Введение

На сегодняшний день в деятельности основной массы отечественных организаций управление дебиторской задолженностью выступает наиважнейшей проблемой. Нехватка ликвидных средств, влечет за собой то, что предприятия не соблюдают установленные сроки по оплате счетов своим поставщикам, вовремя не оплачивают налоги, вынуждены прибегать к привлечению кредитования по высокие процентные ставки банковских структур для того, чтобы пополнить оборотные активы. Расходы, касаемые обслуживания кредитования служат обуславливающим, и можно даже сказать, решающим фактором, который оказывает непосредственное воздействие на увеличение себестоимости товаров и услуг. В связи с этим, в независимости от того, какой характер носит задержка поступления средств от контрагента, так или иначе она влечет за собой формирование существенных проблем на предприятии, по причине которой и предоставление банковского кредита в данной ситуации может быть невозможным либо крайне сложным.

В настоящее время в конъюнктуре отечественной экономики выстраивание действенной и результативной системы управления дебиторской задолженностью обуславливается планированием будущего развития предприятия. В соответствии с выше представленной проблемой, рост эффективности управления дебиторской задолженностью выступает в качестве наиважнейшей задачи финансового менеджмента, ориентированной на то, чтобы оптимизировать ее масштабы и обеспечить в необходимые сроки поступление денег. Это, безусловно, будет способствовать росту платежной способности предприятия.

Методологические вопросы выстраивания эффективного механизма управления дебиторской задолженностью в качестве базы для предоставления финансово-устойчивого состояния и платежной способности предприятий, было рассмотрено, как в исследовательских работах

отечественных экономистов (В.В. Ковалев, И.Т. Балабанов, М. Гавриков, Л. Н.Герасимова, Л.Д. Груздовая и др.), так и в трудах иностранных экономических деятелей (С. А. Пак, К.А. Шумахер, Дж. К. Ван Хорн, Ю. Бригхэм, Р. Холт, Л. Бернстайн и пр.).

Практическая значимость проблем оптимизации состава и структуры дебиторской задолженности предприятия, определения факторов ее появления и разработки мер по обеспечению выполнения обязательств позволили установить актуальность темы выпускной квалификационной работы.

Объектом выпускной квалификационной работы выступает система управления дебиторской задолженностью предприятия.

Предметом являются финансово-хозяйственные взаимоотношения, которые формируются в ходе управления дебиторской задолженностью предприятия.

Главной целью выпускной квалификационной работы выступает разработка эффективной системы управления дебиторской задолженностью предприятия.

Для того, чтобы достигнуть заданной цели, необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы системы управления дебиторской задолженностью предприятия;

- проанализировать анализ платежной способности и финансовой устойчивости изучаемого предприятия;

- проанализировать эффективность системы управления дебиторской задолженностью изучаемого предприятия;

- провести работу по созданию предложений в отношении построения эффективной системы управления дебиторской задолженностью изучаемого предприятия.

Для того, чтобы провести анализ в работе использовались сведения из финансовой отчетности ООО «Стройторг» за 2016-2018 гг., включая

статистическую информацию, которая дает определение реальному положению экономического развития России. В качестве информационных источников выступили труды специалистов из области экономики, материалы федеральных органов исполнительной власти, статьи и публикации в периодической печати, а также результаты научных исследовательских работы по теме выпускной квалификационной работы.

Методики анализа, использованные в данной работе: методика сопоставления, методика факторного анализа, методика абсолютных и относительных разниц, методики графического и табличного экономико-статистического анализа.

Практическая значимость работы состоит в том, что проведенный анализ и результаты могут использоваться предприятием для того, чтобы выстроить наиболее эффективную систему управления дебиторским и кредиторским долговым обязательством и повысить его финансовую устойчивость, а также платежную способность предприятия в целом.

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

Главная роль в структуре оборота различных средств отведена дебиторской задолженности. Ее главенствующее положение связано с тем, что дебиторская задолженность участвует в формировании такой системы управления оборотными активами, которая будет приносить результат. Кроме того, она способствует обеспечению платежеспособности организации, а также обеспечивает необходимые итоги при осуществлении различных операций и при выполнении финансовой работы организации.

Для того, чтобы разработать действенный механизм управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятию требуется определиться с понятием «дебиторская задолженность». При помощи изучения теоретических данных, касающихся дебиторской задолженности, можно определить четыре основных способа для определения дебиторской задолженности.

Первый способ, заключается в определении дебиторской задолженности как сумма задолженности третьих лиц в пользу предприятия. Такой способ называют «юридическим». И.Т. Балабанов, считал, что дебиторская задолженность представляет собой сумму задолженности третьих лиц перед предприятием, установленную в форме финансовых обязательств как юридических так и физических лиц [5, с. 224]. Также считал и В.В. Ковалев. Он считал, что дебиторская задолженность – это задолженность юридических и физических лиц данному хозяйствующему субъекту [32, с. 82]. При определении задолженности Е.А. Воронцов использовал понятие «обязательство», которое с юридической точки зрения является более точным [14, с. 100]. Он считает, что дебиторская задолженность является обязательством сторонних предприятий

(юридических или физических лиц) перед другим предприятием. Такие обязательства зарождаются при передаче таким предприятиям продукции или денежных средств, которые являются займами или сумм, за использование которых необходимо предоставлять отчет. Стороны в таких обязательствах именуются дебиторами. В ст. 307 ГК РФ дано понятие «обязательства» [1]. Дебиторская задолженность имеет свои отрицательные стороны, к которым относится:

- отсутствует полный список оснований, по которым может образовываться дебиторская задолженность. Отсутствует основание возникновения дебиторской задолженности при причинении третьими лицами ущерба организации;

- отсутствует полный список дебиторов, в виду того, что ими, по мимо физических и юридических лиц, могут выступать еще и налоговые органы, имеющие перед налогоплательщиками обязательства по возврату налогов, сборов и пеней, которые были излишне уплачены (ст. 78 и 79 НК РФ) [2].

Вторым способ установления дебиторской задолженности является экономико-правовой. Он определяет дебиторскую задолженность как элемент, входящий в систему активов предприятия. В подтверждение данного способа К.В. Подгузов отметил, что дебиторская задолженность входит в систему имущества предприятия-кредитора, наравне с иными включенными в коммерческий оборот ресурсами, и соответственно, является ее активом [53, с. 128]. По его мнению, именно имущественные требования к иными лицами, являющихся должниками, могут иметь различные основания и выступают дебиторской задолженностью. Схожее определение было предложено Е.А. Суриковой. Она считала, что дебиторская задолженность – это включенные в состав активов имущественные требования к своим заемщикам (юр. лицам и физ. лицам) [60, с. 235].

В соответствии с третьим способом определения, дебиторская задолженность является кредитом, который выдается хозяйствующим субъектом потребителям товаров и услуг. Его именуют экономическим. Этот

способ поддерживает Е.Ю. Тарасов. Он считает, что объем дебиторской задолженности идентичен объему ресурсов, применяемых в организации. Таким образом, заказчик, находящийся на стороне, располагает необходимым объемом ресурсов. Из этого следует, что размер долга покупателя соответствует объему его кредита. Принимая во внимание краткосрочную ценность денежных ресурсов, при выполнении организацией своей деятельности, образуется финансовый итог дебиторской задолженности. Его определяют путем сравнения процента от прибыли или убытков [61, с. 42].

Еще один способ определяет дебиторскую задолженность с бухгалтерской точки зрения, применяют основы бухгалтерского учета. В соответствии с ним обязательство является результатом хозяйственной деятельности предприятия, его итоги вносятся в регистр бухгалтерского учета. Этот способ определяют дебиторскую задолженность в виде расчетов обязательств перед внешними предприятиями и лицами - потребителями, работниками, получателями займа, бюджетом.

Все указанные выше способы являются дополнением друг друга. Некоторыми учеными в области экономики применяет одновременно несколько способов. К ним относится определение, данное Н.Б. Балашевым, который считал, что дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов предприятия, возникающих, при осуществлении хозяйственных деятельности юридических или физических лиц, т.е. применение денежных средств, относящихся к одному предприятию, другим предприятием или физическим лицом [6, с. 52]. И.В. Раева считает, что дебиторская задолженность основным звеном в системе оборота активов предприятия; является той частью выручки, которую не получили; возникает из договора, обязательств при причинении вреда и других оснований [55, с. 175]. По мнению Н.В. Квасовой, основание для зарождения дебиторской задолженности является договор, заключенный организацией-кредитором и должником (иными физическими или юридическими лицами). По договору

должник должен выполнить в пользу предприятия-кредитора действие, например, выплатить денежные средства, выполнить работу, передать имущество. Здесь дебиторская задолженность является кредитом, по которому покупатель приобретает продукцию от поставщиков, не требую моментальную оплату [30, с. 21].

Дебиторская задолженность – это средства, которые необходимо получить к определенному моменту времени. Период оплаты – используется хозяйствующими субъектами при осуществлении предпринимательской деятельности. Дебиторская задолженность предприятия образуется под воздействием следующих условий:

- размах работы предприятия, на котором основывается количество платежей, а также вероятность того, что будет предоставлен платеж с отсрочкой;

- положение предприятия в течение изучаемого периода с материальной точки зрения, т.е. изучение того, если у предприятия возможность не проводить платежи за продукцию или их необходимо срочно оплачивать;

- предусмотренная в предприятия структура организации деятельности с партнерами, наличие деловых связей, уровень доверия и организация деятельности по взысканию долгов, а также исключение их в будущем, которые значительно выше установленного на предприятии минимального размера таких долгов, установление срока оплаты.

Существует такое понятие как система управления дебиторской задолженностью. Под не понимается процесс, результат которого заключается в выполнении таких задач как:

- определение максимального размера дебиторской задолженности;

- одолжен быть создан такой механизм исполнения, при котором не будет сбоев при проведении оплат;

- создание для добросовестных клиентов (у которых отсутствует просрочка платежей) способы поощрения;

- создать механизм, при котором долги будут взыскиваться максимально быстро;

- сократить количество бюджетных долгов;

- проанализировать неиспользованные возможности дебиторской задолженности, т.е. определить источники, от которых прибыль была бы получена, но их не применили.

Для того, чтобы определить отличительные особенности дебиторской задолженности, потребуется выявить некоторые применяемые только к ней, к ним относятся:

1. По длительности действия:

- действующая длительный период (период погашения больше 12 месяцев от отчетной даты);

- действующая непродолжительное время (срок погашения меньше 12 месяцев).

При таком разделении дебиторской задолженности, возможно, выявить источники ее финансирования. К примеру, при дебиторской задолженности, действующей непродолжительное время, источником финансирования являются краткосрочные пассивы. При дебиторской задолженности со сроком погашения более 12 месяцев выступает неразмещенная прибыль, личные средства, и долгосрочные пассивы. Стоит отметить, что если срок дебиторской задолженности увеличивается, то увеличивается риск того, что ее не вернут. В этом случае требуется создание более жестких правил для ее погашения.

