

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
Кафедра финансов, инвестиций и инноваций

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Выпускная квалификационная работа студентки

заочной формы обучения
направления подготовки **38.03.01 Экономика** профиль «**Финансы и кредит**»
5 курса группы 06001251
Лукиной Екатерины Александровны

Научный руководитель
к.э.н., доц. Паутинка Т.И.

БЕЛГОРОД 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	
1.1. Экономическая сущность, классификация и причины возникновения дебиторской задолженности.....	6
1.2. Методы управления и контроля дебиторской задолженностью на предприятии.....	12
1.3. Формирование политики управления дебиторской задолженностью на предприятии.....	20
ГЛАВА 2. ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ АО «МЕЛСТРОМ» И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	
2.1. Организационно – экономическая характеристика предприятия АО «Мелстром».....	29
2.2. Оценка финансового состояния и анализ дебиторской задолженности предприятия АО «Мелстром».....	35
2.3. Политика управления дебиторской задолженностью АО «Мелстром».....	46
2.4. Практические рекомендации по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью АО «Мелстром».....	50
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	55
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	57
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	62

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования.

Важной частью системы управления финансами предприятий является управление дебиторской задолженностью, поскольку дебиторская задолженность, как один из основных активов предприятия влияет на его финансовую устойчивость и ликвидность. Управление дебиторской задолженностью – отдельная функция финансовой и юридической службы субъекта хозяйствования, основной целью которой является увеличение прибыли за счёт эффективного использования дебиторской задолженности, оптимизации ее размера, своевременной инкассации и последующего взыскания. Управление предполагает комплекс мер, направленных на предотвращение появления сомнительной задолженности путем тщательного анализа и ранжирования контрагентов и охватывает весь процесс финансового и правового администрирования.

Дебиторская задолженность составляет внушительную часть активов компаний в современной экономике. В связи с этим управление дебиторской задолженностью – важная составляющая краткосрочной финансовой политики каждого предприятия.

В современных рыночных условиях субъекты финансово-хозяйственной деятельности постоянно сталкиваются с проблемами возникновения и взыскания дебиторской задолженности, что говорит об актуальности данной темы. Увеличение дебиторской задолженности и ее постоянный рост в условиях финансового кризиса создают серьезные проблемы и угрозы деятельности предприятий. Следовательно, в настоящее время одной из важнейших задач на предприятиях является эффективное управление дебиторской задолженностью, построение гибкой системы в управлении дебиторской задолженности.

Это обуславливает актуальность темы исследования.

Степень научной разработанности.

Разработкой системы связанной с управлением дебиторской задолженности, а также методы учета и контроля занимались такие ученые как К. Астахов, И.А. Бланк, О.В. Ефимова, А.А. Золоторева, В.В. Ковалев, М.Н. Крейнина, В.П. Лебедев, Л.М. Ледерман, П. Миллер, Л.Н. Павлова, Ю.Н. Полюшко, М.Л. Пятов, А.Д. Шеремет и др. Но современные условия диктуют необходимость продолжения работы по исследованию мероприятий направленных на более эффективное системное управление дебиторской задолженностью и нахождения более современных подходов

Целью данной выпускной квалификационной работы является разработка направлений совершенствования системы управления дебиторской задолженностью АО «Мелстром».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи:**

- изучить теоретические аспекты управления дебиторской задолженности;
- охарактеризовать экономическую деятельность АО «Мелстром», проанализировать состояние дебиторской задолженности;
- изучить политику управления дебиторской задолженности АО «Мелстром»;
- предложить практические рекомендации по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью АО «Мелстром».

Объектом исследования данной работы является управление дебиторской задолженностью АО «Мелстром».

Предметом исследования является дебиторская задолженность предприятия АО «Мелстром».

Теоретической основой исследования в работе являются фундаментальные труды отечественных и зарубежных ученых в области системы управления дебиторской задолженности.

Методологическую основу составляют: статистическая обработка данных, анализ научной литературы, сравнение, горизонтальное и вертикальное сравнение финансовых показателей, а также специфические экономические приемы и способы: графический, балансовый методы, факторный анализ.

Информационной базой исследования являются законодательные акты РФ, учебная литература, материалы периодической печати, в том числе финансовая отчетность организации АО «Мелстром».

Практическая значимость полученных результатов исследования в работе состоит в том, что они могут быть использованы в совершенствовании системы управления дебиторской задолженностью на практике с целью повышения эффективности работы с задолженностью.

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, двух глав, заключения, списка литературы, приложений.

В первой главе рассмотрены теоретические основы организации управления дебиторской задолженностью предприятия: сущность и виды дебиторской задолженности; цели и задачи финансовой политики в области управления ею, исследована методика анализа дебиторской задолженности.

Во второй главе рассмотрена организационная характеристика предприятия АО «Мелстром», дана оценка финансового состояния предприятия и проведен анализ дебиторской задолженности. Также рассмотрены варианты совершенствования управления дебиторской задолженностью на предприятии. В частности, рассмотрены современные способы рефинансирования дебиторской задолженности.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

1.1. Экономическая сущность, классификация и причины возникновения дебиторской задолженности

Дебитор, или должник (от лат. *debitor*, англ. *debtor* – должник, обязанный) – в гражданском праве – гражданин или юридическое лицо, обязанное по исполнению обязательства совершить определенное действие или воздержаться от совершения действия. [1]

Согласно разделу 3, главе 21 Гражданского кодекса Российской Федерации, должник обязан совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие: передать имущество, выполнить работу, оказать услугу, внести вклад в совместную деятельность, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности. [1]

С переходом российской экономики на рыночные отношения и в связи с ухудшением финансового положения не только экономических субъектов, но и экономического и финансового состояния экономики страны и мировой экономики в целом, одной из главных целей для экономических субъектов стал контроль над эффективностью управления оборотными средствами на уровне организации.

Оборотные средства – это активы предприятия, возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности, которые как минимум, однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла. Оборотные средства включают в себя производственные запасы предприятия, денежные средства, краткосрочные

финансовые вложения, дебиторскую задолженность и прочие оборотные активы. [12, стр. 509]

При изучении данного вопроса, сложилось большое количество мнений о составе и структуре дебиторской задолженности. В настоящее время принято выделять четыре основных подхода к определению данного понятия (рис.1.1). [6;7; 8]

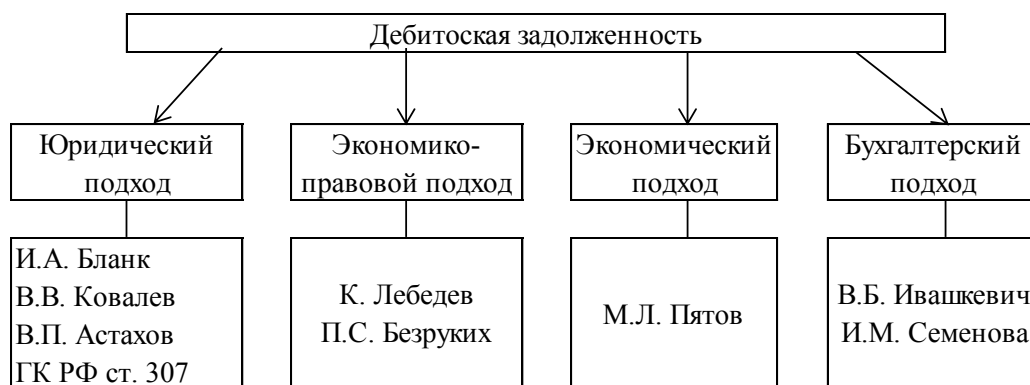


Рис.1.1. Основные подходы к пониманию понятия «дебиторская задолженность»

Юридический подход предусматривает дебиторскую задолженность как сумму долгов третьих лиц перед предприятием. Это положение поддерживали следующие ученые: И.А. Бланк, В.В. Ковалев, В.П. Астахов а также подтверждены Гражданским кодексом РФ. [6; 7; 8; 13]

Второй подход к определению понятия «дебиторская задолженность», или «экономико–правовая», рассматривает ее как часть имущества, активов хозяйствующего субъекта. В данном направлении известны такие фамилии, как К. Лебедев, П.С. Безруких. [4; 15]

Третий подход – «экономический», рассматривает дебиторскую задолженность как кредит, предоставляемый хозяйствующим субъектом своим дебиторам. В данном подходе наиболее весомый вклад в изучении понятия «дебиторская задолженность» вложил М.Л. Пятов.

Четвертый подход – «бухгалтерский». Он базируется на том положении, что с позиции бухгалтерского учета обязательство представляет собой факт хозяйственной жизни, информация о котором должна быть определенным образом отражена в регистрах бухгалтерского учета. Основными представителями данного подхода являются В.Б. Ивашкевич, И.М. Семенова.

На основании проведенного исследования сделан вывод о том, что «дебиторская задолженность» - это достаточно обширное понятие, которое трактуется не только с экономической точки зрения, но исходя из других подходов. Именно комплексный взгляд на данное понятие, дает возможность сформировать наиболее точно и полно понятие «дебиторская задолженность».

Дебиторская задолженность – это денежные средства, временно извлеченные из хозяйственного оборота фирмы и предоставленные во временное пользование на основании сделки, деликта или закона, другим юридическим, физическим лицам, бюджету и государственным внебюджетным фондам.

В целях полного раскрытия понятия « дебиторская задолженность» целесообразно классифицировать ее по ряду признаков. В современной хозяйственной практике дебиторская задолженность классифицируется по следующим видам. [27, стр. 286]

- задолженность за товары, работы услуги, срок оплаты которых не наступил;
- задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в срок;
- задолженность по векселям полученным;
- задолженность по расчетам с бюджетом;
- задолженность по расчетам с персоналом;
- прочие виды дебиторской задолженности.

Среди перечисленных видов наибольший объем дебиторской задолженности предприятий приходится на задолженность по товарным операциям (первые три вида дебиторской задолженности). Поэтому управление

дебиторской задолженностью связано в первую очередь с оптимизацией размера и обеспечением инкассации задолженности покупателей за реализованную продукцию.

В бухгалтерской отчетности дебиторская задолженность является комплексной статьей и классифицируется по нескольким признакам (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Классификация дебиторской задолженности

По экономическому содержанию в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организаций» в ее составе выделены: покупатели и заказчики; векселя к получению; задолженность дочерних и зависимых обществ; задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал; авансы выданные; прочие дебиторы. Такая группировка позволяет классифицировать долги по источникам образования, видам обязательств, характеру задолженности. [33]

По времени возврата задолженность подразделяется на нормальную (в пределах срока) и просроченную. Нормальной считается задолженность, вытекающая из установленных правил расчетов, являющаяся неизбежным балансовым остатком на начало каждого месяца, просроченная – задолженность с истекшим сроком погашения по договору. Такое деление

задолженности важно с точки зрения контроля за ее возвратом и анализа финансового положения предприятия.

По срокам погашения дебиторская задолженность подразделяется на две группы – краткосрочную и долгосрочную. Краткосрочной считается задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты. Наличие значительной дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, свидетельствует об иммобилизации оборотных средств и возможном ухудшении финансового состояния предприятия.

По степени обеспечения выделяется задолженность обеспеченная и не обеспеченная различными способами, предусмотренными законодательством и договором (залог, поручительство, банковская гарантия и т.д.). Данная группа важна и с юридической точки зрения при взыскании задолженности с дебиторов.

По возможности взыскания дебиторскую задолженность делят на:

- надежную – задолженность в пределах срока, установленного договором, а также обеспеченную задолженность;
- сомнительную – необеспеченная и не погашенная в срок задолженность, но у которой есть вероятность погашения;
- безнадежную – задолженность с истекшим сроком исковой давности, невозможную к получению.

Предприятие вправе создавать резервы сомнительных долгов по расчетам с другими организациями и гражданами за продукцию и услуги, относимые на расходы, уменьшающие налогооблагаемую прибыль.

Теоретически осуществление предпринимательской деятельности предполагает, что по мере проведения хозяйственных операций предприятие не только возвращает вложенные средства, но и получают доход. Однако на практике не редко возникают ситуации, когда по тем или иным причинам предприятия не имеют возможности взыскать долги с контрагентов.

Увеличение дебиторской задолженности, опережающее рост объемов деятельности, ухудшает финансовое положение предприятия.

Дебиторская задолженность может возникать на основании договора, закона и оказывает существенное влияние на финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия, также можно выделить субъективные и объективные причины возникновения дебиторской задолженности (рис. 1.3).

