

Министерство образования и науки РФ
Автономная некоммерческая организация высшего образования
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
Факультет экономики и управления
Кафедра менеджмента
Программа высшего образования
Направление «Менеджмент»
Профиль « Финансовый менеджмент»

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой:

к.э.н., доцент Балановская А.В.



ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
«Управление дебиторской задолженностью организации»

Выполнил:

Лысенко Ксения Акимовна М-41



Научный руководитель:

к.э.н. доцент Павлович В.Е.



Самара

2017

**Министерство образования и науки РФ
Автономная некоммерческая организация высшего образования
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
Факультет экономики и управления
Кафедра менеджмента
Программа высшего образования
Направление «Менеджмент»
Профиль « Финансовый менеджмент»**

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой:

к.э.н., доцент Балановская А.В. _____

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
«Управление дебиторской задолженностью организации»**

Выполнил:

Лысенко Ксения Акимовна М-41 _____

Научный руководитель:

к.э.н., доцент Павлович В.Е.

Аннотация

Управление дебиторской задолженностью организации

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление, форвардная задолженность, резерв,

Рассмотрены основные этапы жизненного цикла дебиторской задолженности, выявлены особенности дебиторской задолженности как объекта управления. На примере рассматриваемой организации ООО «Стройторг» определена форвардная дебиторская задолженность и сформулированы подходы к образованию фонда на покрытие убытков от дебиторской задолженности, безнадежной к взысканию силами предприятия

Оглавление

Введение.....	4
1. Теоретические основы управления дебиторской задолженностью.....	6
1.1 Сущность и экономическое содержание дебиторской задолженности ...	6
1.2. Методы управления дебиторской задолженностью	22
2. Анализ дебиторской задолженности ООО «Стройторг»	29
2.1 Характеристика предприятия	29
2.2. Состояние и структура дебиторской задолженности	37
3. Разработка системы управления дебиторской задолженностью	50
3.1 Работа с дебиторской задолженностью, безнадежной к взысканию силами предприятия	50
3.2 Формирование фонда для покрытия убытков от дебиторской задолженности	52
Заключение.....	61
Список литературы.....	63

Введение

Глобальный финансовый кризис вынудил предприятия оптимизировать финансовые ресурсы и систему расчетов, с контрагентами с целью поддержания на приемлемом уровне финансовой устойчивости организации, укреплению ее позиций на рынке.

В условиях растущей экономики увеличение объема продаж является первоочередной задачей, выполнение которой любыми средствами (вплоть до бесконтрольного увеличения дебиторской задолженности) поощряется руководством предприятия. А в кризис, когда большинство предприятий малого и среднего бизнеса в России работает в условиях дефицита финансовых ресурсов, на первый план выходит задача поддержания ликвидности и платёжеспособности.

Средства, поступающие от дебиторов, являются одним из основных источников пополнения оборотных средств хозяйствующих субъектов. Любая задержка с поступлениями инкассируемой дебиторской задолженности вызывает массу проблем: поддержание приемлемого уровня ликвидности, финансовой устойчивости, оплата кредиторской задолженности, финансирование текущей деятельности и т.д., что в свою очередь, приводит к необходимости анализа дебиторской задолженности, поскольку руководители соответствующих служб, ответственных за расчетные операции (службы маркетинга, сбыта, планово-финансовые, бухгалтерия и др.) обязаны иметь представление о составе и структуре задолженности, сроках ее погашения, качестве обеспечения и т.д. Данная информация является основой для формирования стратегических планов и бюджетов организации.

Дебиторская задолженность является особым активом предприятия. С неё уже уплачены НДС и налог на прибыль, но денежные средства от дебиторов только ожидаются и могут не поступить. Дебиторская задолженность, таким образом, является в отличие от запасов и денежных средств виртуальным, существующим только в бухгалтерских документах активом. Анализ величины и качественного уровня дебиторской задолженности позволит обеспечить собственников и

менеджеров предприятия достоверной и своевременной информацией о проблемах с выплатами по текущим обязательствам, финансированием операционной деятельности, обозначит сильные и слабые стороны менеджмента, внутрихозяйственные резервы, помогает скоординировать деятельность в соответствии с потребностями компании.

Работа с дебиторской задолженностью сложна и требует комплексного подхода. Поэтому тема выпускной квалификационной работы является актуальной.

Цель работы сформировать систему управления дебиторской задолженностью

Задачи, вытекающие из поставленной цели:

- рассмотреть существующие на сегодняшний день теоретические основы управления дебиторской задолженностью;

- проанализировать состояние с дебиторской задолженностью на рассматриваемом предприятии;

- предложить мероприятия по совершенствованию управлением дебиторской задолженностью на рассматриваемом предприятии.

Предмет исследования - методы управления дебиторской задолженностью в коммерческой организации.

Объект исследования - ООО «Стройторг».

Работа состоит из введения, трёх глав, заключения и списка использованной литературы.

В первой главе изложены основные теоретические положения и рекомендации по управлению дебиторской задолженностью;

Во второй главе проанализировано финансовое состояние ООО «Стройторг», рассмотрена работа предприятия с дебиторской задолженностью.

В третьей главе предложены мероприятия по совершенствованию управлением дебиторской задолженностью на предприятии.

1. Теоретические основы управления дебиторской задолженностью

1.1 Сущность и экономическое содержание дебиторской задолженности

Термин «управление» в наиболее общем смысле означает целенаправленное воздействие на какой-либо объект с целью сохранения/приобретения им заданного состояния.

Под системой управления понимается совокупность определённым образом объединённых элементов для осуществления управления: субъект управления, объект управления, средства диагностики состояния объекта управления, средства воздействия на объект управления. Элементы системы управления, в свою очередь, могут быть представлены как системы более низкого порядка.

В организациях, как правило, применяются автоматизированные системы управления, то есть включающие человека в контур управления, и использующие современные технические средства для сбора и анализа информации.

Синтез систем управления начинается с анализа объекта управления, в нашем случае - дебиторской задолженности.

Для описания **дебиторской задолженности** как системы в данной работе использовались методологические подходы (**СистП¹**), на основе работ И.В.Блауберга-В.Н.Садовского-Э.Г.Юдина [25].

$$\text{СистП}^1 = \{W, MЭ, СВС, ОТН, СВС, (\text{Str}(\text{Org})), (\text{ier}), E, G, B, I\}, \quad (1)$$

где **W** - целостность системы;

MЭ - множество членений системы на элементы;

СВС - свойства системы;

ОТН - отношения системы с другими системами;

СВС - связи системы с другими системами;

Str - структура (организация) системы;

ier - иерархия строения системы;

E - взаимоотношения системы со средой;

G - цели системы и ее подсистем;

B - описание поведения системы, включая ее развитие;

I - информационный аспект системы.

Иными словами, для достаточного описания дебиторской задолженности необходимо описать её по вышеприведённой схеме.

Существует несколько используемых определений понятия «дебиторская задолженность».

Общая схема поиска определений для научно-исследовательских задач предполагает поиск определений в нормативных источниках, затем в учебной литературе, в последнюю очередь - в научных публикациях.

Рассмотрим нормативные источники. В Гражданском и Налоговом кодексах Российской Федерации не даётся определения дебиторской задолженности. В ст. 307 Гражданского кодекса РФ дебиторская задолженность наряду с кредиторской задолженностью входит в более общее понятие «обязательство», которое определяется следующим образом: «В силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности».

В РСБУ (Российских стандартах бухгалтерского учёта, в некоторых источниках - Российских правилах бухгалтерского учёта / РПБУ) нет определения дебиторской задолженности [5,6]

В МСФО (Международных стандартах финансовой отчётности), стандарте 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» дебиторская задолженность считается одним из видов финансовых активов, а именно финансовым активом с фиксированными или определяемыми платежами, которые не котируются на активном рынке [12].

Финансовый актив - это документ, дающий его владельцу право требования денежных средств у организации или физического лица.

Перейдём к системному описанию дебиторской задолженности.

W- целостность дебиторской задолженности заключается в том, что в бухгалтерском балансе сумма дебиторской задолженности отражается по коду строки **1230**, где указывают дебетовое сальдо следующих счетов:

- 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» в части авансов, перечисленных в счет предстоящей поставки материальных ценностей, выполнения работ, оказания услуг.

- 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в части стоимости товаров (работ или услуг), отгруженных (выполненных), но не оплаченных покупателями или заказчиками.

- 68 «Расчеты по налогам и сборам». Речь идет о налогах, излишне перечисленных в бюджет организацией или взысканных налоговым органом;

- 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» - в случае излишне перечисленных организацией страховых взносов в Фонд социального страхования РФ, Пенсионный фонд РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования или излишне взысканных внебюджетными фондами взносов;

- 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» - при излишне выплаченной заработной плате;

- 71 «Расчеты с подотчетными лицами» - при условии выдачи денежной суммы под отчет;

- 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» - например, выдача займа предприятия своим работникам, задолженность сотрудников по возмещению материального ущерба;

- 75 «Расчеты с учредителями» - в части задолженности учредителей по взносам в уставный капитал предприятия;

- 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» - предназначен для обобщения информации о расчетах с дебиторами при условии, если бухгалтерские операции не оформляются счетами, названными выше (например, в части начисленных и признанных должниками санкций за нарушение условий

хозяйственных договоров; задолженностей сторонних лиц; дивидендов, причитающихся к получению с других организаций).

Поскольку основная часть дебиторской задолженности формируется от расчётов с покупателями, основная её часть фиксируется на счёте 62, и в настоящей выпускной квалификационной работе будет рассматриваться только эта часть дебиторской задолженности.

МЭ - множество членений системы на элементы. Элементы дебиторской задолженности могут быть выделены как по естественным, так и по искусственным признакам¹. К естественным можно отнести дебиторскую задолженность по покупателям, дебиторскую задолженность в *i*-м месяце, дебиторскую задолженность по работникам отдела продаж.

К искусственной классификации следует отнести прежде всего связанную с системным признаком **В** - описание поведения системы, включая ее развитие - по периодам её жизненного цикла, наиболее наглядно изложенным А. В.Прокудиным [22]

Процесс жизненного цикла и возможных состояний дебиторской задолженности изображен на рис. 1.

На рис. 1 данный период времени, предшествующий появлению дебиторской задолженности обозначается фигурной скобкой с надписью «Подготовительный период» по оси времени. В этот период производятся все действия, обуславливающие появление задолженности. В это время происходят знакомства, переговоры, проверочные и другие подготовительные мероприятия, определяются объемы будущей задолженности, сроки и условия ее погашения и принимается окончательное решение о кредитовании. Завершается подготовительный период в момент времени **А**, когда задолженность либо возникает (в случае принятия положительного решения по сделке), либо нет (в противном случае).

¹ Естественная классификация - это использование естественной взаимосвязи между элементами. Искусственная классификация использует специально вводимые признаки для решения практических задач.

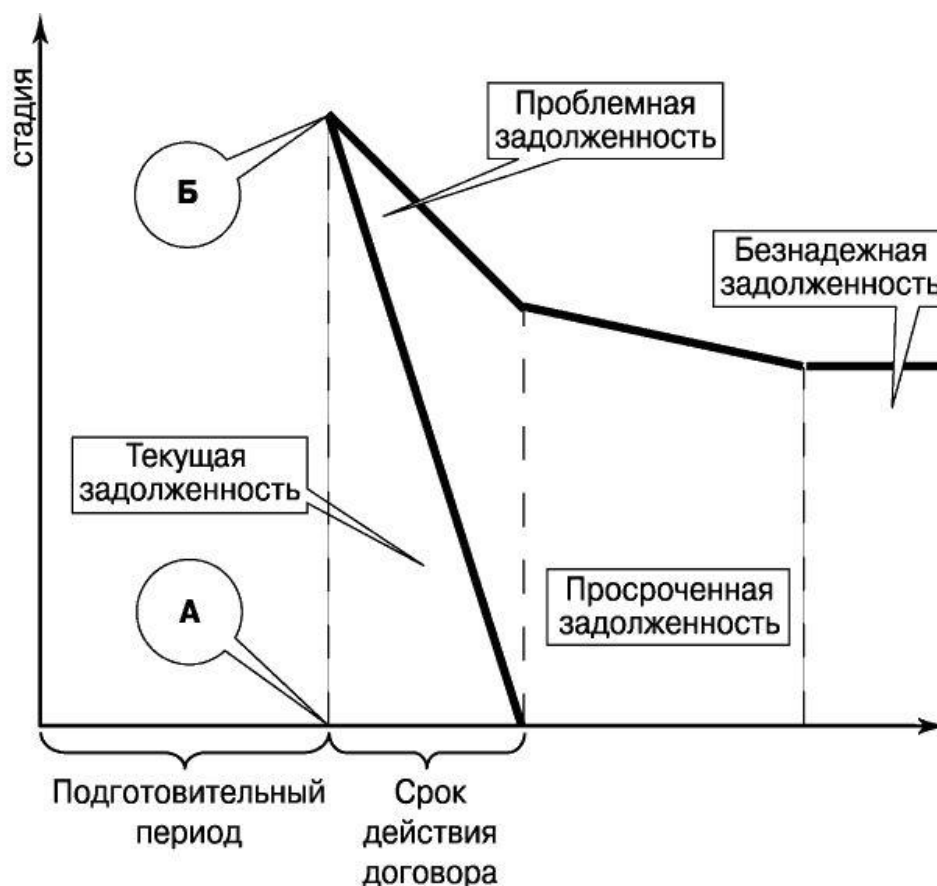


Рисунок 1 – Возникновение и эволюция дебиторской задолженности

В момент заключения договора в точке А возникает задолженность предварительно оговоренного размера (точка Б на рис. 2), называемая текущей (дебиторской) задолженностью. В каждый конкретный момент времени в соответствии с договором величина дебиторская задолженность может быть рассчитана. Если заемщиком неукоснительно соблюдаются условия договора о погашении задолженности, то к концу срока действия договора задолженность ликвидируется. Жизненный цикл дебиторской задолженности на этом прекращается.

