

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный профессионально-педагогический университет»
Институт гуманитарного и социально-экономического образования
Кафедра экономики

К защите допускаю

Зав. кафедрой А.Г.Мокроносов

«__» _____ 2017г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**Товарная стратегия как фактор повышения эффективности
деятельности предприятия**

Исполнитель:

студент группы ЗЭкП-511

подпись

Зандер А. А.

Руководитель:

старший преподаватель

подпись

А.В. Фетисова

Нормоконтролер:

старший преподаватель

подпись

А.А. Вершинин

Екатеринбург 2017

Содержание

Введение	3
1. Понятие дебиторской задолженности и её роль в формировании оборотного капитала.....	6
1.1 Структура оборотного капитала, источники его формирования	6
1.2 Дебиторская задолженность как составляющая часть оборотного капитала.....	16
1.3 Финансовые методы управления дебиторской задолженностью, их классификация	21
2. Анализ политики управления дебиторской задолженностью (на примере ООО «Вэн-Премьер»).....	31
2.1 Анализ основных показателей финансовой деятельности предприятия.....	31
2.2 Анализ структуры и источников воспроизводства оборотного капитала предприятия	39
2.3 Анализ и этапы управления дебиторской задолженностью.....	52
3. Мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью на предприятии.....	71
Заключение.....	82
Список использованных источников	87

Введение

Дефицит денежных средств в экономике и неплатежеспособность многих предприятий сделали вопросы работы с дебиторами одними из главных в перечне функций финансовых менеджеров. Проблема управления дебиторской задолженности в значительной степени осложняется еще и несовершенством нормативной и законодательной базы в части востребования задолженности.

В условиях формирования рыночных отношений практически невозможно управлять сложным экономическим механизмом хозяйствующего субъекта без своевременной экономической информации, основная часть которой дает четко налаженная система бухгалтерского учета и анализа финансово-хозяйственной деятельности. Данные анализа финансово-хозяйственной деятельности используются для оперативного руководства работой хозяйствующих субъектов и их структурных подразделений, для составления экономических прогнозов и текущих планов и, наконец, для изучения и исследования закономерностей развития экономики страны.

Наиболее актуальным, остро стоящим перед всеми хозяйственниками в настоящее время является вопрос, который напрямую связан с расчетно-платежными операциями и, как следствие этого - несомненно, координирующего работу хозяйственного субъекта в целом – это дебиторская и кредиторская задолженности.

Дебиторская задолженность - важный компонент оборотного капитала. Под дебиторской задолженностью понимается задолженность организаций и физических лиц данной организации (например, задолженность покупателей за приобретенный товар или оказанные услуги, задолженность подотчетных лиц за выданные им денежные суммы). Соответственно, организации и лица, являющиеся должниками данной организации называются дебиторами.

Дебиторская задолженность – это сумма долга, причитающаяся предприятию от других юридических лиц или граждан. Возникновение дебиторской задолженности при системе безналичных расчетов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности предприятия.

Целью выпускной квалификационной работы является исследование финансовых методов управления дебиторской задолженностью на предприятии (на примере Общества с ограниченной ответственностью «Вэн-Премьер»), разработка предложений и рекомендаций по совершенствованию управления дебиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность является важным компонентом фондов обращения в составе оборотного капитала. В силу специфики форм, скорости движения, закономерности возникновения дебиторская и кредиторская задолженность не могут быть заранее рассчитаны и учтены подобно нормируемым оборотным средствам. Управление этими элементами средств осуществляется иными способами и методами.

В соответствии с выдвинутой целью в работе поставлены следующие задачи, определившие ее внутреннюю логику и структуру:

- исследовать дебиторскую задолженность как часть финансовых ресурсов предприятия;
- исследовать экономическую сущность дебиторской задолженности;
- проанализировать деятельность и управление дебиторской задолженности в обществе с ограниченной ответственностью «Вэн-Премьер»;
- разработка политики по управлению дебиторской задолженностью и оценить эффективность предложенных мероприятий.

Объектом исследования в данной выпускная квалификационная работа является коммерческое предприятие Общество с ограниченной ответственностью «Вэн-Премьер» - отечественное предприятие, специализирующееся оптовой торговлей неспециализированными не замороженными пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями.

Методологическую и теоретическую основу данной работы составили переводные труды западных ученых, а также труды ведущих российских ученых в области финансов и финансового менеджмента, таких как А.Ю. Казак, О.Б. Веретенникова, З.Боди, Р. Мертон, Голубков Е.П., Данько Т.П., Балакирева О.Н., Роммат Е.В., Астахов В.П., Баканов М.И., Ю.В. Черникова, В.В. Григорьев и другие.

В первой главе выпускной квалификационной работы рассмотрены теоретические основы управления дебиторской задолженностью предприятия в формировании оборотного капитала. Для этого были рассмотрена структура оборотного капитала, источники его формирования. Изучены финансовые методы управления дебиторской задолженностью.

Во второй главе работы сделан анализ основных показателей финансовой деятельности предприятия ООО «Вэн-Премьер». Для этого была предоставлена организационно-экономическая характеристика предприятию ООО «Вэн-Премьер», проанализирована финансово-хозяйственная деятельность предприятия, рассмотрены динамика, общее состояние и эффективность управления дебиторской задолженностью на предприятии.

В третьей главе приведены предложения по совершенствованию финансово-хозяйственных проблем процесса управления дебиторской задолженностью на предприятии ООО «Вэн-Премьер».

Практическая значимость данной работы заключается в анализе состояния и эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия, с целью совершенствования системы управления оборотным капиталом предприятия ООО «Вэн-Премьер». При проведении данного исследования появилась возможность дать рекомендации по дальнейшему совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью предприятия.

1. Понятие дебиторской задолженности и её роль в формировании оборотного капитала

1.1. Структура оборотного капитала, источники его формирования

Дебиторская задолженность - важный компонент оборотного капитала. Под дебиторской задолженностью понимается задолженность организаций и физических лиц данной организации (например, задолженность покупателей за приобретенный товар или оказанные услуги, задолженность подотчетных лиц за выданные им денежные суммы). Соответственно, организации и лица, являющиеся должниками данной организации называются дебиторами [9, С.15].

Дебиторская задолженность – это сумма долга, причитающаяся предприятию от других юридических лиц или граждан. Возникновение дебиторской задолженности при системе безналичных расчетов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности предприятия.

Дебитор – должник, юридическое или физическое лицо, имеющее задолженность организации, учреждению, предприятию.

По характеру образования дебиторская задолженность делится на нормальную и неоправданную. К нормальной задолженности предприятия относится та, которая обусловлена ходом выполнения производственной программы предприятия, а также действующими формами расчетов (задолженность по предъявленным претензиям, задолженность по подотчетным лицам, за товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил). Неоправданной дебиторской задолженностью считается та, которая возникла в результате нарушения расчетной и финансовой дисциплины, имеющих недостатки в ведении учета, ослабления контроля за отпуском материальных ценностей, возникновения недостач и хищений (товары отгруженные, но неоплаченные в срок, задолженность по недостачам и хищениям и др.).

Дебиторская задолженность в соответствии, как с международными, так и с российскими стандартами бухгалтерского учета определяется как сумма, причитающаяся компании от покупателей (дебиторов). Когда одно предприятие

продает товары другому предприятию или организации, совсем не значит, что товары будут оплачены немедленно. Неоплаченные счета за поставленную продукцию (или счета к получению) и составляют большую часть дебиторской задолженности.

В зависимости от уровня доходности и вероятности риска кредитной деятельности различают три принципиальных ее типа: консервативный (минимум риска), умеренный (средний риск) и агрессивный (высокий риск). В процессе выбора типа кредитной политики учитываются следующие факторы: общее состояние экономики, уровень платежеспособности покупателей, спрос на реализуемую продукцию, правовые условия взыскания дебиторской задолженности. Конкретному типу кредитной политики соответствует система кредитных условий: срок предоставления кредита, размер предоставляемого кредита, стоимость предоставления кредита, скидки за досрочное погашение кредиторской задолженности, система штрафных санкций за просрочку платежа [9, С.110].

Система контроля за движением и своевременным погашением дебиторской задолженности организуется как самостоятельный блок общей системы финансового контроля на предприятии. В первую очередь контролируются наиболее крупные и сомнительные виды дебиторской задолженности, затем средние и мелкие, не оказывающие серьезного влияния на общие результаты деятельности предприятия. При необходимости рефинансирования дебиторской задолженности пользуются факторингом, форфейтингом, учетом векселей, выданных покупателями продукции.

1. Для проверки правильности выбранного типа кредитной политики используют условие, когда средний размер дебиторской задолженности предприятия при нормальном его финансовом состоянии приносит такую дополнительную прибыль, которая больше суммы затрат по обслуживанию дебиторской задолженности и потерь от безвозвратных долгов недобросовестных покупателей [5, С.185].

Дебиторская задолженность по истечении срока исковой давности списывается на уменьшение прибыли или резерва сомнительных долгов. Списание задолженности оформляется приказом руководителя.

Существенную часть дебиторской задолженности составляют расчеты с

покупателями, заказчиками и прочими дебиторами.

Момент возникновения дебиторской задолженности определяется прежде всего условиями заключенных договоров и связан с моментом реализации товаров (работ, услуг).

После того, как право собственности на товары переходит к контрагенту, или мы передаем ему результаты работ, выполняем услуги, у наших партнеров возникает обязанность встречных действий (оплаты, встречной поставки), а, следовательно, и возникает дебиторская задолженность.

Таким образом, дебиторская задолженность возникает:

- при переходе права собственности на товары;
- при передаче результатов работ, оказании услуг.

В соответствии с Федеральным законом от 21 ноября 1996 года N 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» все хозяйственные операции подлежат своевременной регистрации на счетах бухгалтерского учета, на основании первичных учетных документов. Первичный учетный документ составляется в момент совершения операции или непосредственно после ее окончания.

Наиболее крупным является подразделение оборотных средств предприятия в зависимости от их размещения в воспроизводственном процессе (т.е. в процессе кругооборота) или по функциональному признаку. Оно показывает часть оборотных средств в виде оборотных производственных фондов, занятую в процессе производства и в процессе обращения или реализации [11].

Исходя из участия в производстве оборотные производственные фонды подразделяются:

- на средства в производственных запасах;
- средства в производственном процессе (или в производстве).

А исходя из реализации они включают:

- готовую продукцию на складе;
- отгруженные товары;
- денежные средства;
- дебиторскую задолженность.

Рассмотрим подробнее отдельные элементы оборотных средств [24].

Оборотные средства в производственных запасах составляют подавляющую часть оборотных производственных фондов (в среднем около 70%). Они включают вещественные элементы производства, используемые в качестве предметов труда и частично орудий труда в виде малоценных и быстроизнашивающихся предметов (МБП), еще не вступивших в производственный процесс и находящихся в виде складских запасов.

В состав предметов труда входят:

- сырье и основные материалы, из которых изготавливается продукт. Они образуют материальную (вещественную) основу продукта, вспомогательные материалы – топливо, тара и тарные материалы для упаковки, запасные части. Используются для обслуживания, ухода за орудиями труда, облегчение процесса производства или же для воздействия на основные материалы, сырье в целях придания продукту определенных потребительских свойств;

- покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия. Полуфабрикаты не являются готовой продукцией и вместе с комплектующими играют в производственном процессе такую же роль, как и основные материалы [19].

Стоимость товарных и материально-производственных запасов зависит от метода их оценки, выбранного предприятием. При отпуске материальных ресурсов в производство используются следующие методы:

- метод средней стоимости, который предполагает определение стоимости единицы материала путем деления всей стоимости материальных ресурсов на их общее количество;

- метод ФИФО предполагает списание материалов по фактической стоимости первых по времени закупок. В результате этого остаток материалов на конец отчетного периода оценивается по стоимости последних закупок.

- метод ЛИФО предполагает списание себестоимости передаваемых в производство материалов по стоимости последних закупок, а остаток материалов в конце отчетного периода оценивается по стоимости первых закупок.

При росте цен закупок обычно применяется метод ЛИФО, что приводит к

заниженной оценки балансовой статьи материальных запасов, завышению себестоимости израсходованных материальных ресурсов. Позволяет показывать меньшую сумму прибыли, способствующую уменьшению налога на прибыль и сокращению оттока денежных средств. При падении цен на закупаемые материальные ресурсы, эффект от применения метода ЛИФО оказывается обратным.

Наряду с производственными запасами в оборотные производственные фонды входят средства в производстве, включающие незаконченную продукцию и расходы будущих периодов.

Единственным неимущественным элементом оборотных производственных фондов являются расходы будущих периодов. Они включают затраты на подготовку и освоение новой продукции и новой технологии, которые производятся в данном году, но относятся на продукцию будущего года.

В составе оборотных фондов в производстве основная доля приходится на незавершенное производство. Доля расходов будущих периодов обычно не превышает 5% оборотных производственных фондов [28].

Фонды обращения, т.е. оборотные средства, обслуживающие процесс обращения. Они формируются под влиянием характера деятельности предприятия, условий реализации продукции, уровня организации системы сбыта готовой продукции, применяемых форм расчетов и их состояния и других факторов.

Как уже отмечалось, состав фондов обращения неоднороден. Основную его часть (до 60%) составляет готовая продукция. Она подразделяется на готовую продукцию на складе предприятия и товары отгруженные. Моментом перехода готовой продукции на склад предприятия завершается процесс производства продукции. А продукция, товары, отгруженные потребителю, находятся уже в сфере обращения и отражают процесс реализации. Соотношение между перечисленными элементами фондов обращения приблизительно 1:1.

Товары отгруженные можно рассматривать по следующим направлениям:

- срок оплаты которых не наступил;
- срок оплаты которых просрочен;
- находящиеся на ответственном хранении у покупателя.

Две последние группы отгруженных товаров являются отрицательными при оценке результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, поскольку они возникают, как следствие нарушения расчетной и договорной дисциплины и связаны с отсутствием средств у покупателя или нарушением ассортимента, выявлением брака. Рост данной группы фондов обращения следует всячески сдерживать, поскольку он ухудшает финансовое положение предприятия. Это происходит из-за нарастания неплатежей за отгруженную продукцию, требует дополнительного перераспределения оборотных средств, ведет к привлечению краткосрочных кредитов в связи с несвоевременным поступлением выручки от реализации и выпадением денежных средств из производственного цикла.

Использование денежных средств происходит путем их инвестирования в основной капитал, вложений в оборотный капитал, расходов на выплату заработной платы и другие текущие операции [16, С.50].

Создание предприятия начинается с формирования уставного фонда за счет средств собственника — государства или осуществляется по смете. Для расширения деятельности могут привлекаться денежные активы с рынка капитала: кредиты, кредиторская задолженность и т.п. Денежные средства пополняются и за счет части чистой прибыли, как правило, для расширенного воспроизводства. За счет уставного фонда формируются основные фонды и оборотные средства. Организация уставного фонда, его эффективное использование, управление им - одна из главных и важнейших задач финансовой службы предприятия.

Использование денежных средств происходит путем их инвестирования в основной капитал, вложений в оборотный капитал, расходов на выплату заработной платы и другие текущие операции [16, С.50].

Основные фонды представляют собой средства труда, которые многократно используются в хозяйственном процессе и переносят свою стоимость частями, по мере их износа на стоимость создаваемой продукции (услуг).

Оборотный капитал (оборотные средства) - часть капитала предприятия, вложенная в его текущие активы. Часть оборотного капитала авансирована в сферу производства и формирует оборотные производственные фонды, другая его часть

находится в сфере обращения и образует фонды обращения [53].

Оборотный капитал - наиболее подвижная часть капитала предприятия, которая в отличие от основного капитала является более текучей и легко трансформируемой в денежные средства. К оборотному капиталу принято относить денежную наличность, легко реализуемые ценные бумаги, материально-производственные запасы, нереализованную готовую продукцию, краткосрочную задолженность других предприятий данному предприятию. Оборотный капитал иногда именуют оборотным фондом предприятия. С точки зрения бухгалтерского баланса оборотный капитал представляет собой превышение текущих активов компании над ее краткосрочными обязательствами [47].

Оборотные активы включают в себя материальные и денежные ресурсы, эффективное управление которыми обеспечивает финансовую устойчивость, непрерывность процесса производства и организации.

Исходя из классификации оборотных средств предприятия, источники делятся на собственные, заемные и привлеченные (рисунок 1).

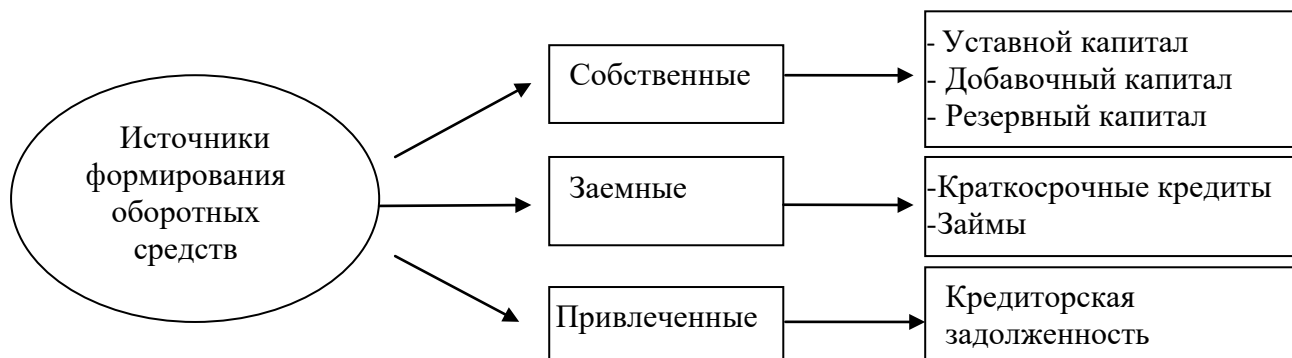


Рисунок 1 – Источники формирования оборотных средств [22, С.131]

К источникам формирования собственных оборотных средств относятся:

- уставной капитал;
- добавочный капитал;
- резервный капитал (фонды, образованные в соответствии с законодательством, а также с учредительными документами);
- целевые поступления и финансирования;

- нераспределенная прибыль [22, С.131-132].

К заемным источникам формирования оборотных средств относят краткосрочные кредиты и займы. Краткосрочные ссуды предоставляются коммерческими банками на основе кредитных договоров на создание сезонных запасов сырья и материалов, временное восполнение недостатка собственных оборотных средств, осуществление расчетов и т.д.

Минимальная потребность предприятий в оборотных средствах покрывается за счет собственных источников, при возникновении временных дополнительных потребностей обеспечение хозяйственной деятельности сопровождается привлечением заемных источников.

От наличия у предприятия собственного оборотного капитала, эффективности его использования во многом зависит финансовое состояние предприятия, а именно платежеспособность, ликвидность и возможность мобилизации финансовых ресурсов. Поэтому из множества направлений повышения эффективности деятельности предприятия важную роль играет организация оборотных средств, включающая:

- определение состава и структуры оборотных средств;
- установление потребности в оборотных средствах;
- распоряжение оборотными средствами и их эффективное использование.

Оборотные средства предприятия – это авансированная в денежной форме стоимость для образования и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения в минимально необходимых размерах, обеспечивающих непрерывность процесса производства и своевременность осуществления расчетов.