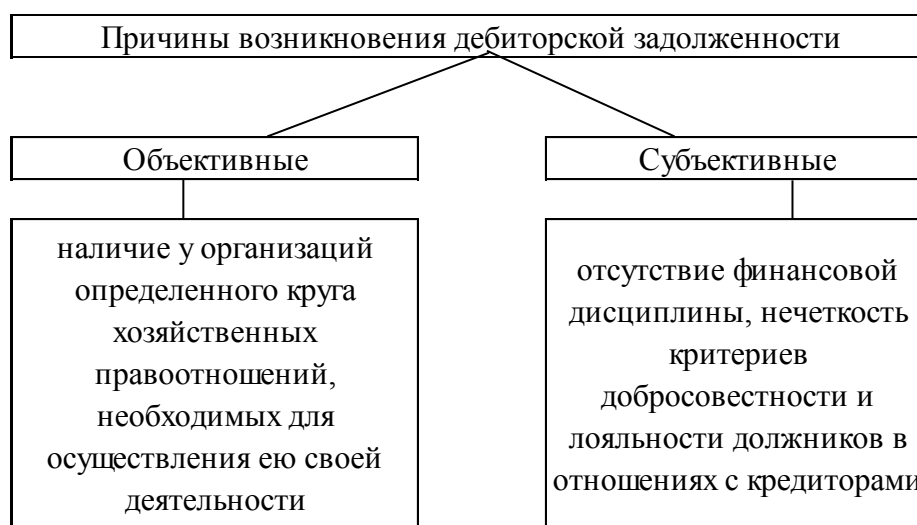


Рис. 1.3. Причины возникновения дебиторской задолженности

Отметим, что на сегодняшний день практически ни один субъект хозяйственной деятельности не действует без дебиторской задолженности, так как ее образование и существование объясняется простыми естественными факторами:

1. Для организации-дебитора – это возможность использования дополнительных, причем бесплатных оборотных средств.
2. Для организации-кредитора – это увеличение рынка сбыта товаров, работ, услуг.

Таким образом, дебиторская задолженность в процессе выполнения обязательств – естественный, объективный процесс хозяйственной деятельности предприятий.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, такое явление как дебиторская задолженность требует к себе особого внимания мало понимать значение самого понятия, необходимо увидеть это явление со всех сторон. Поэтому, для эффективности усиления внутреннего контроля за дебиторской задолженностью целесообразно разработать и утвердить регламент об управлении и контроле за дебиторской задолженностью, подробно расписать алгоритм работы с задолженностью который направлен на своевременное обнаружение просроченной задолженности, выявить причины ее возникновения.

1.2. Методы управления и контроля дебиторской задолженностью на предприятии

Эффективное управление дебиторской задолженностью требует применения комплексного и системного подхода, направленного на оптимизацию ее размера и обеспечение своевременного возврата долга. Главными целями создания системы управления являются уменьшение рисков предприятия и экономия времени при принятии управленческих решений.

Современный подход включает в себя несколько основных этапов [24] прогнозирование дебиторской задолженности, оперативный анализ мониторинг и в дальнейшем оптимизацию (минимизацию) задолженности (рис. 1.4).

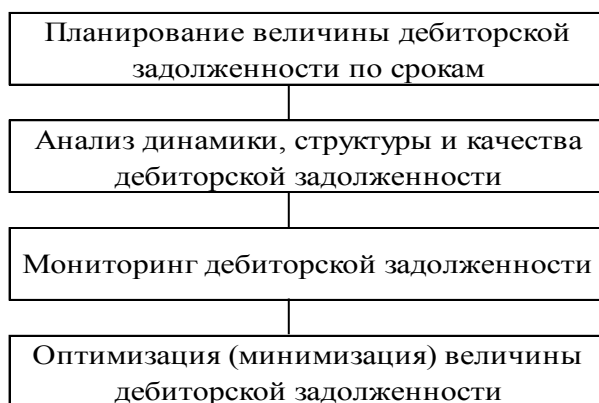


Рис. 1.4. Основные этапы системы управления

Для того чтобы располагать полной и достоверной информацией о дебиторской задолженности организации, необходимо осуществлять контроль на каждом этапе реализации управленческих решений. Бюджетирование, как функция управления, неразрывно связано с предварительным, текущим и последующим контролем.

Предварительный контроль осуществляется на стадии формирования бюджетов, до начала реализации целей предприятия на предстоящий период. На этом этапе необходимо согласовать параметры финансово-хозяйственной деятельности организации с актуальными условиями бизнес - среды. В ходе предварительного контроля даются оценки объема выпуска продукции и ожидаемых продаж, определяются необходимые для этого ресурсы. На основании полученных данных рассчитывается объем денежных средств, планируемый для инвестиций в дебиторскую задолженность по товарному (коммерческому кредиту). При определении этой суммы необходимо учитывать планируемый объем продаж на условиях отсрочки платежа, средний кредитный период, а также средний период просрочки платежей, ориентируясь на опыт хозяйственной практики.

Определить объем денежных средств, планируемый для инвестиций в дебиторскую задолженность, возможно по следующей формуле: [21]

$$\text{ИДЗ} = \text{ОРК} * \text{КСЦ} * (\text{ППК} + \text{ПР}) \quad (1.1)$$

где ИДЗ – объем денежных средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность;

ОРК – планируемый объем реализации продукции в кредит;

КСЦ – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции;

ППК – средний период предоставления кредита покупателям (в днях);

ПР – средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту (в днях).

Если финансовые возможности организации не позволяют инвестировать в дебиторскую задолженность расчетную сумму в полном объеме, то при неизменности условий кредитования должен быть скорректирован объем продукции, продаваемый в кредит.

В процессе формирования принципов кредитной политики по отношению к покупателям решается два вопроса: вид осуществляемой реализации в кредит; какой тип кредитной политики надо избрать предприятию (рис. 1.5).

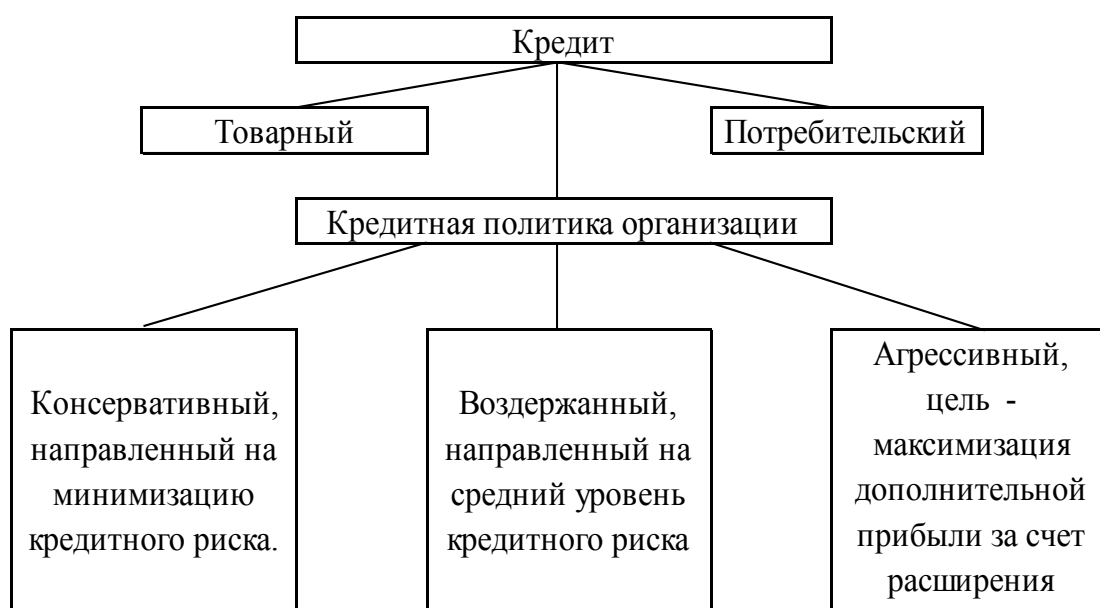


Рис. 1.5. Виды реализации в кредит

Задача своевременного контроля, за движением дебиторской задолженности состоит в проведении серьезной политики по привлечению новых клиентов, расширению рынков сбыта, направлена на безусловный возврат дебиторских долгов и обеспечение платежеспособности организации.

В связи с этим важным направлением контроля является разработка и оптимизация графика погашения дебиторской задолженности, обеспечение наличия свободных средств в обороте достигается целенаправленным регулированием сроков расчетов и величиной средних однодневных платежей на этапе заключения договоров с дебиторами и кредиторами. [16]

Важной частью системы управления возникающих обязательств является анализ их объема и качества, который осуществляется с использованием традиционных, классических методов и приемов экономического анализа (рис. 1.6).

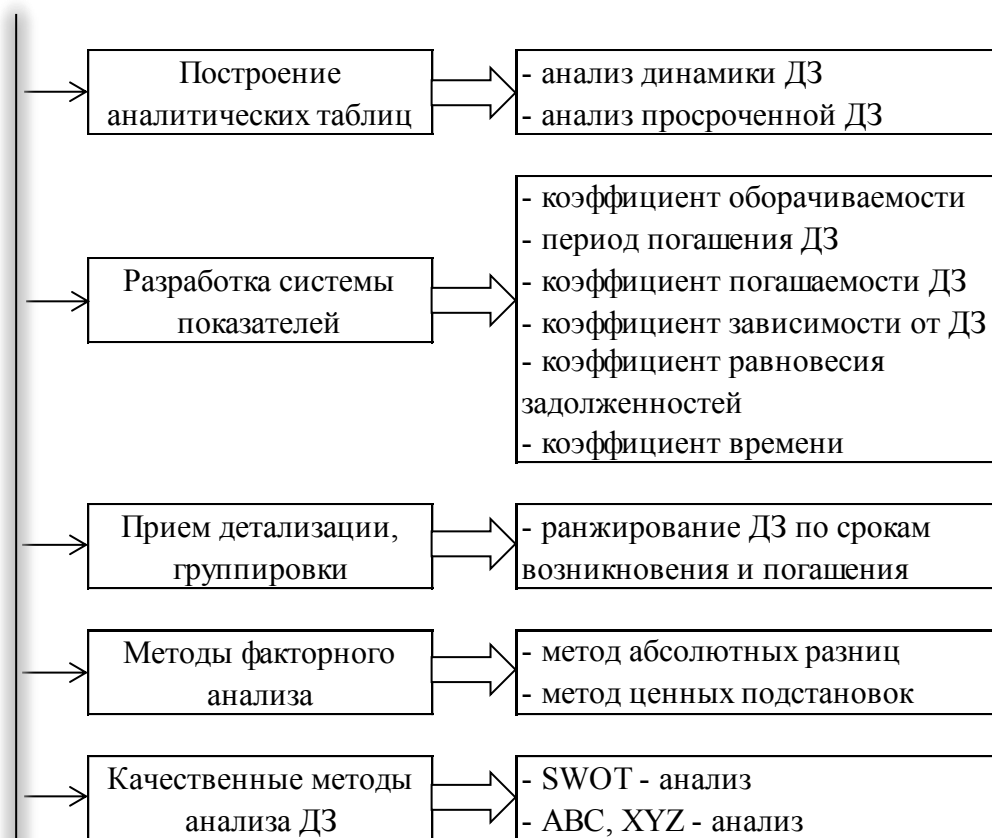


Рис. 1.6. Классификация методов и приемов, используемых в анализе дебиторской задолженности предприятия

Обобщающим отчетом, позволяющим аккумулировать информацию для осуществления контроля за дебиторской задолженностью, является реестр – старения (инкассации) дебиторской задолженности, в котором дебиторская задолженность распределяется на группы в зависимости от сроков возникновения (табл. 1.1).

Реестр – старения упрощает также работу бухгалтера при формировании резервов по сомнительным долгам, так как позволяет оперативно контролировать переход просроченной дебиторской задолженности из одной

группы в другую. В условиях инфляции периоды старения дебиторской задолженности необходимо уменьшить в связи с ростом рисков неплатежей. Поэтому необходимо подвергать тщательному анализу изменение возрастной структуры дебиторской задолженности в динамике.

