - С. 83-86.
5. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент / И.Т.Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 224 с.
6. Балашев Н.Б. особенности управления дебиторской задолженностью предприятия / Н.Б. Балашев, Н.В. Игидова // Сборник научных трудов Sworld. - 2017. - Т. 28. - № 1. - С. 51-55.
7. Берлина С.Х. Управление дебиторской задолженностью: проблемы и способы их решения / С.Х. Берлина // Современная научная мысль. - 2016. - № 3. - С. 144-148.
8. Бескоровайная Н.Н. Разработка кредитной политики предприятия и управление дебиторской задолженностью // Форум. Серия: Гуманитарные и экономические науки. - 2016. - № 1 (7). - С. 95-99.
9. Блинова А.Е. Дебиторская и кредиторская задолженность: их взаимосвязь и направления оптимизации / А.Е. Блинова // Контентус. - 2016. - № 4 (45). - С. 1-9.
10. Бондарева Н.Г. Управление дебиторской задолженностью организации / Н.Г. Бондарева // Новая наука: От идеи к результату. - 2016. - № 6-1 (90). - С. 143-145.

11. Бутенко Е.А. Проблема управления дебиторской задолженностью и современные методы обеспечения исполнения обязательств / Е.А. Бутенко, Я.И. Кулешов // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 5 (70). - С. 764-767.

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

13. Верст С.В. Комплексный подход к управлению дебиторской задолженностью предприятия на современном этапе // Научно-методический электронный журнал Концепт. - 2016. - Т. 6. - С. 16-20.

14. Воронцова Е.А. Управление дебиторской задолженностью в условиях экономического кризиса // Ученые записки Петрозаводского государственного университета. Серия: Общественные и гуманитарные науки. - 2018. - Т. 2. - № 3 (148). - С. 97-100.

15. Галактионова Н.В. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью в организациях // Вестник Тихоокеанского государственного университета. - 2016. - № 1 (40). - С. 143-146.

16. Герасимова Л.Н. Управление дебиторской задолженностью на основе факторинга / Л.Н. Герасимова // Инновационное развитие экономики. - 2017. - № 2. - С. 125-131.

17. Герасимова Л.Н. Внутренний контроль дебиторской задолженности в организации / Л.Н. Герасимова, Д.Э. Нигай // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2017. - № 10. - С. 34-38.

18. Герасимова Л.Н. Совершенствование механизма предоставления в отчетности финансовых обязательств / Л.Н. Герасимова // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2017. - № 7 (31). - С. 32-37.

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

20. Дашин А.К., Кирпиков А.Н. Проблемы применения методических подходов к финансовому управлению дебиторской задолженностью организации // Научное обозрение. - 2016. - № 10. - С. 252-255.

21. Дашук М.А. Управление дебиторской задолженностью / М.А. Дашук, Л.И. Егорова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2016. - № 2-3. - С. 32-34.

22. Демина А.М. Дебиторская задолженность как фактор увеличения финансовых ресурсов предприятия / А.М. Демина, А.В. Абашенкова // Международный студенческий научный вестник. - 2016. - № 4-4. - С. 476-477.

23. Дудко Е.А. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью компании / Е.А. Дудко // Вестник Российского нового университета. - 2017. - № 2. - С. 85-88.

24. Евдокимова С.С. Управление дебиторской задолженностью / С.С. Евдокимова, С.А. Рустамова // Теория и практика современной науки. - 2016. - № 1 (7). - С. 115-120.

25. Езангина И.А. Современные аспекты оптимизации дебиторской задолженности хозяйствующих субъектов / И.А. Езангина, В.Т. Чан // Символ науки. - 2016. - № 3-1. - С. 56-60.

26. Емелин В.Н. Управление кредиторской задолженностью организации / В.Н. Емелин, Е.И. Пивкина // Молодой ученый. - 2017. - № 8. - С. 465-467.

27. Жаткин Р.Ю. Управление кредиторской задолженностью / Р.Ю. Жаткин // Вестник Московского университета МВД России. - 2017. - № 7. - С. 58-59.

28. Ибраева Л.А. Риск-ориентированный подход к управлению дебиторской задолженностью // Уникальные исследования XXI века. - 2018. - № 5 (5). - С. 307-310.

29. Камайкина И.С. Методика оценки платежеспособности заказчика как инструмент контроля дебиторской задолженности в организации / И.С. Камайкина // Образование. Наука. Научные кадры. - 2017. - № 1. - С. 151-155.