Таким образом, текущая дебиторская задолженность:

- возникает в ходе нормального операционного цикла;
- срок её жизни предусмотрен условиями договора.

Если же покупатель на условиях отсрочки платежа (де-факто заёмщик) нарушает условия договора в части оплаты: не соблюдает сроки оплаты или производит оплату меньшими, чем указано в договоре, суммами, он не успевает

полностью погасить задолженность к окончанию договора. Начинает образовываться проблемная дебиторская задолженность. Превышение реальной задолженности над текущей (расстояние по вертикали между верхней и нижней линиями) называется проблемной задолженностью.

Если в течение срока действия договора заемщик не погасил задолженность полностью, то проблемная задолженность превращается в просроченную. Теоретически просроченная задолженность может иметь сложную структуру и может состоять из сумм, непогашенных по основному долгу, процентов за пользование товарным кредитом, различным видам штрафных санкций, - все из условий конкретного договора.

Предприятие-кредитор, как правило, предпринимает попытки взыскать просроченную задолженность и иногда ему это удаётся.

Но здесь нужно остановиться на одном важном свойстве просроченной дебиторской задолженности, называемом «старение».

Дело в том, что для каждого заёмщика существует своя величина т.н. кредитной нагрузки, в нашем случае ежемесячных выплат по долгам, которые заёмщик может делать без ущерба для своего операционного процесса. Эти выплаты относятся к постоянным затратам. Если выручка заёмщика неожиданно снижается или заемщик нарушает финансовую дисциплину (направляет денежные средства не по назначению), он не может гасить задолженность по плану, и она «стареет».

Заёмщик теряет возможность расплатиться по прошлым просроченным обязательствам, так как у него постоянно появляются новые. Вероятность взыскания просроченного долга резко уменьшается со временем.

Итоговая сумма задолженности при этом может несколько снизиться (если выплачиваемые суммы превышают нарастающие штрафные санкции), но может случиться и так, что при отсутствии платежей со стороны потребителя сумма просроченной задолженности будет расти. Чем «старее» долг, тем труднее его получить.

По прошествии некоторого времени просроченная задолженность превращается в т.н. безнадёжную. «Безнадёжная» - это разговорно сокращенный

термин. Правильно: безнадежная к взысканию силами предприятия (кредитора). Безнадежная к взысканию задолженность, как отмечает А.В.Прокудов, это не объективно, то есть по независящим от кредитора причинам возникающая задолженность, а субъективно признаваемая таковой. Начиная с некоторого момента времени на взыскание некоторой суммы из просроченной задолженности требуется потратить (в виде зарплаты сотрудникам, прямых и накладных расходов на эту деятельность и т. д.) сумму, значительно превышающую ту, которая может быть взыскана,- взыскание долга становится экономически нецелесообразным. Взыскивать долг, разумеется, нужно, но делать это силами самого кредитора экономически неоправданно.

Рассмотрим функции дебиторской задолженности.

Функция 1 - инструмент стимулирования спроса. Под влиянием рыночной конкуренции хозяйствующие субъекты стремятся привлечь как можно больше покупателей, предоставив им отсрочку (рассрочку) оплаты приобретаемых товаров, что приносит выгоду в виде увеличения объема продаж. В данном случае дебиторская задолженность является ожидаемой и планируемой в рамках кредитной политики организации. В связи с этим одной из нерешенных методических проблем является проблема оценки эффективности использования стимулирующей дебиторской задолженности как маркетингового рычага, увеличивающего спрос на продукцию (работы, услуги) и объем продаж. Эта функция играет положительную роль.

Функция 2 - дебиторской задолженности дополнительный инструмент управления в финансовой политике организации для целей слияния и поглощения, предполагается скупка дебиторской задолженности и последующее банкротство/слияние.

Функция 3 - скрытая форма инвестирования, так как для организации-дебитора это бесплатный источник дополнительных оборотных средств; для организации-кредитора это возможность сохранения и расширения рынка распространения товаров, работ, услуг и одновременно способ отсрочки

налоговых платежей при расчетах между взаимозависимыми, аффилированными юридическими лицами.

Рассмотренный жизненный цикл задолженности на всех стадиях – от ее появления до превращения в безнадежную даёт потенциальную картину эволюционирования задолженности в каждом конкретном договоре. В то же время для анализа эффективности управления дебиторской задолженностью необходимо перейти к некоторым интегральным критериям, характеризующим ситуацию с задолженностью на предприятии в целом.

Если предприятие активно развивается, то в общей сумме дебиторской задолженности в каждый момент времени можно выделить и текущую, и проблемную, и просроченную, и безнадежную. У предприятия непременно есть несколько сделок, задолженность по которым является текущей, но к моменту их окончания она вполне может стать просроченной. Априори невозможно сказать, что предприятие не получит просроченной дебиторской задолженности в планируемом периоде. В имеющемся объеме дебиторской задолженности в каждый момент времени присутствует и уже «проявившаяся», и еще «не проявившаяся» просроченная задолженность, которая, тем не менее, безусловно, возникнет в будущем. В итоге оценить, каков на сегодняшний день реальный уровень безнадежной к возврату задолженности на предприятии оказывается очень сложно. Руководство предприятия, таким образом не имеет достаточной информации для принятия правильного управленческого решения. Для выхода из данной ситуации можно предложить следующую схему.

Изменение структуры дебиторской задолженности происходит постоянно, в зависимости от имеющихся условий деятельности предприятия и политики его руководства.

Гипотетический способ точно узнать, каков в каждый момент времени полный объем просроченной дебиторской задолженности на предприятии заключается в том, чтобы прекратить деятельность предприятия по заключению новых договоров, приводящих к образованию задолженности вообще,

ограничившись только сопровождением уже заключенных договоров. Предполагается, что в это время предприятие будет заниматься только получением денег от контрагентов в обычном своем темпе, не форсируя усилия.

Для такого типа задолженности введён специальный термин: «полная ликвидационная просроченная задолженность», поскольку для ее получения, нужно на некоторое время (иногда – на продолжительное) фактически ликвидировать деятельность предприятия. Та задолженность, которой не было в момент начала «ликвидации», но которая проявилась к окончанию деятельности, имеет более благозвучное название – форвардная безнадежная задолженность: она включает в себя задолженность, которая возникнет в будущем по сделкам, заключенным на сегодняшний день.

В итоге предприятие получит следующий результат

$$\text{Ликвидационная задолженность} = \text{Просроченная} + \text{Форвардная} \quad (2)$$

Объем ликвидационной задолженности или ее доля в общем объеме задолженности – информативный показатель успешности управления задолженностью вообще. Однако приведенный выше точный способ вычисления форвардной задолженности является, конечно, совершенно неприемлемым. Поэтому в ежедневной работе прибегают к различным приближенным вычислениям или к оценкам объема форвардной задолженности.

Величина ликвидационной задолженности в каждый момент времени существенно превышает объем «проявившейся» просроченной задолженности. Это происходит вследствие того факта, что в в каждой сделке, даже еще не совершенной, гипотетически присутствует какая-то доля просроченной задолженности. Момент её проявления имеет вероятность, отличную от нуля, но может быть определён статистическим методом на основании имеющейся управленческой отчетности

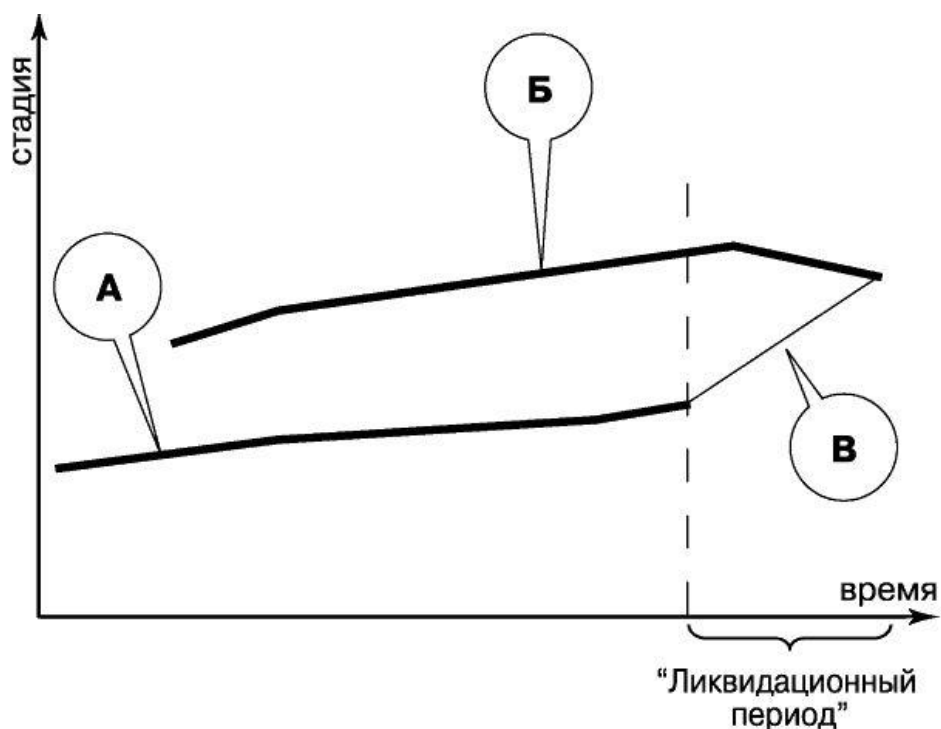


Рисунок 2 - Схема образования форвардной задолженности

По данным, основанным на опыте работы с российскими предприятиями, объем ликвидационной задолженности в каждый момент времени у них не менее чем в полтора раза превышает объем проявившейся к этому моменту просроченной задолженности.[]

Дебиторская задолженность – важный компонент оборотных активов. Известно, что в составе активов организаций дебиторская задолженность имеет стоимость и играет достаточно важную роль в сфере предпринимательской деятельности. Дебиторская задолженность не обладает функцией товара, следовательно, продаваться может только уступка права требования, а она, в свою очередь, имеет цену лишь в случае появления потребительской стоимости, которая проявляется у покупателя в результате своевременного погашения дебиторской задолженности покупателя, возникшей по другой сделке, а также в случае предотвращения убытков, получения от дебитора выгодных покупателю товаров (услуг), установления контроля над дебитором [28].

Дебиторская задолженность как экономическая категория, выражающая финансовые отношения между дебитором (должником) и кредитором, - это:

- один из видов оборотных активов предприятия;

- неполученная часть его выручки от продаж;
- отдельный вид отношений, возникающий из договора, а также вследствие причинения вреда и иных оснований (ст. 307 и др. ГК РФ)[1].

В настоящее время размер и структура оборотных активов предприятий сильно изменены за счет большой доли дебиторской задолженности, доля которой на многих предприятиях колеблется от 3 до 90%. Естественно, значительные размеры дебиторской задолженности замедляют ее оборачиваемость, а также оборачиваемость оборотных активов и активов в целом, увеличивают длительность финансового цикла предприятия.