Таблица 1.1

Пример ведения реестра старения счетов дебиторов

Наименование дебиторов	Дебиторская задолженность, тыс. руб.					Доля, %
	до 30 дней	31 - 60 дней	61 - 90 дней	свыше 90 дней	Всего	
Покупатель А	2858	0	0	110	2968	65,07
Покупатель В	0	125	0	0	125	2,74
Покупатель С	677	0	0	0	677	14,84
Покупатель Е	195	0	50	43	288	6,31
Покупатель Н	300	23	0	0	323	7,08
Прочие дебиторы	140	10	30	0	180	3,95
Всего	4170	158	80	153	4561	100,0
Доля, %	91,43	3,46	1,75	3,35	100,0	

Ведение такого реестра позволяет проводить оценку эффективности кредитной политики предприятия, а также определять временные интервалы и контрагентов, в отношении которых необходимо осуществлять какие – либо дополнительные меры по погашению просроченной задолженности.

После общего ознакомления с составом и структурой дебиторской задолженности необходимо дать ей оценку с точки зрения реальной стоимости.

Оценку реального состояния дебиторской задолженности производят путем группировки сумм дебиторской задолженности в зависимости от срока возникновения и установления для каждой группы коэффициента сомнительности, пример оценки показан в (табл. 1.2).

Процент вероятности безнадежных долгов для каждого временного интервала рассчитывается на основе экспертных оценок или на основе статистики, накопленной на предприятии за прошлые периоды.

Итог вероятности безнадежных долгов – расчетная величина: соотношение суммы процента вероятности безнадежных долгов и сумма дебиторской задолженности.

Расчет показывает, что предприятие не получит 125,9 тыс. руб. дебиторской задолженности (5,25% от общей ее суммы).

$$125,9 / 2282 * 100\% = 5,25\%$$

Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Пример оценки реального состояния дебиторской задолженности

Классификация дебиторов по срокам возникновения задолженности	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Удельный вес в общей сумме, %	Вероятность безнадежных долгов, %	Сумма безнадежных долгов, тыс. руб.	Реальная величина задолженности, тыс. руб.
1	2	3	4	5=2*4	6=2-5
0 - 30 дней	1000,00	43,8	2,00	20,00	980,00
30-60	600,00	26,3	4,00	24,00	576,00
0-90	500,00	21,9	7,00	35,00	465,00
50-120	100,00	4,4	15,00	15,00	85,00
120-150	50,00	2,2	25,00	12,50	37,50
150-180	20,00	0,9	50,00	10,00	10,00
180-360	10,00	0,4	75,00	7,50	2,50
свыше 360	2,00	0,1	95,00	1,90	0,10
Итого	2282,00	100,0	5,25	125,9	2156,10

Источник: Финансовый менеджмент / Под ред. Стояновой Е.С. - М.: Перспектива (2010г.)

Для того, чтобы определить степень зависимости организации от дебиторской задолженности экономисты предлагают ряд показателей.

– Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, определяющий по формуле:

$$K_{одз} = V_{реал} / CC_{дз} \quad (1.2)$$

где $K_{одз}$ - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

$V_{реал}$ - выручка от реализации;

$CC_{дз}$ - средняя сумма дебиторской задолженности.

Величина данного коэффициента показывает: насколько верно разработана кредитная политика на предприятии по своевременному погашению дебиторской задолженности. Чем выше коэффициент оборачиваемости, тем быстрее дебиторская задолженность обращается в денежные средства, тем меньший период времени проходит между отгрузкой продукции потребителям и моментом их оплаты. Высокие значения этого показателя положительно отражаются на его ликвидности и платежеспособности.

Низкое значение коэффициента говорит о трудностях, возникающих в процессе погашения дебиторской задолженности, может говорить о том, что растет число неплатежеспособных клиентов и другие проблемы сбыта, но может быть связано и с переходом компании к более мягкой политике взаимоотношений с клиентами, направленной на расширение доли рынка. Чем ниже оборачиваемость дебиторской задолженности, тем выше потребности компании в оборотном капитале для расширения объема сбыта.

– Период оборачиваемости дебиторской задолженности, определяется как:

$$P_{одз} = 365 / K_{одз} \quad (1.3)$$

С помощью данного показателя определяют количество времени, которое необходимо для погашения долга и поступления средств на счет фирмы.

Рост коэффициента говорит о своевременности расчетов клиентов за реализованные товары (услуги) и правильной политике руководства в части контроля выполнения обязательств контрагентами. Ускорение оборачиваемости для многих предприятий является основной задачей, однако излишняя жесткость в условиях сегодняшней рыночной конкуренции может привести к потере клиентов и как следствие, снижению объемов продаж. [35]

Небольшое снижение данного показателя свидетельствуют о нехватке оборотного капитала, что наталкивает руководство предприятия на принятие необходимых мер, например усилению работы по взысканию задолженности.

Существенное снижение показателя, сигнализирует о падении объемов реализации, сбытовых проблемах – потере рынков, клиентов и др. В данной ситуации необходимо незамедлительно искать пути для решения данной проблемы, например, увеличить оборотные активы, усилить работу по взысканию дебиторской задолженности, пересмотреть план выпуска продукции и т.д.

– Коэффициент зависимости предприятия от дебиторской задолженности, определяемый по формуле:

$$K_{завис.} = \frac{\sum \text{Дебит.задол.}}{\sum \text{Оборот.активы}} \quad (1.4)$$

Этот коэффициент дает представление о том, на сколько оборотные активы предприятия подчинены внешним контрагентам и косвенно характеризует степень платежеспособности организации.

– Коэффициент равновесия задолженностей, определяемый по формуле:

$$K_{равн.зад} = \frac{\sum \text{Дебит.задол.}}{\sum \text{Кредит.задол.}} \quad (1.5)$$

Данный баланс равновесия следует составлять с учетом сроков двух этих видов задолженностей. При этом желательный уровень соотношения во многом зависит от той стратегии, которая принята на предприятии (агрессивная, консервативная или умеренная).

Таким образом, подводя итог вышесказанному, можно сделать следующие выводы. Учет и контроль дебиторской задолженностью являются важными моментами в деятельности любого предприятия, и нуждаются в тщательном внимании руководства. Определение подходов к управлению дебиторской задолженности, этапов и методов – проблема, которая не имеет однозначного решения и зависит от специфики предприятия и личных качеств руководства.

1.3. Формирование политики управления дебиторской задолженностью на предприятии

Политика управления дебиторской задолженностью является составной частью общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, которая направлена на расширение объема реализации продукции и состоит в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Дебиторская задолженность, относимая к текущим активам, должна быть получена в течение года или нормального производственно – коммерческого цикла. Производственно – коммерческий цикл (рис. 1.7) охватывает весь период времени, начиная с вложения денег для осуществления закупок, до взыскания дебиторской задолженности, возникшей в результате продажи продукции и услуг. [30]

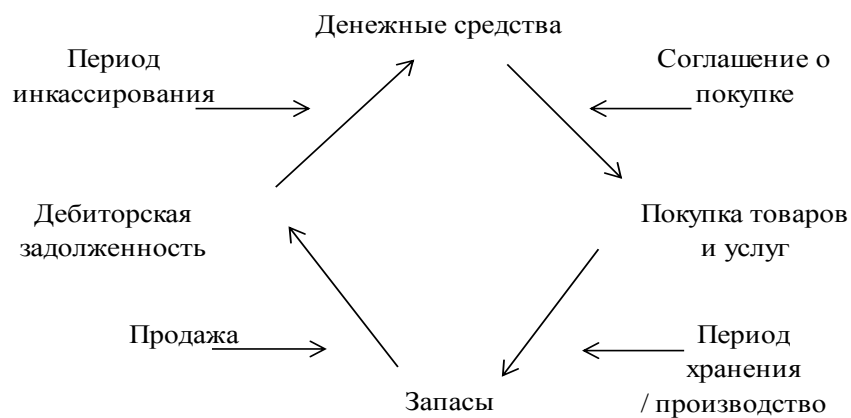


Рис. 1.7. Производственно – коммерческий цикл предприятия

Управление дебиторской задолженностью предприятия предусматривает принятие управленческих решений относительно противоположных процессов: роста безнадежных долгов, с одной стороны, и увеличение объемов продаж, с другой. Фактически дебиторскую задолженность клиентов следует рассматривать как беспроцентный займ покупателям (заказчикам).

Основная цель в управлении дебиторской задолженностью заключается в оптимизации суммы и состава дебиторской задолженности. Достижение поставленной цели невозможно без четкой иерархии выполняемых задач. Дробление цели на конкретные задачи позволяет: (рис. 1.8)

- задать конкретные направления действий для достижения цели;
- осуществлять промежуточный контроль и корректировку стабилизационного процесса. [31]

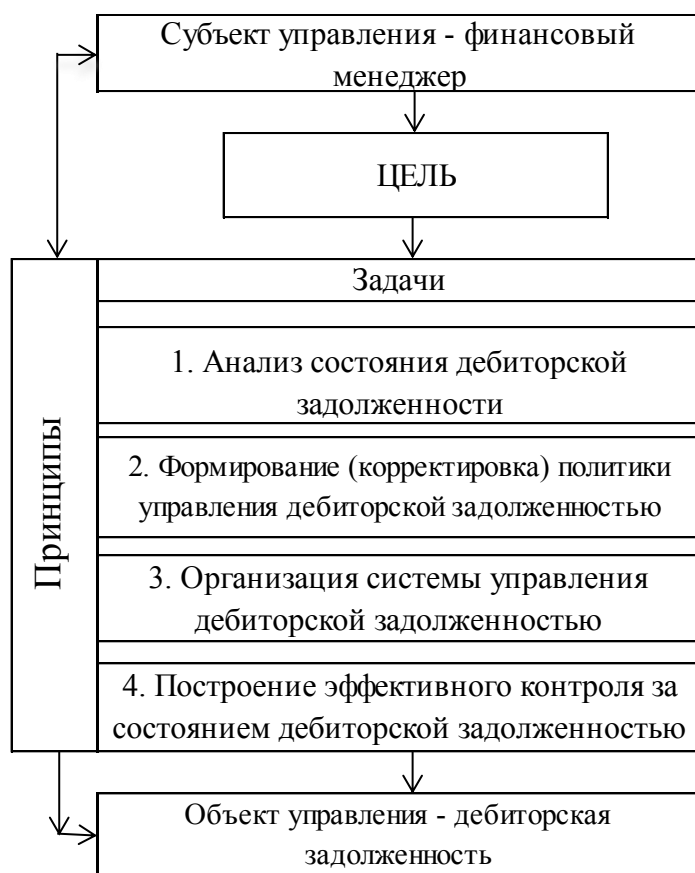


Рис. 1.8. Общий вид механизма управления дебиторской задолженностью

Грамотная постановка целей и задач позволяет адекватно определить методический аппарат механизма. Этапы управления дебиторской задолженности, разработанные Ногиной С., Шумикиным С. И Тищенко А. взяты за основу в данном направлении, и показаны на (рис. 1.9).



Рис. 1.9. Этапы управления дебиторской задолженностью на предприятии

К первому этапу разработки управления дебиторской задолженностью относится установление кредитной политики, которое включает: обзор надежности потенциальных покупателей, должен быть осуществлен до предоставления товарного кредита;

- необходимость пересмотра установленного уровня кредитного лимита как предельного уровня дебиторской задолженности;
- возможность предложения более либеральных платежей для проверенных покупателей.

Для постоянных покупателей предприятию необходимо разработать более гибкие условия кредитной политики и смягчить условия расчетов.

Следующий этап управления дебиторской задолженностью – это формирование и улучшение принципов кредитной политики.

Различают три типа кредитной политики предприятия: консервативный, агрессивный и умеренный.

Агрессивный тип направлен на:

- расширение количества покупателей продукции;
- установление более длительных сроков погашения обязательств;
- установление высшего уровня размера предоставленного кредита;
- применение менее жесткой процедуры инкассации дебиторской задолженности.

Целью такой политики является увеличение прибыли предприятия за счет увеличения объема реализации продукции в кредит.

Консервативный тип имеет целью снижения кредитного риска. Эта кредитная политика предусматривает жесткую процедуру отбора покупателей продукции предприятия:

- за счет анализа его отчетности;
- уменьшение сроков погашения обязательств;
- установление уровня кредита;
- применение жестокой процедуры по инкассации дебиторской задолженности.

Применяя этот метод, у предприятия не будет возможности получить дополнительную прибыль, но так оно обеспечит минимальный кредитный риск.

Умеренный тип предполагает ориентацию на средний уровень риска реализации продукции потенциальным дебиторам. С помощью реализации умеренной кредитной политики, организация оберегает себя от возможных негативных последствий, которых не избежать при соблюдении консервативной и агрессивной кредитных политик.