Оборотные средства обеспечивают текущую деятельность предприятий, ее непрерывность. Они не покидают производственную сферу и не потребляются, а авансируются в различные виды текущих затрат предприятия. Целью авансирования является создание необходимых текущих запасов, заделов незавершенного производства, готовой продукции и условий ее реализации. [14, 158с]

Обслуживая кругооборот производственных фондов (Д - Т...П...Т1 - Д1), оборотные средства (Д) принимают различные функциональные формы:

материальную (Т), производительную (П), товарную (Т1), возвращаясь после окончания каждого производственного цикла к своей исходной денежной (Д1) форме.

Кругооборот оборотного капитала охватывает три стадии: заготовительную (закупки), производственную и сбытовую.

Оборотные фонды – это часть производственных фондов, которые целиком потребляются в процессе одного кругооборота и полностью переносят свою стоимость на изготавливаемый продукт. По натурально-вещественному составу представляют собой предметы труда.

Обеспеченность предприятия оборотными средствами должна быть не только достаточной по их величине в активе баланса, но благоприятной по структуре и надежной по источникам финансирования.

Неблагоприятное положение с оборотными средствами предприятий является первопричиной платежного кризиса в стране. В целом финансовая политика Правительства РФ в последние годы разрушила финансы предприятий, привела к утрате капитала, падению или остановке производства.

Несмотря на это предприятия все же имеют внутренние резервы повышения эффективности использования оборотных средств за счет:

- рациональной организации производственных запасов (ресурсосбережения, оптимального нормирования, использования прямых длительных хозяйственных связей);

- сокращения длительности производственного цикла и снижения производственных затрат;

- эффективной организации обращения (совершенствования системы расчетов, рациональной организации сбыта, приближения потребителей продукции к ее изготовителям и т.д.).

1.2 Дебиторская задолженность как составляющая часть оборотного капитала

В наиболее общем виде структура оборотных средств и их источников показана в бухгалтерском балансе. Чистый оборотный капитал представляет собой разность между текущими активами и краткосрочной кредиторской задолженностью ($OK = TA - K3$), поэтому любые изменения в составе его компонентов прямо или косвенно влияют на его размер и качество. Как правило, разумный рост чистого оборотного капитала рассматривается как положительная тенденция, однако могут быть и исключения. Например, его рост за счет увеличения безнадежных дебиторов вряд ли удовлетворит финансового менеджера.

Дебиторская задолженность - важный компонент оборотного капитала. Когда одно предприятие продает товары другому предприятию или организации, совсем не значит, что товары будут оплачены немедленно. Неоплаченные счета за поставленную продукцию (или счета к получению) и составляют большую часть дебиторской задолженности. Специфический элемент дебиторской задолженности - векселя к получению, являющиеся по существу ценными бумагами (коммерческие ценные бумаги). Одной из задач финансового менеджера по управлению дебиторской задолженностью являются определение степени риска неплатежеспособности покупателей, расчет прогнозного значения резерва по сомнительным долгам, а также предоставление рекомендаций по работе с фактически или потенциально неплатежеспособными покупателями.

Исходя из того, что дебиторская задолженность - ненормируемое оборотное средство, она не может быть заранее учтена в силу специфики формирования, скорости движения, закономерности возникновения [22, С. 129].

Тем не менее, величину дебиторской задолженности можно достаточно точно прогнозировать и воздействовать на нее с помощью действующей системы кредитования и расчетов. Определение возможной суммы денежных средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, осуществляется по следующей формуле:

$$I_{\text{дз}} = O_{\text{рк}} \times K_{\text{сц}} \times (\text{ППК} + \text{ПР}) / 360 \quad (1),$$

где $I_{\text{дз}}$ - необходимая сумма денежных средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность;

$O_{\text{рк}}$ - планируемый объем реализации продукции в кредит;

$K_{\text{сц}}$ - коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции;

ППК - средний период предоставления кредита покупателям, в днях;

ПР - средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту, в днях [22, С. 129].

Любое увеличение дебиторской задолженности должно быть профинансировано за счет собственных, привлеченных или заемных источников. При отгрузке продукции запасы уменьшаются на величину затрат на реализованную продукцию. При этом дебиторская задолженность увеличивается на сумму подлежащей получению выручки от реализации, а реализация продукции, отражаемая в отчетности, увеличивается на величину дебиторской задолженности. При оплате товара немедленно предприятие получает прибыль реально, если товар отгружен, но не оплачен при соблюдении условий договора (перехода права собственности), прибыль лишь числится на балансе, фактически ее не существует до того момента, пока оплата не будет произведена.

Денежные средства и ценные бумаги - наиболее ликвидная часть текущих активов - также являются составляющей оборотного капитала. К денежным средствам относятся деньги в кассе, на расчетных и депозитных счетах. Ценные бумаги, составляющие краткосрочные финансовые вложения, включают: ценные бумаги других предприятий, государственные казначейские билеты, государственные облигации и ценные бумаги, выпущенные местными органами власти.

Выбирая между наличными средствами и ценными бумагами, финансовый менеджер решает задачу, подобную той, которую решает менеджер по производству. Всегда существуют преимущества, связанные с созданием большого запаса денежных средств, - они позволяют сократить риск истощения наличности и дают возможность удовлетворить требование оплатить тариф ранее установленного

законом срока. С другой стороны, издержки хранения временно свободных, неиспользуемых денежных средств гораздо выше, чем затраты, связанные с краткосрочным вложением денег в ценные бумаги (в частности, их можно условно принять в размере неполученной прибыли при возможном краткосрочном инвестировании). Таким образом, финансовому менеджеру необходимо решить вопрос об оптимальном запасе наличных средств.

При выработке политики платежей предприятие исходит из сравнения прибыли, дополнительно получаемой при смягчении условий платежей и, следовательно, росте объемов продаж, и потерь в связи с ростом дебиторской задолженности.

Увеличение дебиторской задолженности инициирует дополнительные издержки предприятия на:

- увеличение объема работы с дебиторами (связь, командировки и пр.);
- увеличение периода оборота дебиторской задолженности (увеличение периода инкассации);
- увеличение потерь от безнадежной дебиторской задолженности.

Смягчение условий коммерческого кредита может заключаться в увеличении срока кредита для новых потребителей. Очевидно, что в этом случае и традиционные потребители увеличат срок оплаты коммерческого векселя. Рассмотрим эту ситуацию на примере.

Широкое распространение в управлении дебиторской задолженностью (в формировании политики условий продаж) получили коэффициенты инкассации. Коэффициенты инкассации - доля поступлений от задолженности определенного срока по отношению к объему реализации периода возникновения задолженности.

Уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, принятая на предприятии система расчетов и др. Последний фактор особенно важен для финансового менеджера.

Основными видами расчетов являются продажа за наличный расчет и продажа в кредит. В условиях нестабильной экономики преобладающей формой расчетов

становится предоплата.

Оплата за наличный расчет может быть выполнена рублями, с помощью кредитной карточки либо дебитной карточки. Кредитная карточка представляет собой пластиковую карточку с указанием имени владельца, присвоенного ему кода, личной подписи и срока действия карточки. Владелец карточки может совершать покупки в пределах некоторой суммы, оговоренной при выдаче карточки, даже в том случае, если в момент покупки она превышает остаток на его счете. В отличие от кредитной дебитная карточка не позволяет оплачивать покупки при отсутствии средств на счете покупателя.

Безналичные расчеты выполняются с помощью платежных поручений (поручение хозяйствующего субъекта своему банку о перечислении указанной суммы другому хозяйствующему субъекту), платежных требований (требование продавца к покупателю оплатить поставленные ему по договору товары), аккредитивов (поручение банку поставщика, сделанное покупателем через свой банк, об оплате счетов поставщика немедленно по получении документов об отгрузке продукции), расчетных чеков (документ, содержащий указание чекодателя банку о выплате означенной суммы предъявителю чека).

Анализ и управление дебиторской задолженностью имеет особое значение в периоды инфляции, когда подобная иммобилизация собственных оборотных средств становится особенно невыгодной. Некоторые методы управления задолженностью в инфляционной среде будут рассмотрены ниже.

Управление дебиторской задолженностью предполагает прежде всего контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция. Большое значение имеют отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах.

Отбор осуществляется с помощью неформальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого им объема товаров, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости, экономические и

финансовые условия предприятия-продавца (затоваренность, степень нуждаемости в денежной наличности и т. п.). Необходимая для анализа информация может быть получена из публикуемой финансовой отчетности, от специализированных информационных агентств, из неформальных источников. В бизнесе не считается предосудительным запросить такую отчетность у покупателя или поставить ему условием сделки получение гарантии оплаты счетов каким-либо солидным банком, поручительством, перечислением задатка и т. п. [9, С.125] Оплата товаров постоянными клиентами обычно производится в кредит, причем условия кредита зависят от множества факторов.

Контроль за дебиторской задолженностью включает в себя ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения; наиболее распространенная классификация предусматривает следующую группировку (дней): 0-30; 31-60; 61-90; 91-120; свыше 120. Возможны и иные группировки. Кроме того, необходим контроль безнадежных долгов с целью образования необходимого резерва.

Анализ и контроль уровня дебиторской задолженности можно проводить с помощью абсолютных и относительных показателей, рассматриваемых в динамике. В частности, значительный интерес представляет контроль за своевременностью погашения задолженности дебиторами. Для этого, в дополнение к показателям наличия просроченной дебиторской задолженности приводимым в форме Л-5 «Приложение к бухгалтерскому балансу», можно использовать коэффициент погашаемости дебиторской задолженности, который рассчитывается как отношение средней дебиторской задолженности по основной деятельности (расчеты с дебиторами за товары, работы и услуги; расчеты по векселям полученным; авансы, выданные поставщикам и подрядчикам) к выручке от реализации. Значение этого показателя зависит от вида договоров, преобладающих на данном предприятии: так, если основной типовой договор предусматривает оплату в течение двух недель с момента отгрузки товара, то критическое значение коэффициента равно $1/26$. Таким образом, если расчетное значение коэффициента превосходит $1/26$, можно сделать вывод, что предприятие имеет проблемы со своими дебиторами.

1.3 Финансовые методы управления дебиторской задолженностью, их классификация

Управление дебиторской задолженностью непосредственно влияет на прибыльность компании и определяет дисконтную и кредитную политику для малоэффективных покупателей, пути ускорения востребования долгов и уменьшение безнадежных долгов, а также выбор условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств [15, С.95].

К приемам управления дебиторской задолженностью относятся: учет заказов, оформление счетов и установление характера дебиторской задолженности. Среди подлежащих рассмотрению моментов есть некоторые, требующие особого внимания, например необходимость поиска путей сокращения среднего промежутка времени между завершением операции по продаже товара и выпиской счета-фактуры покупателю. Вы также должны оценивать возможные издержки, связанные с дебиторской задолженностью, т. е. упущенная выгода от неиспользования средств, вместо их инвестирования.

Управление дебиторской задолженностью связано с двумя видами резервов времени - на выписку счета-фактуры и отправку почтой. Время на выписку счета - это количество дней от отправки товара покупателю и до высылки счета. Очевидно, что компании следует отправлять счета одновременно с товаром. Время почтовой доставки - между подготовкой счета-фактуры и получением его покупателем. Время почтового прохождения документов может быть сокращено за счет децентрализации выписки счета-фактуры и почтовой отправки (используя службу срочных почтовых отправлений для крупных счетов-фактур с вручением в предусмотренные сроки либо предоставляя скидки за авансовые платежи).

Статья 1 Закона «О бухгалтерском учете» предусматривает в составе объектов бухгалтерского учета обязательства как неотъемлемую часть хозяйственной деятельности организации. [13, С.102]

Ключевым моментом в управлении дебиторской задолженностью является определение сроков кредита (предоставляемого покупателям) которые оказывают

влияние на объемы продаж и получение денег. Например, предоставление более продолжительных сроков кредита, вероятно, увеличит объем продаж. Сроки кредита имеют прямое отношение к затратам и доходу, связанным с дебиторской задолженностью. Если сроки кредита жесткие, у компании будет меньше инвестированных денежных средств в дебиторскую задолженность и потерь от безнадежных долгов, но это может привести к снижению объемов продаж, уменьшению прибылей и негативной реакции покупателей. С другой стороны, если сроки кредита неконкретные, компания может добиться увеличения объемов продаж и большего дохода, но и рискует увеличить долю безнадежных долгов и большими затратами, связанными с тем, что малоэффективные покупатели затягивают оплату. Сроки дебиторской задолженности следует либерализовать, когда вы хотите избавиться от избыточных товарно-материальных запасов или устаревшей продукции либо если вы работаете в отрасли промышленности, товары которой предназначены для сезонных продаж (например, купальные костюмы). Если ваш товар является скоропортящимся, вы должны использовать краткосрочную дебиторскую задолженность и по возможности практиковать оплату при поставке.

При оценке платежеспособности потенциального покупателя следует учитывать честность покупателя, финансовую устойчивость и имущественное обеспечение. Кредитную надежность покупателя можно оценить количественными методами анализ регресса, который рассматривает изменение зависимой: переменной, имеющей место при изменении независимой (информативной) переменной. Этот метод особенно полезен, когда вам требуется оценить большое количество некрупных покупателей. Следует тщательно оценивать возможные потери по безнадежным долгам, если ваша компания продает товары многим покупателям и длительное время не меняет свою кредитную политику.

Продление кредита влечет за собой дополнительные расходы: административные расходы деятельности кредитного отдела, компьютерной службы, а также комиссионные, выплачиваемые специальным агентствам, определяющим кредитоспособность заемщиков или качество ценных бумаг.

Имеется много способов максимизировать доходность дебиторской

задолженности и свести к минимуму возможные потери: составление счетов, перепродажу права на взыскание долгов и оценку финансового положения клиентов.

- Выставление счетов. При циклическом составлении счетов они выставляются покупателям в различные периоды времени. При такой системе покупатели с фамилиями, начинающимися на «А» могут быть первыми, кому выставляются счета в первый день месяца, тем, чьи фамилии начинаются на «Б», счета будут выставлены во второй день и так далее. Счета покупателям должны быть отправлены в течение двадцати четырех часов со времени и составления.

Для ускорения взимания платежей можно направлять счета - фактуры покупателям, когда их заказ еще обрабатывается на складе. Можно также выставить счет за услуги с интервалами, если работа выполняется в течение определенного периода, или начислять гонорар авансом, что предпочтительнее осуществления платежей по окончании работы. Во всяком случае, вы должны составлять счета на крупные суммы немедленно.

Когда бизнес развивается пассивно, могут применяться сезонные датирования выставления счетов: вы предлагаете продление срока платежей для стимулирования спроса среди покупателей, неспособных произвести платежи раньше, чем в конце зона.

- Процесс оценки покупателя. Перед предоставлением кредита необходимо тщательно анализировать финансовые отчеты покупателя и получать рейтинговую информацию от финансовых консультативных фирм. Необходимо избегать высоко рискованной дебиторской задолженности, такой как в случае с покупателями, работающими в финансово неустойчивой отрасли промышленности или регионе. Также предприятию необходимо быть осторожным с клиентами, которые работают в бизнесе менее одного года (около 50 процентов коммерческих предприятий терпят крах в течение первых двух лет). Как правило, потребительская дебиторская задолженность связана с большим риском неплатежа, чем дебиторская задолженность компаний. Следует модифицировать лимиты кредитования и ускорять востребование платежей на основании изменений финансового положения покупателя. Для этого можно удерживать продукцию или приостановить оказание

услуг, пока не будут произведены платежи, и потребовать имущественный залог в поддержку сомнительных счетов (стоимость имущественного залога должна равняться или превышать остаток на счете). Если необходимо, следует воспользоваться помощью агентства по сбору платежей для востребования денежных средств с неплатежеспособных покупателей.

Необходимо классифицировать дебиторские задолженности по срокам оплаты (расположить их по времени, истекшему с даты выставления счета) для выявления покупателей, нарушающих сроки платежа, и облагать процентом просроченные платежи. После того как будут сравнены текущие, классифицированные по срокам дебиторские задолженности с дебиторскими задолженностями прежних лет, промышленными нормативами и показателями конкурентов, можно подготовить отчет об убытках по безнадежным долгам, показывающий накопленные убытки по покупателям, условиям продажи и размерам сумм и систематизированный по данным о подразделении, производственной линии и типе покупателя (например, отрасли промышленности). Потери безнадежного долга обычно выше у малых компаний.

- Защита страхованием. Можно прибегнуть к страхованию кредитов, эта мера против непредвиденных потерь безнадежного долга. При решении, приобретать ли такую защиту, необходимо оценить ожидаемые средние потери безнадежного долга, финансовую способность компании противостоять этим потерям и стоимость страхования.

- Факторинг. Возможно перепродать права на взыскание дебиторской задолженности, если это приведет к чистой экономии. Однако при сделке факторинга может быть раскрыта конфиденциальная информация.

При предоставлении коммерческого кредита следует оценить конкурентоспособность предприятия текущие экономические условия. В период спада кредитную политику следует ослабить, чтобы стимулировать бизнес. Например, компания может не выставить повторно счет покупателям, которые получают скидку при оплате наличными, даже после того, как срок действия скидки истек. Но можно ужесточить кредитную политику в условиях дефицита товаров, поскольку в такие периоды компания, как продавец, имеет возможность диктовать

условия.

В целом управление дебиторской задолженностью включает:

- 1) анализ дебиторов;
- 2) анализ реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;
- 3) контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
- 4) разработку политики авансовых расчетов и предоставления коммерческих кредитов;
- 5) оценку и реализацию факторинга.

Анализ дебиторов предполагает прежде всего анализ их платежеспособности с целью выработки индивидуальных условий представления коммерческих кредитов и условий факторинговых договоров. Уровень и динамика коэффициентов ликвидности могут привести менеджера к выводу о целесообразности продажи продукции только при предоплате или наоборот - о возможности снижения процента по коммерческим кредитам и т.п.

Анализ дебиторской задолженности и оценка ее реальной стоимости заключается в анализе задолженности по срокам ее возникновения, в выявлении безнадежной задолженности и формировании на эту сумму резерва по сомнительным долгам [2, С.266, п.1].

Определенный интерес представляет анализ динамики дебиторской задолженности по срокам ее возникновения и/или по периоду оборачиваемости. Подробный анализ позволяет сделать прогноз поступлений средств, выявить дебиторов, в отношении которых необходимы дополнительные усилия по возврату долгов, оценить эффективность управления дебиторской задолженностью.

Динамика дебиторской задолженности, интенсивность ее увеличения или уменьшения оказывают большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, а, следовательно, на финансовое состояние предприятия. При анализе, кроме показателей баланса и приложений к нему, используют данные аналитического учета, первичной документации и произведенных расчетов. [9, С.125]

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей - характеристика финансовой устойчивости фирмы и эффективности финансового менеджмента. В

практике финансовой деятельности российских фирм зачастую складывается такая ситуация, которая делает невыгодным снижение дебиторской задолженности без изменения кредиторской (обязательств). Уменьшение дебиторской задолженности снижает коэффициент покрытия (ликвидности), фирма приобретает признаки несостоятельности и становится уязвимой со стороны госорганов и кредиторов. Вспомним, что баланс предприятия считается неплатежеспособным, если:

- объем оборотных средств на конец периода / краткосрочная задолженность на конец периода < 2

- объем источников / объем внеоборотных собственных доходов - активов на конец периода / объем оборотных средств на конец периода $< 0,1$

Дебиторская задолженность - элемент оборотных средств, ее уменьшение снижает коэффициент покрытия. Поэтому финансовые менеджеры решают не только задачу снижения дебиторской задолженности, но и ее балансирования с кредиторской.

При анализе соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностями необходим анализ условий коммерческого кредита, предоставляемого фирме поставщиками сырья и материалов.