30. Квасова Н.В. Управление задолженностью / Н.В. Квасова, С.А. Селин, Т.А. Сыроватская // Автоматика, связь, информатика. - 2017. - № 8.- С. 21-22.

31. Клычова Г.С. Дебиторская задолженность: сущность и определение / Г.С. Клычова, З.З. Хамидуллин // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. - 2016. - № 16 (400). - С. 40-45.

32. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент.- М.: Финансы и статистика / В.В. Ковалев.- 2018.-768 с.

33. Ковальчук Н.Б., Булеева А.С. Управление дебиторской задолженностью на современном предприятии // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление.- 2016. - № 7. - С. 139-141.

34. Коршунова М.К. Исследование понятия дебиторской задолженности хозяйствующего субъекта / М.К. Коршунова // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 5 (70). - С. 101-103.

35. Кравченко В.С. К вопросу об управление дебиторской задолженностью организации / В.С. Кравченко, Р.М. Мурашкин // Символ науки. - 2016. - № 3-1. - С. 83-88.

36. Красникова Ю.М., Захарян А.В. Управление дебиторской задолженностью в организациях // Новая наука: Проблемы и перспективы. - 2016. - № 3-1 (67). - С. 108-110.

37. Красникова Ю.М. Управление дебиторской задолженностью в организациях / Ю.М. Красникова, А.В. Захарян // Новая наука: Проблемы и перспективы. - 2016. - № 3-1 (67). - С. 108-110.

38. Кузнецова С.А. Финансовый инструментарий комплексной оценки состояния дебиторской задолженностей на макро-, мезо и

микроуровнях национальной экономики / С.А. Кузнецова // Вестник УГАЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2017. № 1 (7). С. 216-224.

39. Куликова Н.В., Курбатова Д.А. Управление дебиторской задолженностью в кризис // Научно-методический электронный журнал Концепт. - 2016.- Т. 15. - С. 216-220.

40. Лаврик А.А. Планирование дебиторской задолженности как метод управления оборотными средствами предприятия / А.А. Лаврик // Экономика, социология и право. - 2016. - № 5. - С. 36-39.

41. Латышева К.В. Управление дебиторской задолженностью / К.В. Латышева // Академический вестник. - 2017. - № 2 (28). - С. 439-448.

42. Локтионова Ю.Н., Автандилова А.Б. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью // Путь науки. - 2016. - № 4 (26). - С. 78-79.

43. Максименко А.С. Управление дебиторской задолженностью на предприятии: теоретические аргументы / А.С. Максименко // Евразийское Научное Объединение. - 2016.- Т. 2. - № 6 (18). - С. 54-57.

44. Маматова Э.И. Системный подход управления дебиторской задолженностью / Э.И. Маматова // Высшая школа. - 2016. - Т. 1. - № 9. - С. 7-8.

45. Мишина М.Ю. Дебиторская задолженность фирмы в условиях нестабильной рыночной экономики / М.Ю. Мишина, А.В. Гуржий // Молодой ученый. - 2016. - № 9 (113). - С. 665-667.

46. Мормуль Н.Ф., Еникеева С.А. Роль классификации в управлении дебиторской задолженностью // Экономические и социально-гуманитарные исследования. - 2018. - № 4 (8). - С. 37-42.

47. Мормуль Н.Ф., Еникеева С.А. Системный подход к управлению дебиторской задолженностью // Экономические и социально-гуманитарные исследования. - 2018. - № 2 (6). - С. 85-89.

48. Морозова С.Н. Анализ и оценка дебиторской и кредиторской задолженностей как способ повышения платежеспособности и финансовой

устойчивости организации / С.Н. Морозова, С.А. Кращенко // Актуальные вопросы образования и науки. - 2016. - № 1-2 (53-54). - С. 89-95.

49. Овчинникова С.В. Разработка организационно-экономических мероприятий по управлению дебиторской задолженностью коммерческого предприятия // Экономика и предпринимательство. - 2018. - № 12-4 (65-4). - С. 723-727.

50. Пархоменко О.П. Аспекты эффективного управления инкассацией дебиторской задолженности предприятий / О.П. Пархоменко, И.И. Ляпун // Экономика и Финансы. - 2017. - № 3. - С. 65-69.

51. Петрова Н.С. Организация дебиторской задолженности на предприятии / Н.С. Петрова // Новая наука: Стратегии и векторы развития. - 2016. - № 5-1 (82). - С. 180-182.