Второй этап включает в себя формирование основных принципов, согласно выбранного типа кредитной политики. На этом этапе предприятием формируются условия предоставления покупателям кредита (рис. 1.10), определяется уровень доверия покупателю. [32]



Рис. 1.10. Основные формы товарного (коммерческого) кредита

Уровень доверия покупателю может быть определен или на основе его финансового состояния и платежеспособности, или с помощью анализа своевременности уплаты предыдущих долгов (если у предприятия имелся опыт работы с покупателем). Не стоит упускать из виду и репутацию покупателя, срок существования этой организации и другие подобные мероприятия.

Также, не стоит упускать возможности по использованию системы скидок, с целью стимулирования спроса на продукцию компании. Как показывает практика, скидки бывают трех видов:

- маркетинговая скидка;
- сбытовые скидки;
- логистические скидки.

К маркетинговым скидкам относят скидки напрямую не связанные с текущей и отлаженной логистикой продаж. Данные скидки влияют на перспективы развития, стимулируют взаимоотношения партнеров, структурированность сбытового канала.

К сбытовым скидкам относят скидки напрямую связанные с текущими сделками, по обеспечению заданной рентабельности продаж и текущей плановой оборачиваемости складских запасов заключенным сделкам.

К логистическим скидкам относят скидки для оптимизации денежных, товарных потоков, влияющих на текущие финансовые показатели деятельности компании.

Каждое предприятие должно само выбирать направление скидок, но при этом руководствоваться следующими принципами:

- применение скидок должно обеспечивать положительный эффект, который должен выражаться как в увеличении клиентской базы, так и в достижении положительных экономических показателей;
- размер предоставляемой скидки должен учитывать как интересы покупателя, так и интересы продавца;
- при разработке системы скидок должен учитываться размер первоначально установленной цены, которую изначально рекомендуется устанавливать максимально высокой.

Следующий этап управления дебиторской задолженностью – разработка процедуры инкассации, использование определенных методов взыскания дебиторской задолженности с должников. Такие мероприятия направлены на покупателей, которые нарушили условия оплаты за продукцию, или допустили просрочки предельного срока уплаты. Предприятие может использовать такие методы управления дебиторской задолженностью:

- юридические – претензионная работа, подача иска в суд;
- экономические – финансовые санкции (штраф, пеня, неустойка), передача в залог имущества и имущественных прав, приостановление поставок продукции;
- психологические – напоминание по телефону, факсу, почте, использование СМИ или распространение информации среди смежных поставщиков что грозит должнику потеря имиджа;
- физические – арест имущества должника, произведенный органами государственной исполнительной службы.

Хочется также отметить, применение перечисленных методов зависит от срока задолженности. К просроченной и сомнительной задолженности, рекомендуется применять все указанные методы воздействия на должника.

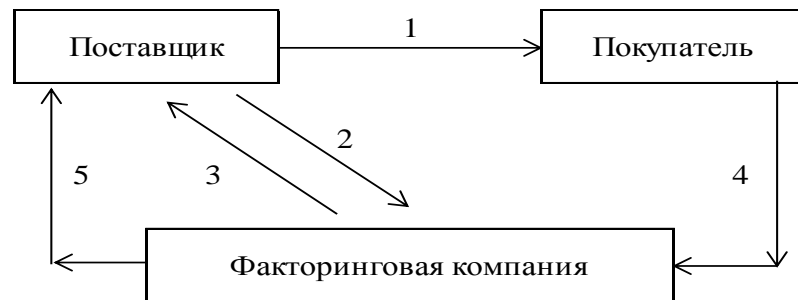
Последний этап управления дебиторской задолженностью это применение различных форм ее рефинансирования. Целью использования этих форм, является ускорение расчетов дебиторов с предприятием по своим долгам. Основные формы рефинансирования это факторинг, форфейтинг, учет или продажа векселей, клиринг.

Факторинг (factoring – от англ. factor – посредник, торговый агент) является наиболее динамично развивающимся методом рефинансирования обязательств покупателей, представляет собой комплекс услуг для поставщиков и производителей ведущих торговую деятельность на условии отсрочки платежа. [34]

ГК РФ дает описание факторинга как финансирование под уступку денежного требования, но само определение факторинга отсутствует. Так, в соответствии со ст. 824 ГК РФ – по договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование. [1]

Иными словами, в процессе проведения факторинга присутствуют три стороны. Это поставщик (кредитор), покупатель (дебитор) и посредник (факторинговая компания), которая обеспечивает поставщику возможность получить деньги за товар сразу. Данная система является инструментом, обеспечивающая рост продаж без риска увеличения просроченной задолженности покупателей. [29]

Для более наглядного примера схематично факторинг можно увидеть на (рис. 1.11).



- 1 - поставка товара
- 2 - уступка права требования долга
- 3 - финансирование до 80% суммы поставленного товара
- 4 - оплата за поставленный товар
- 5 - выплата остатка средств за вычетом комиссии

Рис. 1.11. Схема факторинга

Система факторинга наиболее проста чем, если бы Дебитор (покупатель) взял бы кредит на погашение своей кредиторской задолженности.

Оформление векселя целесообразно как замена кредита в форме отсрочки платежа. Вексель позволяет формализовать все условия займа (сроки займа, процент и т.д.). Однако необходимые условия векселя – это правильное его оформление.

Форфейтинг также является новым подходом в рефинансировании обязательств по коммерческому кредиту. Форфейтинг (англ. forfeiting от фр. forfeit – целиком, общей суммой) – операция приобретения финансовым агентом (форфейтором) коммерческого обязательства заемщика (покупателя, импортера) перед кредитором (продавцом, экспортером). Операция является специфической формой кредитования торговых операций. Основное условие форфейтинга состоит в том, что все риски по долговому обязательству переходят к форфейтору без права оборота на продавца. [29]

Выбирая форму рефинансирования, предприятию необходимо учитывать следующие факторы:

– расходы на проведение рефинансирования не должны превышать ожидаемый доход от возвращенного долга;

– при превышении инфляционных потерь при задержке платежа за расходами на проведение рефинансирования эту операцию проводить нецелесообразно.

Таким образом, проведение эффективной политики оптимизации дебиторской задолженности позволяет предприятию максимально снизить риски неуплаты дебиторской задолженности, улучшить систему расчетов с клиентами и внедрить гибкую систему скидок для постоянных клиентов как вознаграждение за своевременную уплату долга.

Чтобы предприятие работало эффективно целесообразно внедрить формирование резерва сомнительных долгов особенно по задолженностям, срок отклонения которого превышает три месяца.

Подводя итоги, можно сделать следующий вывод, для формирования механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии требует серьезный подход со стороны руководства. На каждом этапе формирования необходимо правильно выставить приоритеты выбрать четкую, единую политику по вопросу дебиторской задолженности. Одно халатное отношение на каком либо этапе может в корне изменить ожидаемые результаты, затем повлиять на финансовые результаты предприятия в целом.

ГЛАВА 2. ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ АО «МЕЛСТРОМ» И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

2.1. Организационно – экономическая характеристика предприятия АО «Мелстром»

Акционерное Общество “Мелстром” находится в селе Петропавловка Белгородского района, Белгородской области, в десяти километрах от города Белгорода. Полное фирменное наименование Общества – Акционерное общество «Мелстром», сокращенное АО «Мелстром».

Многолетний опыт работы, квалифицированный персонал, уникальное оборудование, а также сотрудничество с зарубежными партнерами в сфере поставок сырья и строительного материала, позволяют на сегодняшний день производить широкий ассортимент высококачественного продукта и расширять вид номенклатуры.

Уставный капитал Общества составляет 72 515 рублей. Уставный капитал сформирован полностью, что подтверждается данными бухгалтерского учета.

Общество является юридическим лицом, имеет обособленное имущество, самостоятельный баланс, расчетные и иные счета в банке, печать со своим наименованием, бланки, фирменное наименование. Имущество Общества составляют основные фонды на сумму 127 825 781,98 рублей.

Высшим органом Общества является собрание акционеров. Единоличным органом Общества является директор. Директор подотчетен Наблюдательному Совету Общества и Общему собранию акционеров.

Организация имеет линейно – функциональную структуру рис. 2.1.

АО «Мелстром» является одним из ведущих производителей сухомолотого мела в Белгородской области. Продукция предприятия широко

известна и востребована предприятиями строительной индустрии, бумажной, резинотехнической промышленности.

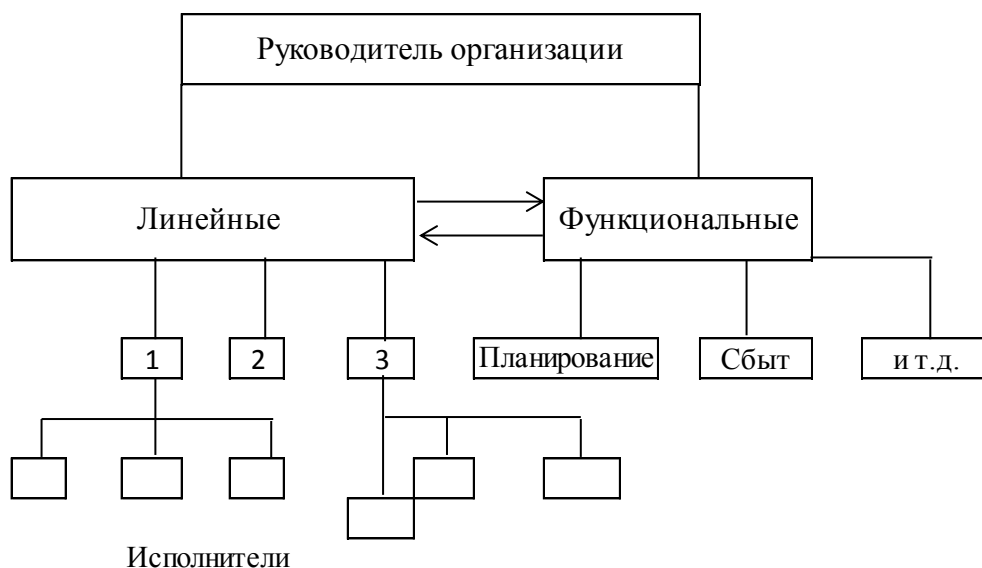


Рис. 2.1. Линейно – функциональная структура предприятия

Свою историю АО «Мелстром» ведет с 1926 года. За эти годы предприятие успешно конкурирует как на Российском, так и международном рынках производства строительных материалов завоевав высокую репутацию надежного и порядочного партнера. Высокое качество продукции, разумные цены и выгодные условия обеспечивают стабильный спрос потребителей во всех регионах России, стран СНГ, Литвы, Латвии, Монголии.

Организация осуществляет следующие виды деятельности: разработка месторождения мела; производства мела сухомолотого, различных марок для бумажной, лакокрасочной, стекольной, керамической, кабельной промышленности; производство строительных смесей, шпаклевок, вододисперсных красок, масляных красок и эмалей, производство товаров для сада и огорода.

Особенностью предприятия является то, что на нем выпускается два больших класса продукции – мел и отделочные материалы. И если строительные смеси и лакокрасочная продукция имеет конечного потребителя,

то мел – это сырье, используемое для производства стройматериалов, бумаги, резины и т.д.

Предприятие расположено в непосредственной близости от мелового карьера, в котором добывает комовый мел, имеет железнодорожные и подъездные пути. Нахождение предприятия в непосредственной близости от карьера, наличие удобных подъездных путей позволяет минимизировать затраты на производство мела и отделочных материалов на его основе.

Миссия АО «Мелстром» состоит в удовлетворении потребностей предприятий строительной, бумажной, резинотехнической отраслей промышленности в высококачественном природном меле, без которого работа этих предприятий невозможно, а также в удовлетворении потребностей населения в отделочных материалах.

Свою деятельность АО «Мелстром» строит на принципах открытости и честности в отношениях с потребителями и поставщиками, конкурентами и властными структурами.

Покупателей АО «Мелстром» по виду и сфере их деятельности можно разделить на три группы: население; оптово-розничные организации; строительные организации.

За 2016 год годовой оборот АО «Мелстром» составил порядка 438 986 миллионов рублей при стоимости активов порядка 97 миллионов рублей и среднем уровне рентабельности – 15%.