Условия платежей за отгруженную продукцию - один из факторов, влияющих на объем продаж. Под условиями платежей понимается:

- предоставление отдельным покупателям коммерческого кредита (отсрочки платежа);

- срок кредита;

- скидка за своевременность оплаты. Перечисленные три условия могут быть выражены распространенной схемой: Например, «3/10 чистых 30» - фирма представляет 3 процентную скидку, если вексель оплачивается в течение 10 дней, максимальный срок (без скидки);

- 30 дней. Последний срок - срок коммерческого кредита; далее - штрафы за просрочку оплаты. Скидки более предпочтительны, чем надбавки, так как скидки уменьшают налогооблагаемую базу, а надбавки ее увеличивают. Поощрение всегда

действует лучше, чем наказание.

На уровень дебиторской задолженности влияют следующие основные факторы:

- оценка и классификация покупателей в зависимости от вида продукции, объема закупок, платежеспособности клиентов, истории кредитных отношений и предполагаемых условий оплаты;

- контроль расчетов с дебиторами, оценка реального состояния дебиторской задолженности;

- анализ и планирование денежных потоков с учетом коэффициентов инкассации.

Для определения инвестиции в дебиторскую задолженность применяется расчет, который учитывает годовые объемы продаж в кредит и срок неоплаты дебиторской задолженности.

Делая обобщение можно сделать вывод что в основе управления дебиторской задолженностью лежит два подхода:

– сравнение дополнительной прибыли, связанной с той или иной схемой спонтанного финансирования, с затратами и потерями, возникающими при изменении политики реализации продукции;

– сравнение и оптимизация величины и сроков дебиторской и кредиторской задолженностей. Данные сравнения проводятся по уровню кредитоспособности, времени отсрочки платежа, стратегии скидок, доходам и расходам по инкассации.

Таблица 1 - Переменные, используемые при описании модели управления задолженностью [7, С.2]

Переменные	Характеристика переменных
S	Наращенная сумма дебиторской задолженности
P	Первоначальная величина дебиторской задолженности
i	Ставка рефинансирования ЦБ РФ (определяется на случай, если в тексте договора не предусмотрены штрафы)
h	Отношение срока продолжительности задержки платежа к числу дней в году (определяется на случай, если в тексте договора не предусмотрены штрафы)
Кп	Коэффициент покрытия задолженности ($Kп = ДЗ/КЗ$)
SI	Величина дебиторской задолженности после осуществления мероприятий по ее взысканию

Для решения задач управления дебиторской задолженностью М. К. Аристарховой и Ш. Н. Валиевым разработана имитационная модель управления дебиторской задолженностью. В ходе описания модели используется ряд переменных, отображенных в таблице 1.

Процесс управления дебиторской задолженностью можно разбить на пять этапов:

Этап 1. Задается критический уровень дебиторской задолженности; все расчетные документы, относящиеся к задолженности, превышающей критический уровень, подвергаются проверке в обязательном порядке.

Анализ платежеспособности должен проводиться финансовой службой совместно со службой экономической безопасности предприятия.

Этап 2. Из оставшихся расчетных документов делается контрольная выборка. Для этого применяются различные способы. Одним из самых простейших является n -процентный тест (так, при $n = 10\%$ проверяют каждый десятый документ, отбираемый по какому-либо признаку, например по времени возникновения обязательства).

Существуют и более сложные статистические методы отбора, основанные на задании критических значений уровня значимости, ошибки выборки, допустимого отклонения между отраженным в отчетности и исчисленным по выборочным данным размером дебиторской задолженности и т.п. В этом случае определяют интервал выборки по денежному измерителю, и каждый расчетный документ, на который падает граница очередного интервала, отбирается для контроля и анализа.

Этап 3. Определяется метод управления дебиторской задолженностью, на основании выбранной на втором этапе стратегии.

Проверяется реальность сумм дебиторской задолженности в отобранных расчетных документах. В частности, могут направляться письма контрагентам с просьбой подтвердить реальность проставленной в документе или проходящей в учете.

Этап 4. Оценивается существенность выявленных ошибок. При этом могут использоваться различные критерии. Так, национальными учетными стандартами

Австралии отклонение между учетной и подтвержденной в результате контрольной проверки суммами в размере, превышающем 10%, признается существенным (материальным). Если отклонение варьирует от 5 до 10%, решение о его существенности принимает аналитик (управляющий, бухгалтер, аудитор) по своему усмотрению. Отклонение, не превышающее 5%-го уровня, признается несущественным. Анализ платежеспособности должен проводиться финансовой службой совместно со службой экономической безопасности предприятия.

Результатом анализа является реестр с разбивкой на реальную и нереальную к взысканию задолженность.

Таблица 2 - Регламент управления дебиторской задолженностью организации [7, С.11]

Этап управления дебиторской задолженностью	Процедура	Ответственное лицо (подразделение)
Критический срок оплаты не наступил	Заключение договора Контроль отгрузки Выставление счета Уведомление об отгрузке Уведомление о сумме и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты - звонок с напоминанием	Менеджер по продажам Коммерческий директор Финансовая служба
Просрочка до 7 дней	При неоплате в срок - звонок с выяснением причин, формирование графика платежей Прекращение поставок (до оплаты) Направление предупредительного письма о начислении штрафа	Менеджер по продажам Коммерческий директор Финансовая служба
Просрочка от 7 до 30 дней	Начисление штрафа Предарбитражное предупреждение Ежедневные звонки с напоминанием Переговоры с ответственными лицами	Финансовая служба Юридический отдел
Просрочка от 30 до 90 дней	Командировка ответственного менеджера, принятие всех возможных мер по досудебному взысканию Официальная претензия (заказным письмом)	Менеджер по продажам Менеджер по продажам
Просрочка более 90 дней	Подача иска в арбитражный суд	Юридический отдел Юридический отдел

Они непосредственно не участвуют в процессе производства. Их назначение состоит в обеспечении ресурсами воспроизводственного процесса, обслуживании

кругооборота средств и достижении единства процессов производства и обращения.

Ликвидность текущих активов – главный фактор, определяющий степень риска вложений в оборотные средства.

Классификация оборотных средств по степени ликвидности:

- Наиболее ликвидные – денежные средства (касса, расчетный счет, валютный счет, прочие денежные средства); краткосрочные финансовые вложения;
- Быстро реализуемые – товары отгруженные; дебиторская задолженность: за товары (услуги, работы), по векселям полученным, с дочерними предприятиями, с бюджетом, с персоналом, с прочими дебиторами; прочие оборотные активы;
- Медленно реализуемые – запасы.

Ликвидность текущих активов является главным фактором, определяющим степень риска вложений капитала в оборотные средства. Накопленные оценки реализуемости тех или иных видов оборотных средств за длительный период времени позволяют определить вероятность риска вложений в эти активы.

Снижение оборачиваемости может означать как проблемы с оплатой счетов, так и более эффективную организацию взаимоотношений с поставщиками, обеспечивающую более выгодный, отложенный график платежей и использующую кредиторскую задолженность как источник получения дешевых финансовых ресурсов

В первой главе выпускной квалификационной работы была рассмотрена система нормативного регулирования дебиторской и кредиторской задолженности, теоретические аспекты учета и анализа дебиторской и кредиторской задолженности и раскрытие информации о дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской отчетности.

Во второй главе рассмотрим краткую характеристику организации ООО «Вэн-Премьер», а также особенности учета и анализа дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Вэн-Премьер».

2. Анализ политики управления дебиторской задолженностью (на примере ООО «Вэн-Премьер»)

2.1 Анализ основных показателей финансовой деятельности предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Вэн-Премьер» (ООО «Вэн-Премьер»), юридический адрес: «620145, область Свердловская, Екатеринбург, проспект Ленина, д. 52», ОГРН: 1026602336595, ОКОПФ: «Организации, учрежденные гражданами», ОКТМО: 65701000001, ОКАТО: 65401380000. Общество с ограниченной ответственностью «Вэн-Премьер» В соответствии с регистрационными документами основным видом деятельности является оптовая торговля неспециализированными незамороженными пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями. Фирма была поставлена на учет 27.11.2002. Фирме присвоен Общероссийский Государственный Регистрационный Номер - 1026602336595.

В течение всего времени работы ООО «Вэн-Премьер», вела маркетинговые и коммерческие исследования, опираясь на них и данные финансового анализа, проводились необходимые реорганизации в структуре предприятия и ценовой политике. При создании предприятия был организован отдел маркетинга, работники которого, занимались изучением рынка товара в регионе. На основе этих данных, а также с учетом показателей финансового анализа составлялись цены на товары. При принятии решения о проценте торговой надбавки учитывались издержки, понесенные предприятием при доставке товара, рекламы и т.д.

Долговременные связи с фирмами производителями и прямые поставки гарантируют качество товаров. Фирма имеет склады в Екатеринбурге, Нижнем Тагиле и Серове. ООО «Вэн-Премьер» имеет постоянных покупателей, это крупные и средние оптовые фирмы г. Екатеринбурга.

ООО «Вэн-Премьер» заинтересован в постоянном расширении ассортимента реализуемого товара, в расширении своей клиентской базы, в поддержании на высоком уровне своего финансового состояния и в становлении на лидирующих

позициях на продовольственном рынке.

Все предлагаемые к продаже товары имеют государственные сертификаты. Деловые партнеры ООО «Вэн-Премьер» - российские и зарубежные фирмы.

Стало понятно, что организаторы имели мало представления о такой сложной сфере деятельности, как торговля. Это показало им, что бизнес должен строиться на умении продать идею, а не товар, и что должность торгового представителя является ключевой. Именно поэтому почти все руководители подразделений в Вэн-Премьере прошли школу торговых представителей, как и сами владельцы компании.

Продажа безумно дорогой по тем временам, но зато и качественной продукции западных фирм оказалась вовсе не таким бесперспективным занятием, как могло показаться со стороны. Российский покупатель, который до этого момента ничего лучше шоколада «Аленушка» не видел, кинулся покупать «сникерсы» и «Баунти», отчасти потому что они действительно того стоят, отчасти, чтобы приобщиться к западному образу жизни. В начале 90-х большинство предпринимателей еще торговало по старинке, а «Вэн-Премьер» уже работал по западным стандартам и постепенно обучал своих клиентов, особенно в регионах.

Когда «Вэн-Премьер» начал открывать собственные филиалы на Урале, представители «ЭВЭНКС» продолжали помогать советами, но все организационно-психологические сложности переориентации региональных торговых точек на новый стиль работы легли на плечи менеджеров «Вэн-Премьера». Акционеры и основатели компании поначалу все делали сами, в том числе сами грузили машины, выступали в роли торговых представителей в регионах и собственноручно расставляли товары на полках.

Во время открытия первого филиала - в Екатеринбурге в 2002 года, - большую часть времени проводили здесь, а не в Москве. Нужно было убедить заведующих магазинов, что им стоит начать продавать нечто иное, чем они привыкли. Потом внушить, что должен быть постоянный ассортимент, тогда вырастут и объемы продаж. Затем научить их мерчендайзингу. Так «Вэн-Премьер» занимался повышением квалификации клиентов, как когда-то с ним занимались люди из «ЭВЭНКС».

Группа компаний ЭВЭНКС представляет девять динамично развивающихся компаний в таких сферах деятельности как дистрибьюция, транспортная и складская логистика, грузовые перевозки, розничная торговля и производство продуктов питания.

Первым и основным бизнесом до сегодняшнего дня остается дистрибьюция продуктов питания. ООО «ЭВЭНКС» основан в 1993 году. Главным направлением деятельности Компании стала оптовая закупка и продажа продуктов питания.

Сегодня ЭВЭНКС является официальным партнером таких крупнейших мировых производителей продуктов питания, как «Mars», «Kraft», «Ferrero», «Perfetti van Melle», «Gallina Blanca», «Koya», «Storck», «Bonduelle» и многих других.

ООО «Торговый дом Флорин» основан в 1997 г. как предприятие оптово-розничной торговли. В настоящее время Компания занимает лидирующие позиции в дистрибьюции продуктов питания по Екатеринбургу и Свердловской области. В портфеле ТД Флорин находятся торговые марки зарубежных и отечественных компаний: «Крафт Фудс», «Ферреро», «Перфетти Ван Мелле», «Коя», «Чака», «Бондюэль», «Галлина Бланка», «Раздолье», «Наш Продукт», «Конфитрейд», «Сантэк», «Сухогруз», «К-Артель», «Шторк», «Маспекс-Восток», «Мелада», «Белморпродукт», «Чибо», «Ле Кафе», «Флеймклаб» и многие др.

Продукция, распространяемая компанией ТД Флорин, присутствует во всех крупнейших торговых сетях: «Кировский», «Мегамарт», «Купец», «Звездный», «Атлант», «Магнум», «Елисей», «Семь ключей», «Самобранка», «Морковь», «Уральский хлеб», «Элект», «Монолит-Маркет», «Антарес», «Продтовары», «Каменный цветок», «Выбор-Алко», «Красноуфимское РайПО», «Тагилхлеб» и др. Командный подход и профессионализм коллектива создали отлаженный механизм в приемке и обработке заказов клиентов, а также в хранении и оперативной доставке продуктов питания.

ООО «Вэн-Премьер» образован в 1998 году, как компания по продаже продуктов питания с борта в г. Екатеринбурге. По мере развития, предприятие активно расширяло географию и масштаб бизнеса.

Сегодня Вэн-Премьер является официальным дистрибьютором продукции

компании Mars на территории Екатеринбурга и Свердловской области.

Клиентам Компании предоставлен весь ассортиментный перечень компании MARS, среди которых всем известная продукция: Mars, Twix, Snickers, Bounty, Milky Way, M&M's, товары для животных Catsan, Whiskas, Pedigree, Kitekat, Chappi, Perfect Fit, Sheba, а так же супы, соусы, рис и многое другое.

Стремясь обеспечить доступность качественной продукции во многих населенных пунктах области, компания активно развивает филиальную сеть и формирует эксклюзивные команды. На сегодняшний день покрыты 47 городов области, открыты шесть филиалов в таких городах как Серов, Каменск-Уральский, Первоуральск, Ирбит, Богданович и Новоуральск. Каждый вновь открывающийся филиал – это полнофункциональное предприятие, способное качественно скоординировать работу на выделенной территории.

Основой успешной деятельности компании является высококвалифицированный персонал. Учитывая уровень развития конкуренции на рынке продуктов питания, сотрудники постоянно повышают свою квалификацию, а также проходят аттестацию на соответствие квалификационным требованиям компании.

Последним словом техники в развитии дистрибьюции компании стало внедрение автоматизированной системы управления торговлей, благодаря которой торговые представители, используя КПК, получили возможность значительно улучшить свои качественные показатели продаж.

Для удобства покупателей создан интернет-магазин «ЛЮБИМЧИК», через который можно заказать корма и аксессуары для питомцев. Адрес интернет-магазина: www.petfoodshop.ru

Основной принцип работы Вэн-Премьера – индивидуальный подход к каждому клиенту, независимо от его местоположения и объема закупок.

Другим, не менее значимым направлением является складская и транспортная логистика.

ООО «Интэрон» является логистическим оператором и входит в состав Группы компаний ЭВЭНКС с 1996 года. 14-тилетний опыт работы с розничными точками,

контракты с крупнейшими производителями и импортерами, отличное знание рынка, сплоченная опытная команда и собственная материально-техническая база позволяет гарантировать предоставление клиентам услуги высокого качества на рынке Екатеринбурга и Свердловской области.

Стратегия развития направлена как на предоставление комплексных логистических услуг формата 3PL, так и на осуществление индивидуальных работ по складской и транспортной логистике.

Компания ориентируется на долгосрочную перспективу и вкладывает значительные средства в развитие складских комплексов и транспорта.

Основные преимущества – индивидуальный подход с учетом потребностей клиента, предоставление персонального менеджера, круглосуточная работа складского комплекса.

В работе с клиентами Интэрон придерживается таких принципов как высокий профессионализм, ответственность, надежность, качество.

На сегодняшний день компания предлагает комплексный подход в рамках логистической цепочки движения товара от производителя до конечного потребителя.

Предприятия розничной торговли и производство социальнозначимых продуктов питания помогают еще лучше понимать потребителя продукции, предоставляемой Группой компаний ЭВЭНКС.

«Вэн-Премьер-Екатеринбург» получил среди своих клиентов и поставщиков репутацию серьезной компании, занимающейся не только продажами, но и качественным продвижением продукции. В нашей компании работает ряд сотрудников, непосредственно занимающихся продвижением.

Все направления активно работают с розничными клиентами, обеспечивая качественную дистрибуцию доверенных им товарных групп. Именно работа над повышением качества дистрибуции стала основной задачей.

Дальнейшее развитие современных розничных форматов ставит новые задачи перед дистрибьюторами, и ВЭН-ПРЕМЬЕР уделяет особое внимание работе с сетевыми клиентами. С точки зрения управления бизнесом будет происходить

дальнейшая автоматизация и компьютеризация процесса с постепенным переходом на «безбумажные технологии».

В таблице 3 рассмотрена динамика выручки, затрат и прибыли. Из данных таблицы видно что, все показатели деятельности ООО «Вэн-Премьер» за исследуемый период увеличились.

Выручка в 2014г. выросла по сравнению с 2012г. на 15,66% и составила 39152,6 млн. руб.

Валовая прибыль за 2014г. составила 8649,27 млн. руб., ее увеличение к 2012г. 13,31% (на 1015,8 млн. руб.) обусловлено приростом выручки от реализации.

Валовая прибыль может определяться в абсолютном значении и относительном (как процент от выручки). Важно управлять обеими этими составляющими.

Прибыль в рублях определяется на основе соотношения доходов и расходов, но прибыль в процентах — это индикатор, который нужно регулировать на ежедневной основе, чтобы получить тот самый абсолютный показатель.

Таблица 3 - Основные хозяйственные результаты ООО «Вэн-Премьер» за 2014 - 2016г. [36]

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения 2016 г в % к 2014 г.	
				В абсолютном выражении	В %
Выручка	73095	75 368	76210	3115	4,3
Затраты	67674	69407	70188	2514	3,7
Прибыль	5421	5961	6022	601	11,1

Чистая прибыль в 2014г. увеличилась по сравнению с 2012г. на 76,78% (1600,6 млн. руб.). Увеличение чистой прибыли привело к значительному увеличению рентабельности активов, собственного капитала и коэффициента чистой прибыльности.

Увеличение показателя оборачиваемости капитала связано с ростом выручки.

Выручка в 2015г. выросла по сравнению с 2014г. на 3,65% и составила 40580,96 млн. руб.

Валовая прибыль за 2015г. составила 7124,57 млн. руб., ее снижение к 2014г. (-

1524,7 млн. руб.) обусловлено ростом себестоимости услуг на 9,68% (+2953, млн. руб.).

Чистая прибыль в 2015г. снизилась по сравнению с 2014г. и составила 2677,88 млн. руб. Снижение чистой прибыли в 2015г. привело к уменьшению рентабельности продаж, собственного капитала, активов и коэффициента чистой прибыльности.

Снижение показателя оборачиваемости капитала в 2015г. связано с опережающим темпом роста балансовой стоимости активов за вычетом краткосрочных обязательств (+12% или 4443 млн. руб.) по сравнению с ростом выручки (+3,65%) или 1428 млн. руб.).

Выручка в 2016 году выросла по сравнению с 2015 годом на 0,4% и составила 40744,02 млн. руб.

Валовая прибыль за 2016 год составила 8331,85 млн. руб., рост к 2015 году составил 16,9 % или 1207,28 млн. руб.