2. Следующим критерием деления является критерий своевременности выполнения обязательств по договору. В соответствии с ним дебиторская задолженность подразделяется на:

- срочную (нет просрочек);

- просроченную;

- отсроченную.

При таком делении осуществляется контроль за тем, чтобы

дебиторская задолженность погашалась своевременно, и оценивается ликвидность и платежеспособность организации.

3. Следующий критерий – отображение на балансе. Здесь выделяют такие группы должников как:

- потребители и клиенты,

- долги дочерних и зависимых обществ,

- векселя к получению,

- предоставленные авансы,

- долги участников (учредителей), касающиеся взносов в уставный капитал,

- иные должники [72, с. 159].

Такое деление классифицирует задолженность заемщиков на основании источников их возникновения, характеру задолженности, видам обязательств, отношению к кредитору.

4. По уровню гарантирования:

- гарантированные долговые обязательства,

- не гарантированные долговые обязательства.

Гарантом выполнения долгового обязательства бывают такие виды обеспечения исполнения обязательств как: поручительство, банковская гарантия, залог и др. При помощи такого деления существует возможность выявления риска того, что дебиторская задолженность будет не погашена. При определении степени риска применяются такие показатели как: материально положение поручителя или гаранта, ликвидность и стоимость предоставленного залога.

5. Еще один критерий - по вероятности взыскания:

- безопасная дебиторскую задолженность, при которой задолженность организации в границах срока, предусмотренного договором, и долги кредиторов, обеспечиваются поручительством, залогом, банковской гарантией;

- небезопасная дебиторская задолженность. В данном случае

задолженность не погасили в установленный срок, но существует вероятность ее погашения;

- обреченная задолженность. При такой задолженности истекли все сроки исковой давности, и ее не представляется возможным получить при наличии форс-мажорных обстоятельств, ликвидации должника или в случае его банкротства.

Такое деление применяется для изучения воздействия дебиторской задолженности предприятия на ее материальные успехи. Это обосновано тем, что, во-первых, понесенные предприятием расходы оказывают влияние на возрастание суммы списания обреченной дебиторской задолженности; во-вторых, по тем задолженностям, которые не оплатили в установленный срок, в бухгалтерском учете создается резерв. Такой резерв способствует уменьшению объема прибыли предприятия, и влияет на размер дебиторской задолженности с просроченным сроком исполнения. В-третьих, в налоговом учете налогоплательщики могут формировать резерв по небезопасным долгам. Это способствует уменьшению налогооблагаемой базы по налогу на прибыль.

Исключительную роль при изучении дебиторской задолженности занимает анализирование правил осуществления контроля.

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 капитала, находящего в обороте, который применяется в дебиторской задолженности по товарному (коммерческому) кредиту;

4) разработка правил кредитования 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 определяет такие основные стадии контроля за дебиторской задолженностью, как:

1) анализ должников предприятия;

2) анализ ее реальной стоимости;

3) проверка соответствия дебиторской и кредиторской задолженности;

4) разработка принципов выдачи коммерческих кредитов и авансовых расчетов;

5) изучение вероятности использования факторинга [53, с. 127].

Опираясь на вышеизложенное можно засвидетельствовать тот факт, что контроль за дебиторской задолженностью основывается на двух подходах: во-первых, сопоставление дополнительно полученной по итогам незапланированного субсидирования прибыли, которую приобрели в результате потерь и затрат, сформировавшихся при изменении правил реализации продукции; во-вторых, сопоставление и улучшение размера и сроков дебиторской и кредиторской задолженностей по критериям: уровень кредитоспособности, время отсрочки платежа, используемые правила предоставления скидок, доходы и расходы по инкассации.

При создании принципов контроля дебиторской задолженности

выявить такие характеристики как:

- обоснованные, экономической точки зрения, срок выдачи кредита заемщикам. Это срок зависит от внешних и внутренних норм. Такие факторы как устойчивая экономика, продолжительный производственный цикл и устойчивые механизм субсидирования банковским сектором позволяет использовать некоторые активы предприятия в дебиторскую задолженность, А материальные трудности, напротив, способствуют большой инфляции, приводит к сбою при проведении расчетов по всей стране, снижение платежеспособного спроса населения – способствуют ограничению подобных сроков, снижают количество продаж в кредит сокращаются. В результате предприятия начинают использовать предоплату или оплату при фактической доставке товаров;

- единые и индивидуальные стандарты кредитоспособности, сформированные на основании имеющейся истории финансовых отношений. Для этого необходимо установить постоянные связи между предприятиями и покупателями. Для того, чтобы исключить вероятные проблемы с новыми партнерами потребуется определить их платежеспособность при анализе имеющихся отчетов, а также опираться на данные, полученные от органов статистики или банков. Такие меры позволяют снизить количество не исполненных обязательств по платежам;

- установить минимальные значения для размера дебиторской задолженности;

- сформировать скидки для разных групп потребителей, в том числе скидок, которые можно разделять по объему покупки, сроку поставки или формы оплаты;

- создать способы, позволяющие контролировать проведение оплат и взыскания дебиторской задолженности.

По данным Федеральной службы государственной статистики, скорость возрастания дебиторской задолженности предприятий Российской Федерации в 2018 году составила 113,8%, а в 2017 году 103,7%, дебиторской

задолженности с просроченным сроком выполнения – 119,8% против 103,7%. Долги покупателей и поставщиков почти не растут и находятся почти на одном уровне: в 2018 году 114,3%, а в 2017 году 117,5% [75].

Таким образом, важное значение проведения анализа и управления дебиторской и кредиторской задолженностью вызвано тем, что, занимая большую часть действующих активов и пассивов они изменяют движение показателей ликвидности и платежеспособности, а также эффективности деятельности предприятия.

Создание механизма управления дебиторской и кредиторской задолженностью предполагает некоторые действия, которые нацелены на быстрое обнаружение и предотвращение вероятных рисков невозврата задолженностей. При выполнение такой задачи с дебиторами работают соответствующие внутренние службы кредитора (юридическая, финансовая, служба безопасности). Эта система построена на взаимозависимости содержания и системы задолженностей. Такая зависимость устанавливает ее субъектов, определяет вероятность вовлечения административного ресурса, проведения PR-кампаний и т. д.

1.2. Методы и инструменты управления дебиторской задолженностью в коммерческих организациях

Отметим некоторые параметры управления дебиторской задолженности:

- установление линии поведения инкассации задолженности и возможность оформления кредита для различного типа товаров и категорий потребителей;

- анализ и установление рынка потребителей исходит из предоставляемых положений оплаты, объема покупок и характеристики кредитных обращений с ними;

- проверка по объемам, приостановленным и просроченным дебиторским долгам;

- создание условий для сокращения безнадежных задолженностей и ускоренного требования задолженностей;

- создание обязательных финансовых поступлений и требований торговли;

- мониторинг финансовых поступлений от должников.

Имеется разнообразный спектр способов и средств регулирования дебиторских долгов (финансовые, управленческие) показанные на рисунке 1

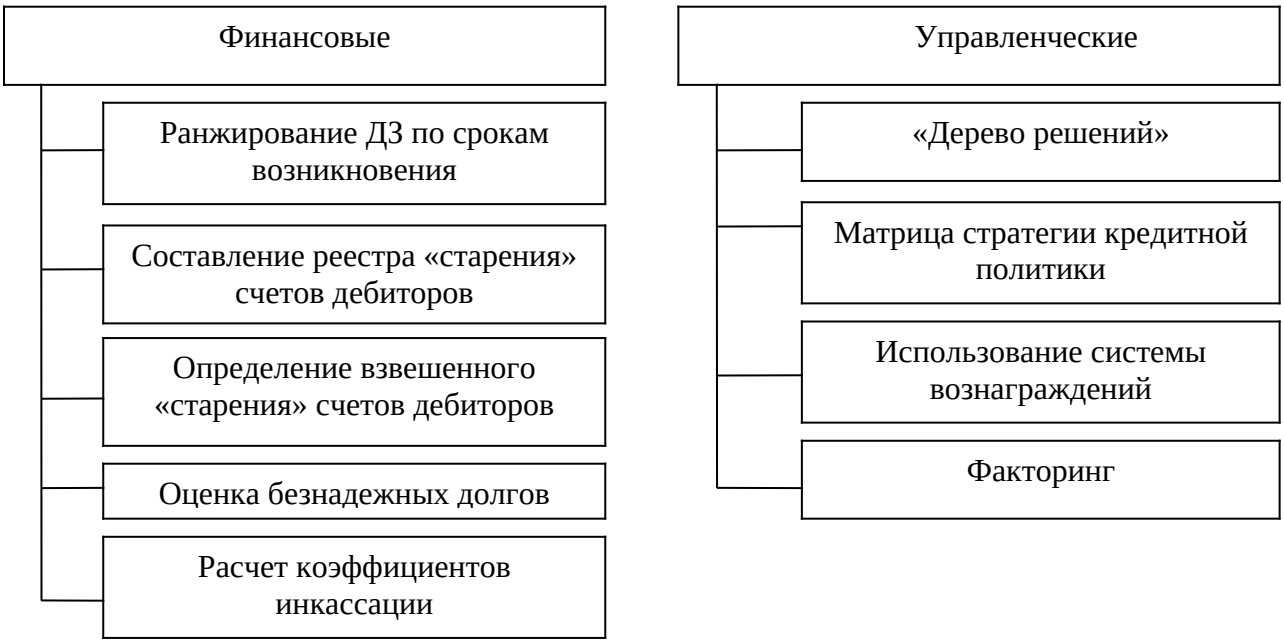

Рисунок 1 - Приемы и методы управления дебиторской задолженностью [15, с. 144]

Подчеркнем некоторые параметры управления дебиторской, где есть, регистрирование счетов и определение параметров дебиторского долга, также подсчет потребительских заказов.

Главной задачей осуществления оценки положения и результативности применения дебиторского и кредитного долга выступает создание мер по повышению качества функционирующей политики или проработке

новейшей политики кредитования потребителей, которая нацелена на максимальное повышение доходов компании, уменьшение риска неплатежеспособности и форсирование расчетов. Создавая политику управления дебиторского и кредиторского долга, отдельное внимание выделяется увеличению масштаба продаж, оптимизирование объемов долга и гарантия своевременной инкассации. Знание метода оценки и способность его применить обуславливает результативность правления обязанностями компании.

Деятели науки в сфере экономики, такие как А.Д. Шеремет, Е.М. Шахбазян, О.В. Ефимова, А.В. Панфилов, Б.К. Кулизбаков, А.А. Максютов рекомендуют разного рода методы анализа долгов организации (как дебиторской, так и кредиторской). Рассмотрим некоторые из них.

Далее рассмотрим метод анализа задолженностей, рекомендованный И.Т. Балабановым, состояий из нескольких ступеней:

- введение анализа активности объема дебиторского долга по определенным ее пунктам и, в общем;

- анализ показателей, в числе которых, к примеру, часть дебиторского долга в текущих активах, оценивание ее строение по компонентам, оценивание эффективности состояния, оценивание сомнительного долга в динамике и ее части в общем результате дебиторского долга;

- оценивание кредиторского долга происходит по образцу, изложенному ранее;

- соотношение итогов оценивания дебиторского и кредиторского долга компании; [5, с. 86].