В целом можно сказать, что предприятие работает эффективно, несмотря на то, что с каждым годом увеличивалась себестоимость продаж, что не помешало получить значительную прибыль.

Также целесообразно рассмотреть основные финансово-экономические показатели деятельности предприятия АО «Мелстром» за период 2014-2016 гг., которые представлены в таблице 2.1.

Основные показатели финансово – хозяйственной деятельности
АО «Мелстром» за 2014 – 2016гг.

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение		Темп прироста %	
	2014	2015	2016	2015 от 2014г.	2016 от 2015г.	2015 к 2014г.	2016 к 2015г.
Выручка от продаж, тыс.руб.	386916	393860	438986	6944	45126	1,8	11,5
Себестоимость продаж, тыс.руб.	205346	208979	218225	3633	9246	1,8	4,4
Прибыль от продаж, тыс.руб.	18740	21197	30545	2457	9348	13,1	44,1
Чистая прибыль, тыс.руб.	1284	2304	9041	1020	6737	79,4	292,4
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	27743	26563	26292	-1180	-271	-4,3	-1,0
Кредиторская задолженность, тыс.руб.	28465	25542	25168	-2923	-374	-10,3	-1,5
Товарная продукция, тыс.руб.	292358	302735	335047	10377	32312	3,5	10,7
Отгружено продукции, тыс.руб.	386916	393860	438986	6944	45126	1,8	11,5
Рентабельность прибыли от продаж, %	9,1	10,1	14,0	67,6	101,1	11,1	38,0

Представленные в таблице данные свидетельствуют, что в течение трех лет показатели, характеризующие финансово – хозяйственную деятельность исследуемого предприятия имеют значительное колебание.

Выручка от продаж в 2016 году составляла 438986 тыс.руб., что на 11,5 процентов выше значения 2015 года. При этом себестоимость продукции также

имеет тенденцию к росту. Данная тенденция характерна для большинства предприятий региона, да и страны в целом, учитывая инфляционные процессы, кризисные моменты в развитии российской экономики.

Значительная динамика по показателям «прибыль от продаж» и «чистая прибыль» за период 2015-2016 гг. (темпы прироста по данным показателям в 2016 году по отношению к 2015 году составляют 44,1 и 292,4 процентов соответственно).

При этом скачок себестоимости в 2016г. по отношению к 2015г. на 4,4% не помешал предприятию получить колоссальную чистую прибыль в 2016г. 9041 тыс. руб. (что на 292,4% выше значения 2015 года), что говорит об эффективном организационно-управленческом механизме работы предприятия и рациональном использовании ресурсов.

Также, если сравнить показатели кредиторской и дебиторской задолженности можно отметить тот факт, что предприятие ежегодно стремится оптимизировать данные показатели (значения показателей имеют тенденцию к снижению).

Рентабельность прибыли от продаж – один из основных относительных показателей, характеризующих результативность предприятия, также имеет положительную динамику.

Оплата труда – одна из ключевых проблем в российской экономике. От ее успешного решения во многом зависят как повышение эффективности производства, так и рост благосостояния людей, благоприятный социально-психологический климат в обществе.

Совершенствование оплаты труда на предприятиях в данный момент являются наиболее актуальными вопросами при экономической и политической обстановке в стране.

В таблице 2.2 представлены сведения, связанные с социальной стороной деятельности предприятия – данные по численности персонала и оплате его труда.

Оценка динамики численности персонала и заработной платы
АО «Мелстром» за 2014-2016 гг.

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение		Темп прироста %	
	2014	2015	2016	2015 от 2014г.	2016 от 2015г.	2015 к 2014г.	2016 к 2015г.
Среднесписочная числ. работников, чел.	214	205	204	-9	-1	-4,2	-0,5
Среднемесячная зар. плата, тыс.руб.	36205	36461	37004	256	543	0,7	1,5
Среднегодовая зар. плата, тыс. руб.	434,4	437,5	444,0	3,1	6,5	0,7	1,5

Исходя из представленных в таблице 2.2 данных, можно отметить рост заработной платы (ежемесячную и ежегодную). При этом показатель, характеризующий среднесписочную численность работников предприятия имеет тенденцию к снижению (в 2014 году 214 работников, в 2015 году – 205, в 2016 году – 204).

При этом исследуемое предприятия целенаправленно проводит активную социальную политику направленную на привлечение квалифицированных специалистов, повышение уровня производственного мастерства работников и повышение заработной платы.

В информации об учетной политике, говорится о том, что предприятие ведет оценку МПЗ и расчет их фактической себестоимости при отпуске в производство по средней себестоимости.

Выручка определяется по мере отгрузки и предъявления расчетных документов. Списание расходов на продажу полностью в отчетном периоде на 90 счет «Продажа».

Общехозяйственные расходы накапливаются на 25 счете и распределяются пропорционально выпущенной продукции. Способ учета затрат по основному производству с использованием 20 счета.

Коммерческие и управленческие расходы признаются в себестоимости проданных товаров, работ и услуг полностью в отчетном году.

Учет готовой продукции, производится по фактической себестоимости. Расходы будущих периодов списываются равномерно.

Исходя из вышесказанного, можно сделать следующие выводы, что предприятие АО «Мелстром» активно наращивает свою деятельность по объемам валового выпуска среди предприятий промышленного комплекса Белгородского района АО «Мелстром» входит в пятерку крупнейших предприятий и занимает в ней не последнее место по темпам прироста промышленного производства.

Для наращивания объема производства необходимо постоянно изыскивать резервы сокращения всех затратных статей, улучшать качество производимой продукции, чтобы она была конкурентоспособной и по цене и по содержанию.

2.2. Оценка финансового состояния и анализ дебиторской задолженности предприятия АО «Мелстром»

Для обеспечения эффективного функционирования предприятий требуется экономически грамотное управление их деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженностей является важнейшей частью анализа показателей, характеризующих общее финансовое состояние. Такой анализ имеет достаточно важное значение поскольку изменение их объема, состава и структуры оказывает весьма существенное влияние на финансовое состояние организации (предприятия).

С помощью экономического анализа глубоко и системно исследуются факторы изменения результатов деятельности, принимаются и обосновываются управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, вырабатывается экономическая стратегия ее развития. Все это значительно увеличивает роль анализа и диагностики финансово – хозяйственной деятельности предприятия в современных условиях.

Содержание и основная целевая установка экономического анализа – оценка финансового состояния и выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики.

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта – это характеристика финансовой конкурентоспособности, платежеспособности и кредитоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами; отражает на определенный момент времени состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию.

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности.

Анализ финансового состояния организации начинается с анализа состояния ее активов и капитала, т.е. состава, структуры и динамики. [2] Для этого составляется сравнительный аналитический баланс (приложение 1).

Сравнительный аналитический баланс – представляет собой сокращенную форму бухгалтерского баланса, в которой отражается результат анализа состояния активов и капитала предприятия.

Из сравнительного аналитического баланса (приложение 1) можно получить ряд важнейших показателей для оценки финансового состояния предприятия (таблица 2.3).

Таблица 2.3

Оценка состава и структуры баланса АО «Мелстром» за 2014 – 2016гг.

Актив	2014г.	2015г.	2016г.	Пассив	2014г.	2015г.	2016г.
1.Внеоборотные активы	52301	50243	54407	1.Источник собственных средств	87010	90812	97551
2.Оборотные активы	72455	73343	70294	2.Кредиты и заемные средства	37746	32774	27150
– запасы	34736	38242	40239	– долгосрочные кредиты и займы	22	382	627
– дебиторская задолженность	27743	26563	26292	– краткосрочные кредиты	7989	5000	0
– денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	9833	6141	2439	– кредиторская задолженность	28465	25542	25168
– прочие	143	2397	1324	– резервы	1270	1850	1355
Валюта баланса	124756	123586	124701	Валюта баланса	124756	123586	124701

По данным сравнительного аналитического баланса (приложение 1) оценивается изменение суммы средств, находящихся в распоряжении предприятия, т.е. валюты баланса, путем сопоставления показателей на конец и начало анализируемого периода. Для более наглядной картины, рисунок представлен в виде графика (рис.2.2).

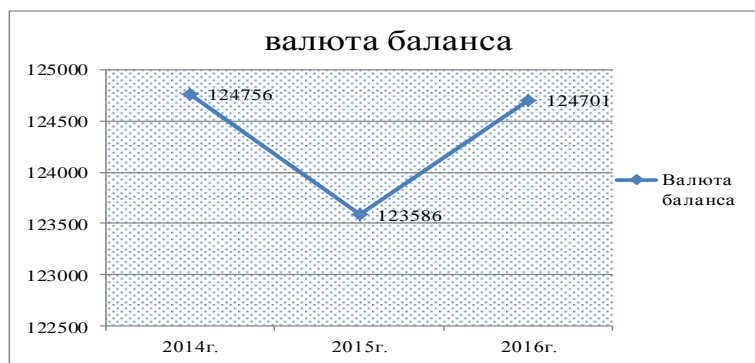


Рис. 2.2. Валюта баланса АО «Мелстром» за 2014 – 2016гг.

Судя по данным рис. 2.2, можно определенно сказать, что в 2015г. стоимость имущества компании резко падает, по сравнению с 2014г. на 1170 тыс. руб., или на 0,9%. Как видно, в 2016г. предприятие наращивает темп роста активов и возвращает свои позиции, по сравнению с 2015г. на 1115 тыс. руб., или на 0,9%.

Изменение иммобилизованного имущества предприятия равного итогу первого раздела актива баланса «внеоборотные активы», собственных средств являющихся основным источником формирования внеоборотных активов представлено на (рис. 2.3).

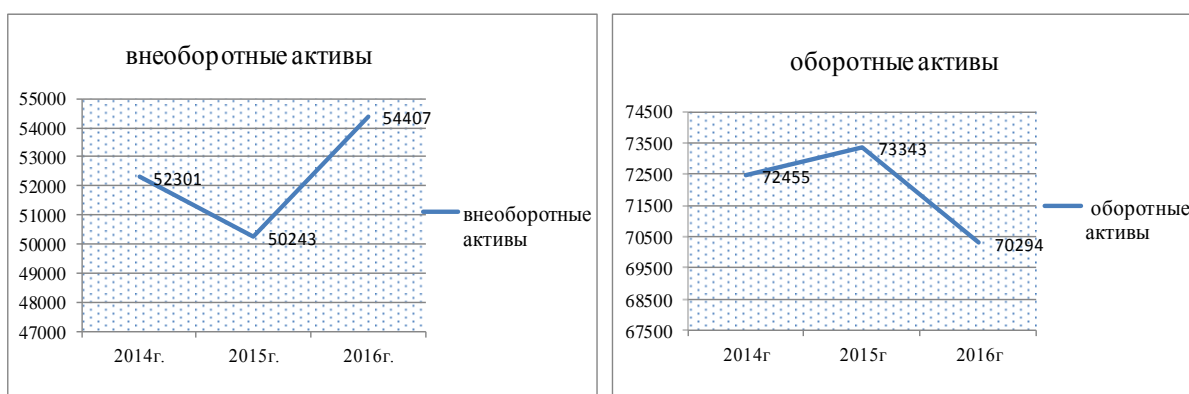


Рис. 2.3. Сравнение динамики внеоборотных и оборотных активов АО «Мелстром» за 2014 – 2016гг.

Как показывает рис. 2.3 предприятие целенаправленно наращивает активы несмотря на то, что был спад в 2015г. Также рисунок отражает, что с

2015г. по 2016г. был резкий спад оборотных активов. Следовательно, компания ощущает нехватку денежных средств в свободном обращении.

Финансовая устойчивость предприятия — такое состояние его финансовых ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. [14]

Одной из методик определения финансовой устойчивости предприятия является соотношение собственных и заемных средств, которая оценивается с помощью системы финансовых коэффициентов. Расчет этих коэффициентов позволяет выявить степень зависимости или независимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов, а также насколько рационально предприятие управляет собственными и заемными средствами табл. 2.4.

Таблица 2.4

Показатели финансовой устойчивости АО "Мелстром" за 2014 – 2016гг.