К тому же увеличенная дебиторская задолженность требует дополнительных источников денежных средств.

Возникновение дебиторской задолженности при системе безналичных расчетов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности предприятия. В отличие от производственных запасов и незавершенного производства, которые сложно резко изменить путем принятия того или иного решения, дебиторская задолженность полностью зависит от политики предприятия относительно покупателей и продукции.

Чаще всего в хозяйственной деятельности предприятия встречаются расчеты с покупателями и заказчиками за товары, работы и услуги. Эта статья занимает наибольший удельный вес в общей сумме дебиторской задолженности, показанной в балансе предприятия

Показатели, характеризующие финансовое состояние можно условно разделить на группы, отражающие различные стороны финансового состояния предприятия. К ним относятся:

- коэффициенты ликвидности;
- показатели структуры капитала (коэффициенты устойчивости);
- коэффициенты рентабельности;
- коэффициенты деловой активности.

Способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам называется ликвидностью. Предприятие считается ликвидным, если оно в состоянии

выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя оборотные активы. Основные средства, если они не приобретаются с целью дальнейшей перепродажи, в большинстве случаев не могут быть источниками погашения текущей задолженности предприятия. Из всех активов организации наиболее ликвидными являются оборотные активы, а из всех оборотных активов абсолютно ликвидны денежные средства, краткосрочные финансовые (ценные бумаги, депозиты и т.п.), а также не просроченная дебиторская задолженность, срок оплаты которой наступил.

Другую часть оборотных активов нельзя с большей уверенностью назвать высоколиквидными активами (например, запасы, просроченная дебиторская задолженность, задолженность по выданным авансам и средств в подотчет).

1. В практике аналитической работы используют схему показателей ликвидности. Рассмотрим важнейшие из них.

1) Абсолютная ликвидность - это отношение наиболее ликвидных активов к краткосрочным обязательствам.

Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$) показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на дату составления баланса, или другую конкретную дату и рассчитывается на основе данных II и V разделов бухгалтерского баланса по формуле:

$$K_{ал} = \frac{\text{Денежные сред-ва+быстро реализуемые ц.б.}}{\text{Краткосрочные обяз-ва}} \quad (2)$$

В мировой практике достаточным считается значение коэффициента абсолютной ликвидности, равное 0,2 - 0,3, то есть предприятие может немедленно погасить 20 - 30 % текущих обязательств.

2) Коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл}$) позволяет установить, в какой степени оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства. Расчет этого коэффициента осуществляется по формуле:

$$K_{тл} = \frac{OA}{KO} \quad (3)$$

где OA - оборотные активы,

KO - краткосрочные обязательства.

Нормативное значение этого коэффициента предполагается от 1 до 2.

3) Общий коэффициент покрытия ($K_{п}$), который часто называют просто коэффициентом покрытия, дает общую оценку платежеспособности предприятия. Коэффициент покрытия представляет интерес для покупателей и держателей акций и облигаций предприятия. Его вычисляют по формуле

$$K_{п} = \frac{\text{оборотные активы}}{\text{краткосрочные обяза-ва}} \quad (4)$$

Нормальное значение этого коэффициента составляет 2,0-2,5.

4) Коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_{осс}$) характеризует наличие у организации собственных оборотных средств, необходимых для ее текущей деятельности. Оптимальное значение показателя больше либо равно 0,1.

$$K_{осс} = \frac{\text{собст.капитал-внеобор.активы}}{\text{обор.активы}} \quad (5)$$

2. Финансовую устойчивость и автономность отражает структура баланса (соотношение между отдельными разделами актива и пассива), которая характеризуется несколькими показателями.

1) Коэффициент автономии ($K_{а}$) (коэффициент финансовой независимости) характеризует отношение собственного капитала к общей сумме капитала (активов) организации. Коэффициент показывает, насколько организация независима от кредиторов. Чем меньше значение коэффициента, тем в большей степени организация зависима от заемных источников финансирования, тем менее устойчивое у нее финансовое положение.

$$K_{а} = \frac{\text{собст.капитал}}{\text{валюта баланса}} \quad (6)$$

Считается нормальным, если значение показателя коэффициента автономии больше 0,5, то есть финансирование деятельности предприятия осуществляется не менее, чем на 50% из собственных источников.

2) Коэффициент капитализации ($K_{к}$) – это показатель, сравнивающий размер долгосрочной кредиторской задолженности с совокупными источниками

долгосрочного финансирования, включающими помимо долгосрочной кредиторской задолженности собственный капитал организации. Коэффициент капитализации позволяет оценить достаточность у организации источника финансирования своей деятельности в форме собственного капитала.

Коэффициент капитализации входит в группу показателей финансового левериджа – показателей, характеризующих соотношение собственных и заемных средств организации.

Коэффициент капитализации рассчитывается как отношение долгосрочных обязательств к сумме долгосрочных обязательств и собственного капитала организации:

$$K_k = \frac{\text{заемный капитал}}{\text{собст.капитал}} \quad (7)$$

Показывает сколько заемных средств организация привлекла на один рубль вложенных в активы денежных средств.

3) Коэффициент финансовой устойчивости (K_y) показывает какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников [17]

$$K_y = \frac{\text{собст.капитал} + \text{долгосроч.обяз-ва}}{\text{валюта баланса}} \quad (8)$$

4) Коэффициент финансирования показывает, какая часть деятельности финансируется за счет заемных средств.

$$K_f = \frac{\text{собст.капитал}}{\text{заемный капитал}} \quad (9)$$

3. Показатели рентабельности характеризуют эффективность деятельности организации в целом, отдельных структурных подразделений, окупаемость затрат и т.д.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

1) Рентабельность активов (R_a) – финансовый коэффициент, характеризующий отдачу от использования всех активов организации. Коэффициент показывает способность организации генерировать прибыль без учета структуры его капитала, качество управления активами.

$$R_a = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}} \quad (10)$$

Данный показатель характеризует отдачу с каждого рубля, вложенного в активы предприятия.

2) рентабельность производственной деятельности $R_{\text{пд}}$ (окупаемость затрат) определяется делением валовой прибыли или чистой прибыли на сумму затрат по выпущенной продукции;

$$R_{\text{пд}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} \quad (11)$$

Показывает сколько организация имеет с каждого рубля вложенного в производство и реализацию продукции.

3) рентабельность продаж ($R_{\text{продаж}}$) определяется делением прибыли от продаж на сумму выручки от продаж без НДС, акцизов и т.д. [7]

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручку от продаж}} \quad (12)$$

4) рентабельность (доходность) капитала определяется делением валовой или чистой прибыли на среднегодовую стоимость капитала (валюты баланса).

4. Коэффициенты деловой активности (оборачиваемости) позволяют определить насколько эффективно предприятие использует свои средства.

1) Оборачиваемость дебиторской задолженности измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, сколько раз за период (год) организация получила от покупателей оплату в размере среднего остатка неоплаченной задолженности. Показатель измеряет эффективность работы с покупателями в части взыскания дебиторской задолженности.

$$K_{\text{оборачиваемости деб. задолженности}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средний остаток деб. задолж.}} \quad (13)$$

$$\text{Средний остаток деб. задолж.} = \frac{ДЗ_{\text{нп}} + ДЗ_{\text{кп}}}{2} \quad (14)$$

где $ДЗ_{\text{нп}}$ – дебиторская задолженность на начало периода,

$ДЗ_{\text{кп}}$ – дебиторская задолженность на конец периода.

Также распространен расчет показателя не в виде коэффициента, а в виде количества дней, в течение которой дебиторская задолженность остается неоплаченной:

$$\text{Оборачиваемость деб. задолженности в днях} = \frac{365}{K_{\text{оборачиваемости деб. задолж.}}} \quad (15)$$

Для оборачиваемости дебиторской задолженности, как и для других показателей оборачиваемости не существует четких нормативов, поскольку они сильно зависят от отраслевых особенностей и технологии работы предприятия. Но в любом случае, чем выше коэффициент, т.е. чем быстрее покупатели погашают свою задолженность, тем лучше для организации. При этом эффективная деятельность не обязательно сопровождается высокой оборачиваемостью.

2) Оборачиваемость кредиторской задолженности – это показатель скорости погашения организацией своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Данный коэффициент показывает, сколько раз (обычно, за год) организация погасила среднюю величину своей кредиторской задолженности.

Как и оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость кредиторской задолженности используется в оценке денежных потоков организации, эффективности расчетов.

$$K_{\text{оборачиваемости кред. задолженности}} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средний остаток кред. задолж.}} \quad (16)$$

$$\text{Средний остаток кред. задолж.} = \frac{KZ_{\text{нп}} + KZ_{\text{кп}}}{2} \quad (17)$$

где $KZ_{\text{нп}}$ – кредиторская задолженность на начало периода,

$KZ_{\text{кп}}$ – кредиторская задолженность на конец периода.

Помимо расчета коэффициента принято рассчитывать оборачиваемость в днях:

$$\text{Оборачиваемость кред. задолженности в днях} = \frac{365}{K_{\text{оборачиваемости кред. задолж.}}} \quad (18)$$

Оборачиваемость кредиторской задолженности сильно зависит от отрасли, масштабов деятельности организации. Для кредиторов предпочтителен более высокий коэффициент оборачиваемости, в то время как самой организации выгодней низкий коэффициент, позволяющий иметь остаток неоплаченной

кредиторской задолженности в качестве бесплатного источника финансирования своей текущей деятельности.

1.2 Методы управления дебиторской задолженностью

На размер дебиторской задолженности влияют различные факторы, в том числе рыночная конъюнктура, масштаб хозяйственной деятельности организации, существующая система взаиморасчетов с потребителями, платежная дисциплина потребителей, качество и последовательность работы с этой задолженностью. Все эти факторы обязательно должны учитываться при формировании кредитной политики. Необходимо правильно организовать аналитическую работу с дебиторской задолженностью между организацией и ее дебиторами. Отношения с дебиторами должны быть систематизированы. [15]

Главная задача управления дебиторской задолженностью – установление с покупателями таких договорных отношений, которые обеспечивают полное и своевременное поступление средств для осуществления платежей кредиторам.

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия. Задачами управления дебиторской задолженностью являются:

- ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
- выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;
- определение скидок или надбавок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины;
- ускорение востребования долга;
- уменьшение бюджетных долгов;
- оценка возможных издержек, связанных с дебиторской задолженностью, то есть упущенной выгоды от неиспользования средств, замороженных в дебиторской задолженности.

На предприятии должен быть создан финансовый механизм, в первую очередь влияющий на работников отдела продаж и потребителей.

Работоспособность данного механизма обусловлена методами стимулирования и контроля действий вышеназванных участников хозяйственной деятельности. Зачастую на предприятиях «продажников» поощряют за отгруженную продукцию, что способствует низкому контролю за качественными характеристиками платежеспособности покупателей, неограниченному увеличению их дебиторской задолженности. Оплата труда работников коммерческого отдела должна зависеть не от отгруженной продукции, а от величины оплаты «живыми» деньгами по факту продажи и от величины инкассированной вовремя дебиторской задолженности.

Большая доля дебиторской задолженности в оборотных активах создает финансовые трудности, так как замораживает часть потенциальных доходов в долгосрочных расчетах. Предпосылки для возникновения просроченной и безнадежной дебиторской задолженности появляются на разных этапах хозяйственной деятельности: при проведении предварительных процедур, заключении договора, исполнении договорных обязательств. Поэтому оборотные активы в виде дебиторской задолженности должны находиться под постоянным контролем и регулироваться с помощью экономических форм и методов [29].

Управление дебиторской задолженностью не сводится к проблеме ее уменьшения. Наоборот, предприятие должно стремиться к росту объема дебиторской задолженности при условии сохранения ее высокого качества. Работу с дебиторской задолженностью можно построить на основании формирования финансовой цепочки.

Финансовая цепочка является фундаментом для технологизации управления финансами. Цепочка включает в себя все процессы и транзакции, затрагивающие денежные потоки и оборотный капитал и кроме этого, она сильно связана с нематериальными активами предприятия. Заметим, что финансовая цепочка идентична для поставщиков и покупателей.