Чистая прибыль в 2016 году выросла по сравнению с 2015 годом на 51,9% и составила 4068,93 млн. руб. Увеличение чистой прибыли в 2016 году привело к увеличению рентабельности продаж, собственного капитала, активов и росту коэффициента чистой прибыльности.

Снижение оборачиваемости капитала в 2016 году связано с опережающим темпом роста балансовой стоимости активов за вычетом краткосрочных обязательств (4,2% или 1743,33 млн. руб.) по сравнению с ростом выручки (+ 0,4% или 163,06 млн. руб.).

В 1 квартале 2017 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выручка выросла на 590 млн. руб. (5,9%). Это привело к росту валовой прибыли и, соответственно, к росту чистой прибыли.

По результатам первого полугодия 2017 года рост чистой прибыли составил 2,1 раза.

Чистая прибыль выросла в 2,1 раза до 3977,2 млн. руб., отношение чистой прибыли к выручке увеличилось на 9,1 процентного пункта - до 18,6%.

Увеличение чистой прибыли привело к росту рентабельности продаж, собственного капитала, активов и коэффициента чистой прибыльности.

При росте выручки на 6,1% компания благодаря жесткому контролю смогла снизить затраты на 3,5% по сравнению с первым полугодием 2016 года, что привело к увеличению показателей экономической эффективности. В таблице 4 показаны финансовые показатели ООО «Вэн-Премьер».

Таблица 4 - Основные финансовые показатели ООО «Вэн-Премьер» за I полугодие 2016г. - I полугодие 2017г. [36]

	1 полугодие 2016г.	1 полугодие 2017г.	Изменение, %
Выручка, млн. руб.	20173,4	21329,0	+6,1
Затраты, млн. руб.	16004,6	15440,0	-3,5
Прибыль от продаж, млн. руб.	4098,7	5889,0	+43,7
Прибыль до налогообложения, млн. руб.	2523,9	5133,8	+103,4
Чистая прибыль, млн. руб.	1920,8	3977,2	+107,1

ООО «Вэн-Премьер» имеет собственные складские помещения и холодильники. Предприятие работает с любыми объемами товаров - от коробки до тонн. Современное оборудование складов и транспортных средств позволяет предлагать покупателям продукцию в неизменном качественном виде. ООО «Вэн-Премьер» имеет постоянных покупателей, это крупные и средние оптовые фирмы.

Сильные стороны предприятия ООО «Вэн-Премьер» достаточно большие финансовые ресурсы, хороший имидж фирмы, преимущества по издержкам (поскольку имеется собственный автопарк) позволяют охватить большую долю рынка продуктов питания.

Поставки товаров осуществляются вагонами, контейнерами, реже автотранспортом. Железнодорожные поставки позволяют уменьшить стоимостную нагрузку транспортных расходов на единицу товара.

Покупателями ООО «Вэн-Премьер» являются крупные оптовые компании Урало-сибирского региона, а также магазины, частные предприниматели, г. Екатеринбурга и Свердловской области.

В 2003 году группа компаний Эвэнкс вышла на рынок продуктового ритейла с проектом по созданию и развитию Торговой сети «Ларец». На сегодняшний день сеть

включает в себя 10 магазинов «у дома» с торговой площадью от 150 до 1000 м² и 10 остановочных комплексов.

Магазины Ларец предназначены для обеспечения текущих потребностей живущих рядом с ними покупателей, а ассортимент мети максимально сбалансирован и включает в себя основные товары потребительской корзины.

Ассортиментный портфель сети поддерживается на уровне 15 тысяч наименований, из них 5% приходится на непродовольственные товары.

С 2007 года Торговая сеть выпустила «Карту постоянного покупателя», по которой предоставляется фиксированная скидка 3%, а для пенсионеров – ежедневные скидки 5% с 09-00 до 12-00. Помимо этого, покупатель имеет возможность расплачиваться как за наличные деньги, так и с использованием международных пластиковых карт Visa, Visa Electron, MasterCard, Maestro, Diners, Club.

Доля оптовых продаж составляет 60% от общего объема реализации продукции, магазины и розничные покупатели составляют около 40%.

Работа с магазинами достаточно низко рентабельная, но необходима, из «политических» соображений, так как предоставление товаров в розничной сети Екатеринбурга (Монетка, Кировский, Купец и др.) приветствуется поставщиками и производителями товаров, и влияет на получение предприятием товарных кредитов, льготных цен, отсрочки и рассрочки платежей, и позволяет сформировать выгодный предприятию ассортимент продукции.

Работу с поставщиками осуществляют бренд-менеджеры, они занимаются заказами необходимого товара и отслеживают оплату и приход данного товара.

Большинство компаний-поставщиков имеют своих представителей по Уральскому региону в целом.

ООО «Вэн-Премьер» предоставляет услуги по доставке или же товар отгружается покупателю, который осуществляет доставку своим транспортом. Расходы на транспорт включены в цену товара, либо же, в отдельных случаях, выставляется счет на транспортные услуги.

Компания предоставляет возможность покупки малой партии товара в мелкооптовом магазине. Там имеется возможность рассмотреть образцы товара,

расположенного на полках. В магазине имеются стеллажи от поставщиков, с образцами и методической литературой по товару.

Оптовая торговля не имеет большой наценки, но из-за больших объемов, приносит желаемую прибыль. Хотя здесь существует ряд сложностей, связанных с дорогостоящей доставкой.

Рассмотрим влияние динамики оборотного капитала на финансовые показатели ООО «Вэн-Премьер». Прежде всего надо проанализировать размещение активов.

В таблице 5 представлена динамика основных и оборотных средств предприятия.

Таблица 5 - Анализ состава и размещения активов ООО «Вэн-Премьер» за период 2014 – 2016г.

Активы	годы			Отклонение 2016 к 2014, в %%
	2014	2015	2016	
Основные средства	8,1	8,5	6,0	-2,1
Оборотные средства	91,9	91,5	94,0	+2,1
Итого	100,0	100,0	100,0	-

Как видно из данных таблицы 5, в 2014 г. 91,9 % активов были размещены в оборотных активах, а 8,1% - в основных средствах. В 2016 г. произошел прирост оборотных активов, они составили 94%.

Прирост за 2 года составил 2,1 %. Соответственно доля капитала, размещенного в основных средствах, снизилась до 6 %.

2.2 Анализ структуры и источников воспроизводства оборотного капитала предприятия

Оборотные средства предприятия представляют собой стоимостную оценку оборотных производственных фондов и фондов обращения [24 С.554].

Оборотные средства одновременно функционируют как в сфере производства, так и в сфере обращения, обеспечивая непрерывность процесса производства и реализации продукции.

Оборотные производственные фонды - это часть средств производства, которые целиком потребляются в каждом цикле производства, полностью переносят свою стоимость на производимую продукцию и целиком возмещаются после каждого производственного цикла.

Классификация оборотных средств делится на: нормируемые и ненормируемые оборотные средства. Необходима классификация для определения минимальной постоянной потребности организации в оборотных средствах.

К нормируемым оборотным средствам относят все оборотные производственные фонды и часть фондов обращения в виде готовой продукции на складе.

К ненормируемым относят оборотные средства, которые вложены в продукцию, отгруженную покупателям, средства в расчетах и денежные средства.

Последний элемент фондов обращения не подлежит нормированию, т.к. представляет собой временные остатки средств, подлежащих использованию по целевому назначению: не внесенные в бюджет платежи, остатки фондов потребления и накопления, отчисления на социальные нужды.

По функциональному назначению оборотные фонды организации подразделяются на оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства и воплощены в производственные запасы (в основном в виде предметов труда – сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, а также некоторые орудия труда – запасные части для текущего ремонта, инвентарь и др.).

Другим элементом оборотных фондов организации являются фонды обращения.

Время, в течение которого денежные средства вложены в созданные запасы (с момента их оплаты), незавершенное производство, готовую продукцию и дебиторскую задолженность, является длительностью финансового цикла. Финансовый цикл оборотного капитала представлен на рисунке 2 (цифрами 1, 2, 3 обозначена степень ликвидности; 1 - абсолютная ликвидность).

Длительность финансового цикла зависит как от внешних факторов (ситуации

на рынках сбыта и закупок, системы налогообложения, форм финансирования), так и от управленческих решений (активности и профессионализма менеджеров). Оптимизация финансового цикла - одна из главных целей деятельности финансовых служб организации, так как дает ей значительные преимущества. Очевидно, что пути сокращения финансового цикла связаны с сокращением производственного цикла, уменьшением времени оборота дебиторской задолженности, увеличением времени оборота кредиторской задолженности.

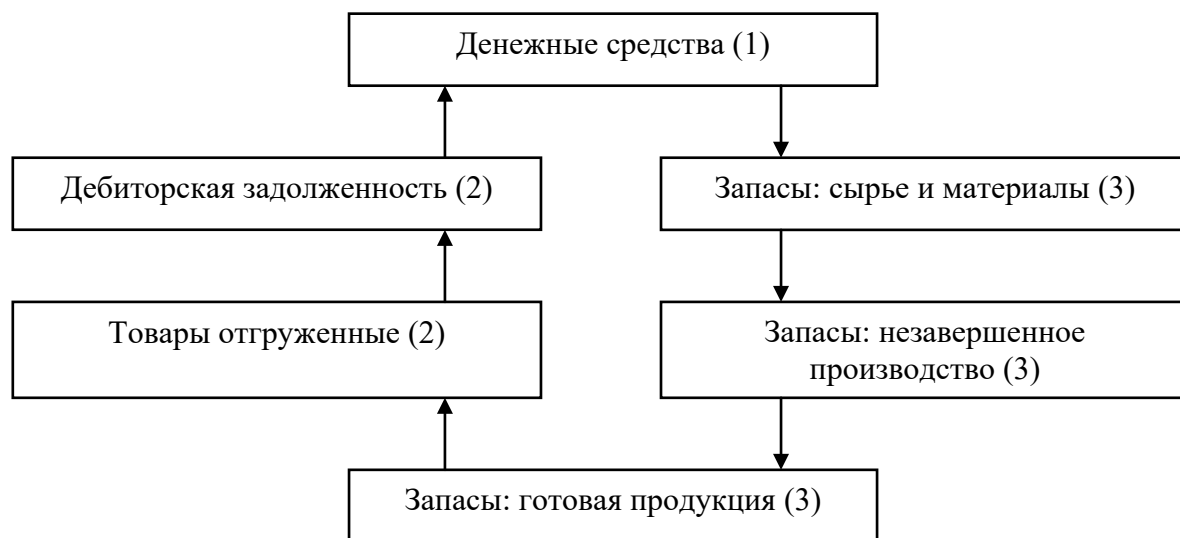


Рисунок 2 - Финансовый цикл оборотного капитала [44, С 108]

Оборотные производственные фонды классифицируются по следующим элементам:

Производственные запасы (сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо, тара, запасные части для ремонта оборудования, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы). К категории малоценных и быстроизнашивающихся предметов относят: предметы, служащие менее одного года и стоимостью на дату приобретения не более 100-кратного (для бюджетных учреждений - 50-кратного) установленного законодательством Российской Федерации минимального размера месячной оплаты труда за единицу; специальные инструменты и специальные приспособления,

сменное оборудование независимо от их стоимости; специальная одежда, специальная обувь независимо от их стоимости и срока службы и др.

Полный цикл оборота оборотных средств – это время их движения с момента закупки сырья и материалов у поставщиков до момента оплаты готовой продукции покупателями. Длительность оборота зависит от состава, структуры, размещения оборотных средств, продолжительности процесса производства и сбыта продукции в каждой конкретной организации. Однако момент оплаты готовой продукции покупателями не совпадает с моментом ее отгрузки поставщиками. Поэтому для поддержания платежеспособности и финансовой устойчивости организации необходимо управлять ее оборотными активами, одновременно находящимися на разных стадиях кругооборота. Этим вызвано разделение понятий «производственный цикл» и «финансовый цикл». На рисунке 3 показан кругооборот операционных активов предприятия.



Рисунок 3 - Кругооборот операционных активов предприятия [9, С 102]

Фонды обращения - это совокупность всех средств, функционирующих в сфере

обращения.

К фондам обращения относятся:

– готовая к реализации продукция, находящаяся на складах предприятия.

– продукция отгруженная, но еще не оплаченная покупателем.

– денежные средства (в кассе предприятия и на счетах в банке), а так же средства, находящиеся в незаконченных расчетах (дебиторская задолженность). Дебиторская задолженность – это средства данного предприятия, находящиеся в обороте других предприятий.

В таблице 6, представлена динамика состава и структуры оборотных средств исследуемого предприятия. Рассмотрено движение запасов, дебиторской задолженности, денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

Как видно из таблицы 6, структура оборотных средств ООО «Вэн-Премьер» изменилась. Запасы снизились на 2,34 %. Дебиторская задолженность возросла на 8,66%. Краткосрочные финансовые вложения уменьшились на 1,33 %. Денежные средства соответственно изменились, уменьшившись на 4,99 %. Для оценки деятельности исследуемого предприятия необходимо сравнить структуру оборотных активов фирмы со структурой оборотных активов торговых предприятий РФ. В целом по показателям наблюдается идентичность результатов.

Таблица 6 - Анализ состава и структуры оборотных средств ООО «Вэн-Премьер», % за период 2014-2016г.

Виды оборотных средств	2014 г.	2015г	2016 г	Изменение 2016 г. к 2014 г.
Запасы (товары для перепродажи)	50,19	40,9	47,85	-2,34
Дебиторская задолженность	37,88	48,1	46,54	+8,66
Краткосрочные финансовые вложения	2,97	2,3	1,64	-1,33
Денежные средства	8,96	8,7	3,97	-4,99
Итого оборотных средств	100,0	100,0	100,0	-

В таблице 7, представлена информация, характеризующая изменение структуры активов оптовых торговых предприятия РФ по запасам, дебиторской задолженности, краткосрочным финансовым вложениям, денежным средствам.

Сравнивая данные по структуре оборотных активов оптовых торговых предприятия (продукты питания) в среднем по РФ и исследуемого предприятия ООО «Вэн-Премьер», можно сделать следующие выводы. Доля запасов на исследуемом предприятии составляет 50,19 %, она завышена, по сравнению с аналогичными предприятиями (в среднем 35,4 %). Доля дебиторской задолженности на исследуемом предприятии составляет 37,88 %, она ниже на 7% по сравнению с дебиторской задолженностью оптовых торговых предприятий в среднем по РФ.

Таблица 7 - Структура оборотных активов оптовых торговых предприятий РФ за 2014-2016 гг., % за период 2014-2016г.

Показатель	2014г.	2015г.	2016г.	Изменение 2016 г. к 2014 г.
Оборотные средства	100,00	100,00	100,0	-
Запасы	35,4	31,4	32,4	3,0
Дебиторская задолженность	44,8	42,6	46,6	+1,8
Краткосрочные финансовые вложения	10,8	19,6	13,6	+2,8
Денежные средства	8,7	6,3	7,3	-1,4
Прочие оборотные активы	0,3	0,1	0,1	-0,2

Как следует из анализа приведенной таблицы 8, баланс ООО «Вэн-Премьер» не является абсолютно ликвидным, потому что не выполняется первое и третье неравенство на протяжении всех трех лет. Невыполнение первого неравенства говорит о том, что ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. Невыполнение последнего неравенства имеет глубокий экономический смысл: у предприятия ООО «Вэн-Премьер» недостаточно собственных оборотных средств; поэтому не соблюдается одно из условий финансовой устойчивости. Однако следует отметить, что проводимый по изложенной схеме анализ ликвидности баланса является приближенным, более детальным является анализ при помощи финансовых коэффициентов.

Кроме того, предприятия в качестве источника формирования оборотных средств могут пользоваться средствами, приравненными к собственным (так называемые устойчивые пассивы), к которым относят: постоянная минимальная

задолженность по заработной плате и отчислениям на социальные нужды; суммы начисленные работникам за отпуска; расчеты с финансовыми органами по налогам и сборам и т.д.

В таблице 8, по данным исследуемого предприятия, все активы ООО «Вэн-Премьер» сгруппированы в зависимости от степени ликвидности.

Таблица 8 – Группировка активов ООО «Вэн-Премьер» по степени ликвидности за период 2014-2016г.

Актив	Значение	Пассив	Значение
2014 г.			
A1	44	П1	339
A2	1154	П2	314
A3	56	П3	0
Актив	Значение	Пассив	Значение
A4	337	П4	6
2015 г.			
A1	163	П1	1247
A2	1964	П2	433
A3	137	П3	0
A4	501	П4	125
2016 г.			
A1	74	П1	1762
A2	2143	П2	193
A3	88	П3	0
A4	621	П4	86

По результатам полученных расчетов можно увидеть разрядность:

В 2014 г.

$$A_1 < П_1, \text{ так как } 44 < 339$$

$$A_2 > П_2, \text{ так как } 1154 > 314$$

$$A_3 > П_3, \text{ так как } 56 > 0$$

$$A_4 > П_4, \text{ так как } 337 > 6$$

В 2015 г.

$$A_1 < П_1, \text{ так как } 163 < 1247$$

$$A_2 > П_2, \text{ так как } 1964 > 433$$

$$A_3 > П_3, \text{ так как } 137 > 0$$

$$A_4 > П_4, \text{ так как } 501 > 125$$

В 2016 г.

$$A_1 < П_1, \text{ так как } 74 < 1762$$

$$A_2 > П_2, \text{ так как } 2143 > 193$$

$$A_3 > П_3, \text{ так как } 88 > 0$$

$$A_4 > П_4, \text{ так как } 621 > 86$$

В приложении 1 представлены показатели платежеспособности и ликвидности исследуемого предприятия. Анализ приложения 1 позволяет сделать следующие выводы.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует степень обеспеченности краткосрочных обязательств оборотными активами. Рекомендуемое значение этого коэффициента составляет 2, однако на исследуемом предприятии в 2014 г. он был всего лишь 1,337. В 2015 г. коэффициент текущей ликвидности увеличился на 8 %. В 2016 г. он вырос еще на 34,2% и составил 1,951. Это уже близко к нормативному значению, однако все еще отстает от нормы на 0,049.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает возможность предприятия погасить краткосрочные обязательства денежными средствами. Нормативное значение этого показателя составляет 0,7-0,8.

Этот коэффициент на предприятии намного ниже нормативного значения, наблюдается тенденция к снижению коэффициента. Это означает, что краткосрочные обязательства предприятия погасить денежными средствами невозможно. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена денежными средствами. Нормативное значение этого показателя составляет 0,15-0,3. Коэффициент абсолютной ликвидности ООО «Вэн-Премьер» значительно меньше нормы, то есть предприятие может погасить около 25 % краткосрочных обязательств денежными средствами в 2014 г. ($0,037 * 100 / 0,15 = 25 \%$) соответственно 74 % ($0,111 * 100 / 0,15 = 74 \%$), а в 2016 г. – 43,3 % ($0,065 * 100 / 0,15 = 43,3 \%$). За исследуемый период коэффициент изменялся неравномерно – сначала увеличился, потом стал снижаться. Снижение негативно характеризует

платежеспособность предприятия.

Коэффициент соотношения запасов и краткосрочной кредиторской задолженности намного меньше нормы, он также увеличился в 2015 г. по сравнению с 2014 г., но в 2016 г. снова начал снижаться. Таким образом, все коэффициенты ликвидности и платежеспособности, за исключением коэффициента текущей ликвидности, значительно меньше нормы.