Показатели	Значение показателя			Нормальное значение	Методика расчета показателя
	на 31.12.2014г	на 31.12.2015г	на 31.12.2016г		
1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент автономии	0,69	0,73	0,78	$\geq 0,5$	Отношение соб. капитала к общей сумме капитала
2. Коэффициент финансового левериджа	0,43	0,36	0,27	≤ 1	Отношение заемного капитала к собственному
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,48	0,55	0,61	> 1	Отношение соб. оборотного капитала к оборотным активам
4. Коэффициент финансовой устойчивости	0,69	0,73	0,78	$\geq 0,5$	Отношение соб. капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала

Данные таблицы 2.4 показывают, что предприятие АО «Мелстром» имеет высокую финансовую устойчивость, также показатели говорят о том, что предприятие наращивает темпы и укрепляет свои позиции с каждым годом.

Расчет коэффициентов ликвидности позволяют провести анализ ликвидности предприятия, т.е. анализ возможности для предприятия покрыть все его финансовые обязательства.

Поэтому в таблице 2.5 представлены показатели ликвидности баланса АО «Мелстром».

Таблица 2.5

Коэффициенты ликвидности АО "Мелстром" за 2014 – 2016гг.

Показатель ликвидности	Значение показателя			Нормальное значение	Методика расчета показателя
	на 31.12.2014г	на 31.12.2015г	на 31.12.2016г		
1	2	3	4	5	6
1.Коэффициент текущей ликвидности	2	2,4	2,8	≥ 2	Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам
2.Коэффициент быстрой ликвидности	0,27	0,28	0,15	≥ 1	Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам
3.Коэффициент абсолютной ликвидности	0,27	0,2	0,1	$\geq 0,25$	Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам

Коэффициент текущей ликвидности за анализируемый период достаточно высок, но данные за 2016г. показывают, что на предприятии недостаточно активно используются оборотные активы.

Коэффициент быстрой ликвидности уменьшается с каждым годом величина его ниже нормального значения, это говорит о том, что у предприятия могут возникнуть трудности с расчетами с поставщиками, кредиторами и

заемщиками, т.е. у предприятия могут возникнуть проблемы с погашением обязательства в установленные сроки.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает возможность предприятия погасить свои обязательства в течение одного, трех дней. Как видно из таблицы 2.4, показатель держался в норме два года, но к концу 2016г. он снизился до 0,1%. Можно сказать, что предприятие не в состоянии оплатить 25% обязательств за счет денежных средств и абсолютная ликвидность ниже нормального уровня.

Показатели рентабельности дают характеристику работы предприятия показывают, насколько доходны различные направления его деятельности, поэтому целесообразно рассмотреть некоторые из них.

Показатели рентабельности можно объединить на несколько групп:

1) показатели, характеризующие окупаемость затрат (доходность ценных бумаг, окупаемость инвестиционных проектов, рентабельность обычной деятельности и т.д.);

$$P = \frac{\text{Финансовый результат (Прибыль, убыток)}}{\text{Затраты}}, \quad (2.1)$$

2) показатели, характеризующие прибыльность продукции товаров (работ, услуг) (рентабельность продаж и т.д.)

$$P = \frac{\text{Финансовый результат (Прибыль, убыток)}}{\text{Выручка}}, \quad (2.2)$$

3) показатели, характеризующие прибыльность использования капитала и активов (рентабельность собственного капитала, совокупных активов и т.д.)

$$P = \frac{\text{Финансовый результат (Прибыль, убыток)}}{\text{Статья активов (капитала)}}, \quad (2.3)$$

Экономический смысл формул в самом общем виде – сколько полученной прибыли (убытка) приходится на каждый рубль потребленных ресурсов – затрат или выручки, и соответственно, чем выше его значение в динамике, тем лучше [7].

Рентабельность продаж показывает какую часть выручки организации составляет прибыль. Иными словами, рентабельность продаж выступает коэффициентом, который иллюстрирует какая доля прибыли содержится в каждом заработанном рубле. Показатели рентабельности рассчитанные по данным формулам приведены в таблице 2.6.

Таблица 2.6

Оценка показателей рентабельности АО "Мелстром" за 2014 - 2016гг.

Показатель рентабельности	Значение показателя			Изменение	
	на 31.12.2014г.	на 31.12.2015г.	на 31.12.2016г.	2014-2015гг.	2015-2016гг.
1	2	3	4	5	6
1.Окупаемость затрат по чистой прибыли	9,1	10,1	13,9	1	3,8
2.Рентабельность продаж по прибыли от продаж	4,8	5,4	7	0,6	1,6
3.Рентабельность продаж по чистой прибыли	0,33	0,58	2	0,25	1,42

Таким образом, судя по данным таблицы 2.6, можно говорить об эффективности ведения хозяйственной деятельности.

Дебиторская задолженность является обязательным элементом функционирования любого предприятия. Любая продажа, которую организация осуществляет в кредит, создает возникновение дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность всегда отвлекает средства из оборота, что препятствует их эффективному использованию. Необходимо помнить, что дебиторская задолженность как реальный актив, играет достаточно важную роль в сфере предпринимательской деятельности.

Кредиторская задолженность в какой-то степени полезна для организации, так как позволяет получить во временное пользование денежные средства принадлежащие другим организациям.

Следует понимать, если в составе оборотных активов преобладает дебиторская задолженность, то организация должна привлекать банковский кредит по высоким ставкам или оставаться в ожидании уплаты причитающихся ей долгов. А если, в структуре оборотных активов кредиторская задолженность имеет преобладание, то организация должна понимать, что будет вынуждена прибегать к различным не денежным формам расчетов (бартер и пр.) или подвергаться разного рода штрафным санкциям [6].

Оценка дебиторской задолженности АО «Мелстром» начинается с изучения объема в динамике дебиторской и кредиторской задолженности. Из сравнительного аналитического баланса (приложение 1) можно увидеть, что удельный вес данных показателей варьируется от 22,8% до 20,2% в активе и пассиве баланса. Показатели динамики дебиторской и кредиторской задолженности характеризуют размер данной задолженности в течение анализируемого периода. (рис.2.5 и 2.6).

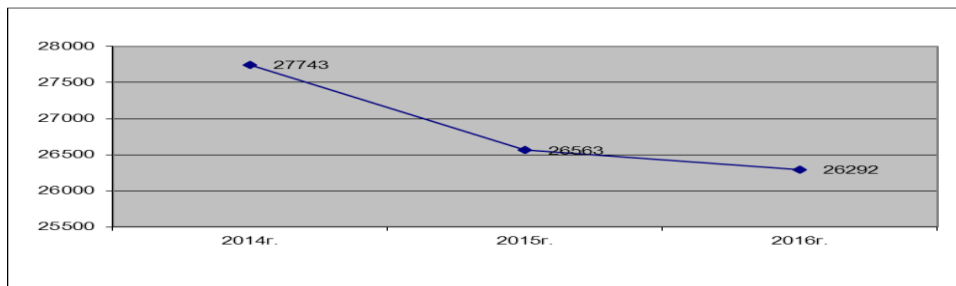


Рис. 2.5. Динамика дебиторской задолженности за 2014 - 2016гг. тыс. руб.

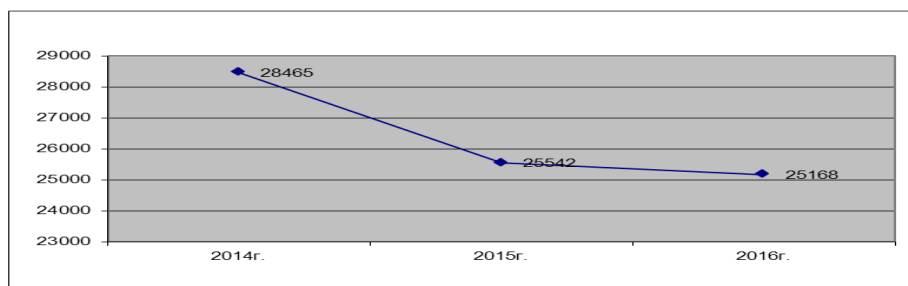


Рис. 2.6. Динамика кредиторской задолженности за 2014 - 2016гг. тыс. руб.

Как показывают данные, наибольшая величина дебиторской и кредиторской задолженности наблюдается в 2014г. Величина дебиторской задолженности составляет 27743 тыс. руб., величина кредиторской задолженности составляет 28465 тыс. руб. Стоит отметить, что разница между данными показателями составляет (-722) тыс. руб., в пользу кредиторской задолженности.

По данным финансового отчета АО «Мелстром» можно увидеть, что компания имеет просроченную дебиторскую задолженность, поэтому целесообразно рассмотреть ее основные количественные показатели (таблица 2.7.).

Таблица 2.7

Основные количественные показатели дебиторской задолженности
АО «Мелстром» за 2014 – 2016гг.

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, %	13,6	14,5	16,6
Период погашения задолженности, дни	26,4	24,8	21,6
Коэффициент зависимости, %	0,38	0,36	0,37
Коэффициент равновесия дебиторской и кредиторской задолженности, %	0,97	1,03	1,04

Из таблицы 2.7 видно, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности с каждым годом увеличивается. Повышение данного показателя в динамике говорит о снижении числа неплатежеспособных клиентов, но хочется отметить, что тенденция роста очень слабая даже при том, что период погашения в днях снизился в 2016г. по отношению к 2015г.

Для более подробного изучения дебиторской задолженности необходимо рассмотреть показатель качества дебиторской задолженности. Качество дебиторской задолженности – это обобщенная характеристика портфеля

дебиторской задолженности предприятия. Данные показатели приведены в таблице 2.8

Таблица 2.8

Показатели качества дебиторской задолженности АО «Мелстром»
за 2014 – 2016гг.

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.
Объем продаж, тыс.руб.	386916	393860	438986
Дебиторская задолженность покупателей, тыс. руб.	27743	26563	26293
Просроченная дебиторская задолженность покупателей, тыс.руб.	1387,15	2125,04	1314,6
Удельный вес просроченной дебиторской задолженности покупателей, %	5	8	5
Соотношение просроченной дебиторской задолженности и продаж, %	0,36	0,54	0,30

Как показывают данные, организация имеет трудности в возврате своих денежных средств. С 2014г. по 2015г. просроченная дебиторская задолженность имела тенденцию к росту на 737,89 тыс. руб., при этом общая сумма дебиторской задолженности уменьшалась, а объем продаж увеличивался. В целом можно утверждать, что предприятие применяет малоэффективные способы возврата и минимизации дебиторской задолженности.

На основе проведенного анализа можно определенно утверждать, что политика в управлении дебиторской задолженностью на предприятии очень слабая. Анализ показывает, что за три года предприятие имеет очень резкие взлеты и падения в динамике некоторых показателей, что говорит о неэффективном управлении и нерациональном использовании ресурсов.

Далее необходимо более подробно рассмотреть применяемую политику в управлении дебиторской задолженности на основе чего можно сделать окончательные выводы и дать соответствующие рекомендации.

2.3. Политика управления дебиторской задолженностью АО «Мелстром»

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Судя по данным анализа дебиторской задолженности АО «Мелстром», предприятие имеет некоторые трудности в управлении дебиторской задолженности, что влечет за собой не самые лучшие финансовые результаты организации в целом.

В течение трех лет предприятие имеет постоянную, просроченную дебиторскую задолженность даже виден рост данного показателя в 2015г. на 737,89 тыс. руб. Оборачиваемость данного показателя имеет слабую тенденцию к росту. Также необходимо отметить, что с каждым годом период погашения в днях уменьшается, но не дает ожидаемого эффекта.

Соответственно на фоне такой политики предприятие имеет слабый коэффициент быстрой и абсолютной ликвидности. Как показывают расчеты, у предприятия могут возникнуть трудности с расчетами с поставщиками, кредиторами и заемщиками, т.е. у предприятия могут возникнуть проблемы с погашением обязательства в установленные сроки. Также выявлено, что предприятие не в состоянии оплатить 25% обязательств за счет денежных средств, так как показатель абсолютной ликвидности ниже нормального уровня.

Из вышеизложенного очевидно, что поступления и платежи осуществляемые компанией ежедневно в течение месяца имеют кассовые разрывы, что ведет к постоянной нехватке оборотных активов. Даже при том, что компания за анализируемый период наращивает объемы реализации так в 2016г. по сравнению с 2015г объем увеличился на 45126тыс. руб.

Следует отметить, что компания имеет всего шесть отделов:

- отдел маркетинга;
- отдел сбыта;
- отдел снабжения;
- планово – экономический отдел;
- бухгалтерский отдел;
- юридический отдел.

Заключение договора с контрагентом проходит юридическую проверку.

Процедура проверки имеет определенные этапы:

- проверка правоспособности организации (индивидуально предпринимателя);
- проверка налогового профиля;
- проверка реальности, деловой репутации и имущественного положения контрагента.