Финансовая цепочка состоит из нескольких работ. Всего их 11:

- 1) Выбор ресурсов/обоснование качества продукции;
- 2) Проработка финансовых аспектов сделки;
- 3) Ценообразование;
- 4) Страхование;
- 5) Контрольные процедуры в момент передачи продукции;
- 6) Приемка работ;
- 7) Формирование счета на оплату;
- 8) Проверка;
- 9) Формулировка претензий;
- 10) Оплата;
- 11) Аналитические процедуры.

Работы с 1-й по 4-ю составляют финансовое обеспечение сделки; 5-я – исполнение сделки; этапы с 6-й по 10-ю – расчеты по сделке.

Кроме этого, с учетом того, что для получения наибольшего эффекта, финансовая цепочка должна быть синхронизирована с цепочками поставок и другими программами предприятия, в структуре цепочки предусмотрена постоянно выполняемая работа синхронизации 11.

Каждая работа с 1-й по 10-ю включает в себя несколько операций:

- | | |
|------------|---|
| 1-я работа | 1.1. – выбор поставщика по критериям качества ресурсов продукции; |
| | 1.2. – проверка легитимности партнера; |
| | 1.3. – проверка кредитоспособности партнера. |
| 2-я работа | целиком перекрывается операциями, предусмотренными финансовой технологией |
| 3-я работа | 3.1. – проведение переговоров; |
| | 3.2. – согласование финансовых условий операция (предусмотрена финансовой технологией); |
| | 3.3. – формирование цен; |
| | 3.4. – утверждение поставщика с учетом операций 1.1.-1.3. |

- 4-я работа
- 4.1. – обоснование гарантии платежа;
 - 4.2. – проверка выбранного в ходе использования технологии финансового инструмента на уровень риска;
 - 4.3. – хеджирование ценового риска;
 - 4.4. – хеджирование валютного риска;
 - 4.5. – использование в расчетах аккредитивов или банковской гарантии;
- 5-я работа
- 5.1. – выбор технических средств контрольных процедур;
 - 5.2. – выбор управленческих методов контрольных процедур;
 - 5.3. – финансирование проведения контрольных процедур
- 6-я работа
- 6.1. – выставление счетов;
 - 6.2. – предоставление счетов
- 7-я работа
- 7.1. – согласование условий со всеми заинтересованными отделами;
 - 7.2. – внутрифирменное утверждение условий;
 - 7.3. – включение изменений в состав операционных бюджетов;
 - 7.4. – включение изменений в основной бюджет
- 8-я работа
- 8.1. - обнаружение брака в продукции или ненадлежащего выполнения работ;
 - 8.2. – ошибки в расчетах (документах);
 - 8.3. – выставление претензий;
 - 8.4. – предоставление претензий
- 9-я работа
- 9.1. – предоставление документов на оплату;
 - 9.2. – разрешение казначея сделать оплату;
 - 9.3. – конвертация валютных средств;

9.4. – переводы денежных средств;

9.5. – сверка счетов

10-я работа 10.1 – учет результатов продаж;

10.2. – учет затрат;

10.3. – определение финансовых результатов;

10.4. - расчет эффективности финансовых цепочек;

10.5. – прогнозирование денежных потоков;

10.6. – выработка рекомендаций по развитию корпоративной стратегии.

Как видно, из данной структуры некоторые операции работ 2-4 выполняются с помощью финансовых технологий, поэтому в структуре финансовой цепочки имеется работа 12 финансовой технологии.

Каждый этап является частью работы с дебиторской задолженностью.

1. Работы по увеличению дебиторской задолженности.
2. Работа с текущей и проблемной задолженностью
3. Работа с безнадежной задолженностью

Считается, что продажа безнадежной задолженности – самый эффективный способ возврата безнадежной задолженности. Потери в виде представляемого дисконта, возникающие при подобных продажах могут быть компенсированы ускорением оборота и уменьшением длительности операционного цикла.

Существующие в литературе рекомендации сводятся также к возможности использования более ликвидных, чем договор, финансовых инструментов.

С ростом срока задолженности специфика бизнеса оказывает все меньшее и меньшее влияние на возможность взыскания. Для взыскания таких долгов порой приходится проводить чрезвычайно дорогие процедуры. Каждый долг требует индивидуального рассмотрения, проведения розыскных мероприятий, сбора доказательной базы, то есть вынуждает заниматься несвойственной предприятию деятельностью по проведению отвлекающих от основной работы мероприятий.

В этих условиях продажа долга – самое разумное, самое быстрое и порой самое эффективное с экономической точки зрения решение.

1) Метод приближенного расчета и оценки объема форвардной задолженности

2) Создание резервов на покрытие убытков от безнадежной дебиторской задолженности

Необходимость погашения убытков, связанных с безнадежной задолженностью (проявившейся или форвардной), возникнет в будущем и ведется на предприятии постоянно. Поэтому самый разумный способ погашения возникающих убытков – создание резервов «на погашение убытков от безнадежной к возврату дебиторской задолженности».

На любом этапе управления дебиторской задолженностью строится с учётом вопросов выбора организационной структуры в организации для работы с ДЗ. В качестве вариантов рассматриваются следующие: поручить это а) Бухгалтерии, б) Юридической службе, в) отдельным сотрудникам (могут быть: линейные руководители, менеджеры по продажам, менеджеры проектов, специалисты по внедрению, консультанты и т.д.), г) Коллекторской группе.

В малом и среднем бизнесе целесообразно, не создавая штатной структуры поручить эту задачу отдельному сотруднику, в среднем бизнесе, при наличии ресурсов на его содержание - организовать специализированное подразделение..

Необходимо правильно позиционировать вновь создаваемую структуру и четко определить её полномочия и место в иерархической лестнице организации. Хозяйственная практика свидетельствует о разбросе функций в плане выяснения отношений между отделами и разделении компетенций, обусловленное очевидным желанием не выполнять неблагодарную работу при сохранении прежнего твердого оклада, который обычно выплачивается за менее трудоёмкие функции.

Выделение специальной службы по работе с дебиторской задолженностью может быть связана для распределения задач сотрудников вновь образуемого подразделения.

Тем не менее, по возможно создание отдельного структурного подразделения является необходимым условием для устранения возможных конфликтов между отделами/департаментами/службами и обеспечения более слаженной работы в сфере управления дебиторской задолженностью.

2. Анализ дебиторской задолженности ООО «Стройторг»

2.1. Характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Стройторг», ИНН 6312159291, юридический адрес Самара, 18-й км, массив Ракитовка, 4-я улица, д.18а. Директор Георгиев Алексей Петрович.

На основании утвержденного Устава органами управления в ООО «Стройторг» являются:

— общее собрание участников общества с ограниченной ответственностью) - высший орган управления;

— Директор - единоличный исполнитель решений общего собрания. К компетенции высшего органа власти относятся: изменение Устава общества, его Уставного капитала, определение основных направлений деятельности фирмы. Исполнительный орган (совместно с руководителями подразделений, отделов, служб) обеспечивает решение вопросов текущей деятельности фирмы [11].

Цель предприятия - получение прибыли.

В соответствии с ОКВЭД предприятие осуществляет следующие виды деятельности:

- 29.22.9 - Предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию подъемно-транспортного оборудования;

- 43.32 - Работы столярные и плотничные;

- 43.33 - Работы по устройству покрытий полов и облицовке стен;

- 43.39 - Производство прочих отделочных и завершающих работ;

- 46.13 - Деятельность агентов по оптовой торговле лесоматериалами и строительными материалами;

- 77.32 - аренда строительных машин и оборудования без оператора;

- 85.42.9 - Обучение работодателей и работников по охране труда.

Для выполнения отделочных работ ООО «Стройторг» привлекается как субподрядная организация. На все виды работ и оказываемых услуг имеются допуски.

Организация имеет все необходимые разрешительные документы.

Таблица 1 - Правовое обеспечение фирмы

Наименование документа	Назначение, содержание
1. Устав предприятия	Определяет основные виды деятельности фирмы, ее права, органы управления и др.
2. Учредительный договор	Учредители образуют юридическое лицо, определяют порядок совместной деятельности, условия передачи имущества и распределения прибыли и убытков.
3. Свидетельство о допуске к выполнению работ	Свидетельство подтверждает допуск к работам, которые оказывают влияние на безопасность объекта капитального строительства
4. Договор подряда	Характеризует гарантию спроса на строительную продукцию; регулирует взаимоотношения заказчика и подрядчика в ходе строительства объекта
5. Свидетельство о регистрации и другие	Подтверждает регистрацию фирмы в налоговой инспекции, является основанием для включения в единый государственный реестр юридических лиц

Механизм формирования имущества допускает собственное, заёмное и привлечённое финансирование. Юридическая ответственность в соответствии с Гражданским кодексом РФ и соответствующими нормативными актами лежит в пределах собственного капитала, если не доказано мошенничество или умышленное банкротство.

Численность работающих 34 человека: 1 - директор, 1 – главный инженер, ведущий инженер - 2, 2 бухгалтера, 1-юрист, 1 - секретарь, 26 человек – специалисты, объединенные в 4 отдела, возглавляемые начальниками отделов.

Следуя главной концепции маркетинга «Совершенствование производства» до начала электронных аукционов строительная организация проводит анализ продукции методом анкетирования: строит «линию влияния» конкурентоспособности и выявляет факторы, способствующие успеху продаж и уменьшающие его.

В анкете учитываются следующие факторы:

1. Экономические (цена конечной продукции, объем производства, виды конструкции);

2. Социальные (демографическая структура населения, уровень покупательского способа на жилье, уровень обеспеченности жильем);

3. Технические (объемно- планировочные решения, этажность, инженерное оборудование);

4. Экологические (благоустройство территории, район, озеленение, дороги, подъезды, экологическая обстановка).

Управленческие решения принимаются как единолично директором, так и коллегиально. Коллегия юридически не оформлена, но по факту в неё входят директор, главный инженер, главный бухгалтер, юрист.

Все необходимые, требуемые законодательством документы в организации имеются.

Коммуникационный процесс в организации достаточно эффективен. Решения руководства своевременно доносятся до исполнителей. Трёхуровневая иерархия соответствует особенностям бизнеса. Часть распоряжений выдаются в письменном виде под роспись, часть отдаётся устно.

Узких мест в процессе информационного обеспечения принятия управленческих решений и решения проблем мною не замечено.

Несмотря на то, что анализ хозяйственной деятельности является важным элементом в системе управления производством, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, управленческих решений и контроля за их выполнением с целью повышения эффективности функционирования предприятия, в анализируемой организации он не проводится.

Бухгалтерский учёт ведется в программе 1С Бухгалтерия-8. Бухгалтерская документация имеется в полном объёме. Финансовое планирование не автоматизировано, бюджетирования нет.

На предприятии ООО «Стройторг» отсутствуют автоматизированная система документооборота.

Автоматизированная система управления предприятием ERP (англ. Enterprise Resource Planning System - система планирования ресурсов предприятия) отсутствует.

Анализ имущества хозяйствующего субъекта проведем на основании вертикального и горизонтального анализа бухгалтерского баланса. Эти данные представлены в таблицах 2.1 –2.4

Горизонтальный анализ дает характеристику изменений статей бухгалтерского баланса за отчетный период или динамику их изменений за ряд отчетных периодов.

Горизонтальный анализ - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. Этот анализ заключается в построении таблицы, в которой абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения).

Таблица 2 - Горизонтальный анализ актива баланса, тыс. руб.

Показатели	2014	2015	2016	Отклонения			
				Абсолютные		Относит., %	
				2015-2014	2016-2015	2015 /2014	2016 /2015
АКТИВ							
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Основные средства	30048	31295	30885	1247	-410	104	99
Итого по разделу I	30048	31295	30885	1247	-410	104	99
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Запасы	809	795	773	-14	-22	98	97
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	3	119	4	116	-115	3967	3
Дебиторская задолженность	8083	8977	11566	894	2589	111	129
Денежные средства и денежные эквиваленты	1466	1138	1372	-328	234	78	121
Итого по разделу II	10361	11029	13715	668	2686	106	124
БАЛАНС	40409	42324	44600	1915	2276	105	105

Из таблицы 2 можно сделать вывод, что на протяжении 2014 - 2016 годов основные средства увеличивались на 4,15% за период 2014-2015 и незначительно уменьшились на 1,31% за период 2015-2016. В 2015 году наблюдается резкий рост внеоборотных активов на 1247 тыс. руб. На предприятии отсутствуют долгосрочные финансовые вложения. На момент анализа основные средства составляют 100% внеоборотных активов.