По источникам формирования оборотные средства подразделяются на собственные и заемные оборотные средства. [25, с 174]

Собственные оборотные средства - это средства, закрепленные в уставном фонде в части, предназначенной для формирования оборотных средств, необходимых для функционирования предприятия. Собственные оборотные средства могут пополняться за счет прибыли, амортизационного фонда и др.

Заемные средства служат для покрытия временных нужд предприятия в оборотных средствах, создаются за счет ссуд банка и кредиторской задолженности поставщикам.

Коэффициент автономии в 2014 и 2015 гг. был ниже нормы, в 2016 г. он превысил норму. Наблюдается благоприятная для предприятия тенденция стабильного увеличения коэффициента автономии, следовательно предприятие может развиваться за счет собственного капитала.

Таблица 9 - Показатели финансовой устойчивости ООО «Вэн-Премьер» за период 2014-2016г.

Показатели	годы			Рекомендуемые значения
	2014	2015	2016	
Коэффициент автономии	0,404	0,473	0,613	Больше 0,5
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	1,462	1,115	0,630	Меньше 1
Коэффициент маневренности	1,204	0,618	0,655	Больше 0,5
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,283	0,357	0,509	Больше 0,3
Коэффициент реальных активов в имуществе предприятия	0,126	0,153	0,182	Больше 0,5

В таблице 9 представлены показатели финансовой устойчивости. Коэффициент автономии относится к коэффициентам финансовой устойчивости предприятия. Показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования. Коэффициент автономии ООО «Вэн-Премьер» составлял в 2014 г. - 0,404, в 2015 г. - 0,473, в 2016 г. - 0,613.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств в 2014г. и в 2015 г. превышал норму, составляя 1,462 и 1,115. В 2016 г. он составляет 0,630 и находится в пределах нормы.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств относится к коэффициентам финансовой устойчивости предприятия. Показывает, сколько приходится заемных средств на 1 руб. собственных средств. Рассчитывается как отношение: (Итог по разделу IV Долгосрочные пассивы + Итог по разделу V Краткосрочные пассивы - Резервы предстоящих расходов - Доходы будущих периодов) / (Итог по разделу III Капитал и резервы + Доходы будущих периодов + Резервы предстоящих расходов). С его помощью анализируют эффективность использования собственных средств, следя за состоянием запасов товарно-материальных ценностей (их величиной и стоимостью) и своевременным погашением дебиторской и кредиторской задолженности.

В норме этот коэффициент должен быть меньше 1.

Коэффициент маневренности указывает на уровень гибкости использования собственных средств предприятия, т. е. какая часть собственного капитала не закреплена в ценностях имущественного характера и находится в форме, более или менее позволяющей свободно маневрировать этими средствами.

Высокие значения коэффициента маневренности положительно характеризуют финансовое состояние предприятия. Коэффициент маневренности был выше нормы в пределах всего исследуемого периода. В 2014 г. его значение было 1,204, в 2015 г. он снизился почти в два раза, составив 0,618, в 2016 г. он немного вырос – с 0,618 до 0,655 (на 0,037). Таким образом, в 2015 и в 2016 г. коэффициент маневренности ООО «Вэн-Премьер» в пределах нормы.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами определяет степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для ее финансовой устойчивости, и рассчитывается как отношение разницы собственных средств и скорректированных внеоборотных активов к величине оборотных активов.

В норме он должен быть более 0,3.

На исследуемом предприятии он составлял в 2014 г. 0,283 (ниже нормы на 6% = $(0,3 - 0,283) / 0,283 * 100$). В 2015 г. коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами вырос 0,074 (на 26%). В 2016 г. этот коэффициент вырос с 0,357 до 0,509 (на 0,122 или на 34,2%).

Высокое значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами показывает, что исследуемое предприятие является финансово устойчивым, и что финансовая устойчивость в течение всего исследуемого периода значительно возросла.

Коэффициент реальных активов в имуществе предприятия характеризует негативно финансовую независимость предприятия.

В норме этот показатель должен составлять более 0,5. В реальности на исследуемом предприятии в 2014 г. он составлял 0,126. В 2015 г. он увеличился на 0,027 и составил 0,153. В 2016 г. коэффициент реальных активов в имуществе предприятия увеличился 0,029 и составил 0,182. Однако в 2016 г. этот коэффициент был на 0,318 единиц ниже нормы (что составляет 63,6 %).

Таким образом, исследование коэффициента реальных активов в имуществе предприятия свидетельствует о том, что доля реальных активов в имуществе очень низкая. В течение исследуемого периода она возрастает, но прирост идет очень медленными темпами. В таблице 11, представлены показатели деловой активности предприятия ООО «Вэн-Премьер».

Кроме того, предприятия в качестве источника формирования оборотных средств могут пользоваться средствами, приравненными к собственным (так называемые устойчивые пассивы), к которым относят: постоянная минимальная

задолженность по заработной плате и отчислениям на социальные нужды; суммы начисленные работникам за отпуска; расчеты с финансовыми органами по налогам и сборам и т.д.

Поскольку для этих показателей не разработаны нормативные значения, автором будут оцениваться тенденции. Оборачиваемость активов, дебиторской задолженности и запасов резко снизилась. Время обращения дебиторской задолженности возросло. Средний возраст запасов также вырос. Все указанные тенденции изменения деловой активности негативно характеризуют положение предприятия.

Финансовое состояние предприятия ООО «Вэн-Премьер» определяет его конкурентоспособность, а также его потенциал в деловом сотрудничестве. Поэтому финансовое состояние надо характеризовать не только с качественной, но также и с количественной стороны. Это можно сделать при помощи рейтинговой оценки. Формула рейтинговой оценки приводится ниже:

$$R_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2} \quad (2),$$

где R_j – рейтинговая оценка;

$X_{1j} - X_{nj}$ – это показатели, значения которых для исследуемого предприятия производятся в таблице, составленной автором по данным ООО «Вэн-Премьер»

$R_{2014} = 22,083$

$R_{2015} = 8,229$

$R_{2016} = 11,585$

Как видно из приведенных выше расчетов, рейтинговая оценка ООО «Вэн-Премьер» в 2014 г. составляла 22,083, в 2015 г. она снизилась почти в 4 раза и составила 8,229. В 2016 г. рейтинговая оценка увеличилась, составив 11,585, однако этот показатель все еще в 2 раза ниже, чем был в 2014 г. Этот показатель негативно характеризует экономическую ситуацию на исследуемом предприятии ООО «Вэн-Премьер».

Таблица 10 – система исходных показателей для рейтинговой оценки ООО «Вэн-Премьер» за 2014 – 2016 год.

Наименование показателя	Расчетная формула	Значение показателя		
		2014	2015	2016
Показатели рентабельности				
1. Коэффициент рентабельности всех активов	$K_1 = \text{чистая прибыль} / \text{валюта баланса}$	0,222	0,183	0,166
2. Коэффициент рентабельности собственного капитала	$K_2 = \text{чистая прибыль} / \text{собственный (акционерный) капитал}$	0,552	0,368	0,271
3. Коэффициент оборачиваемости	$K_3 = \text{выручка} / \text{среднегодовая стоимость активов}$	4,588	1,665	1,243
4. Коэффициент прибыльности продаж	$K_4 = \text{чистая прибыль} / \text{выручка от реализации}$	0,049	0,109	0,134
5. Коэффициент прибыльности активов	$K_5 = \text{чистая прибыль} / \text{среднегодовая стоимость активов}$	0,223	0,183	0,166
6. Коэффициент автономии	$K_6 = \text{собственные средства} / \text{валюта баланса}$	0,404	0,437	0,613
7. Коэффициент маневренности	$K_7 = \text{собственные оборотные средства} / \text{собственные средства}$	0,831	0,819	0,779
8. Коэффициент финансирования	$K_8 = \text{собственные средства} / \text{заемные средства}$	0,679	0,829	1,586
9. Коэффициент инвестирования	$K_9 = \text{собственные средства} / \text{основные средства}$	3,25	2,944	3,387
10. Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{10} = (\text{денежные средства} + \text{краткосрочные финансовые вложения}) / \text{краткосрочные обязательства}$	0,037	0,111	0,651
11. Коэффициент «критической оценки»	$K_{11} = (\text{денежные средства} + \text{ценные бумаги} + \text{дебиторская задолженность}) / \text{краткосрочные обязательства}$	1,302	1,453	1,952
12. Общий коэффициент ликвидности	$K_{12} = \text{оборотные средства} / \text{краткосрочные обязательства}$	1,395	1,555	2,118

Как видно из таблицы 10, по данным исследуемого предприятия, представлены в динамике показатели финансовой устойчивости ООО «Вэн-Премьер».

2.3 Анализ и этапы управления дебиторской задолженностью

Большое значение на оборачиваемость капитала, вложенного в оборотные активы а, следовательно, и на финансовое положение предприятия оказывает увеличение или уменьшение дебиторской задолженности. Примеры образования дебиторской задолженности: товар отгружен покупателю (работы выполнены, услуги оказаны), а деньги за него не поступили; поставщику перечислен аванс, а товары в счет этого аванса так и не получены; подотчетное лицо не отчиталось за выданные под отчет средства, бюджетом (внебюджетным фондом) не возвращены (не зачтены) излишне уплаченные суммы налогов. Первые два вида дебиторской задолженности объединены в группе обычной дебиторской задолженности, а вторые два вида – в группе «Прочие дебиторы».

Искусство управления дебиторской задолженностью заключается в оптимизации общего ее размера и обеспечении своевременной ее инкассации.

Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доля в оборотных активах и выручке может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, либо об увеличении объема продаж, либо неплатежеспособности и банкротстве части покупателей.

Сокращение дебиторской задолженности оценивается положительно, если это происходит за счет сокращения периода ее погашения.

Если же дебиторская задолженность уменьшается в связи с уменьшением отгрузки товара, то свидетельствует о снижении деловой активности предприятия.

Следовательно, рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно, а снижение – положительно.

Необходимо различать нормальную и просроченную задолженность. Наличие последней создает финансовые затруднения, так как предприятие будет чувствовать недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и др.

На рисунке 4 представлен жизненный цикл дебиторской задолженности.

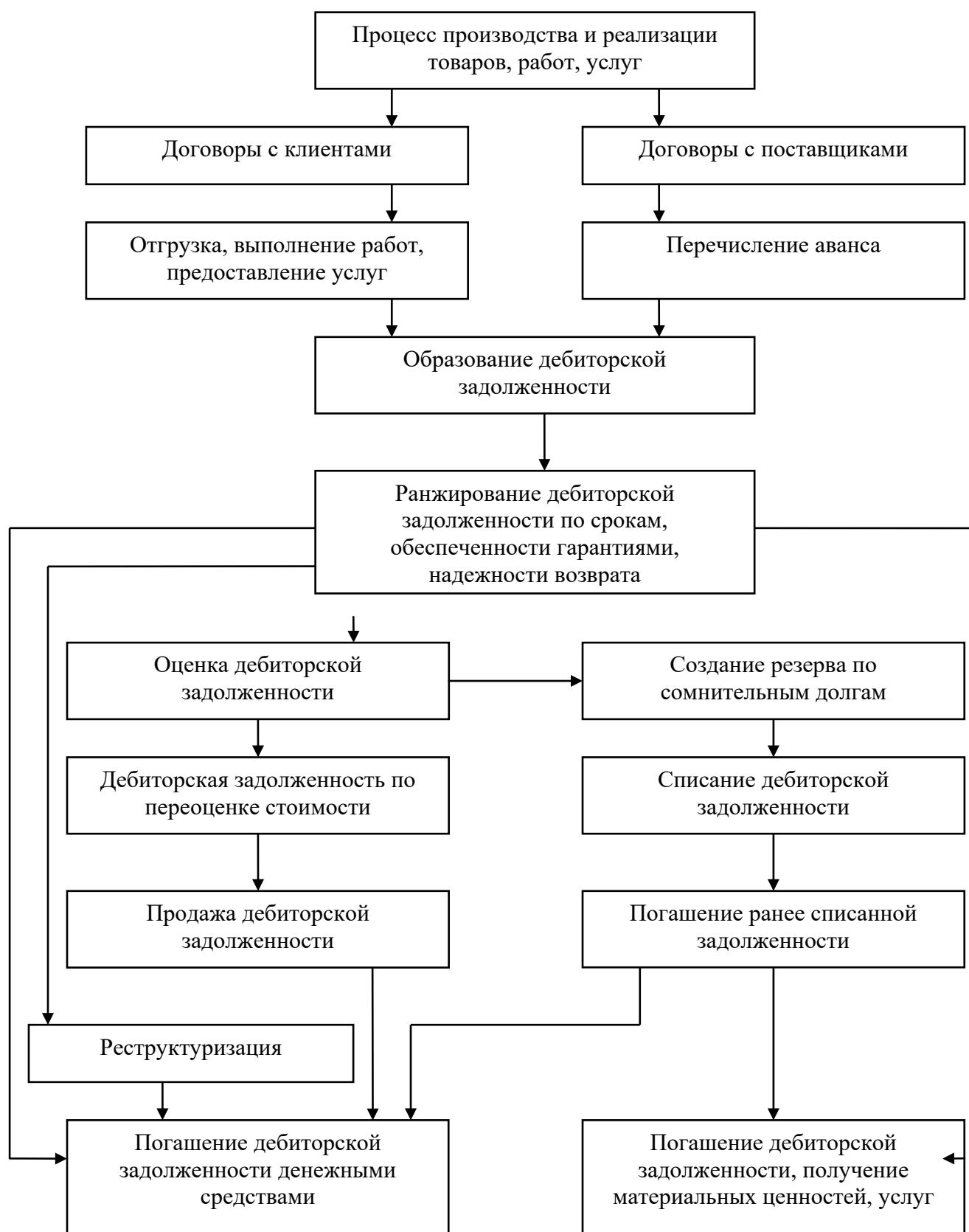


Рисунок 4 - Жизненный цикл дебиторской задолженности [39, С 46]

Просроченная дебиторская задолженность означает также рост риска непогашения долгов и уменьшения прибыли, поэтому исследуемое предприятие ООО «Вэн-Премьер» заинтересовано в сокращении сроков погашения причитающихся ему платежей. Ускорить платежи можно путем совершенствования расчетов, своевременного оформления расчетных документов, предварительной оплаты, применения вексельной формы расчетов, факторинга. В процессе анализа дебиторской задолженности ООО «Вэн-Премьер» нужно изучить динамику, состав, причины и давность образования дебиторской задолженности, а также установить, нет ли в ее составе сумм, нереальных для взыскания, или таких, по которым истекают сроки давности. Если таковые имеются, то необходимо принять меры по их взысканию (оформление векселей, обращение в судебные органы и др.).

Для анализа дебиторской задолженности ООО «Вэн-Премьер» автор использовала баланс, материалы первичного и аналитического бухгалтерского учета, а также приложение к балансу (форма № 5). Анализ дебиторской задолженности организации в предшествующем периоде является отправной точкой анализа дебиторской задолженности. Основной задачей этого анализа является оценка уровня и состава дебиторской задолженности организации, а также эффективности инвестированных в нее финансовых средств. В таблице 12, по данным ООО «Вэн-Премьер», представлена динамика и состав дебиторской задолженности за 2015-2016 гг.

Как видно из данных таблицы 11, дебиторская задолженность покупателей и заказчиков в общей сумме задолженности составляла 1 млн. 55 тыс. руб., а задолженность прочих дебиторов (на исследуемом предприятии сюда входит переплата налогов) составляет 212 тыс. руб. Общая сумма дебиторской задолженности в 2015 г. составила 1 млн. 267 тыс. руб., из них 83,3 % приходилось на дебиторскую задолженность покупателей, а 16,7 % - на задолженность прочих дебиторов.

В 2016 г. произошло увеличение общей дебиторской задолженности на 1 млн. 388 тыс. руб. Этот показатель составил 2 млн. 655 тыс. руб. Задолженность

покупателей составила 89,5 %, а задолженность прочих дебиторов составила 10,5 %. Задолженность прочих дебиторов увеличилась на 68 тыс. руб. в абсолютном выражении, а в структуре дебиторской задолженности этот показатель снизился на 6,2 %, в то время как дебиторская задолженность покупателей возросла на 6,2%.

Таблица 11 – Динамика и состав дебиторской задолженности ООО «Вэн-Премьер» за период 2014-2016г.

Дебиторская задолженность	2015 г		2016 г		Изменение	
	Тыс.руб.	% к итогу	Тыс.руб.	% к итогу	Тыс.руб.	% к итогу
Покупатели и заказчики	1055	83,3	2375	89,5	+1350	+6,2
Векселя к получению	-	-	-	-	-	-
Задолженность учредителей	-	-	-	-	-	-
Авансы выданные	-	-	-	-	-	-
Прочие дебиторы	212	16,7	208	10,5	+68	-6,2
Итого	1267	100	2655	100	+1388	-

В таблице 11, составленной автором, представлен анализ оборачиваемости дебиторской задолженности по данным ООО «Вэн-Премьер».

Снижение скорости оборота дебиторской задолженности объясняется тем, что в 2016 г. было введено бюджетирование, введен платежный регламент, понедельное составление бюджета движения денежных средств (БДДС), а также была введена персональная ответственность менеджеров по продажам за прогнозирование денежных потоков по выделенным им ассортиментным группам. При этом в 2016 г. в середине года был создан отдел по управлению дебиторской задолженностью, в 2016 г. в этом отделе был один работник. Несмотря на высокую загрузку этого сотрудника, удалось немного снизить дебиторскую задолженность.

Как видно из данных, в 2015 г. оборачиваемость дебиторской задолженности в оборотах составляла 6,82 оборота за год. В 2016 г. этот показатель немного снизился и составил 6,7, снижение показателя составило 0,12.

Оборачиваемость краткосрочной дебиторской задолженности составила 6,5 оборота за год в 2015 г. и 6,6 оборотов за год в 2016 г. Увеличение на 0,1 оборота произошло в четвертом квартале 2016 г.. причиной этого является тот факт, что в

связи с кризисом в магазинах в четвертом квартале 2016 г. снизилась реализация парфюмерии и товар, и поэтому магазины стали значительно хуже расплачиваться за поставки товара.

Таблица 12 - Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности за период 2014-2016г.

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	Изменение,+,-
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в оборотах	6,82	6,7	-0,12
В том числе краткосрочной	6,5	6,6	+0,1
Период погашения дебиторской задолженности, дни	42	55	+13
В том числе краткосрочной	58	52	-6
Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %	12,3	13,1	+0,8
Доля дебиторской задолженности покупателе и заказчиков в общем объеме текущих активов, %	9,1	9,3	+0,2
Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности, %	1,6	2-0,12	+0,4

Период погашения дебиторской задолженности в 2015 г. составлял 42 дня. В 2016 г. этот показатель значительно вырос и составил 55 дней. Прирост дней погашения дебиторской задолженности составляет 13 дней. Причина резкого увеличения этого показателя также связана с кризисом и тем, что магазины в 4 квартале 2016 г. стали задерживать выплаты за поставленную продукцию.

В общей дебиторской задолженности выделяется краткосрочная, по ней период погашения составлял 58 дней в 2015 г. и в 2016 г. он снизился до 52 дней. Снижение составило 6 дней или 10,3%. Такое значительное сокращение периода погашения краткосрочной дебиторской задолженности положительно характеризует деятельность исследуемого предприятия ООО «Вэн-Премьер».

Рассмотрим динамику доли дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов.

В 2015 г. этот показатель составлял 12,3 %, в 2016 г. соответственно 13,1 %. Прирост показателя составил +0,8 %. Таким образом, анализ выявил небольшой

прирост общей дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов ООО «Вэн-Премьер». При этом доля дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в общем объеме текущей задолженности в 2015 г. составляла 9,1%, в 2016 г. она увеличилась на 0,2%, составив 9,3 %.