Как видно на первоначальном этапе компания серьезно подходит к вопросу заключения договора, но даже такой подход не исключил просроченной дебиторской задолженности. Можно утверждать, что компания ведет неправильную политику в управлении финансами.

Насколько известно, организация по вопросам дебиторской задолженности использует только акт сверки взаимных расчетов (Приложение 2). Это единственный документ, который свидетельствует факт задолженности.

Акт сверки взаиморасчетов представляет собой документ, отображающий расчеты двух организаций за определенный срок. Согласно Письма Минфина от 18.02.2005 № 07-05-04/2 «действующим законодательством форма акта сверки расчетов хозяйствующих субъектов не предусмотрена, т.е. организация при необходимости может разрабатывать формы актов сверки расчетов самостоятельно».

Составлением акта сверки взаиморасчетов занимается непосредственно бухгалтерия предприятия. Бланк данного документа обязательно составляется в двух экземплярах, которые подписываются двумя должностными лицами: главным бухгалтером и руководителем предприятия. Оба экземпляра акта обязательно визируются печатью. Один экземпляр остается на предприятии, другой – передается контрагенту.

Уклонение от подписания акта сверки взаиморасчетов является основанием для рассмотрения дела в суде, если претензии контрагента подтверждены соответствующими документами. Некоторые организации, направляя бланк акта сверки взаиморасчетов контрагенту, указывают сроки в течение которых необходимо выслать подписанный документ или вернуть долг. Суд не принимает во внимание нарушение этих сроков, если они не прописаны в договоре.

Кроме того акт сверки может являться основанием для прерывания срока исковой давности. Общий срок исковой давности составляет 3 года. Если до истечения этого срока организация – должник поставит печать и подпись на акте сверки взаимных расчетов то признает таким образом свой долг. Срок исковой давности будет прерван и начнет исчисляться заново с момента подписания акта должником (ст. 203 ГК РФ).

Применения акта сверки взаиморасчетов не является обязательной по российскому законодательству. Не смотря на это, данный вид документа широко используется практически на всех предприятиях.

В целях погашения дебиторской задолженности сотрудниками АО «Мелстром» проводятся следующие мероприятия:

- телефонные переговоры и личные встречи;
- получение и подписание гарантийных писем или писем о рассрочке (отсрочке) платежа;
- претензионная работа;
- исковая работа;

– исполнительное производство и иные действия.

Как известно, предприятие ведет телефонные переговоры по строго регламентированным правилам, но даже такой подход не дает максимального эффекта по возврату просроченного долга.

Претензионная работа–предъявление письменной претензии контрагенту посредством почтовой связи заказным письмом с уведомлением о вручении.

Претензия – один из самых эффективных методов досудебного урегулирования разногласий между контрагентами. Правильная организация претензионной работы может существенно повысить эффективность деятельности организации;

Исковая работа–составление искового заявления и обращение в суд, участие в рассмотрении дел судебными органами;

Исполнительное производство–передача исполнительного листа, решения суда, судебного приказа в службу судебных приставов и контроль его исполнения в ходе исполнительного производства.

Таким образом, можно сделать вывод что организация не проявляет заинтересованность в быстром возврате денежных средств. Внутри организации очень слабая политика управления дебиторской задолженности. Затягивание долга со стороны контрагента ведет к обращению в суд. В Российской практике такие дела рассматриваются очень длительное время и не факт, что денежные средства можно вернуть в полном объеме. А это говорит о том, что денежные средства будут отвлечены на длительное время из общего оборота что негативно сказывается на финансовое состояние предприятия в целом.

Следует отметить, что организация не имеет отдельной службы, которая занималась бы вопросами финансов. Постановка грамотных задач и целей может минимизировать образование дебиторской задолженности и принять правильное решение на начальном этапе данного вопроса.

При выявлении слабых сторон в политике управления дебиторской задолженности на предприятии АО «Мелстром» необходимо рассмотреть различные пути по совершенствованию системы управления в данном направлении.

2.4. Практические рекомендации по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью АО «Мелстром»

Экономическая среда предприятия, где все подчинено режиму экономии ресурсов и достижению наибольшей экономической эффективности требует точных расчетных данных при прогнозировании будущих экономических ситуаций для подготовки принятия сегодняшних решений.

Поэтому, для более эффективной работы в системе управления дебиторской задолженности предприятию необходимо на начальном этапе исходя из выбранной кредитной политики, закрепить определенные документы и отчеты в локальных нормативных актах. Затем, если нет возможности создать финансовый отдел необходимо систематизировать работу между отделами, установить ответственных лиц за исполнение данной работы.

Работа с дебиторской задолженностью требует планирования и четко выстроенного процесса управления риском неплатежей. Она начинается с организации правильного и своевременного документооборота внутри компании и с контрагентами. Определяется круг сотрудников которые отвечают за работу с дебиторами.

Очень важно на данном этапе создать качественную систему внутри организации, благодаря которой организация сможет добиться запланированных результатов.

Рекомендуемые этапы работы с дебиторской задолженностью на предприятии можно отразить на рис. 2.7.

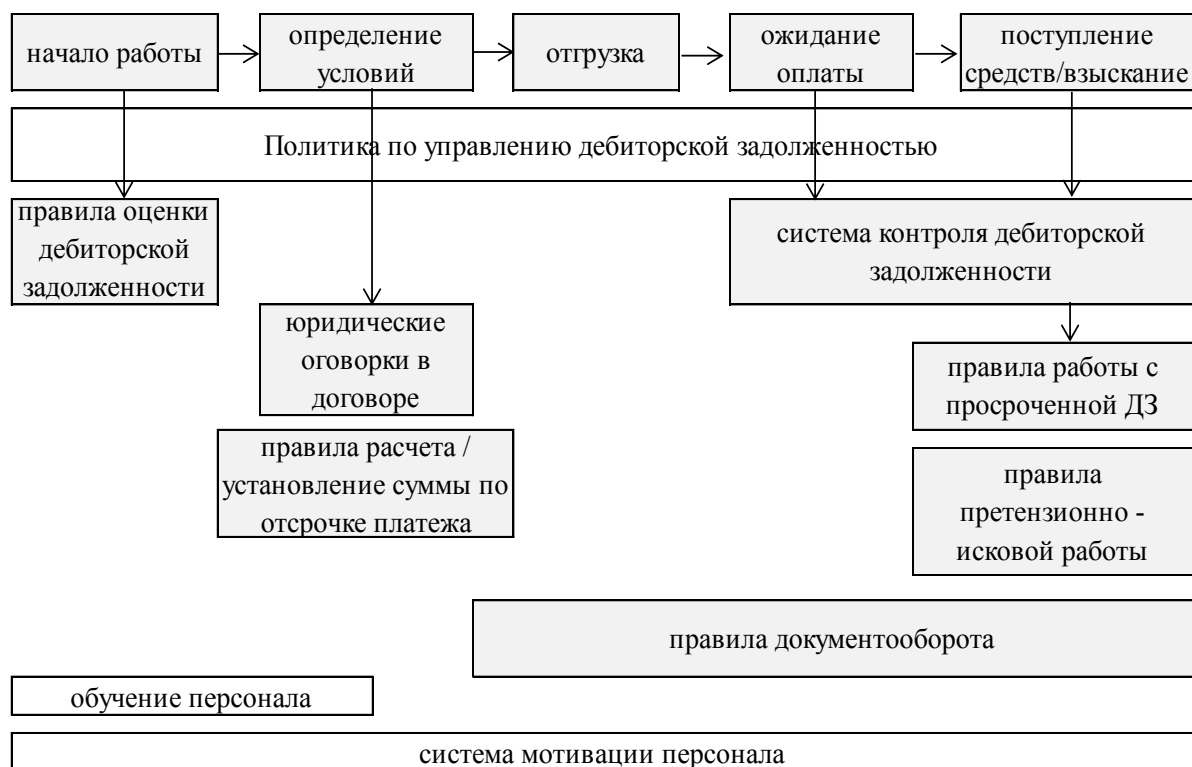


Рис. 2.7. Рекомендуемые этапы работы с дебиторской задолженностью

Особенностью данного предприятия является то, что предприятие имеет уникальный продукт в виде мела, рынок сбыта данного продукта достаточно обширен. При заключении договора между контрагентами АО «Мелстром» имеет более выгодное положение. Соответственно, при заключении договора предприятие может выставлять более выгодные условия для себя.

Первый документ который можно предложить – это регламент по управлению дебиторской задолженностью (Приложение 3). Регламент позволит решить ряд основных вопросов:

- внедрить единый подход к управлению дебиторской задолженностью;
- конкретизировать мероприятия по управлению дебиторской задолженностью;
- установить порядок взаимодействия сотрудников;
- закрепить ответственных лиц на каждом этапе.

Также на уровне локального нормативного акта рекомендуется структурировать задолженность по видам в зависимости от срока невозврата в

днях, что позволит быстро определить несвоевременное погашение со стороны контрагента. Просроченная дебиторская задолженность наступает когда контрагент не оплатил в установленный договором срок денежные средства.

Например:

- текущая задолженность до 30 дней, задолженность по отсрочке платежа срок которой оговорен в договоре;
- просроченная задолженность, категории (А): от 30 до 90 дней;
- просроченная задолженность, категории (АА): от 90 до 180 дней;
- просроченная задолженность, категории (А+): от 180 до 365 дней;
- безнадежная задолженность, категории (АА+): свыше 365 дней;
- расторгнутые договора.

Чтобы максимально обезопасить себя, предприятию рекомендуется принять решение о формировании резерва по дебиторской задолженности. Допустим, у клиента просрочка составляет свыше 180 дней, соответственно следует сделать резерв на эту сумму. Резерв по сомнительным долгам позволяет организациям равномерно учитывать расходы, которые возникают с необходимостью списания не погашенной вовремя дебиторской задолженности. Правила его формирования установлены ст. 266 Налогового кодекса.

Для систематизации задолженности рекомендуется создать «реестр старения» дебиторской задолженности, что позволит дать объективную информацию об ее уровне и степени опасности для организации и проведении необходимого анализа в кратчайшие сроки. Пример реестра старения приведен в (Приложении 4). Реестр – старения упрощает также работу бухгалтера при формировании резервов по сомнительным долгам, так как позволяет оперативно контролировать переход просроченной дебиторской задолженности из одной группы в другую.

На основе реестра старения рекомендуется сформировать сводную таблицу с итоговыми значениями, которая позволит ежедневно отслеживать

ситуацию. Пример сводной таблицы приведен в (Приложении 5). Данный отчет позволит обратить пристальное внимание руководителей на текущую дебиторскую задолженность, поскольку именно текущая задолженность занимает достаточно большой удельный вес в общей сумме долга.

Благодаря разработанным локальным нормам по работе с дебиторской задолженностью у предприятия появится больше шансов взыскать в досудебном порядке задолженность по ряду контрагентов.

Также рекомендуется установить перечень показателей дебиторской задолженности являющихся оценочными для управленческого состава. В число таких показателей можно включить коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; период оборачиваемости задолженности; коэффициент зависимости; коэффициент равновесия дебиторской и кредиторской задолженности а также расходы связанные с формированием и использованием резерва по сомнительным долгам. Данные показатели позволят оценить реальную ситуацию и незамедлительно принять решения во избежание проблем в дальнейшем.

Для предоставления общей информации о дебиторской задолженности рекомендуется разработать сводный отчет, который будет полностью описывать ситуацию с задолженностью. Данный отчет раскрывает всю картину о дебиторе и может использоваться высшим руководством для принятия дальнейших действий. Пример отчета приведен в (Приложении 6).

С расширением рынка услуг, нельзя не отметить более современный уровень использования форм рефинансирования. Альтернативой традиционным формам кредитования служат факторинг и форфейтинг.

Целью факторинга является устранение риска неплатежа как неотъемлемой части любой торговой и кредитной операции. Если резюмировать, то преимущество факторинга перед кредитом следующие:

- оптимизация денежных потоков;
- возможность улучшить показатели ликвидности и оборачиваемости;

- получение квалифицированной оценки дебиторов компании;
- возможность пользоваться коллекторскими услугами, которые предоставляет факторинговая компания.

Вторым современным способом учета требований к покупателю является форфейтинг. Это операция по покупке обязательств, погашение которых приходится на какое – либо отдаленное время в будущем и которые возникли в процессе поставки товаров либо предоставления услуг всегда без оборота на любого предыдущего должника. При использовании данного способа, используется фиксированная процентная ставка взимаемая форфейтером за всю операцию в полном объеме, что делает услугу доступной для большинства компаний особенно тех, что ведут внешнеэкономическую деятельность.