В 2015 году наблюдается увеличение дебиторской задолженности на 894 тыс. руб. или на 111,06%. В 2016 году вновь наблюдается рост дебиторской задолженности на 2589 тыс. руб. Следовательно, можно говорить что деловая активность предприятия, возможно, будет снижаться, так как дебиторская задолженность составляет 81% оборотных активов. По уровню дебиторской задолженности можно говорить о недостатке оборотных средств.

Таблица 3 - Горизонтальный анализ пассива баланса, тыс. руб.

Показатели	2014	2015	2016	Отклонения			
				Абсолют		%	
				2015-2014	2016-2015	2015/2014	2016/2015
ПАССИВ							
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ							
Уставный капитал	10	10	10	0	0	100	100
Добавочный капитал							
Резервный капитал							
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	686	590	627	-96	37	86	106
Итого по разделу III	696	600	637	-96	37	86	106
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	-	-	-	-	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	76	118	119	42	1	155	101
Прочие обязательства	28757	30213	30205	1456	-8	105	100
Итого по разделу IV	28833	30331	30324	1498	-7	105	100

Показатели	2014	2015	2016	Отклонения			
				Абсолют		%	
				2015-2014	2016-2015	2015/2014	2016/2015
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	1303	1612	1266	309	-346	124	79
Кредиторская задолженность	9577	9781	12373	204	2592	102	127
Итого по разделу V	10880	11393	13639	513	2246	105	120
БАЛАНС	40409	42324	44600	1915	2276	105	105

Отложенные налоговые обязательства в 2015 году увеличиваются на 42 тыс.руб. и увеличиваются на 1 тыс.руб. в 2016 году. Заемные средства 2015 году повысились на 309 тыс. руб. А в 2016 году они уменьшились на 346 тыс. руб. Уставный, добавочный и резервный капитал не изменились.

Таблица 4 - Вертикальный анализ актива баланса, тыс. руб.

Показатели	2014	2015	2016	Удельный вес, %			Изменение удельного веса (%)	
				2014	2015	2016	2015-2014	2016-2015
АКТИВ								
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ								
Основные средства	30048	31295	30885	74,4	73,9	69,3	-0,42	-4,69
Итого по разделу I	30048	31295	30885	74,4	73,9	69,3	-0,42	-4,69
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ								
Запасы	809	795	773	2	1,88	1,73	-0,12	-0,15

Показатели	2014	2015	2016	Удельный вес, %			Изменение удельного веса (%)	
				2014	2015	2016	2015- 2014	2016- 2015
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	3	119	4	0	0,28	0,01	0,28	-0,27
Дебиторская задолженность	8083	8977	11566	20	21,21	25,93	1,21	4,72
Денежные средства и денежные эквиваленты	1466	1138	1372	3,6	2,69	3,08	-0,94	0,39
Итого по разделу II	10361	11029	13715	25,6	26,1	30,75	0,42	4,69
БАЛАНС	40409	42324	44600	100	100	100	0	0

За период 2014-2016 года структура имущества изменилась незначительно. Внеоборотные активы и оборотные активы составляют 74,4% и 25,6% в 2014 году; в 2015 году 69,3% и 30,7%; в 2016 году 73,9% и 26,1% соответственно. Произошло уменьшение внеоборотных активов к 2014 году на 0,42%, по отношению к 2015 году уменьшилось на 4,69%. В общей структуре активов внеоборотные активы занимают наибольший удельный вес.

Таблица 5 - Вертикальный анализ пассива баланса, тыс. руб.

Показатели	2014	2015	2016	Удельный вес, %			Изменение удельного веса (%)	
				2014	2015	2016	2015- 2014	2016- 2015
ПАССИВ								
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ								
Уставный капитал	10	10	10	0	0	0	0	0
Добавочный капитал								
Резервный капитал								
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	686	590	627	1,69	1,48	1,41	-0,21	-0,07
Итого по разделу III	696	600	637	1,69	1,48	1,41	-0,21	-0,07

Показатели	2014	2015	2016	Удельный вес, %			Изменение удельного веса (%)	
				2014	2015	2016	2015 - 2014	2016 - 2015
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Заемные средства	-	-	-	-	-	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	76	118	119	0,2	0,28	0,27	0,08	-0,01
Прочие обязательства	28757	30213	30205	71,2	71,39	67,74	0,19	-3,65
Итого по разделу IV	28833	30331	30324	71,4	71,66	68	0,26	-3,66
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Заемные средства	1303	1612	1266	3,22	3,81	2,84	0,59	-0,97
Кредиторская задолженность	9577	9781	12373	23,7	23,13	27,74	-0,57	4,61
Итого по разделу V	10880	11393	13639	26,9	26,94	30,58	0,04	3,6
БАЛАНС	40409	42324	44600	100	100	100	0	0

В IV разделе баланса «Долгосрочные обязательства» произошли изменения в сторону увеличения отложенных налоговых обязательств. В пассиве баланса значительную долю около 70% занимают прочие обязательства. Доля заемного краткосрочного капитала увеличилась в 2015 году на 0,59% и уменьшилась в 2016 году на 0,97%. Изменение удельного веса показывает, что сумма кредиторской задолженности уменьшается к 2014 году на 0,57% и увеличивается к 2015 году на 4,61%. Доля кредиторской задолженности в заемном капитале за период с 2014 – 2016 года составляет 23,7%, 23,13% и 27,74% соответственно. Удельные веса остальных статей пассива незначительны.

Таким образом, на основании проведенного анализа динамики и структуры статей баланса можно сказать, что в ООО «Стройторг» наблюдается рост

дебиторской задолженности. Следовательно, можно говорить что деловая активность предприятия возможно будет снижаться, так как дебиторская задолженность составляет 81% оборотных активов. Увеличение кредиторской задолженности говорит о том, что организация не имеет собственных оборотных средств для погашения задолженности и привлекает заемные средства.

2.2 Состояние и структура дебиторской задолженности

В составе дебиторской задолженности, отражаемой в бухгалтерском балансе российских организаций, выделяют две группы:

- 1) задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты;
- 2) задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.

Установив достоверность дебиторской задолженности, проанализировав данные, отраженные во втором разделе баланса предприятия, нужно проанализировать состав и структуру дебиторской задолженности, дать оценку с точки зрения её реальной стоимости, распределить дебиторскую задолженность по срокам образования, определить её качество и ликвидность этой задолженности.

Таблица 6 – Основные дебиторы ООО «Стройторг» за 2016 год

№	Наименование организации	Сумма задолженности, тыс.руб.
1	ООО «Аktion-пресс»	197
2	ООО «Поволжье-Интер»	235
3	ООО «РН-Карт»	535
4	ООО «Перспектива «КС»	445
5	ООО «Группа Компаний «Промсервис»	361
6	ООО «Стройсервис»	844
7	ООО «Стройцентр»	795
8	ООО «ТЕХНОСТРОЙ»	383

№	Наименование организации	Сумма задолженности, тыс.руб.
9	ООО «Фаворит Макс»	697
10	ООО «Бегет»	1412
11	ООО ПКФ»Рационализатор».	669
12	ИП Малявина Т.О.	157
13	ФКУ ИК-14 ГУФСИН России по С/О	2887
14	В/Ч 4206 МО	984
15	ООО «Кондор+»	53
16	Прочие	912
	Итого	11566

Дебиторская задолженность покупателей по состоянию на 01.01.2017 года составила 11566 тыс. руб., в том числе ФКУ ИК-14 ГУФСИН России по С/О - 2887 тыс.руб., ООО «Бегет» - 1412 тыс. руб., В/Ч 4206 МО - 984 тыс.руб., прочие дебиторы (13 предприятий и ИП) - 912 тыс.руб.

Основной документ, используемый в работе с дебиторской задолженностью, это «Реестр старения счетов дебиторов». Этот документ не имеет законодательно установленной формы, и каждая организация составляет его по своему усмотрению. Данный документ для рассматриваемой организации представлен в таблице 7. При составлении реестра старения счетов задолженность разбивалась с интервалом 30 дней, вся задолженность длительностью более 90 дней, то есть 1 квартала, объединена в одну группу.

Кратко опишем структуру документа. В столбце «Дебитор» указано название предприятия – должника. В данном документе представлена детализированная информация только по крупным заемщикам, дающим не менее 0,5% в общем объеме задолженности. Остальные заемщики, имеющие незначительную задолженность, сведены в строку «Прочие». Всего за 2016 год в организации более 35 должников.

Таблица 7– Реестр старения счетов дебиторов ООО «Стройторг» по состоянию на 31.12.16

№	Дебитор	Долг сроком				Итого	Доля в общем объеме, %
		0-30 дней	31-60 дней	61-90 дней	>90 дней		
1	ООО «Акцион-пресс»	197	0	0	0	197	1,7
2	ООО «Поволжье-Интер»	235	0	0	0	235	2,0
3	ООО «РН-Карт»	0	0	0	535	535	4,6
4	ООО «Перспектива «КС»	0	0	0	445	445	3,8
5	ООО «Группа Компаний «Промсервис»	0	361	0	0	361	3,1
6	ООО «Стройсервис»		844	0	0	844	7,3
7	ООО «Стройцентр»	0	0	795	0	795	6,9
8	ООО «ТЕХНОСТРОЙ»	383	0	0	0	383	3,3
9	ООО «Фаворит Макс»		0	240	457	697	6,0
10	ООО «Бегет»		1412	0	0	1412	12,2
11	ООО ПКФ«Рационализатор».		669	0	0	669	5,8
12	ИП Малявина Т.О.	157	0	0	0	157	1,4
13	ФКУ ИК-14 ГУФСИН России по С/О		0	0	2887	2887	25,0
14	В/Ч 4206 МО	312	672	0	0	984	8,5
15	ООО "Кондор+"	53				53	0,5
19	Прочие	245	237	315	115	912	7,9
20	ИТОГО	1582	4195	1350	4439	11566	
21	Доля в общем объеме, %	13,7	36,3	11,7	38,4	*	*

Проведем анализ успешности управления дебиторской задолженностью в ООО «Стройторг» на основе предлагаемого документа.

Предприятие фактически не управляет дебиторской задолженностью. Практиками считается допустимой следующая структура дебиторской задолженности для российских условий: до 30 дней - 55%; от 31 до 60 дней - 30%; от 61 до 90 дней - 15%; задолженности со сроком возникновения свыше 90 дней быть не должно.

Если сравнить допустимую структуру с имеющейся в ООО «Стройторг» (см. с.21 табл.7), получим перекося в сторону просроченной задолженности.

Как отмечалось в гл.1, омертвление ресурсов в дебиторской задолженности ухудшает финансовое состояние предприятия.

Произведем расчеты показателей, которые характеризуют финансовое состояние организации таких как:

1. коэффициенты ликвидности, рассчитываемые на основании бухгалтерского баланса организации для определения способности компании погашать текущую задолженность за счёт имеющихся текущих (оборотных) активов и из данных сформируем таблицу 8.

Таблица 8 - Коэффициенты ликвидности и платежеспособности ООО «Стройторг»

Наименование показателя	2014	2015	2016	Отклонения	
				2015 - 2014	2016 - 2015
Коэффициент абсолютной ликвидности (Каб.ликв.)	0,1348	0,0998	0,1006	-0,035	0,0062
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-2,835	-2,784	-2,206	0,051	0,578
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	0,951	0,967	1,006	0,016	0,039
Коэффициент покрытия (Кп)	0,952	0,967	1,006	0,015	0,039

Как видно из таблицы коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств покрывается денежными средствами. Для предприятия ООО «Стройторг» в 2014 году составлял 13,48%, при нормативном значении больше или равном 20%-40%. В 2015 году организация могла немедленно погасить 9,98% текущих обязательств, а в 2016 году 10,06%.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности оборота оборотных средств. На стабильно работающем предприятии он должен быть больше или равен 2 (в некоторых источниках -200%). На предприятии ООО «Стройторг» этот показатель также ниже нормы весь исследуемый период.

В рассматриваемой организации коэффициент обеспеченности собственными средствами имеет отрицательные значения, что говорит о недостаточности собственных оборотных средств.

Коэффициент покрытия характеризует финансовое положение и степень платежеспособности предприятия. Нормальные значения этого показателя составляют от 2 до 2,5. Значение за период с 2014-2016 годы менялось незначительно и не соответствует норме, что говорит о том, что части текущих активов не могут быть превращены в платежные средства.

Итак, все коэффициенты ликвидности на предприятии ООО «Стройторг» ниже нормативных значений, следовательно, предприятие слабо ликвидное, имеет значительную задолженность перед поставщиками и подрядчиками, а также перед бюджетом, что в свою очередь говорит о том, что предприятие является слабоплатежеспособным.