Имеющийся метод, без сомнения, очень ценен, за счет простоты и легкости выполнения анализа, потому как для его выполнения хватает стандартизированной бухгалтерской отчетной документации. Но нужно понимать, что, этот метод не до конца развернут, авторами большинства исследований, многие пункты по различным факторам не конкретизированы или совсем не раскрыты. Предложения по выполнению анализа имеют общие

параметры и построены на показателях отчетной документации настоящих и прошедших направлений.

Шеремет А.Д. и Ефимова О.В. рекомендуют выполнять множительный анализ дебиторского и кредиторского долга.

Метод оценивания долгов, рекомендованный Кулизбаковой Б.К., сформирован на систематизации дебиторского долга по периоду ее выплаты.

В первом случае в деле с должниками рекомендуется применять персональный подход, а именно, рассматривание долгов каждого дебитора и создание способов разрешения по продолжительной совместной деятельности с ним.

Во втором случае, требуется создание направления дебиторского долга по периоду формирования и анализ ее активности. В третьем случае выполняется анализ комплекса долгов, установление удельного веса. В четвертом случае установление объема безнадежных задолженностей для обеспечения образования средств резерва, оценивание их настоящей величины и продуманного старения дебиторского долга. В пятом, последнем случае принятие способов разрешения о предоставлении системы скидок дебиторам за форсирование расчетов, о реализации дебиторского долга и др.

Главными существенным моментом осуществления этого метода является доступность ее выполнения и четкость анализа обобщенных инструкций. Не исключена персональная деятельность с крупнейшими дебиторами. Главный минус – недоступность координированного оценивания кредиторского долга компании.

В рекомендованном методе Кулизбаковой Б.К. требуются обширные данные о дебиторах и оптимальность для задач внутреннего регулирования компании, организованная на оценивание направлений прошедших этапов.

Исследование метода анализа обязанностей компании дает возможность определить некоторые моменты:

- осуществление оценивания положения прошедшего периода (ретроспективного анализа), нет способов, которые дают возможность

провести быстрый анализ изменения долгов в системе настоящего периода времени;

- метод анализа не применяет коэффициенты по показателям (МСФО), а только те коэффициенты, которые типичны для бухучета в России.

Имеется цикл исключений, они типичны для всех методов, например, выполнение множительного анализа, но примененные денежные коэффициенты в большей степени обуславливаемы учетной политикой компании. Показатели, выбранные в формате основного сопоставления, не являются наиболее благоприятными, потому как не дают оценку качеству компонентов и причин, которые влияют на них, участвующих в их подсчетах. Очень часто создает затруднение оценка настоящей рыночной стоимости долга. Неравномерное или периодическое непостоянство, усложняют применение метода распространения дебиторского долга по срокам образования и анализ, чаще всего, приводит к неправильным результатам.

Из-за этого в формате системы контроля дебиторского и кредиторского долга не всегда можно применять только коэффициент оборачиваемости.

В свою очередь из-за изменения и разнообразного направления работы компании затруднительно соизмеримы результаты использования сведений метода в компаниях разных видов деятельности. Из этого следует, что в данный момент нет возможности получить положительные сведения для выполнения координационных решений без обширного и цельного анализа дебиторской и кредиторской задолженностей организаций.

Полный анализ обязательств компании содержит такой характер оценивания:

- первоначальное оценивание, анализ и подсчет основанного на планировании предельно допустимого объема дебиторского и кредиторского долга учитывая ресурсы компании и объем инвестиций долгов;

- подсчет степени платежеспособности потребителя и кредитоспособности потребителя до момента подписания договора и их

обязательное оценивание, и контролирование во время совместной деятельности;

- анализ активности уровня долгов и создание координационных распоряжений для того, чтобы устранить неблагоприятный исход в действующих ситуациях рабочего процесса компании;

- оценивание размеров и сроков выплаты дебиторского и кредиторского долга;

- исследование внутренней предпринимательской сферы компании и установление сильных и слабых структур ее работы;

- оценивание индивидуальных и комплексных денежных показателей [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.

Во время изучения научных материалов было обнаружено, что составителями работ показано большое количество режимов и методик по регулированию дебиторского долга, но не имеет достаточно раскрытого перечня систематизированных показателей, что представляется наиболее важным при создании структуры регулирования дебиторского долга.

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

Основываясь на иерархическую структуру систематизации вполне возможно подчеркнуть два метода возврата дебиторского долга: до решения суда взыскать дебиторский долг и в судебном порядке.

В материалах есть специализированные досудебные средства и способы возврата дебиторского долга, они же предлагают подчеркнуть два вида, такие как:

- инкассация;

- способы возврата дебиторского долга;

- способы перекредитования дебиторского долга [23, с. 86].

Способы инкассации и механизмы возврата дебиторского долга гарантируют своевременное исполнение дебиторами договоренностей по предоставленным коммерческим средствам. Разберемся во всех

вышеперечисленных структурах режимов и способов регулирования дебиторского долга, опираясь на разработки, можно разделить на такие структуры влияния на заемщиков: частые психологические извещения по мобильному телефону, электронной почте, факсу, также через СМИ или рассылка данных среди ближайших подрядчиков, что в дальнейшем ведет к потере репутации у должника; правовое – претензионное дело, досудебная переписка.

В свою очередь, можно в дополнение выделить методы возврата дебиторского долга, это – взаимодействие, реструктурирование. Рассмотрим более детально каждый из этих механизмов.

Реструктурирование дебиторского долга рассматривает проработку способов, ориентированных на изменение системы обязанностей компании.

Взаимодействие представляет метод прекращения взаимных претензий компаний, это средство исполнения обязанностей, при котором прекращаются встречные претензии.

Есть множество вопросов, которые необходимо конкретизировать, они имеют большое значение в регулировании дебиторского долга, относящийся к перекредитованию дебиторского долга, демонстрирующий механизм денежных операций, которые гарантируют максимально ускоренное преобразование дебиторского долга в финансовые активы. Из этого следует, что режимы перекредитования дебиторского долга разрешают компании максимально ускорить обмен дебиторского долга в финансовые активы, таким образом, компания не только возвращает деньги, вложенные в дебиторский долг, а также передавая дебиторский долг третьим субъектам, приобретает способность регулировать качество актива.

Важной характеристикой перекредитования дебиторского долга, применяемый и в данный период времени представляет собой (факторинг, форфейтинг) а также регистрация векселей.

Семениин В.В считает, что подача искового заявления в суд представляется конечным пунктом регулирования, просроченным долгом,

указывающий что все способы досудебного регулирования не привели к эффективности. [59, с. 94].

Исходя из вышесказанного, в работе акцентируется внимание на инструментах (особенностях) возврата дебиторского долга в судебной системе.

Первым шагом в структуре возврата дебиторского долга в судебном порядке представляет собой ее возврат по судебному решению. Все начинается с подачи претензии, создание порядка досудебного регулирования разбирательств, считается исполненным при существовании ответа на претензию.

Вторым шагом при возврате дебиторского долга в судебном порядке является производство исполнения, что показывает нормы процессуального права, оно обеспечивает принудительное исполнение судебного решения и остальных юридических структур.

Если должник не может погасить долг, у компании – кредитора есть возможность обратиться в хозяйственный (арбитражный) суд с заявлением о банкротстве лица. В работе замечено, что даже при том, что суд приказал взыскать финансовые средства, это не дает полной гарантии, что должник вернет свою задолженность. По этой причине важным способом защиты прав кредитора может быть направленность взыскания на недвижимое и движимое имущество должника посредством возбуждения дела о банкротстве лица.

Применение показанных способов и режимов регулирования дебиторским и кредиторским долгом дает нам возможность увеличить качество контроля кредиторского и дебиторского долга компании.

Большое внимание инвесторы и акционеры должны уделить процедуре регулирования дебиторского долга, потому как они могут быть поставлены в заблуждение данными финансовой отчетности, что может привести к серьезным потерям по инвестициям. Рассмотрим некоторые моменты, происходящие при продаже:

1. Финансовые и производственные ресурсы снижаются на стоимость реализованной продукции;
2. Дебиторский долг повышается на стоимость продаж;
3. Различие отпечатывается на величине дохода.

Если только продажа продукции производится наличным расчетом, в этом случае компания сразу получает доход, если же покупка производится на условиях дальнейшей оплаты, то доход, в сущности, поступает собственно только после того как был выплачен счет. Инвестиции в дебиторском долге зависят от кредиторской политики компании, и главные переменные кредиторской политики такие:

- нормы кредитоспособности или материальной стабильности;

- период кредитования или промежуток времени, в течение которого предоставлен кредит;

- разница (дисконт) финансовыми средствами, зафиксированы на активизации максимально быстрой оплаты;

- система инкассации, помогающая выяснить, какой период времени счета остаются просроченными.

Система кредитования оказывает большое воздействие на размер реализации, а благоприятная система кредитования содержит в себе компромисс между затратами, взаимосвязанными с разными системами кредитования, и доходами, ведущие к наиболее высокой реализации. На практике очень трудно найти благоприятную систему кредитования с математической точки зрения – приемлемая проверка и регулирование кредита содержит в себе совмещение численного анализа и конструктивной интуиции.

1.3. Система показателей оценки управления дебиторской задолженностью

Результативность структуры регулирования дебиторского долга в компаниях представляет собой одну из первоначальных задач всех менеджеров по финансированию.

В сфере, формирующейся рыночной экономической системы в основном для каждой компании стали важными задачи результативного регулирования дебиторского долга.

Имеющаяся неустойчивость экономической системы, непостоянное материальное положение и небольшая платежеспособность некоторых компаний и субъектов, и относительно большая степень инфляции приводят к развитию сферы риска при реализации товара, и оказании перечня услуг с отсрочкой оплаты.

Для того, чтобы оценить дебиторский долг потребителей можно применить такие способы:

1. Оценивание дебиторского долга способом определение стоимости денежного потока (дисконтирование).
2. Способ оценки дебиторского долга Юдинцева С.П.
3. Способ оценки дебиторского долга РОО.
4. Коэффициентный способ установления стоимости дебиторского долга [3, с. 5].

В основании первоначального способа заложено правило денежных потоков к одному сегменту времени, другими словами, реформирование стоимости денег во времени. В этом способе главным представляется коэффициент определения стоимости денежного потока, который в свою очередь обуславливается некоторыми моментами: инфляция, кредитные ставки, ставки перекредитования и результативность дебиторского долга.

Способ Юдинцева формируется на прибыльном подходе, это значит, что определяется текущая стоимость приобретенных в дальнейшем уплат,

она же установлена тем или иным способом, их можно взять, используя одно из средств сбора задолженностей.

Рассматривая последний способ РОО, подсчет рыночной стоимости дебиторского долга происходит с такой очередностью.

Создается поиск в условиях величины дебиторского долга, такого который считается безнадежным, то есть продолжительность больше 3-х месяцев.