Рассмотрим долю сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности ООО «Вэн-Премьер». Сомнительная дебиторская задолженность - задолженность, которую покупатель не сможет погасить в следствие своей неплатежеспособности или по другим причинам. Данная задолженность считается сомнительной, если числится на предприятии более 12 месяцев. Списать на убытки ее можно только ровно через 3 года. Некоторые предприятия создают резервы по сомнительным долгам в течение года, а затем эти средства направляют на погашение такой дебиторской задолженности. В целях анализа необходимо еще раз подчеркнуть разницу между просроченной дебиторской задолженностью и сомнительной дебиторской задолженностью.

Задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок, представляет собой просроченную дебиторскую задолженность. Просроченная дебиторская задолженность, в свою очередь, может быть сомнительной и безнадежной. В зависимости от предполагаемых сроков погашения дебиторская задолженность подразделяется на:

- краткосрочную (погашение которой ожидается в течение года после отчетной даты);
- долгосрочную (погашение которой ожидается не ранее чем через год после отчетной даты).

Как видно из данных таблицы 13, доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности в процентах составила 1,6 % в 2014 г. и 2% в 2015 г. Прирост сомнительной дебиторской задолженности на 25% является фактором, который резко негативно характеризует финансовые результаты деятельности ООО «Вэн-Премьер». Однако такой прирост имеет под собой объективные причины: в связи с резким снижением спроса населения на

дорогостоящие продукты питания, розничные магазины стали менять ассортимент в пользу недорогих отечественных продуктов вместо импортных. Однако оптовые торговые фирмы не успевают быстро перестроить свой ассортимент.

На следующем этапе анализа оценивается уровень дебиторской задолженности организации и его динамика в предшествующем периоде. Оценка этого уровня осуществляется на основе определения коэффициента отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность, который рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{КОАдз} = \text{ДЗ} / \text{ОА} \quad (3),$$

где КОАдз — коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность;

ДЗ — общая сумма дебиторской задолженности организации (или сумма задолженности отдельно по товарному и потребительскому кредиту);

ОА — общая сумма оборотных активов организации.

В таблице 14 приведены расчеты коэффициента отвлечения оборотных активов за 2015 и 2016 гг.

Таблица 13 – Коэффициент отвлечения оборотных активов ООО «Вэн-Премьер» за 2015 и 2016 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	1267	2655
Общая сумма оборотных активов, тыс. руб.	15956	20258
Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность, %	12,5	13,1

Как видно из данных таблицы 13, наблюдается увеличение коэффициента отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность, в 2015 г. он составлял 12,5%, в 2016 г. соответственно 13,1 %. Прирост составил 0,6 в абсолютном выражении или 4,8 % $(13,1 - 12,5 / 12,5 * 100)$.

Проведем оценку реального состояния дебиторской задолженности ООО «Вэн-Премьер» в таблице 14. Для этого необходимо составить полный список покупателей с указанием срока и суммы дебиторской задолженности.

Так как общее количество покупателей ООО «Вэн-Премьер» достигает тысячи, то в данной работе будут приведены только результаты, составленные с учетом даты возникновения. Для предприятия оптовой торговли сроки рабочей дебиторской задолженности составляют от семи до тридцати дней.

Оценка вероятности безнадежных долгов была сделана методом экспертных оценок. В качестве экспертов выступали финансовый директор ООО «Вэн-Премьер», главный экономист, главный бухгалтер.

Как видно из данных таблицы 14, наибольший удельный вес в дебиторской задолженности составляет краткосрочная задолженность сроком менее 30 дней составляет 1285,5 тыс. руб. Ее удельный вес в общей сумме дебиторской задолженности составляет 48,4 %. По этой группе вероятность безнадежных долгов составляет 2%. Сумма безнадежных долгов в группе задолженности до 30 дней составляет 25,7 тыс. руб. Реальная величина дебиторской задолженности составляет 1259,8 тыс. руб.

Следующая по величине группа в общем объеме дебиторской задолженности - это задолженность сроком от 31 до 60 дней, на эту группу приходится 689,7 тыс. руб. или 25,9 % в общей сумме дебиторской задолженности. Вероятность безнадежных догов по этой групп, согласно экспертным оценкам, составляет 5%. Сумма безнадежных долгов по этой группе, в соответствии с оценками экспертов, составляет 34,4%, а реальная величина задолженности, которую можно взыскать, составляет 655,3 тыс. руб.

Задолженность от 61 до 90 дней составляет 509,8 тыс. руб. Удельный вес этой группы в общей дебиторской задолженности составляет 19,2 %, Вероятность безнадежных долгов 8 %. Реальная величина дебиторской задолженности, которую можно взыскать, составляет 469,1 тыс. руб.

Задолженность старше 91 дня достаточно сложно взыскать, по ней

вероятность безнадежных долгов значительно выше. Вероятность безнадежных долгов задолженности возрастом от 91 до 120 дней составляет 17%. Общая сумма задолженности в этой группе составляет 100,2 тыс.руб. Удельный вес этой группы в общей дебиторской задолженности составляет 3,8 %. Реальная величина задолженности составляет 83,2 тыс.руб.

Задолженность от 121 до 150 дней составляет 38,8 тыс. руб. Ее удельный вес 1,5 %, а вероятность безнадежных долгов по ней составляет 27 %, Реальная величина задолженности 26,3 тыс. руб. Задолженность свыше 151 дня составляет незначительную величину и вероятность безнадежных долгов по ней высока.

Таблица 14 – Оценка реального состояния дебиторской задолженности ООО «Вэн-Премьер» по срокам образования в 2016 г.

Классификация дебиторов по срокам возникновения задолженности, дни	Сумма дебиторской задолженности, тыс.руб.	Удельный вес в общей сумме, %	Вероятность безнадежных долгов, %	Сумма безнадежных долгов, тыс. руб. (С. 5=ст. 2 * ст. 4)	Реальная величина задолженности, тыс. руб. (Ст.6=ст.2 – ст. 5)
0-30	1285,5	48,4	2	25,7	1259,8
31-60	689,7	25,9	5	34,4	655,3
61-90	509,8	19,2	8	40,7	469,1
91-120	100,2	3,8	17	17,0	83,2
121-150	38,8	1,5	27	12,5	26,3
151-180	18,4	0,7	52	10,5	7,9
180-360	10,6	0,4	77	8,1	2,5
Свыше 360	1,9	0,1	96	1,8	0,1
Итого:	2655	100	5,7	150,7	2504,3

Увеличение дебиторской задолженности свидетельствует о неудовлетворительной работе менеджеров с дебиторами. Отрицательно сказывается на формировании входящего денежного потока. Платежи от покупателей приходят с задержкой, возникает дефицит денежных средств. Это типичная ситуация ООО «Вэн-Премьер». В отдельные периоды календарного года на оптовом торговом предприятии наблюдается избыток товаров, но дефицит денежных средств, в другие периоды – наоборот избыток денежных средств, но

недостаточно товаров определенных ассортиментных групп.

Формирование алгоритмов такого управления текущей дебиторской задолженностью, определяемое как кредитная политика предприятия по отношению к покупателям продукции, осуществляется по следующим основным этапам (рисунок 5).

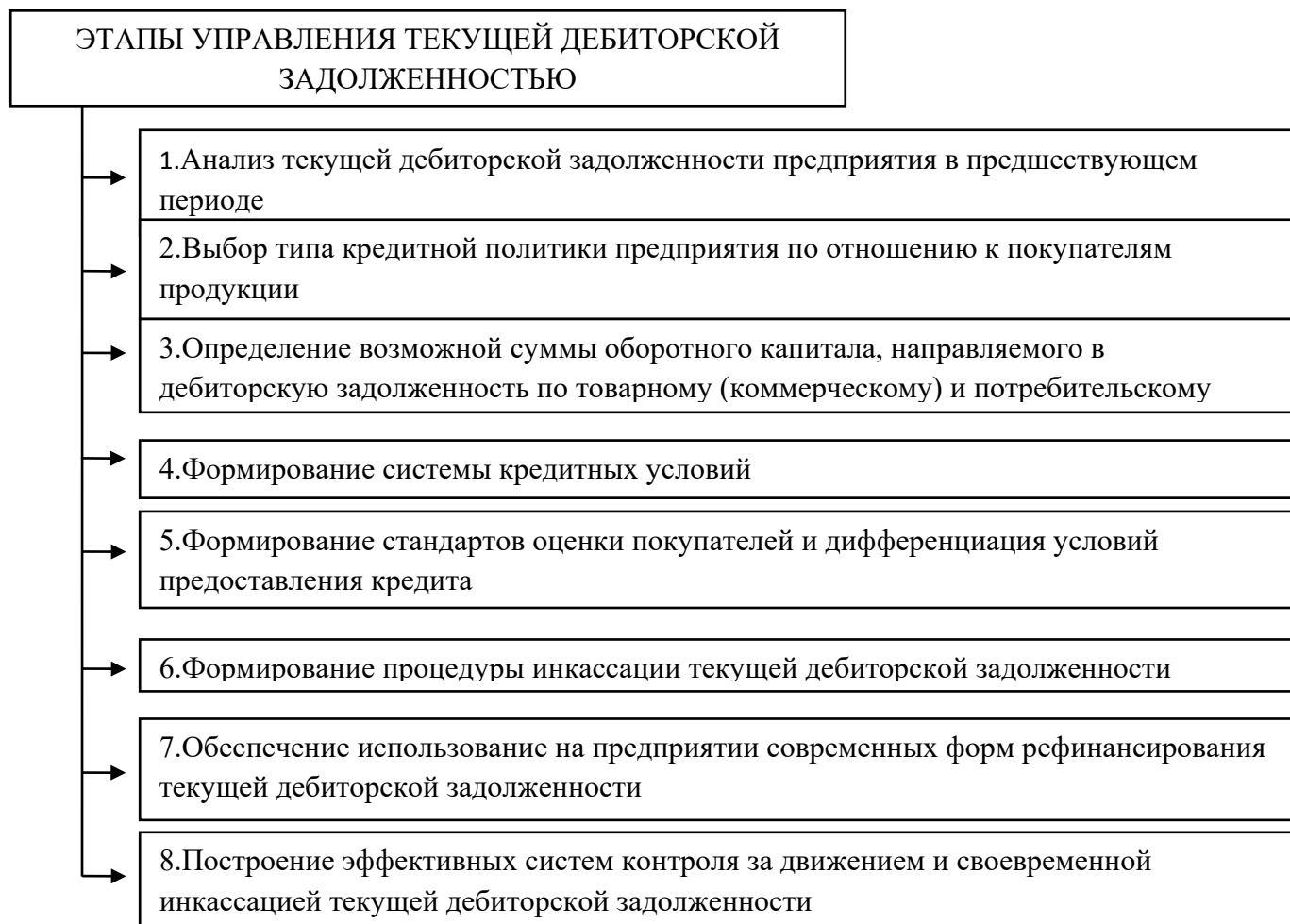


Рисунок 5 - Основные этапы управления текущей дебиторской задолженностью покупателей [17, с 354]

Анализ текущей дебиторской задолженности предприятия в предшествующем периоде. Основной задачей этого анализа является оценка уровня и состава текущей дебиторской задолженности предприятия, а также эффективности инвестированных в нее финансовых ресурсов. Анализ дебиторской задолженности по расчетам с покупателями производится в разрезе товарного (коммерческого) и

потребительского кредита.

На первой стадии анализа с целью отражения реального состояния текущей дебиторской задолженности с позиций возможной ее инкассации в общей ее сумме выделяется чистая реализационная ее стоимость. Чистая реализационная стоимость дебиторской задолженности представляет собой сумму текущей дебиторской задолженности за товары, работы и услуги, уменьшенную на сумму резерва сомнительных долгов (под сомнительным долгом понимается та часть дебиторской задолженности, относительно которой существует неуверенность ее погашения покупателем - должником).

Величина резерва сомнительных долгов определяется исходя из уровня фактической платежеспособности отдельных покупателей-дебиторов (прямой метод) или на основе соответствующей классификации дебиторской задолженности по срокам ее возникновения с установлением коэффициента сомнительности ее погашения по каждой группе (косвенный метод). Величина резерва сомнительных долгов при косвенном методе ее расчета определяется как сумма произведений текущей дебиторской задолженности соответствующей группы и коэффициента сомнительности ее погашения по данной группе.

На второй стадии анализа оценивается уровень дебиторской задолженности покупателей продукции и его динамика в предшествующем периоде. Оценку этого уровня рекомендуется осуществлять на основе следующих показателей:

- Коэффициента отвлечения оборотных активов в текущую дебиторскую задолженность за товары, работы и услуги. Они рассчитываются по следующей формуле:

$$КОА_{дз} = \frac{ДЗ_в + ЧРС_{дз} + РСД}{ОА} \quad (4),$$

где $КОА_{дз}$ - коэффициент отвлечения оборотных активов в текущую дебиторскую задолженность за товары, работы и услуги;

$ДЗ_в$ - сумма текущей дебиторской задолженности покупателей, оформленной векселями;

$ЧРС_{дз}$ - сумма чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности;

$РСД$ - сумма резерва сомнительных долгов;

$ОА$ - общая сумма оборотных активов предприятия.

б) Коэффициент возможной инкассации текущей дебиторской задолженности за товары, работы и услуги. Он определяется по следующей формуле:

$$КВИ_{дз} = \frac{ДЗ_в + ЧРС_{дз}}{ДЗ_в + ЧРС_{дз} + РСД} \quad (5),$$

где $КВИ_{дз}$ - коэффициент возможной инкассации текущей дебиторской задолженности за товары, работы и услуги;

$ДЗ_в$ - сумма текущей дебиторской задолженности покупателей, оформленной векселем;

$ЧРС_{дз}$ - сумма чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности;

$РСД$ - сумма резерва сомнительных долгов.

На третьей стадии анализа определяется средний период инкассации текущей дебиторской задолженности за товары, работы и услуги. Он характеризует роль этого вида дебиторской задолженности в фактической продолжительности финансового и общего операционного цикла предприятия. Расчет этого показателя производится по следующей формуле:

$$ПИ_{дз} = \frac{ДЗ_в + ЧРС_{дз}}{Оо} \quad (6),$$

где $ПИ_{дз}$ - средний период инкассации текущей дебиторской задолженности за товары, работы и услуги (в днях);

$ДЗ_в$ - средняя сумма текущей дебиторской задолженности покупателей, оформленной векселем, в рассматриваемом периоде (рассчитанная как средняя хронологическая);

$ЧРС_{дз}$ - средняя сумма чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности в рассматриваемом периоде (рассчитанная как средняя

хронологическая);

O_0 - сумма дневного оборота по реализации продукции в рассматриваемом периоде.

На четвертой стадии анализа оценивается состав дебиторской задолженности предприятия по отдельным ее «возрастным группам», т.е. по предусмотренным срокам ее инкассации.

На пятой стадии анализа определяют сумму эффекта, полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность. В этих целях сумму дополнительной прибыли, полученной от увеличения объема реализации продукции за счет предоставления кредита, сопоставляют с суммой дополнительных затрат по оформлению кредита и инкассации долга, а также прямых финансовых потерь от невозврата долга покупателями (сумма резерва сомнительных доходов подлежащая списанию в связи с неплатежеспособностью покупателей и истечением сроков исковой давности). Расчет этого эффекта осуществляется по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{дз} = П_{дз} - ТЗ_{дз} - ФП_{дз} \quad (7),$$

где $\mathcal{E}_{дз}$ - сумма эффекта полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями;

$П_{дз}$ - дополнительная прибыль предприятия, полученная от увеличения объема реализации продукции за счет предоставления кредита;

$ТЗ_{дз}$ - текущие затраты предприятия, связанные с организацией и инкассацией долга;

$ФП_{дз}$ - сумма прямых финансовых потерь от невозврата долга покупателями.

Наряду с абсолютной суммой эффекта в процессе этого этапа анализа может быть определен и относительный показатель – коэффициент эффективности инвестирования средств в текущую дебиторскую задолженность. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$К\mathcal{E}_{дз} = \frac{\mathcal{E}_{дз}}{ДЗ_{рп}} \quad (8),$$

где $К\mathcal{E}_{дз}$ - коэффициент эффективности инвестирования средств в

дебиторскую задолженность по расчетами с покупателями;

$\text{Э}_{\text{дз}}$ - сумма эффекта, полученного от инвестирования средств в текущую дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями в определенном периоде;

$\text{ДЗ}_{\text{рп}}$ - средний остаток текущей дебиторской задолженности по расчетам с покупателями в рассматриваемом периоде.

Результаты анализа используются в процессе последующей разработки отдельных параметров кредитной политики предприятия.

Анализ структуры и динамики источников финансовых ресурсов, собственного и заемного капитала, можно сделать опираясь на данные таблицы 16.

Данные таблицы 16 свидетельствуют об увеличении стоимости имущества предприятия за отчетный период на 47,4%. Это обусловлено возрастанием собственных средств на 123,6 % . При этом заемные средства незначительно уменьшились: на 4,2 %. Из этого следует, что увеличение объема финансирования деятельности предприятия полностью обеспечено собственным капиталом ($996/945 \cdot 100\%$), и при этом часть собственного капитала расходуется на погашение краткосрочной задолженности.

Рост собственных средств произошел за счет увеличения нераспределенной прибыли на 123,6 %. Уставный капитал составляет 100 тыс. руб. и не изменился с 2014 г. Добавочного и резервного капитала на предприятии нет.

Абсолютный прирост собственных средств, не связан с увеличением объема производства продукции, что снижает надежность предприятия как хозяйственного партнера. Доля собственного капитала в общем объеме финансирования значительно повысилась – с 40,4 % в 2014 г. до 61,3 % в 2016 г., то есть на 20,9 %.

Удельный вес заемного капитала соответственно снизился с 59,6 % до 38,1 % к концу исследуемого периода. Это объясняется более быстрыми темпами роста собственных средств по сравнению с заемными средствами. Заемные средства представлены краткосрочными кредитами и займами и кредиторской задолженностью. В исследуемом периоде отмечена тенденция снижения заемного капитала по позиции «Краткосрочные кредиты и займы» на 38,5 % и увеличение

кредиторской задолженности на 8% .

Долгосрочные кредиты и займы отсутствуют, это объясняется тем, что банк не дает предприятию долгосрочный кредит, так как предприятие не имеет залога, который примет банк.

Таблица 15 – Анализ состава и структуры источников средств предприятия «Вэн-Премьер», % за период 2014-2016г.

Показатели	2014г.	2015 г.	2016 г.	Изменение 2016 г. по отношению к 2014 г.(темп прироста)
Собственные средства	40,4	47,3	61,3	123,6
В том числе:				
Уставный капитал	5,0	3,6	3,4	0
Добавочный капитал	0	0	0	0
Резервный капитал	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	35,4	43,7	57,9	141,1
Доходы будущих периодов	0	0	0	0
Заемные средства	59,6	52,7	38,1	-4,2
В том числе				
Долгосрочные кредиты и займы	0	0	0	0
Краткосрочные кредиты и займы	15,8	15,5	6,6	-38,5
Кредиторская задолженность	43,8	37,2	32,1	8,0
ПАССИВ	100,0	100,0	100,0	47,4

В конце 2016 г. в связи с финансовым кризисом банки перестали кредитовать малый бизнес, это еще более осложнило положение предприятия, потому что теперь сложно взять даже краткосрочный кредит.