52. Плотникова А.Р. Методика проведения анализа дебиторской задолженности организации / А.Р. Плотникова, А.А. Зорина // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. - 2016. - № 1-1 (57). - С. 135-137.

53. Подгузова К.В. Дебиторская задолженность предприятия / К.В. Подгузова, Ж.М. Корзоватых // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2017. - № 1. - С. 127-131.

54. Попова Т.Д., Субботина В.Д., Глазунов Н.К. Контроль и управление дебиторской и кредиторской задолженностью современной организации // Actualscience. - 2016. - Т. 2. - № 4. - С. 90-91.

55. Раева И.В. Совершенствование механизма управления дебиторской задолженность на предприятии / И.В. Раева, К.В. Разумова // Молодой ученый. - 2017. - № 12 (71). - С. 175-178.

56. Ронова Г.Н. Особенности управления дебиторской задолженностью как элементом актива / Г.Н. Ронова, А.С. Попов // Социально-экономические явления и процессы. - 2016. - Т. 11. - № 5. - С. 47-53.

57. Салимова В.Р. Анализ дебиторской задолженности / В.Р. Салимова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2016. - № 6 (88). - С. 32.

58. Спиридонова Н.Е. Экономическая сущность дебиторской задолженности и ее классификация / Н.Е. Спиридонова // Высшая школа. - 2016. - № 3. - С. 6-8.

59. Сепык О.Я. Классификация дебиторской задолженности с целью управления ею / О.Я. Сепык // Economics. - 2016. - № 5 (14). - С. 86-88.

60. Сурикова Е.А. Дебиторская задолженность: сущность, анализ и управление / Е.А. Сурикова, И.Н. Раздерищенко // Новый взгляд. - 2017. - № 4. - С. 231-240.

61. Тарасова Е.Ю. Управление дебиторской задолженностью // Управление. - 2018. - Т. 3. - № 4. - С. 41-48.

62. Татаровский Ю.А. Аналитическое обеспечение управления портфелем дебиторской задолженности организации / Ю.А. Татаровский // Сибирская финансовая школа. - 2017. - № 3 (104). - С. 62-67.

63. Управление финансами. Финансы предприятий: Учебник / А.А. Володин, Н.Ф. Самсонов, Л.А. Бурмистрова; Под ред. А.А. Володина. - 2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 510 с.

64. Филиппова Т.А. Пути совершенствования управления дебиторской задолженностью на предприятии / Т.А. Филиппова, С.М. Петрова // Гуманитарные научные исследования. - 2016. - № 5 (57). - С. 172-175.

65. Филобокова Л.Ю. Стратегия, тактика, неформализованный инструментарий управления дебиторской задолженностью малых предприятий / Л.Ю. Филобокова // Финансовый менеджмент. - 2017. - № 2. - С. 14-23.

66. Финансовый анализ : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А. Н. Жилкина. - М. : ИздательствоЮрайт, 2018. - 285 с.

67. Финансы : учебник / под ред. проф. А. М. Ковалевой. - 6-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 443 с.

68. Фролова С.В. Управление дебиторской задолженностью строительной организации / С.В. Фролов // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 1-2 (66-2). - С. 834-838.

69. Харитонова Н.Н. Анализ и прогнозирование дебиторской и кредиторской задолженности промышленных предприятий / Н.Н. Харитонова, И.И. Хватова // Математические модели и информационные технологии в организации производства. - 2017. - № 1. - С. 25-27.

70. Хваленская К.В. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью / К.В. Хваленская // Международный студенческий научный вестник. - 2016. - № 4-4. - С. 481-483.

71. Шакова Ф.М. Факторинговые операции как инструмент управления дебиторской задолженностью: преимущества и недостатки / Ф.М. Шакова // Вестник научных конференций. - 2016. - № 5-4 (9). - С. 314-315.

72. Шумахер К.А. Генезис классификации и оценки текущей дебиторской задолженности / К.А. Шумахер, Л.и. Лысенко // Крымский экономический вестник. - 2017. - № 3 (10). - С. 158-161.

73. Шурыгина И.Г. Управление дебиторской задолженностью на предприятиях // Управленческий учет и финансы. - 2016. - № 1. - С. 2-10.

74. Юрьева А.Ю. Методика оценки эффективности инвестиций в дебиторскую задолженность / А.Ю. Юрьева, Л.Ф. Шилова // Евразийский научный журнал. - 2016. - № 6. - С. 16-19.

75. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. – режим доступа: gks.ru. (Дата обращения 1.10.2016)