После выполняется материальный анализ деятельности компании – дебитора, а именно устанавливается сходство нормы коэффициентов данной ликвидности и снабжение своим капиталом этой компании. И дальше устанавливается рыночная стоимость дебиторского долга, из чего можно рассчитать дисконт.

Есть множество других способов оценивания, например:

- форма Козыря Ю. В;

- форма оценки дебиторского долга Прудникова В. И;

- бартерный способ оценки дебиторского долга Круглова М. В;

- форма, организованная на подсчете кумулятивного коэффициента снижения;

- форма Национальной коллегии специалистов - оценщиков [3, с. 5].

Несомненно, некоторые способы тяжелы и требуют больших затрат. Все зависит от потенциала организации, посредством которой можно выбрать свой способ, не требующий больших финансовых затрат.

Следующий шаг – это создание оптимального положения дебиторского долга.

Для формирования этого портфеля компании предлагается применить способ Монте-Карло. Этот способ устроен на модели совершенно случайных ситуаций. Для первичных условий берутся итоговые выводы первого и второго периода. Это значит, что мы применяем рассчитанную данную стоимость дебиторского долга компании, учитывая риск банкротства потребителей, в платежеспособности которых вы не уверенны. Без сомнения,

повышение процентов в портфеле будет у тех потребителей, у которых риск банкротства особенно мал, а дебиторский долг представляется важным, учитывая дисконтирование. Для облегчения модели портфеля компаниями может применяться настройка (ExcelMonte-Carlo). Она предназначена для сбора и обработки материалов в источнике Excel при моделировании по способу Монте-Карло. После основываясь на сформированной модели портфеля, компания вполне может определить безнадежных дебиторов и поменять политику по расположению к ним. Исходя из отношения к потребителям, у которых малая часть в портфеле, и их дебиторский долг минимален, можно использовать разные методы, которые смогут вернуть дебиторский долг. К этим методам относится возврат задолженности с помощью суда (факторинг, форфейтинг) [3, с. 5].

В конечном итоге отметим, что остается провести оценку результатов деятельности по оптимизации дебиторского долгового обязательства организации, произвести расчет приобретенного в последствие экономического результата от применяемого метода, учитывая выбор используемого средства для расчета безнадежных долговых обязательств.

С этой целью требуется рассчитать показатель экономической эффективности, который рассчитывается как отношение доходов и расходов.

Другими словами, для дебиторского долга и для возможного средства требуется сделать расчет показателя экономической эффективности, т. е. сопоставить ту прибыль, которая получится в ходе использования этого средства с затратами. И сделать выбор в сторону более эффективного средства, чей коэффициент экономической эффективности выглядит более высоким. Как правило, то, что для одного клиента является наиболее действенным средством, для другого не будет таким же благоприятным. Следовательно, для каждого клиента подходит какой-то один инструмент, наиболее ему подходящий.

Эффективное управление дебиторской задолженностью организация в обязательном порядке повышает ее ликвидность и рентабельность.

Также отметим, что в ходе анализа и управлении дебиторским долговым обязательством важно принимать во внимание риски его невозврата и риск банкротства заемщиков. В этой статье привели в пример метод для управления негативных последствий рисков дебиторского долга, состоящий из оценки качества дебиторского долга, оценки рисков «недисциплинированных клиентов», включая оценку результативности качества избранного политического курса в отношении управления дебиторской задолженностью и составления портфеля дебиторского долга.

Еще одна схема по выстраиванию механизма (системы) управления продемонстрирована на рисунке 1.2.

В соответствии с трудами В.В. Ковалева, главная задача оценки дебиторской задолженности предприятия заключается в проведении анализа его уровня и сущности текущего дебиторского долгового обязательства предприятия с точки зрения коммерческого и потребительского кредитования.

В первую очередь, анализ осуществляется для того, чтобы выявить истинную сумму и сроки погашения долгов дебитора со стороны вероятной его инкассации. Во вторую очередь производится оценка уровня дебиторской задолженности покупателей товара и услуг, ее рост.

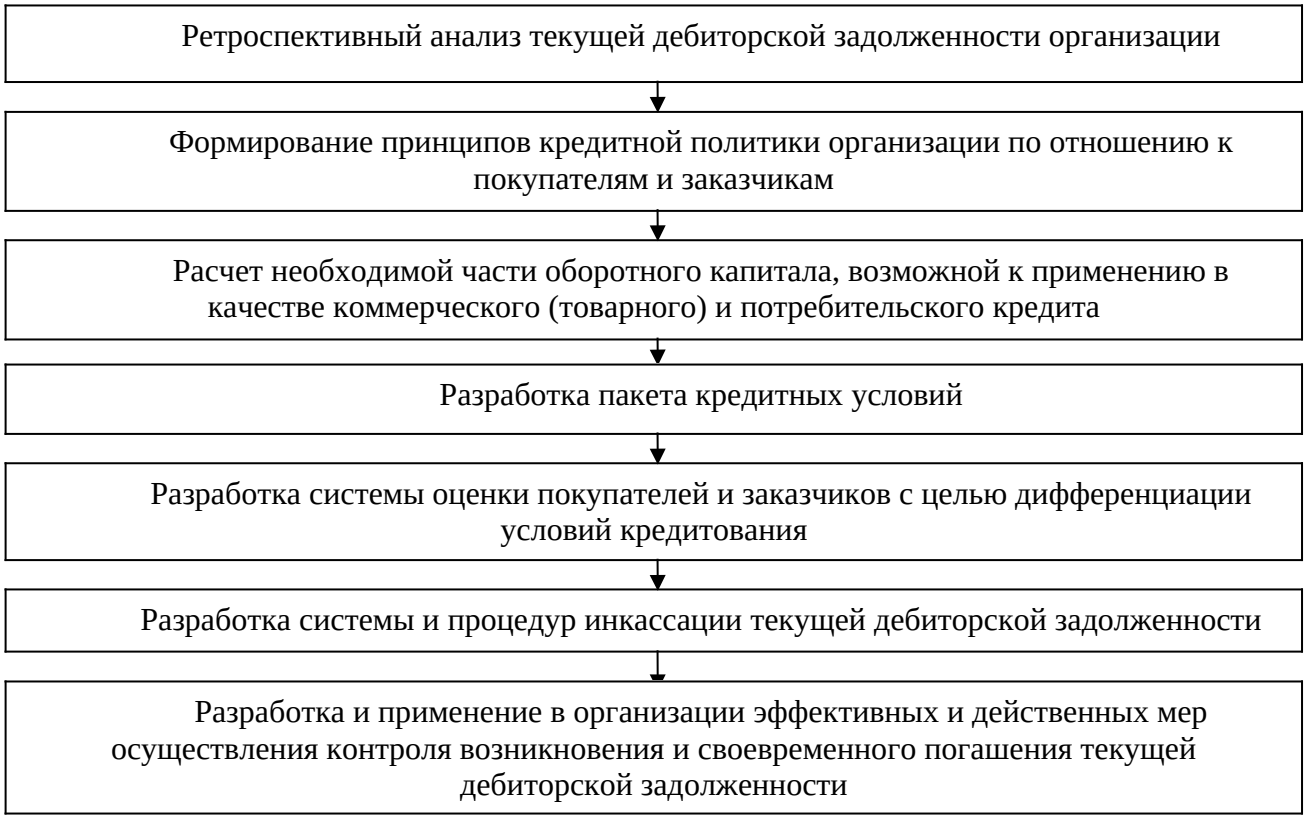

Рисунок 2 - Основные этапы управления дебиторской задолженностью [42, с. 160]

Проведение оценки осуществляется в соответствии с коэффициентами, которые представлены в таблице 1

Таблица 1.

Показатели эффективности применения 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.
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.

Показатели эффективности применения дебиторской задолженности

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.

Выявление требуемого объема оборотных активов, которые направлены в дебиторскую задолженность, рассчитывается согласно следующей формулы 1.8:

$$OK_{дз} = \frac{OP_K \cdot K_{С/Ц} \cdot (\overline{ППК} + \overline{ПР})}{360}, \quad (1.8)$$

где $OK_{дз}$ - нужная сумма оборотных активов, которые направлены в дебиторскую задолженность, тыс. руб.;

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

$K_{С/Ц}$ - 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 заемщиков выступает фундаментом для установки стандартов оценки покупателей и дифференциация факторов по предоставлению кредитования. Под понятием «кредитоспособность покупателя» принято считать набор факторов, которые характеризуют его способность для привлечения кредитных средств в организациях, и заблаговременно установленные сроки для полного выполнения своих финансовых обязательств.

На основании трудов В.В. Семенихина, оценка дебиторского долгового обязательства и расчет ее настоящей стоимости состоит из анализа долга согласно их сроков ее появления, установка размера безнадежного долга и установление резерва по сомнительным долговым обязательствам.

С точки зрения С.А. Пака самой широко используемой схемой расчета скидок и суммы кредитования выступает схема типа «d/k брутто n», обозначающая следующее:

- покупатель может получить скидку в размере d % при условии, что он производит оплату покупаемого товара в срок «k» дней с момента начала кредитного периода (к примеру, как получил, отгрузил продукцию);

- покупатель производит оплату полной стоимости всех товаров, при условии, что оплачивает их поставку в период с (k+l)-го по «n-й» день периода кредитования;

- при условии, что покупатель не производит расчеты за товар в срок «n» дней, ему необходимо в дополнение ко всему оплатить штраф, сумма которого устанавливается, зависимо от момента оплаты [32, с. 196].

На основании сказанного выше можно с уверенностью утверждать, что управление дебиторской задолженностью опирается, как правило, на две методики:

1) сопоставление 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.

Также, обратим внимание на еще один важный аспект управления оборотными активами, который состоит в проведении оценки истинной суммы дебиторского долга (возможность появления безнадежных задолженностей), используемая по категориям на основании сроков возникновения.

На 4-ом этапе проведения анализа необходимо оценить дебиторскую задолженность по срокам, которые предусмотрены инкассацией.

На 5-ом этапе требуется сделать расчет общего эффекта от вложения средств в дебиторское долговое обязательство.

Создание и использование в небольшой организации продуктивных мероприятий по реализации контроля появления и оперативного погашения, текущей дебиторского долга необходимо проводить в условиях общего механизма финансового контроля в организации в качестве самостоятельной подсистемы. К такой подсистеме можно отнести «систему АВС», которая работает по применению к портфелю дебиторской задолженности [26, с. 466].

Итог бизнес-деятельности организации, как правило, обуславливается спросом на ее товары, который, в первую очередь, имеет прямую зависимость от цены на продажу, качества товара и кредитной политики.

Политика погашения кредитных долгов имеет прямое отношение к мероприятиям, к которым, как правило, обращаются небольшие фирмы для того, чтобы взыскать просроченные задолженности. Оптимальное средство для избегания просроченной задолженности состоит в том, чтобы обратиться к процедуре взыскания до момента наступления срока платежных обязательств.

Также требуется проведение регулярного мониторинга и проверки исполнения политики дебиторской задолженности в организации малого бизнеса.