Стоит также отметить, современный мир сталкивается с нехваткой квалифицированных кадров, излишняя осторожность работодателя иногда мешает его желанию взрастить собственный высокопрофессиональный кадровый ресурс.

Поэтому, руководителю организации необходимо помнить о повышении квалификации своих кадров. Применение правильного подхода к повышению квалификации позволит взрастить собственных более лояльных, мотивированных и компетентных работников. Это намного выгоднее, чем заниматься привлечением сторонних специалистов.

Совокупность данных мероприятий приведут к улучшению финансового состояния предприятия в целом, наладят взаимоотношение между отделами.

Подводя итог можно сказать, что в «эпоху глобализации» компаниям предоставляется масса различных инструментов для ведения эффективной предпринимательской деятельности. Кто и как будет использовать данные ресурсы, зависит от самой компании. Поэтому, чтобы компания процветала, рекомендуется не отступать от современных предложений рынка, а пробовать использовать различные пути совершенствования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследование данной работы позволило выявить теоретические основы управления дебиторской задолженностью. Рассмотрев различные подходы к понятию «дебиторская задолженность» было замечено, что авторы сходятся на общих понятиях и не противоречат друг другу, а лишь дополняют, формируя полную картину данного понятия.

Данное понятие можно свести к единому определению, дебиторская задолженность – это сумма долгов, причитающихся предприятию со стороны других предприятий также граждан, являющихся их должниками. Образование данной задолженности образуется во время реализации товаров, услуг и превращается в денежные средства по истечении определенного времени.

Также были рассмотрены различные подходы при формировании политики управления дебиторской задолженностью, которые в дальнейшем помогли разработать собственную систему по совершенствованию управления дебиторской задолженностью.

Практическая часть работы включает в себя комплекс взаимосвязанных вопросов относящихся к оценке финансового положения организации.

На основе отчетных материалов АО «Мелстром» дается имущественная оценка финансового состояния предприятия в целом. Практический анализ дебиторской задолженности позволил выявить основные количественные и качественные показатели. Данные проведенного анализа показали, что организация имеет ряд недостатков в управлении задолженностью.

За анализируемый период организация имеет постоянную просроченную задолженность, что плохо отражается на показателях ликвидности и говорит о том, что предприятие ощущает нехватку денежных средств в обороте.

Политика управления дебиторской задолженностью внутри организации дает четкое подтверждение о недостатках, которые отразились в анализе.

На основе проделанной работы были выявлены сильные и слабые финансовые стороны предприятия АО «Мелстром». Данное мероприятие позволило в дальнейшем разработать эффективную систему по управлению дебиторской задолженностью и дать практические рекомендации.

В работе были предложены следующие рекомендации по усовершенствованию системы дебиторской задолженности:

- закрепить в локальных нормативных актах регламент по управлению дебиторской задолженностью;
- структурировать задолженность по видам в зависимости от срока невозврата в днях;
- сформировать резерв по дебиторской задолженности;
- создать ряд внутренних документов, позволяющих отслеживать движение дебиторской задолженности;
- повысить квалификацию работников.

Предложенные мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью позволят предприятию:

- наладить гибкую систему управления задолженностью;
- контролировать состояние расчетов с дебиторами;
- снижать риск невозврата дебиторской задолженности и образования просроченной задолженности;
- своевременно определять потребность в дополнительных ресурсах для покрытия дебиторской задолженности;
- вырабатывать рациональную политику предоставления кредитов;
- сформировать собственный квалифицированный и мотивированный персонал.

Ожидаемый совокупный эффект от изменений в управлении дебиторской задолженностью – повышение финансовой устойчивости, повышение ликвидности поддержание жизнеспособности организации в обозримом будущем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст] : офиц. текст – М.: Гросс-Медиа, 2015. – 496с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Текст]: офиц. текст – М.: Проспект, КноРус, 2016. – 1024с.
3. О формах бухгалтерской отчетности организаций [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 02 июля 2010 г. № 66н (ред. от 06.04.2015). - Режим доступа: <http://www.consultant.ru> , свободный.
4. О форме акта сверки расчетов хозяйствующих субъектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://blanker.ru> Письмо Минфина РФ 18.02.2005 № 07-05-04/2.
5. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации ПБУ 9/99"// Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999. N 32н с изменениями от 06. Апреля 2015. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный.
6. Абашкин, Ф.Ю. Финансирование оборотного капитала предприятия при помощи факторинга [Текст] / Ф.Ю. Абашкин // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. // Сер.: «Экономика и финансы». – 2004. – №2. – С.311 – 316.
7. Астахов, В.П. Бухгалтерский финансовый учет [Текст]: учебник для вузов / В.П. Астахов. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Март, 2012. – 960с.
8. Безруких, П.С. Бухгалтерский учет [Текст]: учебное пособие / П.С. Безруких. – 4-е изд – М.: Бухгалтерский учет. – 2013. – 719с.
9. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами [Текст]: учебное пособие / И.А. Бланк. – М.: Омега-Л, – 2011. — 768с.
10. Бочаров, В.В. Управление денежным оборотом предприятия и корпораций [Текст] / В.В. Бочаров. – М.: Финансы и статистика. – 2010. – 400с.

11. Володина, А.А. Управление финансами (Финансы предприятия) [Текст]: учебник для вузов / А.А. Володина. – М.: Инфра-М, 2013. – 504с.
12. Грачев, А.В., Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике [Текст] // А.В. Грачев. – М.: «Дело и сервис». – 2014. – 400с.
13. Ефимова, О.В., Мельник М.В. // Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие / О.В. Ефимова. – М.: Омега–Л, – 2013. – 388с.
14. Звягин, С.А. Анализ дебиторской задолженности для целей бухгалтерской экспертизы [Текст] / С.А. Звягин // Бухгалтерский учет. – 2014.- № 10.–С.76.
15. Ивашкевич, В.В. Бухгалтерский учет [Текст]: учебное пособие / В.В. Ивашкевич. – М.: ИНФРА М. – 2013. – 528с.
16. Кобелева, С.В., Конова О.Ю., Организационные структуры инновационного предпринимательства [Текст] / С.В. Кобелева. // Экономика. Инновации. Управление качеством. – 2014. – №1(6). – С.24-27.
17. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика. – 2012. – 768с.
18. Когденко, В.Г. Экономический анализ [Текст]: учебное пособие / В.Г. Когденко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 392 с.
19. Лебедев, К. Понятие, правовой режим и механизм реализации дебиторской задолженности [Текст] / К.Лебедев. // Хозяйство и право. – 2012. № 4. С.35 – 42.
20. Линник, К. Контрольные отчеты как инструмент управления оборотными активами [Текст] / К. Линник // Финансовый директор. – 2011.–№ 7. – С.57-59.
21. Modeling of the integrated interaction of the innovation process subjects and estimate of efficiency of its results// *Vaganova O.V., Vladyka M.V., Kucheryanenko S.A., Sivtsova N.F. [International Business Management](#). 2015. Т. 9. № 6. С. 1069-1073.*

22. Management of innovative process in the economy at the regional level // *Vaganova O.V., Vladyka M.V., Balabanova V., Kucheryavenko S.A., Galtsev A.V. International Business Management*. 2016. № 10. С. 3443.

23. Соловьева Н.Е., Быканова Н.И., Скачкова И.В., Науменко Ю.В., Суворов Д.А. Налоговый контроль в системе обеспечения экономической безопасности Российской Федерации // *Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии.*-2017.-№ 1 (ч.1).С.189-190

24. Инновационные банковские технологии и продукты: учебное пособие / М.В. Владыка, О.В. Ваганова, С.А. Кучерявенко, Т.В. Гончаренко, Н.И. Быканова. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2016. – 108 с.

25. Мельникова, Н.С. Методический подход определения бизнес-процессов хозяйствующих субъектов, которые нуждаются в изменениях [Текст] / Н. С. Мельникова // *Новая наука: от идеи к результату: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (29 марта 2016 г., г. Сургут).* – С. 146-150.

26. Инновационные банковские технологии и продукты: учебное пособие / М.В. Владыка, О.В. Ваганова, С.А. Кучерявенко, Т.В. Гончаренко, Н.И. Быканова. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2016. – 108 с.

27. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия) /Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Учебник и практикум / Москва, 2016. Сер. 60 Бакалавр. Прикладной курс (6-е изд., пер. и доп).

28. Полюшко, Ю.Н. Оценка эффективности формирования, использования оборотных средств предприятия [Текст]: / Ю.Н. Полюшко // *Экономика и управление: проблемы, решения.* – 2016. № 5. С. 72-78.

29. Полюшко, Ю.Н. Анализ методов управления платежеспособности предприятия [Текст] / Ю.Н. Полюшко // *Экономика и управление: проблемы, решения.* – 2013. – №3. – С.41-46.

30. Пушкин, А.В., Стратегия взыскания долгов [Текст] / А.В. Пушкин, О.С. Кузнецова. // Управление задолженностью. – М.: Эксмо, – 2013. – 240с.
31. Пятов, М.Л. Управление обязательствами организации [Текст]: учебник / М.Л. Пятов.// Финансы и статистика. – М.: – 2013. – 256с.
32. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент [Текст]: / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2010. – 656 с.
33. Сутягин, В.Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление [Текст]: учебное пособие / В.Ю. Сутягин. – М.: ИНФРА – М, 2014. – 216с.
34. Сурикова, Е.А., Раздерищенко И.Н. // Бюллетень научных работ [Электронный ресурс], – Режим доступа: <http://www.docme.ru/>, свободный.
35. Теплова, Т.В. Эффективный финансовый директор [Текст]: Т.В. Теплова – М.: Юрайт, 2011. – 507с.
36. Усанов, А.Ю. / Фефелова Н.П. / Мощенко О.В.// Управление дебиторской задолженностью и использование факторинга [Текст] / А.Ю. Усанов. – М.: Инфра-М, 2013.
37. Шаталов, М.А. Совершенствование методики анализа эффективности использования основных фондов [Электронный ресурс], – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>, свободный.
38. Шохина, Е.И. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / Е.И. Шохина. – ИД ФБК-Пресс, 2015. – 408с.
39. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа [Текст]: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 209с.
40. Безверхова, Ю.В. Факторинг в условиях модернизации российской экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eduherald.ru>, свободный.
41. Коба, Е.Е. О формировании политики по управлению дебиторской задолженностью [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>, свободный.

42. Шепелев, О.М. О формировании механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>, свободный.

43. Холодов, П. Проблемы эффективного хозяйства / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-lib.com>, свободный.

44. Хорнгрен, Ч.Т. Бухгалтерский учет [Текст] / Ч.Т. Хорнгрен // Управленческий аспект / пер.с англ.; под ред. Я.В.Соколова. – М.:Финансы и статистика. – 2013.– С. 34.

45. Фомичева, Л.П. Азы учета под руководством профессионалов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rudocs.exdat.com>, свободный.

46. Анализ финансового состояния предприятия / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finances-analysis.ru>, свободный.

47. Гарант – правовая система / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aero.garant.ru>, свободный.

48. Преимущества факторинга / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://life-plus.ru/>, свободный.

49. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finances-analysis.ru>, свободный.

50. Кручининский, С.М. / 10 правил управления дебиторской задолженностью / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://klyros.org>, свободный.

51. Информационный обзор российского рынка факторинга по итогам 2 полугодия 2016 года / Ассоциация факторинговых компаний. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketing.rbc.ru>, свободный.

52. Копылов, А.В. Формирование и оценка стратегических ресурсных предприятий / [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://cis2000.ru>, свободный.

53. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finances-analysis.ru>, свободный.

54. Методы управления дебиторской задолженностью [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.reading.club, свободный.

55. Мелстром АО / Официальный сайт компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://melstrom.ru/>, свободный.

56. Млоток, Е. Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing>, свободный.

57. Ревуцкий, Л.Д. Рационализированная информационная система анализа и контроля основных результатов работы предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru>, свободный.

58. Бухгалтерский учет. / Налогообложение. Аудит. (Оборачиваемость дебиторской задолженности) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru>, свободный.

59. Управление дебиторской задолженностью – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://studme.org>, свободный.

60. Управление дебиторской задолженностью / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.management.com>, свободный.