2. коэффициенты финансовой устойчивости - показатели, которые наглядно демонстрируют уровень стабильности предприятия в финансовом плане.

Рассчитаем по формулам 3,4,5 (см. главу 1) относительные показатели финансовой устойчивости и занесем данные в таблицу 9.

Таблица 9 – Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Стройторг»

Наименование показателя	Реком. знач.	Значение			Отклонения (+,-)	
		2014	2015	2016	2015- 2014	2016-2015
Коэффициент финансовой независимости (автономии) K_a	0,5	0,017	0,014	0,014	-0,003	0
Коэффициент финансовой устойчивости (K_y)	$\geq 0,6$	0,731	0,731	0,694	0	-0,037
Коэффициент финансирования	$\geq 0,7$	0,017	0,14	0,014	-0,123	-0,126

Значение таких коэффициентов как коэффициент финансовой независимости и коэффициент финансирования находятся на уровне ниже нормы. Это связано с

тем, что в течение анализируемого периода у ООО «Стройторг» наблюдается большой уровень долгосрочных обязательств, а также увеличение краткосрочных обязательств, таких как кредиторская задолженность.

В период 2014-2016 годов величина заемных средств значительно выросла. В данный период величина заемного капитала намного превышает собственный. Величина коэффициента финансирования меньше единицы (большая часть имущества предприятия сформирована из заемных средств), это свидетельствует об опасности неплатежеспособности и в возможности затруднения получения кредита.

Коэффициент финансовой устойчивости определяет степень эффективности использования капитала, вложенного в активы предприятия. Как видно из табл. 2.8 данный коэффициент соответствует рекомендуемому значению и за рассматриваемый период имеет тенденцию к увеличению.

В целом коэффициенты финансовой устойчивости, рассчитанные за анализируемый период показывают, что на финансирование деятельности организации тратится в основном заемный капитал, так и собственный. Организация привлекает дополнительные источники финансирования, как краткосрочные, так и долгосрочные, чтобы иметь нормальную платежеспособность.

3. Коэффициенты рентабельности. Рентабельность – один из основных качественных показателей эффективности производства на предприятии. Устойчивое функционирование предприятия зависит от его способности приносить достаточный объем дохода (прибыли). Эта способность оказывает влияние на платежеспособность предприятия.

В таблице 10 рассмотрены основные показатели эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Стройторг» за 2014 - 2016 год.

Таблица 10 – Динамика показателей рентабельности предприятия (%)

Показатели	2014	2015	2016
Рентабельность продаж	-1,34	2,18	3,89
Рентабельность активов	0,15	0,005	0,08
Рентабельность текущих затрат	1,32	-2,23	4,05

Рентабельность продаж ООО «Стройторг» улучшается за анализируемый период с -1,34 % в 2014 году до положительного значения в 3,89 % в 2016 году. При этом рентабельность текущих затрат с отрицательного значения в 2015 году увеличилось в 2016 году до 4,05%. Показатель рентабельность активов в 2016 году показывает увеличение отдачи с каждого рубля, вложенного в активы предприятия относительно 2015 года.

1. коэффициенты деловой активности. Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности предприятия.

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, на сколько эффективно предприятие использует свои средства.

Рассчитаем коэффициент оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности организации за период с 2014-2016 года.

Таблица 11- Показатели деловой активности предприятия

Показатели	2014	2015	2016	Отклонение	
				2015-2014	2016-2015
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	8,178	6,9	6,23	-1,278	-0,67
Срок оборота дебиторской задолженности, дни	45	53	59	8	6
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты	6,48	6,1	5,8	-0,38	-0,3
Срок оборота кредиторской задолженности, дни	56	60	63	4	3

Для оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности не существует четких нормативов, поскольку они сильно зависят от отраслевых особенностей, технологии работы предприятия и масштабов деятельности

организации. Но в любом случае, чем выше коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, т.е. чем быстрее покупатели погашают свою задолженность, тем лучше для организации. При этом эффективная деятельность не обязательно сопровождается высокой оборачиваемостью. Для кредиторов предпочтителен более высокий коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, в то время как самой организации выгодней низкий коэффициент, позволяющий иметь остаток неоплаченной кредиторской задолженности в качестве бесплатного источника финансирования своей текущей деятельности.

Число оборотов дебиторской задолженности снизилось до 6,23, т.е. расчеты с дебиторами ухудшились – дебиторской задолженности стало больше и оборачиваемость в днях соответственно увеличилось с 45 дней в 2014 году до 59 дней в 2016 году. Так, по результатам 2015 года коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составил 53 дня, что на 8 дней больше по сравнению с 2014 годом, а в 2016 году увеличился до 59 дней, это говорит о том, что произошло замедление расчетов между организацией и контрагентами, что отрицательным образом сказалось на финансовом положении компании.

Улучшились расчеты с кредиторами. Число оборотов кредиторской задолженности уменьшилось с 6,48 в 2014 году до 5,8 в 2016 году, что благоприятно влияет на ликвидность предприятия. А увеличение периода расчета с кредиторами с 56 до 63 дней говорит о благоприятной деятельности предприятия.

Таким образом, проанализировав все показатели, видим, что, прежде всего, неблагоприятная тенденция состояния дебиторской задолженности ухудшает ситуацию всех активов предприятия. Предприятие слабо ликвидное, имеет значительную задолженность перед поставщиками и подрядчиками, а также перед бюджетом, что в свою очередь говорит о том, что предприятие является слабоплатежеспособным. Число оборотов дебиторской задолженности снизилось, т.е. расчеты с дебиторами ухудшились. Однако, уменьшение Числа оборотов кредиторской задолженности благоприятно влияет на ликвидность предприятия. Коэффициенты рентабельности показывают убыточность и неэффективность деятельности данного предприятия, но идет тенденция к росту рентабельности продаж.

Как мы уже говорилось ранее, объём форвардной дебиторской задолженности точно вычислить невозможно. Тем не менее, именно он наиболее интересен для собственников предприятия и его менеджмента, поскольку оказывает существенное влияние на результаты деятельности организации.

Предложенный в качестве иллюстрации способ точного расчета объема форвардной задолженности, связанный с полной остановкой предприятия, конечно, неприемлем. Однако, если использовать такой подход, можно разработать метод приближенного расчета или оценки объёма форвардной дебиторской задолженности. Поскольку в качестве искомой величины выступает общий объем ликвидационной задолженности, нужно построить метод для ее вычисления. Отдельно форвардную или просроченную задолженности можно подсчитать аналогичным методом, соответствующим образом модифицируя используемые данные.

Сделаем следующие допущения:

- предприятие кредитует своих потребителей на срок до трех месяцев;
- дебиторскую задолженность сроком возникновения свыше трёх и до четырех месяцев считает просроченной;
- дебиторскую задолженность сроком возникновения свыше четырех месяцев считает безнадежной к взысканию.

Рассчитаем данные для вычисления объема форвардной задолженности (табл. 12).

Таблица 12 - Вспомогательная таблица для вычисления объема форвардной задолженности

Название статьи	Январь 2016	Февраль 2016	Март 2016	Средние
Вероятность задолженности первого месяца превратиться в безнадежную, %	2,5	2,1	2,4	2,3
Вероятность задолженности второго месяца превратиться в безнадежную, %	2,8	2,6	3,1	2,8

Название статьи	Январь 2016	Февраль 2016	Март 2016	Средние
Вероятность задолженности третьего месяца превратиться в безнадежную, %	6,1	6,2	6,3	6,2
Вероятность просроченной задолженности превратиться в безнадежную, %	15,3	16,1	15,9	15,8
Вероятность безнадежной задолженности стать «никогда не возвращенной», %	68,9	56,7	67,5	64,4

При разработке данного метода следует предположить, что подходы к управлению финансами организации, и в том числе и к дебиторской задолженности за анализируемый период не изменялись.

Общие подготовительные операции для разработки метода следующие. Взяв за начальный месяц анализа данных любой месяц, далеко отстоящий от момента расчёта (например, январь 2016 г.), нужно произвести следующие вычисления. Из отчётности выбираются все сделки, заключенные в январе, и отслеживается невозвращенная задолженность после окончания периода 120 дней. Так, на конец января 2016 г. у предприятия был общий объем задолженности первого месяца в размере 5108 тыс. руб. Спустя четыре месяца объем задолженности, оставшийся неоплаченным по этим договорам, составил 2021 тыс. руб. На основании этих данных можно сделать вывод, что в январе 2016 г. текущая задолженность первого месяца имела тенденцию превратиться в безнадежную с вероятностью 2,5 %.

Такие же вычисления проводятся для задолженности, которая в конце начальной точки расчёта имела срок от одного до двух месяцев, то есть в рассматриваемом случае для сделок, заключенных в декабре и ноябре 2015.. Получим вероятность в размере 2,8 %. Аналогичным образом повторяем расчеты для других сроков и получаем соответствующие значения вероятностей. Если в январе 2016 г. предприятием еще не была сформирована концепцию «безнадежной к взысканию силами предприятия» задолженности, а предпринимало попытки

самостоятельного взыскания таких долгов, то можно также рассчитать данные и для последней строки.

В нижней строке табл. 12 рассчитано среднее значение для вероятности превращения безнадежной дебиторской задолженности в «абсолютно невозвратную». Эта цифра показывает, какой объем из задолженности со сроком возникновения свыше четырех месяцев не вернется на предприятие никогда. Если это значение составляет 64,4 %, значит, «успешность взыскания» задолженности такого типа на предприятии составляет 35,6 %. Вот эта т.н. «успешность взыскания» называется у А.В.Покудова нижней планкой цены продажи долга. Так как самостоятельно организация сможет взыскать только 35,6 % безнадежной дебиторской задолженности, то и продавать безнадежную задолженность следует с дисконтом максимум $100\% - 35,6\% = 64,4\%$. Однако, если учесть затраты рабочего времени, командировки, то дисконт реальный должен быть немного больше.

Далее необходимо свести в одну таблицу данные из Реестра старения счетов дебиторов об объемах задолженностей (табл. 7) и из рассчитанной выше вспомогательной таблицы 12; получим следующее:

Таблица 13 - Вычисление вероятности образования и объема безнадежной дебиторской задолженности

Классификация задолженностей по срокам возникновения	Объем задолженности	Вес в общей сумме	Вероятность	Сумма безнадежных долгов
1	2	3	4	5
0-30	1582	13,7	0,023	36,386
30-60	4195	36,3	0,028	117,46
60-90	1350	11,7	0,062	83,7
90-120	1264	15,2	0,158	199,712
>120	3175	23,1	0,644	2044,7
Итого	11566	100	0,195	2481,96

В столбце «Объемы задолженности» таблицы стоят данные об общем на предприятии объеме задолженности каждого типа на момент подготовки данной таблицы. В столбце «Вес в общей сумме» – данные о процентном содержании задолженности данного типа в общем объеме долгов. В столбце «Вероятность» представлены рассчитанные ранее данные о вероятности превращения задолженности данного срока возникновения в безнадежную. Данные о вероятности взяты из табл.12 и представлены в долях единицы. Перемножая данные из 2 и 3, получим оценку для объема безнадежных долгов, содержащихся «внутри» задолженности каждого типа. Всего, по расчётам, из 11566 тыс. руб. задолженности на предприятие никогда не вернутся 2481,96 тыс. руб., что составляет 21,45 % от общего объема задолженности.

Приблизительно подсчитанный объем форвардной задолженности с добавлением проявившейся безнадежной задолженности (ликвидационная задолженность) – это, по сути, деньги, которых предприятие никогда не увидит. Экономический смысл ликвидационной задолженности – это величина, на которую прибыль предприятия надо уменьшить для целей управленческого учета. Прибыль предприятия за квартал составила A тыс. руб., а ликвидационная дебиторская задолженность на конец квартала – $4A$ тыс. руб. По итогам работы за квартал предприятие производит наполнение амортизационного и др. фондов, рассчитывает суммы на премирование сотрудников. Все выплаты планируются исходя из того факта, что предприятие имеет A тыс. руб. прибыли, а в действительности - у него имеется убыток в сумме $3A$ тыс. руб.