Таким образом, дебиторская и кредиторская задолженность являются естественными элементами расчетов предприятия, которые оказывают прямое влияние на его платежную способность. При изучении теории и практики управления дебиторской и кредиторской задолженностью, как неотъемлемое звено механизма управления активами организации, отметим, что главной сложностью руководства на сегодняшний день выступает выявление способов и методик оптимизации суммы и предоставления инкассации дебиторской задолженности, а также выстраивание согласно этим факторам, наиболее оптимальной кредитной политики организации.

Важно отметить еще то, что финансовый кризис выступает очень сильным испытанием абсолютно для каждой бизнес-деятельности. здесь важно не забывать, с дебиторским долгом самыми лучшими инструментами для его разрешения будут выступать точный расчет, осторожность и осмотрительность. Грамотно подобранные пути по управлению предоставят возможность для избегания огромного числа сложных ситуаций, которые связаны с ним, в том числе окажут помощь в создании условий для сохранения и укрепления финансовой устойчивости. В контексте второй главы оценим управление 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.

На сегодняшний день предприятие предоставляет полный комплекс инвестиционно-строительных услуг, включая работа над выстраиванием концепции и вплоть до ввода объекта в эксплуатацию.

Основными целями ООО «Стройторг» выступают:

- достигнуть конкурентное преимущество за счет реализации полного цикла работ по работе с проектами, производственной работе, строительным работам, исполнения и обслуживания качественной и современной недвижимости, которая соответствует всем требованиям клиентов;

- достигнуть высокий уровень конкурентной способности недвижимости ООО «Стройторг»;

- повысить уровень инвестиционной привлекательности организации;

- вывести на рынок недвижимости современные инновационные технологий и современные строительные материалы, на регулярной основе модернизировать качество строительных работ;

- использовать знания и опыт лидирующих российских и иностранных предприятий, ведущих свою деятельность в строительной отрасли.

Основные направления деятельности ООО «Стройторг»:

- работы по проектированию;

- возведение жилой и коммерческой недвижимости;

- реализация разных видов строительно-монтажных работ любой сложности;

- продажа недвижимости;

- предоставление сервиса в отношении введенной в эксплуатацию недвижимости.

Перечень работ ООО «Стройторг»:

1. Проектные работы:

- архитектурное и строительное проектирование;

- создание проектов несущих и ограждающих конструкций;

- создание проектов внутренних инженерных систем и сетей;

- создание проектов внешних инженерных систем, сетей и сооружений;

- формирование специализированных разделов проектов;

- составление генерального планирования (микрорайона, квартала, жилого комплекса, поселения, объекта);

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

2. Работы по строительству и монтажу:

- возведение несущих и ограждающих конструкций зданий и сооружений;

- работы по отделке конструкций и оборудования;

- монтажные работы по внутренним инженерным системам, сетям, конструкциям, приборам и инструментам измерения;

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

- устройство транспортных конструкций;

- защита сооружений, 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.

В организации созданы документированные процедуры системы качества и оказывается стабильная помощь для того, чтобы поддерживать их в рабочем состоянии.

Ключевая цель системы управления (системы качества) организацией выступает:

- обеспечение соответствия товаров установленным требованиям;

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

В организации успешно работает система качества, которая соответствует требованиям моделей ISO 9001, QS 9000, VDA 6.1 и утвержденному стратегическому плану организации.

Оценка результативности использования системы качества происходит за счет следующих аспектов: аудиты; расчёт расходов и убытков, которые зависят от качества; анализ реализации стратегического плана организации и удовлетворённости.

Система качества организации состоит из 31 составляющих, среди которых 20 компонентов ISO9001; требования VDA 6.1, QS9000, ISO 14001. Система качества применима ко всем этапам жизнедеятельности продукции, всем процессам деятельности НПО в контексте организации, что гарантирует в свою очередь полное исполнение потребительских требований, требований рынка, общества.

Руководство организации проводит анализ системы качества посредством документированных временных интервалов, включая и итоги годового периода. Осуществляется корректировка целей в сфере качества.

Целью проведения анализа выступает:

- обеспечить соответствие системы качества по каждой составляющей избранной модели;

- реализовать политику в сфере качества;

- определить корректирующие и предупреждающие мероприятия по модернизации системы качества;

- обеспечить качество товаров согласно утвержденным параметрам;

- определить наиболее важные направления для того, чтобы оперативно разрешать проблемы, которые связаны с удовлетворённостью потребительского рынка.

Определяющим фактором для проведения анализов выступают результаты внутренних и внешних аудитов, сведения о качестве, а также имеющие к ним прямое отношение корректировки. Исход анализов оформляется документально и сохраняется согласно утвержденным требованиям.

Разработка, утверждение, доведение до сотрудников, реализация и корректировка политического курса происходит по определенным организацией мероприятиям. Установка её целей, в том числе формирования бизнес-плана реализуется в контексте стратегического планирования организации. Разработка проекта политики качества происходит за счет усилий отдела системы качества по назначению руководителя организации, рассмотрение и утверждение которого происходит во время заседания координационного совета высшего состава руководства.

Структура управления по функциональному признаку ООО «Стройторг» указана на рисунке 3.

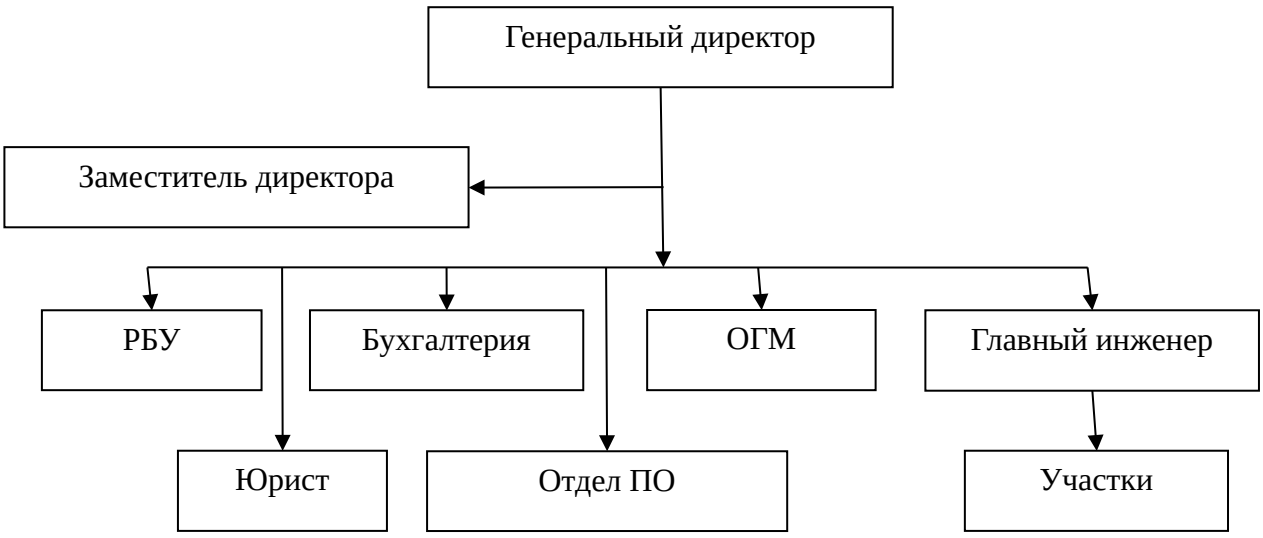

Рисунок 3 - Организационная структура ООО «Стройторг»

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 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, в качестве очень важного синтетического показателя, который характеризует экономическую результативность производственной деятельности, 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

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

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, в качестве очень важного синтетического показателя, который характеризует экономическую результативность производственной деятельности, 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 4

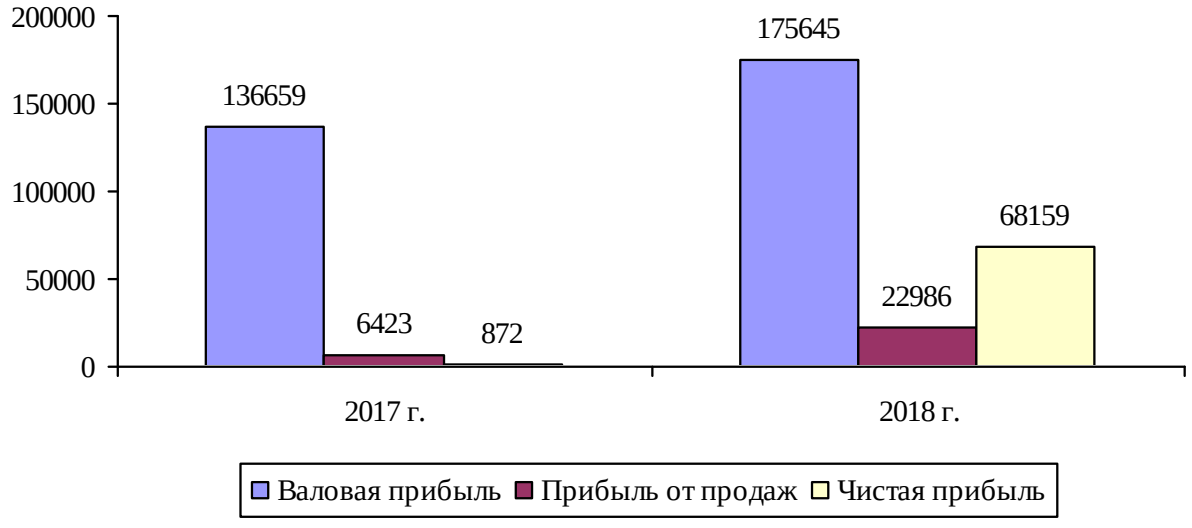

Рисунок 4 – Динамика показателей прибыли ООО «Стройторг» в 2017-2018 гг., тыс.руб.

Сведения, представленные на рис. 4 демонстрируют то, 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 указаны в таблице 3 в соответствии с данными бухгалтерского баланса ООО «Стройторг» в 2016-2018 гг.

Таблица 3

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	102	0,03	191	0,04	43	0,01	187,25	22,51

оборотные активы								
Итого активов	327085	100,00	485518	100,00	707292	100,00	148,44	145,68

Согласно данным из таблицы 3 активы в 2017 г. выросли 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 г. Такого рода зависимость принято считать допустимой, принимая в расчет направление деятельности ООО «Стройторг» – строительство, поскольку для того, чтобы выполнять работы предприятие мобилизует строительную технику в лизинг.

Рост объемов оборотных активов обуславливается, как правило, тем, что расширяется список строительных объектов и участков и наращивается объем сбыта, также предприятие осуществляет запасы для постоянного производства, по причине которой возрастает дебиторский долг.