Доля краткосрочных кредитов и займов в общей структуре заемных средств составила в 2014 г. 26,4 % ; в 2015 г. 26,5%, в 2016 г. 17 %. Соответственно изменилась доля кредиторской задолженности с 73, 6 % (100- 26,4 %) в 2014 г. до 70,5 % в 2015 г. и до 83 % в 2016 г. Поскольку преимущественная доля в формировании заемного капитала принадлежит кредиторской задолженности, целесообразно изучить ее состав и структуру, произошедшие изменения.

Более половины объема кредиторской задолженности (66,3 % на конец 2016 года) составляют обязательства перед поставщиками за товары, работы, услуги.

Величина этих долгов в 2015 г. выросла по сравнению с началом 2014 г., и соответственно в 2016 г. по сравнению с 2015 г. этот показатель снизился.

Как свидетельствуют данные таблицы 16, на предприятии ООО «Вэн-Премьер» наблюдается тенденция роста кредиторской задолженности на 8 % по сравнению с 2014 г.

Таблица 16 – Анализ состава и структуры кредиторской задолженности, ООО «Вэн-Премьер» в % за период 2014-2016г.

Показатели	2014г.	2015 г.	2016 г.	Изменение 2016 г. по отношению к 2014 г. (темп прироста)
Кредиторская задолженность, всего	100	100	100	8,0
В том числе:				
Перед поставщиками и подрядчиками	66,3	70,9	65,9	7,3
По оплате труда перед персоналом организации	3,1	1,2	0,8	-70,3
Задолженность по налогам и сборам	3,9	24,6	26,9	669,7
Прочие кредиторы	26,7	3,3	6,4	-74,2

Снижение задолженности характеризуется не однозначно.

С одной стороны, это создает финансовые трудности предприятию, поскольку кредиторская задолженность – фактически можно рассматривать как беспроцентный кредит, полученный исследуемым предприятием от поставщиков. С другой стороны снижение задолженности перед поставщиками улучшает деловую репутацию предприятия, что в будущем создает возможность получения поставок без предоплаты. Снижение задолженности по оплате труда говорит о стремлении удержать квалифицированные кадры на предприятии.

В 2016 г. возросла задолженность предприятия перед бюджетом по сравнению с началом года на 221 тыс. руб. по сравнению с 2014 г.

В таблице 17, представлен расчет соотношения дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, тыс. руб. Как видно из данных таблицы, дебиторская

задолженность выросла на 209,55%. Кредиторская задолженность возросла на 432,5 %. Отношение займов и кредитов к дебиторской задолженности снизилось и составляет 16,7%. Отношение дебиторской задолженности к кредиторской составляет 48,44 %. Отношение дебиторской задолженности к сумме краткосрочных обязательств 78,32 %. Отношение суммы краткосрочных обязательств к дебиторской задолженности составляет 127,61%. Отношение кредиторской задолженности к дебиторской в норме, темп роста за 2016 г. составляет 206,98%.

Таблица 17- Расчет соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Вэн-Премьер», тыс. руб.

Показатели	2015 г.	2016 г.	Темпы роста, %
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	1267	2655	209,55
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	988,3	4274,6	432,5
Отношение займов и кредитов к дебиторской задолженности	0,56	0,09	16,07
Отношение дебиторской задолженности к кредиторской	1,28	0,62	48,44
Отношение дебиторской задолженности к сумме краткосрочных обязательств	0,75	0,58	78,32
Отношение суммы краткосрочных обязательств к дебиторской задолженности	1,34	1,71	127,61
Отношение кредиторской задолженности к дебиторской (норма менее 2)	0,78	1,61	206,98

Проведенный анализ деятельности «Вэн-Премьер» и его дебиторской задолженности позволил сделать следующий вывод.

Выручка возросла за 2014-2016 гг. на 3млн. 115 тыс. руб. или на 4,3 %, затраты увеличились на 2млн. 514 тыс. руб. или на 3,7 %, прибыль возросла на 601 тыс. руб. прирост прибыли составил 11,1 %. Ассортимент продукции ООО «Вэн-Премьер» очень широкий.

Проведенный анализ выявил, что структура оборотных средств ООО «Вэн-Премьер» изменилась за 2014- 2016 гг. Запасы снизились на 2,34 %. Дебиторская задолженность возросла на 8,66%. Краткосрочные финансовые вложения уменьшились на 1,33 %. Денежные средства соответственно изменились, уменьшившись на 4,99 %.

Анализ финансовых коэффициентов выявил следующее. Коэффициент текущей ликвидности характеризует степень обеспеченности краткосрочных обязательств оборотными активами. Этот коэффициент отстает от нормы на 0,049. Коэффициент быстрой ликвидности намного ниже нормативного значения, наблюдается тенденция к снижению коэффициента. Это означает, что краткосрочные обязательства предприятия погасить денежными средствами невозможно. Коэффициент абсолютной ликвидности ООО «Вэн-Премьер» значительно меньше нормы, то есть предприятие может погасить около 25% краткосрочных обязательств денежными средствами, в 2014 г. соответственно 47%, а в 2016 г. – 43,3%. Коэффициент соотношения запасов и краткосрочной кредиторской задолженности намного меньше нормы, он также увеличился в 2015 г. по сравнению с 2014 г., но в 2016 г. снова начал снижаться.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств в пределах нормы, то есть предприятие может погасить дебиторскую и кредиторскую задолженность. Коэффициент маневренности указывает на уровень гибкости использования собственных средств предприятия, его значение в пределах нормы.

Высокое значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами показывает, что исследуемое предприятие является финансово устойчивым, и что финансовая устойчивость в течение всего исследуемого периода значительно возросла. Анализ коэффициентов деловой активности выявил следующее.

Оборачиваемость активов, дебиторской задолженности и запасов резко снизилась. Время обращения дебиторской задолженности возросло. Средний возраст запасов также вырос. Все указанные тенденции изменения деловой активности негативно характеризуют положение предприятия.

Анализ дебиторской задолженности выявил, что задолженность покупателей и заказчиков возросла на 6,2%. Соответственно на 6,2 % снизилась дебиторская задолженность прочих дебиторов.

Проведенный анализ выявил положительные факты в деятельности

исследуемого предприятия:

- период погашения краткосрочной дебиторской задолженности снизился на 6 дней;
- оборачиваемость краткосрочной дебиторской задолженности;
- стабильно сохраняется доля общей дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов; доля дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в общем объеме дебиторской задолженности незначительно увеличилась, но в целом также стабильна.

Однако выявлены и отрицательные тенденции в управлении дебиторской задолженностью:

- снизилась оборачиваемость дебиторской задолженности на 0,12;
- увеличилась доля сомнительной дебиторской задолженности, что характерно для начала кризиса (четвертый квартал 2015 г.). Однако такой прирост имеет под собой объективные причины: в связи с резким снижением спроса населения на дорогостоящие продукты питания, розничные магазины стали менять ассортимент в пользу недорогих отечественных продуктов вместо импортных. Однако оптовые торговые фирмы не успевают быстро перестроить свой ассортимент;
- период погашения дебиторской задолженности покупателей вырос на 13 дней с 42 дней до 55 дня. Это также типичное явление для начала кризиса. Причина резкого увеличения этого показателя также связана с кризисом и тем, что магазины стали задерживать выплаты за поставленную продукцию;
- сумма безнадежных долгов составляет около 5,6 %. На исследуемом предприятии не создан резерв на безнадежную дебиторскую задолженность.

Еще одна выявленная проблема, плохо налажен аналитический учет по отдельным дебиторам.

В штате предприятия нет отдела по контролю за дебиторской задолженностью. Менеджеры по продажам сами ведут свою группу покупателей, контролируют объемы отгрузки и оплату. Часто они невнимательно контролируют

дебиторов.

3. Мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью на предприятии

Формирование политики управления дебиторской задолженностью на ООО «Вэн-Премьер» (или ее кредитной политики по отношению к покупателям продукции) осуществляется по следующим основным этапам:

- анализ дебиторской задолженности организации в предшествующем периоде;
- формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции;
- определение возможной суммы оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность по товарному (коммерческому) кредиту;
- формирование системы кредитных условий;
- формирование стандартов оценки покупателей и дифференциации условий предоставления кредита;
- формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности;
- обеспечение использования в организации современных форм рефинансирования дебиторской задолженности;
- построение эффективных систем контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности.

Рассмотрим каждый этап более подробно. Управление дебиторской задолженностью ООО «Вэн-Премьер» включает ускорение оборачиваемости и снижение темпов роста дебиторов за счет:

- усиления контроля за состоянием расчетов с покупателями по просроченным и отсроченным платежам;
- проведения анализа задолженности по отдельным дебиторам с целью выявления постоянных неплательщиков.

Следует отметить, что в отношении просроченной дебиторской задолженности целесообразно использовать отсрочку (рассрочку) платежа,

производить расчеты акциями, векселями, применять бартер. При предоставлении отсрочки (рассрочки) платежа необходимо учитывать платежеспособность и деловую репутацию контрагента.

Проблемы управления дебиторской задолженностью, с которыми сталкивается ООО «Вэн-Премьер», достаточно типичны: нет достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами; не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью; отсутствуют данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости; не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования; функции сбора денежных средств, анализа дебиторской задолженности и принятия решения о предоставлении кредита распределены между разными подразделениями. При этом не существует регламентов взаимодействия и, как следствие, отсутствуют ответственные за каждый этап.

Рассмотрим алгоритм управления дебиторской задолженностью в ООО «Вэн-Премьер». Как было выявлено в ходе анализа, проведенного во второй главе выпускной квалификационной работы, очевидно, что на основании данных о дебиторской задолженности ООО «Вэн-Премьер» можно определить только суммарный остаток дебиторской задолженности покупателя. Но это не дает никакой информации о том, какая часть дебиторской задолженности просрочена и когда следует ожидать поступления платежей. Рассмотрим подробнее способы решения перечисленных проблем, а также основные элементы системы управления дебиторской задолженностью.

Для управления дебиторской задолженностью ООО «Вэн-Премьер» нужна следующая информация: данные о выставленных дебиторам счетах, которые не оплачены на настоящий момент; время просрочки платежа по каждому из счетов; размер безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности, оцененной на основании установленных внутрифирменных нормативов; кредитная история контрагента (средний период просрочки, средняя сумма кредита).

Можно порекомендовать при управлении дебиторской задолженностью также учитывать данные о компаниях, имеющих задолженность перед дебитором (покупателем ООО «Вэн-Премьер»). Зачастую оказывается, что можно провести взаимозачет и погасить свои кредиторские обязательства под дебиторскую задолженность.

Таким образом, по оценкам экспертов, такими взаимозачетами погашается порядка 5 - 6% текущей дебиторской задолженности. Прежде всего следует определить принципы контроля сроков исполнения обязательств компаниями-дебиторами.

В таблице 18, по данным исследуемого предприятия, представлен метод определения критического срока оплаты по выставленным счетам.

Таблица 18 - Критический срок оплаты по выставленным счетам для ООО «Покупатель» на 12.02.10 в ООО «Вэн-Премьер»

№ счета-фактуры	Дата	Сумма тыс. руб.	Дата отгрузки	Стоимость отгруженной продукции, тыс. руб.	Условия оплаты	Время в пути, дн.	Отсрочка по договору дн.	Критический срок оплаты
103	05.12.15	100	27.12.15	100	От даты получения	12	5	13.01.16
109	27.12.15	600	29.12.15	200		-	10	08.01.16
			29.12.15	200	От даты отгрузки	-	15	13.01.16
			29.12.15	150		-	20	18.01.16
			29.12.15	50		-	25	23.01.16
141	03.01.16	650	08.01.16	650	От даты получения	2	10	20.01.16
			09.01.16	150		12	10	31.01.16

В таблице 19, представлена форма рекомендуемого отчета о списании дебиторской задолженности. По каждому из выставленных факторов надо определить критический срок оплаты, зафиксировать номер и дату платежных поручений, сумму полученных денежных средств, рассчитать текущую задолженность на текущую дату и период просрочки оплаты счетов в днях.

Необходимо определять критический срок оплаты дебиторской задолженности для покупателей ООО «Вэн-Премьер» следующим образом. Критический срок оплаты - дата, не позднее которой должен быть осуществлен

платеж по предоставленному коммерческому кредиту.

Таблица 19 - Отчет о списании дебиторской задолженности ООО «Покупатель» на 12.02.16г.

Счета-фактуры выставленные		Платежные поручения полученные		Текущая задолженность на дату поступления платежа, тыс. руб.	Период просрочки, дн.
№	Критический срок оплаты по выставленному счету	Дата	Сумма, тыс. руб.		
103	13.01.16	18.01.16	16	100	5
	08.01.16	20.01.16	20	84	7
109	13.01.16	22.01.16	50	64	9
	18.01.16	23.01.16	14	14	10
	23.01.16	06.01.16	200	200	2-1
141	20.01.16	16.01.16	200	200	3
	31.01.16	22.01.16	100	150	4
		23.01.16	50	50	5
		29.01.16	50	50	6
		22.01.16	450	450	2
		30.01.16	150	150	-1

<1> Отрицательный период просрочки означает, что платеж покупателем был осуществлен до наступления критического срока оплаты.

Для того чтобы иметь возможность контролировать критический срок оплаты, нужно учитывать продолжительность отсрочки платежа, а также дату возникновения дебиторской задолженности. Моментом возникновения дебиторской задолженности считается дата перехода права собственности на продукцию от продавца к покупателю, установленная в договоре. Это может быть дата подписания договора, отгрузки товара со склада продавца, дата поступления продукции к покупателю и т. д. Рекомендовано для ООО «Вэн-Премьер» также попробовать следующий метод определения критического срока оплаты. Критический срок оплаты можно определить путем прибавления установленного количества дней к дате возникновения дебиторской задолженности. Для упрощения расчета критического срока оплаты можно порекомендовать выделить типичные для ООО «Вэн-Премьер» условия предоставления отсрочки платежа и реализовать возможность их учета в системе управления дебиторской задолженностью. При

этом следует отметить, что в компании могут возникать случаи, когда заключаются договоры, условия оплаты в которых отличаются от типовых. В этом случае очень важно не использовать в учете типовые условия, которые исказят отчетность по погашению дебиторской задолженности, а делить сумму счета, выставленного по этому договору, на такое количество составных сумм, по которому можно для каждой из них однозначно рассчитать критический срок оплаты. На основании этих данных менеджеры по продажам, ответственные за поступление дебиторской задолженности, могут контролировать своевременность платежей и при необходимости реагировать на возникновение просроченных обязательств со стороны дебиторов.

Усложняют управление дебиторской задолженностью случаи, когда несколько выставленных счетов погашаются одним платежным поручением или, наоборот, когда один счет погашается несколькими платежными поручениями. В этом случае не всегда ясно, за что расплатился дебитор и какой из счетов просрочен. Если в назначении платежа дебитором не указано иное, необходимо использовать метод ФИФО, то есть считать, что покупатели сначала погашают наиболее ранний из выставленных и неоплаченных счетов. Для того чтобы не возникало проблем с распределением поступающих платежей в ООО «Вэн-Премьер», нужно сделать следующее. На каждую отгрузку товара надо заключать дополнительное соглашение к договору поставки и требовать от клиентов указания в платежном поручении его номера и даты.

Для рамочных договоров, когда дополнительные соглашения не заключаются, и поставляется продукция одного наименования, применение метода ФИФО при соотнесении выставленных счетов и поступивших платежей оправданно. Определив критический срок оплаты и принципы соотнесения поступающих платежей и выставленных счетов, несложно понять, какова доля просроченной дебиторской задолженности и на сколько дней она просрочена. На основании этих данных можно оценить рост затрат, связанный с незапланированным отвлечением средств из оборота компании (стоимость привлечения средств), а также обосновать

размер пеней, закладываемых в договор.

В ООО «Вэн-Премьер» для контроля поступления платежей и ведения статистики средней просрочки по каждому дебитору формируется отчет о списании дебиторской задолженности (таблица 19). Из таблицы 19, видно, что по счету, критический срок оплаты по которому наступает 13.01.16, покупатель осуществил оплату четырьмя платежными поручениями. При этом первый перевод денег состоялся с опозданием на пять дней, а последний платеж — на десять. Средневзвешенный период просрочки составил 8,1 дня. При средней ставке 14% годовых (0,04% в день), по которой предприятие привлекает денежные средства, затраты, связанные с просрочкой платежа только по одному счету, составят 722 руб. ($0,04\% \times (100 \text{ тыс. руб.} \times 5 \text{ дн.} + 84 \text{ тыс. руб.} \times 7 \text{ дн.} + 64 \text{ тыс. руб.} \times 9 \text{ дн.} + 14 \text{ тыс. руб.} \times 10 \text{ дн.})$). Если учесть тот факт, что у компании не один выставленный счет, а несколько тысяч, то затраты на обслуживание просроченной дебиторской задолженности составят существенную сумму.

Основным инструментом контроля дебиторской задолженности служит реестр старения дебиторской задолженности. Реестр старения представляет собой таблицу, содержащую неоплаченные суммы счетов, которые группируются по периодам просрочки платежа. Группировка осуществляется исходя из политики компании в области кредитования контрагентов. К примеру, менеджмент компании может считать, что просрочка платежа в течение семи дней допустима, при превышении этого срока следует активно работать с контрагентом по возврату дебиторской задолженности, а в случае просрочки более 30 дней обращаться в суд.

Можно порекомендовать сравнивать средневзвешенное время просрочки и периода кредитования по дебитору и в целом по компании с аналогичными показателями чтобы сравнение было корректным, необходимо из расчета средневзвешенного времени просрочки платежа исключить счета, дебиторская задолженность по которым на текущий момент признана безнадежной. Если из расчета не исключить безнадежную дебиторскую задолженность, это приведет к тому, что вся безнадежная задолженность, возникшая в предыдущих периодах и не

списанная компанией, будет отражена в текущем периоде, что не позволит провести корректное сравнение. Сопоставление средневзвешенного времени просрочки и кредитования текущего и отчетного периодов позволит оценить эффективность проводимой компанией политики коммерческого кредитования. Очевидно, что увеличение средневзвешенного периода просрочки в текущем периоде будет свидетельствовать о низкой эффективности работы с дебиторами, и наоборот, о высокой эффективности работы с дебиторами предыдущих периодов.

Таблица 20 - Реестр инкассации дебиторской задолженности на 12.02.16 г.

№ счета-фактуры	Сумма счета-фактуры, тыс. руб.	Критический срок оплаты	Дата поступления платежа	Сумма оплаты, поступившая в период, тыс. руб.				
				0 дн.	до 7 дн.	до 30 дн.	до 60 дн.	свыше 60 дн.
ООО «Клиент»								
146	350	12.01.16 15.01.16	12.01.16 17.01.16 18.01.16 27.01.16	50	100 50			
147	190		12.02.16 04.02.16			100 190	50	
Итого	540			50	150	290	50	0
В %	100			9	28	54	9	0
Итого по всем дебиторам	5500			2600	950	750	550	650
Структура дебиторской задолженности, % (коэффициент инкассации)	100			47	17	14	10	12

Используя данные о среднем времени просрочки платежа по контрагентам и в целом по компании по уже погашенным счетам можно значительно повысить точность планирования поступления денежных средств от дебиторов. Это упрощает процедуру построения бюджета движения денежных средств в части прогнозирования поступлений денежных средств. Рекомендуется для прогнозирования поступления платежей от покупателей использовать коэффициенты инкассации дебиторской задолженности. Коэффициент инкассации

определяется как процент от общей суммы платежа в определенный интервал времени (таблица 20).