При корректной управленческой отчетности дебиторская задолженность, безнадежная к взысканию, будет соответствующим образом отражена в отчетах, и величина ее уменьшит прибыль, полученную за соответствующий период времени. В таблице 14 показан отчет о прибылях и убытках ООО «Стройторг». За год предприятием была получена чистая прибыль в размере 730 тыс. руб., однако рассчитанная ликвидационная дебиторская задолженность составила 2482 тыс. руб.

Таблица 14 - Отчет о прибылях и убытках ООО «Стройторг» за 2016 год

Статьи	тыс. руб.
Выручка за период	63974
Себестоимость продаж	61483
Прибыль (убыток) от продаж	2491
Проценты к уплате	(188)
Прочие доходы	822
Прочие расходы	(2138)
Прибыль (убыток) до налогообложения	987
Текущий налог на прибыль	(198)
Изменение отложенных налоговых обязательств	(1)
Прочее (штрафы, пени)	(58)
Чистая прибыль (убыток) за период	730
Безнадежная (ликвидационная) задолженность	(2482)
Чистая прибыль за минусом безнадежной задолженности	(1752)

Выше было рассмотрено, почему форвардная безнадежная задолженность значительно влияет на финансовый результат предприятия. Проведя оценку объема форвардной задолженности ООО «Стройторг» можно сделать вывод о том, что фактически полученная чистая прибыль за 2016 год, отрицательна, то есть является убытком.

3. Разработка системы управления дебиторской задолженностью

3.1. Работа с дебиторской задолженностью, безнадежной к взысканию силами предприятия

Правильное определение термина, безнадежная задолженность – обозначает не «безнадежная задолженность» в буквальном смысле слова, а «безнадежная к взысканию силами предприятия-кредитора». Это даёт возможность изменить подход к работе с дебиторской задолженностью.

Поскольку дебиторская задолженность на каждом этапе своего жизненного цикла обладает спецификой, методы управления ею отличаются.

ООО «Стройторг» следует изменить работу с безнадежной дебиторской задолженностью, для чего предпринять следующие действия:

- Документарно признать факт существования безнадежной задолженности на предприятии, для чего издать соответствующий приказ.
- Регламентировать набор мер по взысканию безнадежной задолженности.

Приказ содержит следующие основные элементы:

- Классификация дебиторской задолженности:

А) текущая и проблемная (1-90 дней), за которую отвечает коммерческий директор;

Б) просроченная (91-120 дней), за которую отвечает начальник службы безопасности;

В) безнадежная к взысканию силами предприятия (121 и более дней).

- Распоряжение продавать просроченную и безнадежную дебиторскую задолженность.

Далее, на предприятии необходимо создать специальный фонд для погашения убытков, связанных с безнадежной задолженностью (проявившейся или форвардной).

Общие принципы создания фонда денежных средств, которые следует использовать руководству ООО «Стройторг»

На предприятии следует провести необходимые мероприятия, начавшиеся после опубликования приказа «О работе с безнадежной дебиторской задолженностью, возникающей в результате коммерческой деятельности». Статья приказа звучит следующим образом: «...Считать безнадежной к взысканию силами предприятия любую дебиторскую задолженность, возникшую в процессе коммерческой деятельности и со сроком возникновения более 120 дней».

Очень важно, что термин «безнадежная» вводится приказом руководства, то есть становится узаконен на предприятии, и это будет иметь значение в дальнейшем для налоговых проверок и отчётов перед собственниками.

Таким образом, после вступления приказа в силу в течение первых трех месяцев жизни дебиторской задолженности погашение ведется описанными ранее и характерными для данных периодов развития задолженности методами, с ней работает коммерческий отдел. После превращения задолженности из проблемной в просроченную (срок жизни 91-120 дней) в работу по взысканию включаются специализированные службы предприятия. Им на эту работу отводится месяц. И если попытки взыскать что-либо в течение месяца не дают результата, то оставшуюся часть задолженности считают безнадежной. Это позволит не отвлекать на взыскания квалифицированные кадры и наиболее эффективным способом избавиться от такого «актива». Для взыскания просроченной задолженности и оформления документов по переводу задолженности в безнадежную соответствующим службам дается один месяц. Таким образом в ООО «Стройторг» задолженность со сроком возникновения более четырех месяцев считается безнадежной.

Далее необходимо устранять убытки от безнадежной дебиторской задолженности. Из хозяйственной практики наиболее известный способ самострахования - способ погашения возникающих убытков – создание резервов «на погашение убытков от безнадежной к возврату дебиторской задолженности». Существующее законодательство это позволяет

3.2 Формирование фонда для покрытия убытков от дебиторской задолженности

В Налоговом кодексе РФ [2] существует специальная статья 266, посвященная созданию резерва по сомнительным долгам. Приведем наиболее существенные для ООО «Стройторг» положения данной статьи, далее цитата:

1. Налогоплательщик вправе создавать резервы по сомнительным долгам в порядке, предусмотренном настоящей статьей.

2. Резерв по сомнительным долгам используется организацией лишь на покрытие убытков от безнадежных долгов, признанных таковыми в порядке, установленном настоящей статьей.

Отчисления в эти фонды включаются в состав внереализационных расходов на последнее число налогового периода.

Сумма фонда по сомнительным долгам определяется по результатам проведенной на последнее число налогового периода инвентаризации дебиторской задолженности и исчисляется следующим образом:

1) по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 календарных дней - в сумму создаваемого фонда включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности - для ООО «Стройторг» это 4,4 млн.руб.;

2) по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 календарных дней (включительно) - в сумму фонда включается 50 процентов от суммы выявленной на основании инвентаризации задолженности - для ООО «Стройторг» это примерно 3,4 млн.руб.;

3) по сомнительной задолженности со сроком возникновения до 45 дней - не увеличивает сумму создаваемого фонда.» [2]

Однако, предприятие не может позволить себе омертвлять такие средства на счетах, поэтому и возникает необходимость в расчётах, приведённых в табл.13.

«При этом сумма создаваемого фонда по сомнительным долгам, исчисленного по итогам налогового периода, не может превышать 10 процентов от выручки за указанный налоговый период, определяемой в соответствии со статьей

249 настоящего Кодекса, на выбор: 10 процентов от выручки за предыдущий налоговый период или 10 процентов от выручки за текущий отчетный период.»

Конец цитаты

В статье не определены понятия «безнадежная задолженность» и «форвардная задолженность», для классификации задолженностей применяется грубая шкала. Результатом, стала ситуация – в бухгалтерской и налоговой отчетности формирование фондов происходит в соответствии с требованиями Налогового кодекса, а в финансовых и управленческих документах – в соответствии с реальными потребностями предприятия.

Фонд создаётся приказом директора. Правила его наполнения и расходования должны быть четко прописаны для избежания конфликтов с налоговой службой, так как формирование фонда уменьшает выплаты по налогу на прибыль.

Механизм и нормативы наполнения фонда основаны на расчётах табл.13. Если обратиться к нижней строке табл. 13, можно увидеть, что в столбце («Вероятность») стоит значение 0,195. Это означает, что при режиме работы, который в настоящее время существует на предприятии в отношении дебиторской задолженности, 19,5 % от имеющегося на сегодняшний момент ее объема с течением времени превратятся в безнадежную задолженность. Поэтому логичным кажется, чтобы предприятие от каждой сделки отчисляло в резервный фонд «на покрытие убытков от безнадежной задолженности» (далее – Фонд) не менее чем 19,5 % от объема задолженности, возникающей в момент заключения сделки. При дальнейшем рассмотрении мы будем считать, что создание резерва ведется организацией из собственных средств.

При отчислении средств в оговоренном объеме в Фонд на сумму производимых отчислений уменьшается получаемый в итоге финансовый результат, то есть за некоторый период времени получаемая прибыль уменьшается на сумму отчислений. Если средства Фонда будут потрачены на погашение соответствующих убытков, реально полученная предприятием прибыль будет совпадать с рассчитанной по предлагаемой схеме. Если же безнадежная задолженность будет

образовываться в меньшем объеме, то не востребовавшую часть средств Фонда можно будет перевести в статью «прибыль» и распределить соответствующим образом.

По мере деятельности предприятия в Фонд будут отчисляться определенные средства. Рано или поздно возникнет ситуация, когда у предприятия появится первая безнадежная к возврату задолженность. Тогда по итогам работы безнадежная дебиторская задолженность списывается на убытки. Одновременно аналогичная сумма списывается из Фонда в погашение этих убытков.

Рассмотрим следующих крупных должников с долгом сроком от 90 до 120 дней.

1. ООО «Стройторг» предоставило ООО «ВИПО» услуг на сумму 1689 тыс. руб. и по итогам прошлой деятельности планирует получить прибыль в сумме 30 тыс. руб. от этой сделки. Однако на предприятии принято решение о создании резервного фонда и установлен норматив отчислений в него в размере 19 % от поступивших платежей. Пусть также по итогам этой сделки образовалась безнадежная задолженность в сумме 149 тыс. руб. В табл. 15—19 приведены последовательно выдержки из балансов предприятия (так называемые Т-счета), иллюстрирующие технологию создания и использования описанного резерва.

Таблица 15 - Образование первоначальной задолженности в момент заключения договора

Актив	тыс. руб.	Пассив	тыс. руб.
		Резерв на погашение убытков	
		от безнадежной задолженности	0,0
Дебиторская задолженность	1689,0	Прибыль	0,0
В том числе: текущая	1689,0		
Безнадежная			

Таблица 16 - Формирование резерва в процессе исполнения договора в объеме 19 % от поступивших в погашение задолженности платежей

Актив	тыс. руб.	Пассив	тыс. руб.
		Резерв на погашение убытков	
		от безнадежной задолженности	132,2
Дебиторская задолженность	993,0	Прибыль	<u>20,9</u>
В том числе: текущая	993,0		
безнадежная			

Таблица 17 - Сложившаяся к моменту окончания сделки ситуация

Актив	тыс. руб.	Пассив	тыс. руб.
		Резерв на погашение убытков	
		от безнадежной задолженности	292,6
Дебиторская задолженность	149,0	Прибыль	<u>46,2</u>
В том числе: текущая	0,0		
безнадежная	149,0		

Сформирован резерв в объеме 292,6 тыс. руб. (19 % от полученных 1540 тыс. руб. платежей), начислена прибыль в размере 46,2 тыс. руб. (3 % от поступивших платежей), 149 тыс. руб. по итогам сделки признаны безнадежной к возврату дебиторской задолженностью.

Таблица 18 - Уменьшение прибыли на величину безнадежной задолженности

Актив	тыс. руб.	Пассив	тыс. руб.
		Резерв на погашение убытков	
		от безнадежной задолженности	292,6
Дебиторская задолженность	0,0	Прибыль	<u>(102,8)</u>
В том числе: текущая	0,0		
безнадежная	0,0		

Результатом списания задолженности стали убытки в сумме 102,8 тыс. руб.

Таблица 19 - Компенсация убытков за счет уменьшения резерва

Актив	тыс. руб.	Пассив	тыс. руб.
		Резерв на погашение убытков	
		от безнадежной задолженности	189,8
Дебиторская задолженность	0,0	Прибыль	<u>0,0</u>
В том числе: текущая	0,0		
безнадежная	0,0		

Результат сделки – нулевая прибыль и уменьшение резервного фонда.

2. Также пусть ООО «Стройторг» предоставила ЖКС №5 услуг на сумму 1216 тыс. руб. и по итогам прошлой деятельности планирует получить прибыль в сумме 25 тыс. руб. от этой сделки. Установлен норматив отчислений в резервный фонд организации в размере 19 % от поступивших платежей. Пусть по итогам этой сделки образовалась безнадежная задолженность в сумме 145,4 тыс. руб. В табл. 20 - 24 рассмотрим технологию создания и использования резерва.

Таблица 20- Образование первоначальной задолженности в момент заключения договора

Актив	тыс. руб.	Пассив	тыс. руб.
		Резерв на погашение убытков	
		от безнадежной задолженности	0,0
Дебиторская задолженность	1216,0	Прибыль	0,0
В том числе: текущая	1216,0		
безнадежная			

Таблица 21 - Формирование резерва в процессе исполнения договора в объеме 19 % от поступивших в погашение задолженности платежей

Актив	тыс. руб.	Пассив	тыс. руб.
		Резерв на погашение убытков	
		от безнадежной задолженности	72,4
Дебиторская задолженность	835,0	Прибыль	<u>11,43</u>

Актив	тыс. руб.	Пассив	тыс. руб.
В том числе: текущая	835,0		
безнадежная			

Таблица 22 - Сложившаяся к моменту окончания сделки ситуация

Актив	тыс. руб.	Пассив	тыс. руб.
		Резерв на погашение убытков	
		от безнадежной задолженности	203,4
Дебиторская задолженность	145,4	Прибыль	<u>32,1</u>
В том числе: текущая	0,0		
безнадежная	145,4		

Сформирован резерв в объеме 203,4 тыс. руб. (19 % от полученных 1070,6 тыс. руб. платежей), начислена прибыль в размере 32,1 тыс. руб. (3 % от поступивших платежей), 145,4 тыс. руб. по итогам сделки признаны безнадежной к возврату дебиторской задолженностью.