Состав, структура и динамика пассивов ООО «Стройторг» представлена в таблице 4

Таблица 4

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

Согласно сведениям из таблицы 4 на конец 2018 г. имущество предприятие выстроено на 8,47% благодаря привлечению собственных активов. В 2016-2017 гг. у организации присутствовало нераспределенный убыток, из-за чего существует отрицательный показатель по статье капитал и резервы. Собственный капитал в 2018 г. вырос благодаря нераспределенной выручке и был равен 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 5

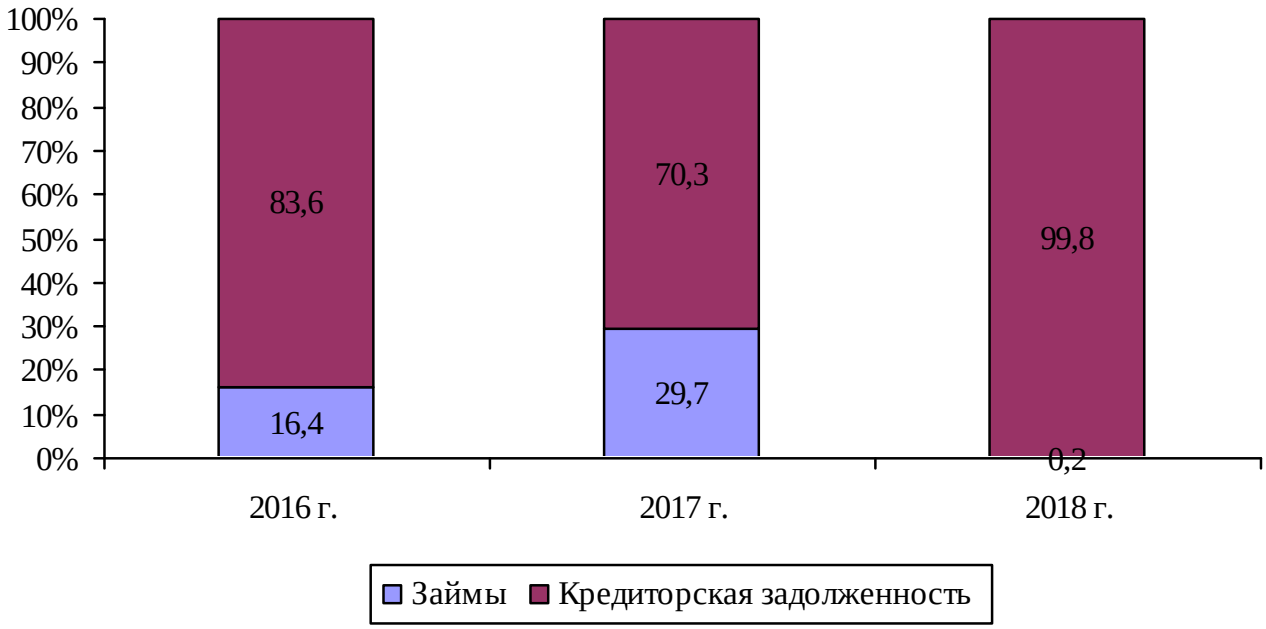

Рисунок 5 – Структура краткосрочных пассивов ООО «Стройторг» в 2016-2018 гг., %

Увеличение уровня кредиторского долга на 20,16% в 2017 г. и на 75,44% в 2018 г. обуславливается уменьшением мониторинга выплатам кредита заемщикам и понижением уровня платежной дисциплины

предприятия. Также на это влияет то, что существенные размеры денежных средств привлекались на сезонную закупку сырья.

Проанализировав ситуацию с пассивами был составлен следующий вывод - предприятие ООО «Стройторг» это предприятие, у которого отсутствует финансовая стабильность и устойчивость, в нем превышаются рамки заемных средств и присутствует кредиторская задолженность, на долю которых к концу 2018 г. отводится 91,53% всех присутствующих в организации пассивов.

В таблице 5 представлена группировка пассивов ООО «Стройторг» с учетом уровня ликвидности.

Исходя из таблицы 5 можно увидеть, что в организации в значительном объеме присутствует недостаток в виде нехватки более ликвидных средств для того, чтобы покрыть более срочные долги, т. е. к концу 2018 г., были совершены ниже представленные 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 5

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

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

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

Согласно представленным данным, можно дать определение ликвидности баланса в виде недостаточной. Тем не менее, положительный показатель перспективной ликвидности, говорит нам о том, что возможно восстановить платежную способность организации в перспективе.

Показатели ликвидности баланса ООО «Стройторг» представлены в таблице 6

Таблица 6

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

Показатель	Оптимальное 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 6

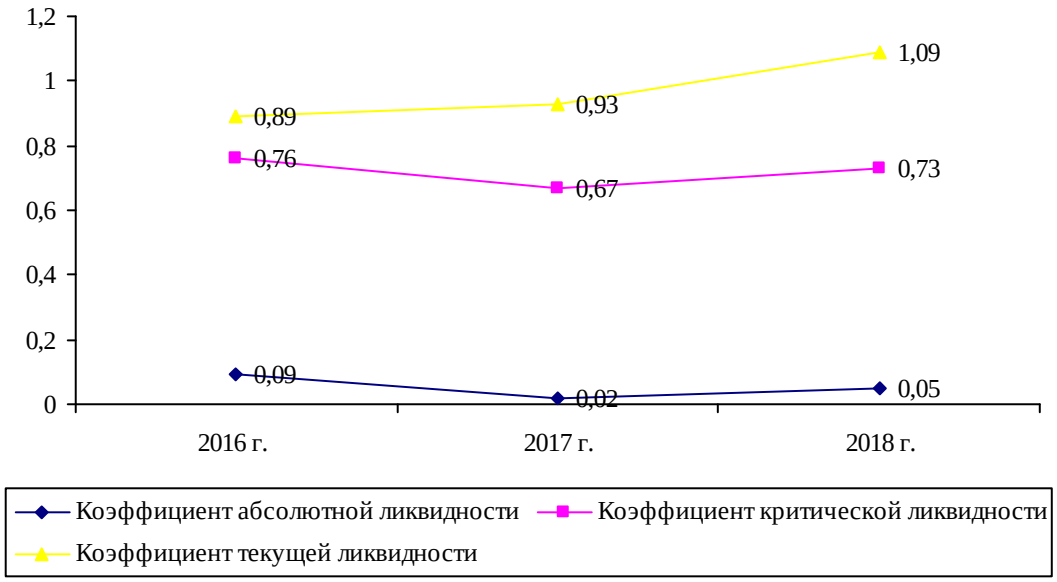

Рисунок 6 - Коэффициенты ликвидности баланса ООО «Стройторг» в 2016 -2018 гг.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть кратковременных долгов организация может погасить в скором времени посредством использования денежных средств и финансовых инвестиций. Показатели коэффициентов в разы ниже своего оптимального значения, что в свою очередь говорит о том, что благодаря денежных средствам и финансовым инвестициям, организация не сумеет организовать погашение своих долговых обязательств.

Коэффициент критической ликвидности демонстрирует, какая часть кратковременных обязательств может погаситься благодаря денежным средствам, финансовым инвестициям и расчетам с заемщиками. Значения коэффициентов находятся в пределах нормы, наблюдается динамика снижения их значений.

Коэффициент текущей ликвидности указывает на то, какая доля кратковременных обязательств организация сможет оплатить при мобилизации всех своих оборотных активов.

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 7).

Таблица 7

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 7).

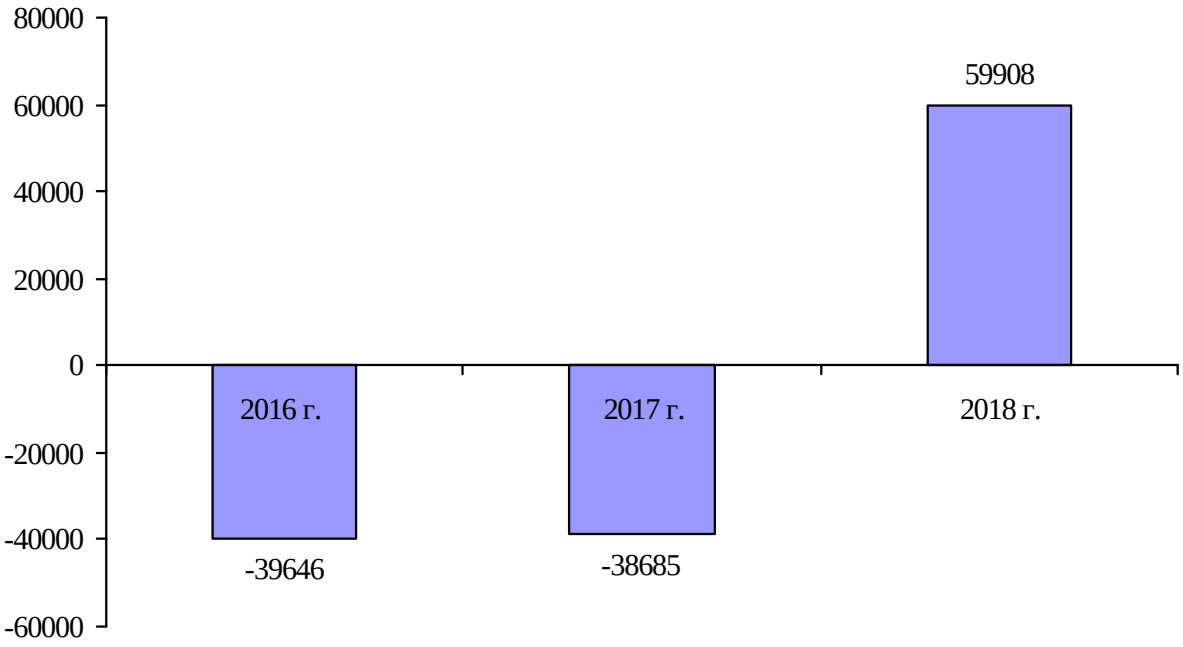

Рисунок 7 – Динамика собственных оборотных средств ООО «Стройторг» в 2016 – 2018 гг., тыс.руб.

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. 8).

Таблица 8

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

Показатель	2017 г.	2018 г.	Изменения 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

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

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 8

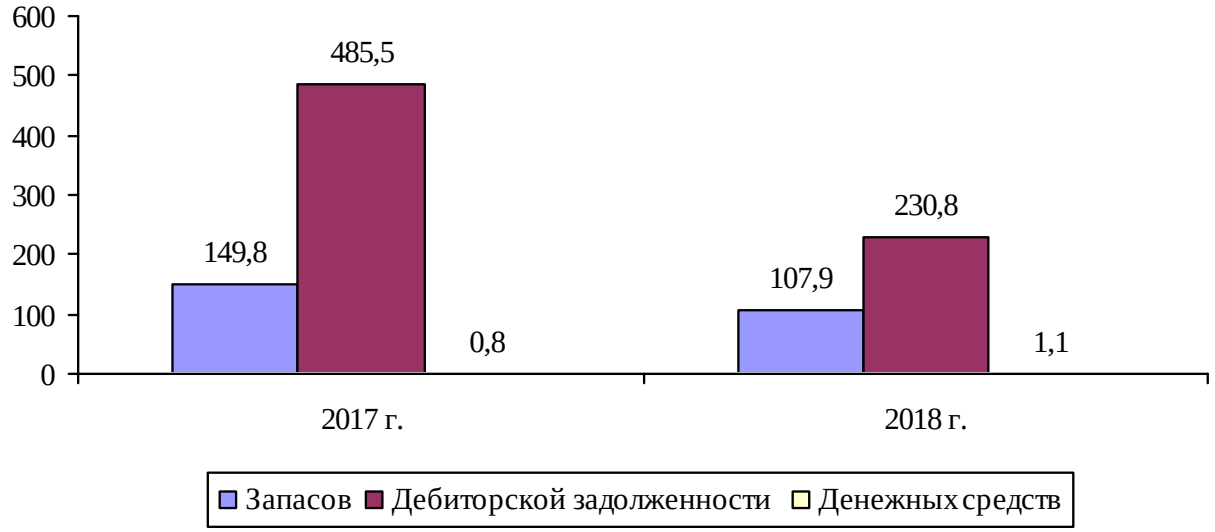

Рисунок 8 - Продолжительность одного оборота оборотных активов, дн.