Понедельный план поступления денежных средств (могут использоваться и другие интервалы времени - декады, месяцы) строится в результате умножения полученных коэффициентов инкассации на запланированный объем продаж. На основании информации о поступлении денежных средств можно достаточно точно прогнозировать кассовые разрывы и планировать привлечение дополнительного финансирования. Можно порекомендовать рассчитывать коэффициенты инкассации в разрезе не только клиентов компании, но и номенклатуры отгружаемой продукции. Это связано с тем, что период оборачиваемости у разных товарных позиций различен, соответственно будут различаться сроки возврата денежных средств.

ООО «Вэн-Премьер» в соответствии с рекомендациями автора, в 2011г. будут формировать для расчета коэффициентов инкассации реестр инкассации дебиторской задолженности по каждому дебитору и по компании в целом (табл. 18). Как видно из таблицы 23, ООО «Вэн-Премьер» получает 47% платежей в качестве предоплаты, а 53% уже после отгрузки товара. Из них 17% следует ожидать в течение первой недели, 14% в течение месяца, 10% в течение двух месяцев, а по 12% оплата поступит еще позже. Допустим, за первую неделю июля 2011 г. ООО «Вэн-Премьер» планирует реализовать продукцию на сумму 500 тыс. руб. На основании рассчитанных коэффициентов инкассации можно спрогнозировать следующие сроки поступления средств в компанию: предоплата - 235 тыс. руб. (47% от 500 тыс. руб.); до 7 дней - 85 тыс. руб. (17%); до 30 дней - 70 тыс. руб. (14%); до 60 дней - 50 тыс. руб. (10%); свыше 60 дней - 60 тыс. руб. (12%). При годовом планировании поступления денежных средств от дебиторов расчет делает планово-экономический отдел на основании норматива оборачиваемости дебиторской задолженности для каждого канала реализации продукции. При оперативном планировании (скользящее планирование на три месяца вперед) поступление денежных средств рассчитывается индивидуально по каждому

крупному клиенту службой продаж, а планово-экономический отдел только проверяет итоговые цифры на предмет их отклонения от норматива оборачиваемости (установленного при годовом планировании). В компании ООО «Вэн-Премьер» кредитная политика должна пересматриваться раз в квартал. Приведем типичную структуру этого документа: цели кредитной политики; тип кредитной политики; стандарты оценки покупателей; подразделения, задействованные в управлении дебиторской задолженностью; действия персонала; форматы документов, используемых в процессе управления дебиторской задолженностью. Цели проводимой кредитной политики ООО «Вэн-Премьер».

Целями кредитной политики должны быть: повышение эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность, увеличение объема продаж (прибыли от продаж) и отдачи на вложенные средства. Помимо формализации целей управления дебиторской задолженностью в кредитной политике следует определить задачи, решение которых позволит достичь целевых значений (например, выход на новые рынки сбыта, завоевание большей доли существующего рынка, формирование репутации, минимизация стоимости кредитных ресурсов). Каждая сформулированная задача должна иметь количественное измерение и сроки выполнения. В кредитной политике необходимо отразить, что ООО «Вэн-Премьер» не работает на условиях товарного кредита с новыми покупателями, у которых нет кредитной истории. И прежде чем предоставлять кредит и судить о том, на какую сумму и срок он будет предоставлен, работники отдела по контролю над дебиторской задолженностью (рекомендовано создать этот отдел) должны требовать у дистрибутора полный пакет финансовой документации. Тип кредитной политики для ООО «Вэн-Премьер». Принято выделять три типа кредитной политики: консервативная; умеренная; агрессивная.

Стандарты оценки покупателей:

Покупатели, как правило, имеют различные возможности по объемам закупок, своевременности оплаты и претендуют на различные условия предоставления отсрочки платежа. Для того чтобы дифференцировать условия коммерческого

кредитования, но при этом избежать злоупотреблений со стороны менеджеров отдела продаж, необходимо разработать алгоритм оценки покупателей. Создание алгоритма дифференциации условий предоставления отсрочки платежа предполагает выполнение ряда шагов:

- Отбор показателей, на основании которых будет проводиться оценка кредитоспособности контрагента (своевременность погашения ранее предоставленных отсрочек платежа, прибыльность бизнеса, ликвидность, размер чистых оборотных активов и т. д.);

- Определение принципов присвоения кредитных рейтингов клиентам компании. Рейтинг присваивается на определенный период, по истечении которого должен пересматриваться, например, раз в месяц.

Ответственность сотрудников компании ООО «Вэн-Премьер» надо закрепить в регламенте управления дебиторской задолженностью. На основании отчетов по критическому сроку погашения дебиторской задолженности торговые менеджеры ООО «Вэн-Премьер» должны ежедневно контролировать ситуацию по расчетам. Часть их заработной платы будет зависеть от своевременного погашения дебиторской задолженности. Финансовая служба ООО «Вэн-Премьер» должна сформировать основные принципы управления дебиторской задолженностью - лимиты, сроки, условия предоставления кредита, контроль погашения.

Если просрочка составляет больше 30 дней, то информация об этом передается руководителю службы продаж для контроля. На определенном этапе выставляется претензия, подключаются служба безопасности и юридический отдел. Если выяснится, что платеж от покупателей не пришел по вине менеджера, компания может его оштрафовать или потребовать компенсировать часть убытков.

В таблице 21 рассмотрим рекомендуемый регламент управления дебиторской задолженностью.

Таблица 21 – Рекомендуемый регламент управления дебиторской задолженностью

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

Данные меры предполагают более четкую организацию учета и анализа дебиторской задолженности, что, в свою очередь, должно привести к выявлению на более ранних сроках просроченной дебиторской задолженности, своевременному образованию резервов по сомнительным долгам и, как следствие, к повышению качества управления дебиторской задолженностью в организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Управление 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.

Ключевым моментом при управлении дебиторской задолженностью является понимание того, что с одной стороны увеличение дебиторской задолженности приводит к увеличению объема продаж. Это способствует отвлечению собственных средств, из-за чего может возникнуть необходимость привлечения кредита для авансирования оборотного капитала, что приведет к увеличению издержек. С другой стороны, при уменьшении сроков коммерческого кредита снизится и дебиторская задолженность, но уменьшатся объемы продаж. Это может привести к затратам по хранению продукции и потере потенциальных покупателей. Для того, чтобы прийти к «золотой середине», необходимо умение правильно проанализировать дебиторскую задолженность и выработать кредитную политику для каждого клиента.

В качестве объекта исследования было выбрано предприятие ООО «Вэн-Премьер».

В выпускной квалификационной работе описаны причины возникновения дебиторской задолженности, выявлены факторы, влияющие на ее состояние, отражены методы анализа дебиторской задолженности, рассмотрены основные проблемы управления дебиторской задолженностью.

Так-же, представлена оценка факторов формирования дебиторской задолженности. К ним относятся: структура товарооборота; объем товарооборота; организация товародвижения; численность и квалификация персонала; форма и система экономического стимулирования труда работников; применяемый порядок ценообразования; виды расчетов с покупателями; кредитная политика предприятия;

состояние контроля за дебиторской задолженностью; деловая репутация предприятия.

На основании анализа решения проблем по управлению дебиторской задолженностью, автор пришел к выводу:

а) необходимо контролировать состояние расчетов с покупателями с точки зрения «просроченной» задолженности, так как чем больше период просрочки, тем выше риск не погашения задолженности;

б) нужно следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности: значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и дополнительного привлечения дорогостоящих источников финансирования; превышение кредиторской задолженности может привести к окончательной потере финансовой устойчивости.

в) уменьшать дефицит оборотных денежных средств с помощью таких вариантов расчета, как скидки и факторинг

г) с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями по возможности иметь широкий круг потребителей

На основе рассмотренных теоретических и практических аспектов денежных и не денежных расчетов на предприятии ООО «Вэн-Премьер» можно прийти к следующим выводам и предложениям. Развитие рыночных отношений в стране, проходящее в условиях ограниченности финансовых ресурсов, поставило совершенствование системы управления дебиторской задолженностью в ряд первоочередных задач повышения эффективности деятельности предприятия. В выпускной квалификационной работе также рассмотрены приемы управления дебиторской задолженностью и даны рекомендации для эффективного управления задолженностью. Определены шаги по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью: установка оптимального уровня дебиторской задолженности; выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств; оценка кредитоспособности клиентов; исключение из числа партнеров предприятий с высокой степенью риска; начисление пени;

ограничение отпуска продукции клиенту за наличный расчет, имеющему задолженность перед нашим предприятием; взыскание дебиторской задолженности в соответствии с Гражданским Кодексом РФ; формирование условий обеспечения взыскания задолженности; Система экономического стимулирования задолженности

Обобщая всю информацию, можно сделать следующие выводы:

1. Для эффективного управления оборотными средствами необходимо знать постоянную и переменную (сезонную) потребности предприятия в оборотных средствах. Постоянная потребность состоит из минимально необходимого размера средств во всех видах запасов и среднего размера дебиторской задолженности. Финансовые менеджеры могут использовать различные методы, позволяющие более точно или приближенно определить постоянную потребность.

2. Для предприятий с сезонным характером производства потребность в оборотных средствах необходимо планировать ежемесячно. Для этого удобно использовать План денежных поступлений и расходов предприятия на год с разбивкой по месяцам.

3. Финансовый менеджер должен определить оптимальный для предприятия размер собственных оборотных средств (чистого оборотного капитала), так как их недостаток ведет к утрате ликвидности, а значительный излишек означает неэффективное использование оборотного капитала.

4. Используя ту или иную политику финансирования оборотных средств, менеджеры влияют на размер собственных оборотных средств. Политика финансирования оборотных средств может быть более или менее рискованной с точки зрения ее влияния на ликвидность предприятия.

5. Для управления отдельными элементами оборотных средств (товарно-материальными запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами) разработаны специальные методы и приемы, позволяющие повысить эффективность их использования.

Эффективность использования оборотных средств зависит от порядка их формирования и влияет на ход производства и финансовые результаты работы

организации.

Эффективность управления оборотными активами во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах.

К основным задачам финансового управления оборотным капиталом относятся обеспечение финансовыми ресурсами текущей деятельности предприятия; своевременное осуществление текущих расчетов; поддержание высокой ликвидности предприятия; повышение эффективности использования оборотных средств.

Прежде всего, необходимо рассчитать постоянную потребность предприятия в оборотных средствах для обеспечения его бесперебойного функционирования. Постоянная потребность в оборотных средствах зависит от многих факторов: размеров предприятия, темпов повышения объема производства, отраслевой специфики производственно-хозяйственной деятельности, материалоемкости производства, нормы добавленной стоимости, продолжительности производственного цикла. Постоянная потребность в основных средствах состоит из двух частей: минимально необходимого размера средств во всех видах запасов — складских производственных запасах, незавершенном производстве, запасах готовой продукции и товаров для продажи; среднего размера средств, постоянно находящихся в расчетах с дебиторами, если предприятие продает продукцию (товары, работы, услуги) с отсрочкой платежа.

Таким образом, необходимо стремиться к минимизации дебиторской задолженности каждого покупателя и прочих дебиторов, что снизит потребность в заемных источниках финансирования и положительно скажется на ликвидности деятельности организации.

В результате вышеперечисленных мер уменьшится просроченная дебиторская задолженность, соответственно, улучшится финансовое состояние предприятия.

Предложенная в выпускную квалификационную работу методика учета и управления дебиторской задолженностью, безусловно, будет полезна как для ООО «Вэн-Премьер», так и для небольших предприятий. Изложенные подходы больше

ориентированы на принятие тактических решений в области управления дебиторской задолженностью. На взгляд автора, это можно реализовать без построения громоздких учетных систем. Гораздо важнее решить стратегические вопросы управления дебиторской задолженностью, а именно разработать и формализовать три блока: процедуру предоставления кредита (отсрочки платежа), методы мониторинга просроченной дебиторской задолженности и анализ ее влияния на финансовые результаты компании. Только после этого управление дебиторской задолженностью будет носить целенаправленный и системный характер.

Список использованных источников

1. Электронный ресурс:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями от 28.03.2017). Часть вторая от 26 января 1996 года № 14-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями от 28.03.2017). Справочно – информационная система «Консультант – плюс» [Электронный ресурс]/ Режим доступа: www.kons.ru

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями от 02.11.2013). Часть вторая от 5 августа 2000 года № 117-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями от 4.03.2017). Справочно – информационная система «Консультант – плюс» [Электронный ресурс]/ Режим доступа: www.kons.ru

3. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26 декабря. 1995 года № 208-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями от 1.01.2017). Справочно – информационная система «Консультант – плюс» [Электронный ресурс]/ Режим доступа: www.kons.ru

4. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 года №129-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями от 28.06.2013). Справочно – информационная система «Консультант – плюс» [Электронный ресурс]/ Режим доступа: www.kons.ru

5. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное Приказом Минфина Российской Федерации от 29 июля 1998 года №34н «Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации». Справочно – информационная система «Консультант – плюс» [Электронный ресурс]/ Режим доступа: www.kons.ru

6. Аристархова М.К., Валиев Ш.Н. Повышение эффективности управления

дебиторской задолженностью предприятия путем создания имитационной модели управления [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.ogbus.ru>.

7. Буряковский В. В. Финансы предприятий [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://books.efaculty.ru>

2. Материалы периодических изданий

8. Витрянский В.В. Реформа законодательства о несостоятельности (банкротстве) // Специальное приложение к Вестнику Высш. Арбитр. Суда Российской Федерации. 2016. №2. С.44

9. Жаков В.С. Финансовый контроль размещения финансовых ресурсов предприятия // Аудиторские ведомости. – 2015. № 2. С. 75

10. Новожилова Е. Интеграция: политика в фарватере экономики // Национальная экономическая газета. – 2014. №11 С.15

11. Об итогах работы арбитражных судов в 1998 году // Вестник Высш. Арбитр. Суда Российской Федерации. – 2016. №4 С.29

3. Статьи из сборников

12 . Абрютин М.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учеб. пособие для вузов. / 3-е изд., доп. и перераб. – Москва: Дело и Сервис, 2016. С. 265

13. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа – Москва: Финансы и статистика, 2014. С. 225

14. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – Москва: Финансы и статистика, 2012. С. 240.

15. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности. - Москва: Финансы и статистика, 2014. С. 588

16. Ван Хорн. Основы управления финансами.- Москва: Финансы и статистика, 2016. С. 480.

17. Ковалев В.В. Финансовый анализ.- Москва: Финансы и статистика, 2016. С.137.

18.Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства.-

Москва: Финансы и статистика, 2012. С. 457.

19. Салин В.Н., Ситникова О.Ю. Техника финансово-экономических расчетов. Москва: Финансы и статистика, 2012. С. 458.

5. Учебные пособия

20. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. - Москва: ИНФРА-М, 2015. С. 215.

21. Большаков С.В. Основы управления финансами: Учеб. пособие. - Москва: ФБК-Пресс, 2016. С. 134.

22. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. - Москва: ОЛИМП-БИЗНЕС, 2015. С. 620

23. Бригхем Ю, Гаспенски Л. Финансовый менеджмент. Санкт – Петербург: Высшая школа, 2011. С. 640

24. Васильев Е.А. Эволюция законодательства о несостоятельности и банкротстве в буржуазных странах. // Торгово-экономические связи и вопросы международного частного права: Сб. научн. трудов. – Москва: Изд. МГИМО, 2012. С. 290.

25. Ващенко Т.В. Математика финансового менеджмента.- Москва: Перспектива, 2012. С. 430.

26. Ветров А.А. Операционный аудит-анализ.- Москва: Перспектива, 2015. с. 140.

27. Веретенникова О. Б. Финансы предприятий. Учеб. пособие/под ред. акад. Казака А. Ю. - Екатеринбург: АМБ, 2015. С. 257.

28. Губайдуллина Ф. Прямые иностранные инвестиции // Мировая экономика и международные отношения. – 2014. №2 с.12

29. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Бухгалтерский учет, 2014. С. 320

30. Казак А.Ю., Веретенникова О.Б. Современные финансы и банковское дело. – 2-е изд., исправленное. Екатеринбург. Издательство АМБ, 2016. С. 462.

31. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния

предприятия. – 4-е изд., исправл., доп. – Москва: Центр экономики и маркетинга, 2014. С. 208.

32. Ковалев В.В. Финансовый анализ. – 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Финансы и статистика, 2012. С. 511.

33. Ковалев А.П. Как оценить имущество предприятия.- Москва: Финстатинформ, 2014.С. 410.

34. Лимитовский М.А. Основы оценки инвестиционных и финансовых решений.- Москва: Инжиниринго-консалтинговая компания ДеКА, 2016. С. 246.

35. Мелкумов Я.С. Теоретическое и практическое пособие по финансовым вычислениям.- Москва: Инфра-М, 2015. С. 125.

36. Настольная книга финансиста: Практическое руководство для бухгалтеров и финансовых работников по налогам, ценным бумагам, правовой деятельности./ Под ред. В.Г. Панскова.- Москва: Международный центр финансово-экономического развития, 2012. С. 198.

37. Основы теории переходной экономики (вводный курс): Учебное пособие/ МГИМО МИД РФ; под ред. Проф. Е.А. Киселевой, проф. М.Н.Чепурина. Киров: Кировская областная типография, 2015. С. 345.

38. Поршнева А.Г., Румянцева З.П. учебник. 3-е изд., перераб. И доп. – Москва: ИНФРА, 2015 – С. 716.

39. Первозванский А.А., Первозванская Т.Н. Финансовый рынок: расчет и риск.- Москва: Инфра-М, 2014. С. 198.

40. Практикум по финансовому менеджменту/ Под ред чл.корр. АМИР Е.С.Стойковой, Москва: Перспектива, 2016. С. 245.

41. Росс С., Вестерфильд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов.- М.: Лаборатория базовых знаний, 2016. С.120.

42. Русак Н.А., Русак В.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: Справ. пособие. – Мн.: Выш. Шк., 2011. С. 90.

43. Рэдхед К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками.- Москва: Инфра-М, 2014. С. 178.

44. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. С. 362.
45. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2015. С. 336.
46. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент в условиях инфляции.- М.: Перспектива, 2014. С. 432.
47. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: Управление капиталом и инвестициями: Учеб. для вузов/ Гос. Ун-т Высшая школа экономики. - Москва, 2015.С.216.
48. Теория фирмы/ Под ред. В.М. Гальперина. Санкт – Петербург: Экономическая школа, 2012. С. 422.
49. Уилсон П. Финансовый менеджмент в малом бизнесе. / Пер. с англ.; Под ред. В.А, Микрюкова.- Москва: Аудит, ЮНИТИ, 2011. С. 287.
50. Уткин Э.А., Бинецкий А.Э. Аудит и управление несостоятельным предприятием: Учебное пособие. – Москва: ТАНДЕМ, 2014. С. 383.
51. Финансы предприятий: Учебник для вузов / Под ред. Н.В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. С. 447.
52. Финансовый менеджмент: практикум. Под ред. Н.Ф, Самсонова. - Москва: ЮНИТИ, 2012. С. 419.
53. Финансы предприятий. – Санкт - Петербург: Санкт - Петербург, 2014. С.298.
54. Хелферт Э. Техника финансового анализа. - Москва: Аудит. Издательское объединение ЮНИТИ, 2012. С. 321.
55. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов.- Москва: ДЕЛО Лтд, 2015. С. 166.
56. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Теория финансового анализа. – Москва: ИНФРА-М, 2016. С. 208.