Если по итогам работы возникает ситуация, при которой в Фонде постоянно присутствуют определенные средства (как в только что рассмотренном примере), то этот «излишек» необходимо вернуть в прибыль и, может быть, несколько уменьшить норматив отчислений в резервный Фонд. Вообще при нормальной, стабильной работе и правильно рассчитанных нормативах отчислений ситуация в Фонде должна быть следующая: сразу после списания средств из него на погашение убытков он обнуляется. Далее по мере совершения оплат клиентами Фонд наполняется и при следующем списании безнадежной задолженности снова обнуляется.

Рассмотрев два крупных дебитора организации ООО Стройторг с долгом сроком от 90 до 120 дней и создав резерв на погашение убытков от безнадежной задолженности равный 496 тыс. руб., списали безнадежную дебиторскую

задолженность в размере 294,4 тыс. руб. с вероятностью образования 15,8%. Результаты сделки – нулевая прибыль и уменьшение резервного фонда. Вернем остаток в 279,9 тыс. руб. в прибыль.

Создадим резерв, спишем безнадежную дебиторскую задолженность сроком более 120 дней и внесем данные в таблицы 23- 29.

Таблица 23 - Образование первоначальной задолженности в момент заключения договора

Актив	тыс. руб.	Пассив	тыс. руб.
		Резерв на погашение убытков	
		от безнадежной задолженности	0,0
Дебиторская задолженность	10855,0	Прибыль	0,0
Актив	тыс. руб.	Пассив	тыс. руб.
В том числе: текущая	10855,0		
безнадежная			

Таблица 24 - Формирование резерва в процессе исполнения договора в объеме 19 % от поступивших в погашение задолженности платежей

Актив	тыс. руб.	Пассив	тыс. руб.
		Резерв на погашение убытков	
		от безнадежной задолженности	1500,24
Дебиторская задолженность	2959,0	Прибыль	<u>236,9</u>
В том числе: текущая	2959,0		
безнадежная			

Таблица 25- Сложившаяся к моменту окончания сделки ситуация.

Актив	тыс. руб.	Пассив	тыс. руб.
		Резерв на погашение убытков	
		от безнадежной задолженности	1700,4
Дебиторская задолженность	1905,6	Прибыль	<u>268,5</u>
В том числе: текущая	0,0		
безнадежная	1905,6		

Таблица 26 - Уменьшение прибыли на величину безнадежной задолженности (списание задолженности).

Актив	тыс. руб.	Пассив	тыс. руб.
		Резерв на погашение убытков	
		от безнадежной задолженности	1700,4
Дебиторская задолженность	0,0	Прибыль	<u>(1700,4)</u>
В том числе: текущая	0,0		
безнадежная	0,0		

Таблица 27 - Компенсация убытков за счет уменьшения резерва

Актив	тыс. руб.	Пассив	тыс. руб.
		Резерв на погашение убытков	
		от безнадежной задолженности	0
Дебиторская задолженность	0,0	Прибыль	<u>63,0</u>
В том числе: текущая	0,0		

Сформировав резерв в объеме 1700,4 тыс. руб. частично списали безнадежную дебиторскую задолженность сроком более 120 дней и вероятностью возникновения 64,4%. Остаток дебиторской задолженности для списания в следующем году составляет 781 тыс.руб..

Так как с 2011 года в новых формах баланса сумму резерва по сомнительным долгам отдельно не показывают, а эта сумма участвует в формировании показателя строки 1230 - дебиторская задолженность, данные по счетам не будут совпадать с данными баланса. Это нивелирует ценность составления отдельного прогнозного баланса по итогам мероприятий.

Постепенное уменьшение безнадежной дебиторской задолженности говорит о том, что в организации ведется работа по взысканию долгов, предприятие создает резервы по сомнительным долгам и резервный фонд «на покрытие убытков от безнадежной задолженности».

Для составленного возможного баланса рассчитаем коэффициенты, характеризующие финансовое состояние организации.

Коэффициенты:

-Срочной ликвидности: 0,77 (был 0,95);

-Длительность оборота дебиторской задолженности - 51 день (был 59 дней).

Уменьшение коэффициента срочной ликвидности стоит рассматривать с точки зрения улучшения качества дебиторской задолженности за счёт списания безнадежной.

Уменьшение длительности оборота дебиторской задолженности также обусловлено улучшением её качества.

В качестве дальнейших рекомендаций рассматриваемому предприятию следует:

Ввести лимитирование дебиторской задолженности, приходящейся как на 1 клиента, так и на одного специалиста коммерческого отдела (если есть просроченная задолженность не давать больше продавать, пока не вернет долги).

Премировать работников отдела сбыта не за проданную продукцию, а за проданную продукцию живыми деньгами и инкассированную дебиторскую задолженность.

Приобрести систему управленческого учета.

Разработать систему стимулирования покупателей за досрочное погашение дебиторской задолженности

Использовать в работе с дебиторами векселя.

Заключение

В условиях растущей экономики увеличение объёма продаж является первоочередной задачей, выполнение которой любыми средствами (вплоть до бесконтрольного увеличения дебиторской задолженности) поощряется руководством предприятия. А в кризис, когда большинство предприятий малого и среднего бизнеса в России работает в условиях дефицита финансовых ресурсов, на первый план выходит задача поддержания ликвидности и платёжеспособности.

Средства, поступающие от дебиторов, являются одним из основных источников пополнения оборотных средств хозяйствующих субъектов. Любая задержка с поступлениями инкассируемой дебиторской задолженности вызывает массу проблем: поддержание приемлемого уровня ликвидности, финансовой устойчивости, оплата кредиторской задолженности, финансирование текущей деятельности и т.д., что в свою очередь, приводит к необходимости анализа дебиторской задолженности, поскольку руководители соответствующих служб, ответственных за расчетные операции (службы маркетинга, сбыта, планово-финансовые, бухгалтерия и др.) обязаны иметь представление о составе и структуре задолженности, сроках ее погашения, качестве обеспечения и т.д. Данная информация является основой для формирования стратегических планов и бюджетов организации.

Дебиторская задолженность является особым активом предприятия. С неё уже уплачены НДС и налог на прибыль, но денежные средства от дебиторов только ожидаются и могут не поступить. Дебиторская задолженность, таким образом, является в отличие от запасов и денежных средств виртуальным, существующим только в бухгалтерских документах активом. Анализ величины и качественного уровня дебиторской задолженности позволит обеспечить собственников и менеджеров предприятия достоверной и своевременной информацией о проблемах с выплатами по текущим обязательствам, финансированием операционной деятельности, обозначит сильные и слабые стороны менеджмента, внутрихозяйственные резервы, помогает скоординировать деятельность в соответствии с потребностями компании.

Анализ деятельности ООО «Стройторг» показал следующее.

Предприятие фактически не управляет дебиторской задолженностью - 38% дебиторской задолженности возникло более 3-х месяцев назад, хотя на нормально работающем предприятии, такой задолженности быть не должно. На 3-х крупнейших дебиторов приходится 44% задолженности со сроком более 30 дней. Оборот дебиторской задолженности 59 дней, то есть в 2 раза больше нормального. Рассчитанная форвардную задолженность определена в сумме 2,48 млн.руб. что превращает чистую прибыль 730 тыс.руб. по бухгалтерским документа в убыток в 1.75 млн. руб., то есть фактически предприятие за счет ненадлежащей работы с дебиторской задолженностью является убыточным.

В работе были предложены следующие мероприятия:

Формирование специального фонда «погашения убытков» от форвардной дебиторской задолженности.

Ввести лимитирование дебиторской задолженности, приходящейся как на 1 клиента, так и на одного специалиста коммерческого отдела (если есть просроченная задолженность не давать больше продавать, пока не вернет долги).

Премировать работников отдела сбыта не за проданную продукцию, а за проданную продукцию живыми деньгами и инкассированную дебиторскую задолженность.

Приобрести систему управленческого учета.

Разработать систему стимулирования покупателей за досрочное погашение дебиторской задолженности

Использовать в работе с дебиторами векселя.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (редакция от 30.01.2016) // СПС Консультант-плюс.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (редакция от 01.04.2016) // СПС Консультант-плюс
3. Федеральный закон № 127 - ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 года (редакция от 12.03.2016) // СПС Консультант-плюс.
4. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (редакция от 02.01.2015) // СПС Консультант-плюс.
5. Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в редакции Федеральных законов от 28.06.2015 N 134-ФЗ, от 02.07.2015 N 185-ФЗ, от 23.07.2015 N 251-ФЗ, от 02.11.2015 N 292-ФЗ, от 21.12.2015 N 357-ФЗ, от 28.12.2016 N 425-ФЗ) // СПС Консультант-плюс.
6. Положение по бухгалтерскому учету № 1/2008 (в ред. Приказов Минфина РФ от 11.03.2009 № 22н, от 25.10.2010 № 132н, от 08.11.2010 № 144н, от 27.04.2014 N 55н, от 18.12.2014 N 164н) // СПС Консультант-плюс.
7. Положение по бухгалтерскому учету № 4/99 (в редакции Приказов Минфина РФ от 18.09.2006 № 115н, от 08.11.2012 № 142н) // СПС Консультант-плюс.
8. Приказ Минфина России от 06.07.99 № 43н, в редакции от 18.09.2012 // СПС Консультант-плюс.
9. Приказ Минфина России от 09.12.98 № 60н, в редакции от 30.12.2012 // СПС Консультант-плюс.
10. Приказ Минфина России от 2 июля 2010 г. N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций», редакции от 05.10.2013 N 124н,
11. Устав ООО «Стройторг» (редакция № 1) от 13.01.2015
12. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Под ред. проф. В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2013

13. Анализ инвестиционной привлекательности организации / Под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КРОНУС, 2012
14. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / М.В. Мельник, Е.В. Герасимова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ, 2014
15. Безверхова Ю.В. Управление дебиторской задолженностью и кредитной политикой предприятий химической промышленности: автореферат дисс....экономических наук.- М.: ГУУ, 2012.- 34 с.
16. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятия : учеб. пособие / С.В. Галицкая.- М.: Эксмо, 2013.
17. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой., И.И. Мазуровой.- Спб. : Питер, 2014.- 569 с.
18. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2013.
19. Новодворский В.Д. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. – М.: Омега-Л, 2013.
20. Павлович В.Е.Чумак В.Г. Целевое управление финансами в бизнес-процессе// Современные проблемы науки и образования. – 2012. - №6 (приложение «Экономические науки») (Электронный журнал) – URL: www.science-education.ru/1817-6321 (дата обращения 26.05.17).
21. Пласкова Н.С. Экономический анализ. – М.: ЭКСМО, 2014.
22. Прокудов А.В. Как управлять дебиторской задолженностью: Сер. Коротко и по делу.- М.: Финансы и статистика, 2012.- 113 с.
23. Рыжова В.В. ФСА в решении управленческих задач по сокращению издержек /В.В. Рыжова. – М.: Эксмо, 2012.
24. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности : учеб. посоибе.-7-е изд., испр. и доп.- М. : ИНФРА-М,2014.
25. Системный анализ в управлении: Учебное пособие / Т.Н. Тимченко. - М.: РИОР, 2012. - 161 с.

26. Тимофеева Т.В. Анализ денежных потоков предприятия: Учеб. Пособие / Т.В. Тимофеева. – 3-е изд., перераб. И доп. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2012
27. Финансовый анализ : учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2013
28. Чадин С.Г Эффективное управление дебиторской задолженностью //Финансовый директор URL <https://fd.ru/articles/52113-sqk-15-m9-effektivnoe-upravlenie-debitorskoy-zadoljennostyu>
29. Экономика предприятий. Учебник / под ред. проф. В.Я. Позднякова, О.В. Девяткина. М.: ИНФРА-М, 2013
30. Экономический анализ: учебное пособие / В.Г. Артёменко, Н.В. Анисимова. – М.: КНОРУС, 2013