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 9 рассчитана длительность производственного, операционного и финансового циклов ООО «Стройторг».

Таблица 9

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 9

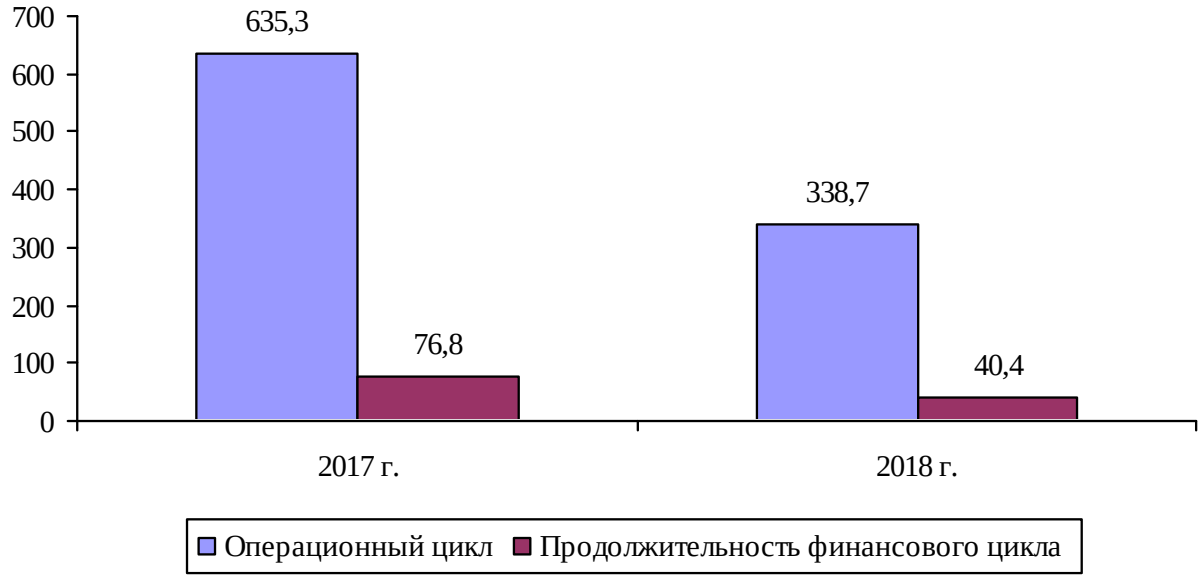

Рисунок 9 - Операционный и финансовый циклы ООО «Стройторг» за 2012-2017 гг., дни

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 10

Таблица 10

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

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

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 задолженности	245191	100	341302	100	*443248*	100	96111	101946	139,2	129,9

При анализе данных, представленных в таблице 10, 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 11

Таблица 11

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 задолженности	245191	100	341302	100	443248	100	96111	101946	139,2	129,9

Из данных таблицы 11 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 10

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.

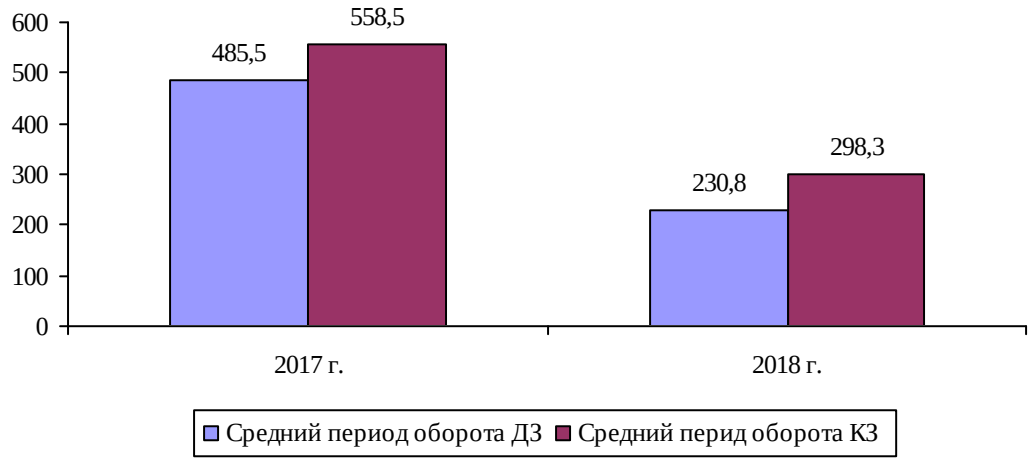

Рисунок 10 – Период оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Стройторг» в 2017-2018 гг., дни.

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 течение 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 11

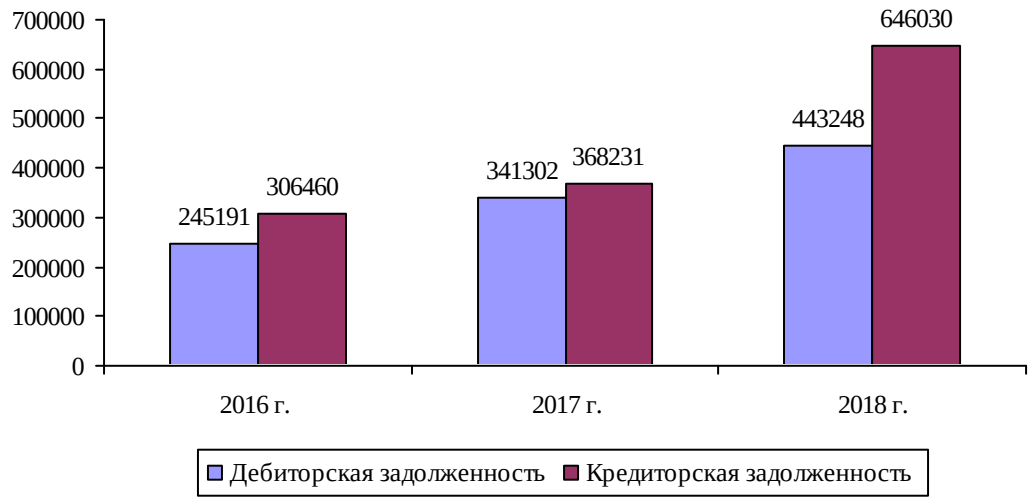

Рисунок 11 - Динамика дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Стройторг» за 2016–2018 гг., тыс.руб.

Данные рисунка 11, 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, чтобы 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.

На основании выше представленной информации, можно сказать, что дебиторская задолженность к окончанию рассматриваемого периода существенно увеличилась, что обуславливается внесением поправок в договор предоставления товарного кредита покупателям.

Происходит активное увеличение удельного веса дебиторского долгового обязательства в оборотном капитале и в прибыли от сбыта, преждевременный рост дебиторского долга с увеличением прибыли от сбыта. Также можно наблюдать уменьшение сроков времени оборачиваемости дебиторского обязательства.

Используемая политика управления дебиторской задолженности не является на 100 % эффективной и благоприятной. Отсутствует обращение к таким широко используемым методикам, как скидочная система (напротив, применяют систему штрафов).

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 данной работе была проанализирована дебиторская задолженность предприятия. Проведенный анализ способствовал определению ряда проблем в этой сфере работы предприятия. Сложности по управлению дебиторским долговым обязательством, встречающиеся в деятельности ООО «Стройторг», можно сказать носят общепринятый характер:

- отсутствует необходимый объем достоверных данных, который напрямую связан с выплатами по долгам покупателей и заказчиков;

- не сформирована регламентированная программа по работе с просроченной дебиторской задолженностью;

- не хватает сведений о повышении уровня издержек, взаимосвязанного с увеличением величины дебиторского долга и со сроком его оборачиваемости;

- нет оценки кредитной способности покупателей и заказчиков, отсутствует действенный механизм коммерческого кредитования на предприятии.

Так, основной целью кредитной политики ООО «Стройторг» выступает усиление и рост продуктивности инвестирования активов в дебиторскую задолженность, повышение показателей сбыта и доходу, включая отдачу вложенных средств.

В кредитной политике ООО «Стройторг» важно определить 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 12

Таблица 12

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 «C»: работа строится только на основе залога;

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

- для компаний с рейтингом «A»: 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 13

Таблица 13

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	

Регламент управления задолженностью в ООО «Стройторг»

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 14

Таблица 14

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 %

Изменение кредитной политики ООО «Стройторг»

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 благосостояние 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 дебиторской 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 12 - 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 выпуска продукции, продолжительность операционного цикла.

Некоторые экономисты-аналитики предлагают для контроля состояния расчетов 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 производственных 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» денег, 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.

Помимо разработанных мер в отношении управления дебиторской задолженностью были представлены и иные мероприятия, среди которых:

- применение факторинга;

- формирование резерва по сомнительным долговым обязательствам;

- обращение к системе взаимозачетов;

- определение стандартных норм оценки кредитной способности клиентов;

- формирование 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

Наиболее детальный анализ обусловленных связей формирования дебиторской задолженности дает возможность руководству ООО «Стройторг» отметить ряд важнейших в данный момент задач по ее оптимизации. В задачи предприятия входят:

- модернизация и курс на улучшение взаимодействия с контрагентами организации, которые берут товары на условиях сбыта;

- ужесточение и усиление условий взаимодействия с поставщиками;

- на качественном уровне преобразовать механизм взаимодействия с покупателями товаров организации.

Согласно первой задачи, с точки зрения авторов, наиболее верными

выступают такие рекомендации, как:

- интеграция в организационную структуру предприятия новой кадра в коллектив, который будет нести ответственность за периодический мониторинг оборота контрагентов по товарам, которые были взяты у организации для продажи;

- создать факторы, где для менеджеров главной целью выступают продажи;

- приобретение доступа к информационному сопровождению товарооборота контрагента в отношении проданных товаров субъекта хозяйственной деятельности за счет открытости ПО партнера.

Суть второй задачи заключается в том, что при длительном сроке поставке материалов и сырья, необходимо также дать определение еще одной, достаточно значимой проблеме, а именно, высокому уровню брака, трудности с возвратом комплектующих по времени, появление кредиторского долга из-за низкого качества товара, который изготовлен организацией из материала компаний-поставщиков. В рамках направленности на стратегию импортозамещения, особо отметим объективность выявления положительных аспектов воспроизводства взаимодействия с поставщиками из РФ и стран Ближнего зарубежья.

В условиях оптимизации взаимодействия с покупателями товаров очень значимым выступает применение скидки «сконто» (скидки при досрочной выплате кредита). К примеру, договор на поставку может включать пункт, в котором говорится, что покупателям необходимо произвести оплату по продукции в течение 2-х месяцев, и при выполнении данного условия он вправе рассчитывать на скидку в 5 %, включая полную выплату за товар в течение первых десяти 10 дней после подписания договора. В виде законодательной базы по управлению дебиторской задолженностью в организации, рекомендуется использовать «Положение о кредитной политике», которое устанавливает правила и регламент работы, состав комиссии по управлению дебиторского долга, порядок проведения

анализа методики оценки контрагентов, порядок расчета лимитов долгового обязательства.

В рамках данной исследовательской работы факторинг может выступать как в качестве средства финансового обеспечения, так и средством управления дебиторской задолженностью. В данном случае происходит следующее –нынешнее кредитное учреждение в условиях факторинга может приобрести не только переуступку прав требования (оформленное дебиторское долговое обязательство), но и может оказать ряд услуг организациям, которые ведут свою деятельность на условиях предоставления отсрочки платежей: реализация мониторинга за состоянием дебиторского долга относительно поставок, информирование о приближении сроков оплаты, контроль за платежной дисциплиной заемщика, создание непосредственных взаимоотношений с заемщиком.

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 13

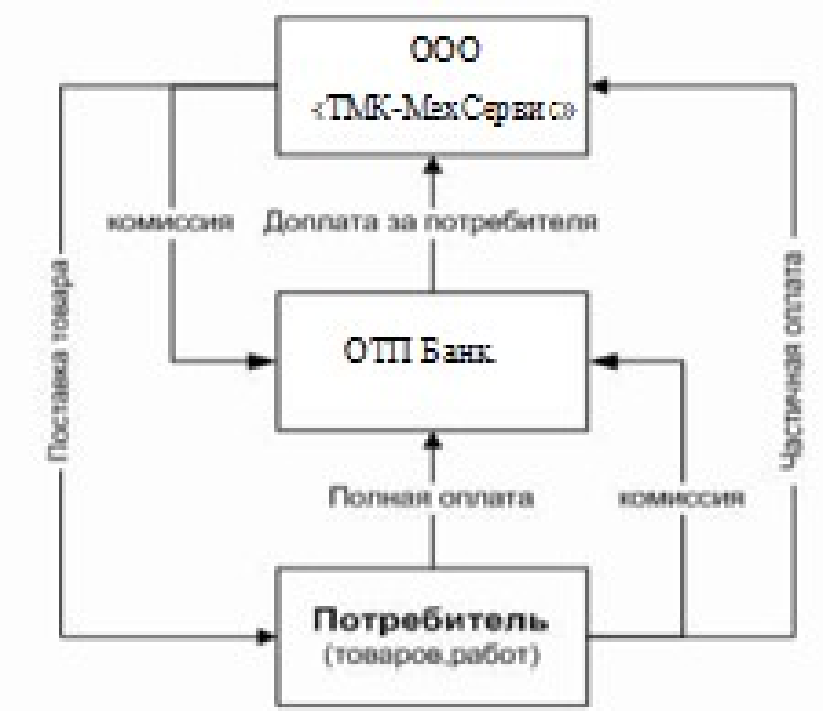

Рисунок 13 – Механизм факторинга

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;

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

Условия факторинга в России в 2018 году представлены в таблице 15

Таблица 15

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

Условия факторинга в России

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 16

Таблица 16

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 15 и 16 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 11 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.

Приобретенные финансовые активы (90% от сомнительного долгового обязательства за 2018 г.): 86877*0,9 = 78 189,3 тыс. руб.

Сопоставление полученного показателя со средним уровнем процентной ставки демонстрирует то, что проведение факторинга для ООО «Стройторг» является наиболее выгодным мероприятием, нежели финансового обеспечение по кредитованию на весь срок оплаты долгового обязательства покупателем (на 2,3 % дешевле).

В случае, где возврат задолженности, может быть придется осуществлять по решению судебной инстанции, тогда процедуру факторинга

необходимо все-таки исполнить.

В планах ООО «Стройторг» подписание контракта 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 17

Таблица 17

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 =

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

(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 отгрузке 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:

$$Ц_3 = \frac{0{,}5\%}{100\% - 0{,}5\%} \times 100 \times \frac{360 \text{ дней}}{30 \text{ дней} - 20 \text{ дней}} = 18{,}1\%$$

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.

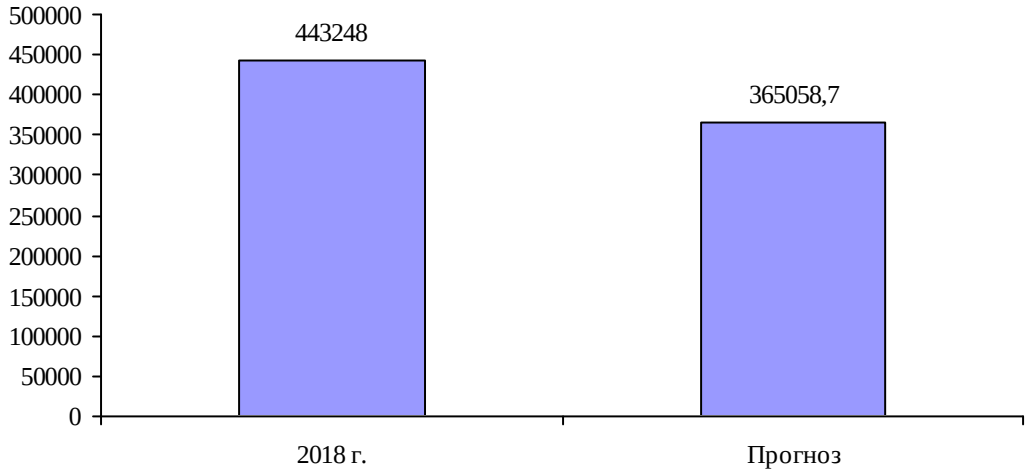

Рисунок 14 – Прогнозные значения дебиторской задолженности, тыс.руб.

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 18 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 18

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, дни.	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 дня 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 19

Таблица 19

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

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 20).

Таблица 20

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 20 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 21

Таблица 21

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 это, в первую очередь, фундамент и гарантия положительного финансового результата каждого предприятия, иначе коммерческого предоставления кредита не допустимо. Преобразование управления дебиторской задолженностью, прежде всего, будет способствовать повышению оборачиваемости оборотных средств предприятия и в перспективе приведет к финансовой устойчивости.

Дебиторская и кредиторская задолженность оказывают непосредственное влияние на статьи бухгалтерского баланса предприятия по активам и пассивам, возникающим в ходе несоответствия даты возникновения обязательств с датой выплат по ним. Сумма их балансовых остаточных средств отражается на общем финансовом состоянии предприятия, за счет чего можно сделать вывод о его платежной способности и деловой активности, судя по периоду оборачиваемости каждой из них.

Тем не менее, балансовые остатки дебиторского и кредиторского долга также могут выступать в качестве базы для того, чтобы изучить проблему влияния расчетов с дебиторами и кредиторами на финансовую обстановку на предприятии. При условии, что дебиторская задолженность превышает сумму кредиторской, тогда она может служить наиболее вероятным условием предоставления высокого коэффициента общей ликвидности. Вместе с тем это, как правило, еще говорит о наиболее быстрой оборачиваемости кредиторского долгового обязательства по отношению с оборачиваемостью дебиторского долгового обязательства. Тогда на протяжении конкретного срока долговые обязательства заемщиков преобразуются в деньги, за счет наиболее продолжительного временного

диапазона, нежели диапазоны, где предприятию требуются деньги для того, чтобы вовремя рассчитаться по кредитным долговым обязательствам. Следовательно, появляется ситуация с нехваткой денег в обороте, которая сопровождается потребностью в мобилизации новых источников финансового обеспечения. Последние, могут выступать в виде просроченного кредиторского долга, или в виде банковских кредитований.

В результате отметим, оценка воздействия балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на общее финансовое состояние предприятия необходимо проводить, учитывая уровень платежной способности (коэффициента общей ликвидности) и соблюдения периодичности преобразования дебиторского долга в деньги периодичности гашения кредиторского долга.

Важно отметить, что, в первую очередь, прибыль от реализации выступает одним единственным инструментом для того, чтобы погасить любой вид кредиторского долгового обязательства. Приход средств от реализации товаров/услуг устанавливает возможности предприятия по выплате долговых обязательств по кредитованию. В основном наибольшая доля дебиторского долга образовывается в качестве долговых обязательств со стороны покупателей. Установка с покупателями подобных договорных взаимоотношений, обеспечивающих своевременное и соответствующее поступление средств для того, чтобы выполнить выплаты кредиторам – выступает наиважнейшей и определяющей задачей управления движением дебиторской задолженности.

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

Управление дебиторской задолженностью ООО «Стройторг» способствует также установке скидочной и кредитной политики в отношении неэффективных покупателей, формированию способов ускорения востребования долговых обязательств и уменьшения безнадежных долговых обязательств, включая установку фактором реализации, которые

обеспечивают гарантированный приход финансовых средств. На предприятии такого рода меры и действия отсутствуют.

Итог проведения анализа кредитной политики ООО «Стройторг» способствует выстраиванию понимания того, что на предприятии нет заранее обдуманного стратегического плана по кредитной политики. Политический курс предприятия касательно выплат по всем счетам к получению выступает, как слишком строгий курс. Это обуславливает то, что оплата по недостаточно многочисленным дебиторским счетам производится при соблюдении всех сроков.

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.

При этих условиях, скорее всего, наиболее верным решением выступало бы немного облегчить общепринятые условия оплаты, которые используются для мониторинга по выплатам дебиторской задолженности и вместе с тем, разработать не слишком гибкую инкассационную политику. В целом ряд данных мер и действий выступает характерными чертами умеренной формы кредитной политики.

В рамках третьей главы выпускной квалификационной работы была произведена разработка мер касательно инкассации дебиторского долга и минимизации кредиторского, в том числе были оценен потенциал представления скидок и сделан расчет экономического результата от разработанных мер и действий.

В результате предложенных мероприятий дебиторская задолженность снизится на 74 189 тыс. руб., а кредиторская – на 28047 тыс. руб., что повлечет за собой рост продуктивности эффективности управления дебиторским долговым обязательством, поскольку оборачиваемость дебиторской задолженности возрастет практически на 0,2 оборота, что, соответственно, повлечет за собой сокращение длительности

оборачиваемости. Период оборачиваемости дебиторской задолженности будет снижен на 33 дня и кредиторской задолженностей на 22 дня.

В результате, усиление и увеличение эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности будет способствовать существенному росту платежной способности предприятия. Понижение коэффициента быстрой ликвидности, напрямую обуславливается уменьшением дебиторского долгового обязательства, направленное ранее на расчет с кредиторами. Так, покупатели смогут наиболее быстро совершать обязательные платежи по собственным долговым обязательствам, а также поднимется уровень платежной дисциплины рассматриваемого предприятия.

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)