

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(Национальный исследовательский университет)»  
Институт открытого и дистанционного образования  
Кафедра «Управление и право»

ПРОЕКТ ПРОВЕРЕН

Рецензент

Главный бухгалтер АО «Р.В.С.»

\_\_\_\_\_ И.А. Краснова

\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ А.А. Демин

\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Оптимизация дебиторской и кредиторской задолженности как фактор  
обеспечения платежеспособности предприятия

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 38.04.01.2019.81171. ВКР

Руководитель проекта

доцент кафедры УиП

\_\_\_\_\_ А.В. Елисеев

\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Автор проекта

студент группы ДО–390

\_\_\_\_\_ А.Ш. Хайрулина

\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры УиП

\_\_\_\_\_ Е.Н. Бородина

\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Челябинск 2019

## АННОТАЦИЯ

Хайрулина А.Ш. Оптимизация дебиторской и кредиторской задолженности как фактор обеспечения платежеспособности предприятия. – Челябинск: ЮУрГУ, 2019, ДО–390, 73 с., 9 ил., 21 табл., библиогр. список – 37 наим., 2 прил., 15 л. плакатов ф. А4.

Объектом выпускной квалификационной работы является платежеспособность предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка оптимальной политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью и платежеспособностью предприятия.

В выпускной квалификационной работе проанализированы теоретические подходы к управлению дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия; выявлены сущность, критерии и факторы платежеспособности предприятия; выявлен механизм влияния эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью на платежеспособность предприятия; разработана методика оценки влияния эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия на его платежеспособность; произведена оценка влияния эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью на платежеспособность предприятия; разработана модель оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности с целью обеспечения платежеспособности предприятия; разработана оптимальная политика управления дебиторской и кредиторской задолженностью и платежеспособностью предприятия.

Результаты выпускной квалификационной работы, в частности механизм влияния эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью на платежеспособность предприятия, модель оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности, оптимальная политика управления дебиторской и кредиторской задолженностью и платежеспособностью предприятия, имеют теоретическую и практическую значимость.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	8
1.1 Теоретические подходы к управлению дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.....	8
1.2 Платежеспособность предприятия: сущность, критерии, факторы.....	17
2 МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ВЛИЯНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	25
2.1 Краткая характеристика предприятия АО «Работы Взрывные Специальные».....	25
2.2 Механизм влияния эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью на платежеспособность предприятия.....	26
2.3 Методика оценки влияния эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью на платежеспособность предприятия.....	29
3 ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	48
3.1 Оценка влияния эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью на платежеспособность предприятия.....	48
3.2 Модель оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности с целью обеспечения платежеспособности предприятия.....	55
3.3 Оптимальная политика управления дебиторской и кредиторской задолженностью и платежеспособность предприятия.....	60
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	64
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	66
ПРИЛОЖЕНИЯ	69
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс АО «Работы Взрывные Специальные» на 31 декабря 2017 г.....	69
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о финансовых результатах АО «Работы Взрывные Специальные» за январь – декабрь 2017 г.....	72

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы.** В существующих современных рыночных условиях обязательным условием является непрерывное совершенствование методов и инструментов управления предприятием. Рациональное использование внутренних резервов и возможностей предприятия может существенно повысить экономическую эффективность и рентабельность деятельности предприятия. А соблюдение определенного регламента взыскания дебиторской задолженности и грамотное управление кредиторской задолженности позволит раскрыть дополнительные внутренние резервы предприятия и повысить ликвидность. При этом обеспечение платежеспособности предприятия требует постоянного контроля дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия, обеспечения оптимального соотношения между ними. В этой связи особую актуальность приобретает анализ теоретических механизмов влияния эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностями на платежеспособность предприятия, разработка оптимальной для предприятия политики управления дебиторской и кредиторской задолженностями, позволяющей обеспечить платежеспособность предприятия.

**Степень разработанности проблемы.** Существенный вклад в анализ проблем управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия и его влияния на платежеспособность внесли такие исследователи как Г.В. Савицкая, И.А. Бланк, В.В. Ковалев.

**Объект** выпускной квалификационной работы – платежеспособность предприятия.

**Предмет** выпускной квалификационной работы – социально-экономические отношения, возникающие в управления дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия, и их влияние на платежеспособность.

**Цель** выпускной квалификационной работы – разработка оптимальной политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью, позволяющей поддерживать платежеспособность предприятия.

**Задачи** выпускной квалификационной работы:

- провести критический анализ существующих теоретических подходов к управлению дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия;
- выявить сущность, критерии и факторы платежеспособности предприятия;
- выявить механизм влияния эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностями на платежеспособность предприятия;
- разработать методику оценки влияния эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностями на платежеспособность предприятия;
- оценить влияние эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностями на платежеспособность предприятия;
- разработать модель оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности с целью обеспечения платежеспособности предприятия;
- разработать оптимальную политику управления дебиторской и кредиторской задолженностью с целью обеспечения платежеспособности предприятия.

**Теоретической и методологической базой** исследования послужили фундаментальные концепции и разработки, представленные в научных исследованиях российских и зарубежных ученых по вопросам управления дебиторской и кредиторской задолженностями, платежеспособностью предприятия.

**Нормативно-правовую базу** составили законодательные и нормативные акты РФ, субъектов РФ, регулирующие вопросы финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

**Информационной базой** выпускной квалификационной работы являются данные Федеральной службы государственной статистики РФ, территориального органа Федеральной службы государственной статистики РФ по Челябинской области, иностранных статистических агентств, статистические базы данных университетов, международных экономических организаций, данные периодической печати, статистические данные предприятий и организаций и других источников.

**Научная новизна** выпускной квалификационной работы состоит в развитии теоретических положений влияния эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностями на платежеспособность предприятия, в частности:

- 1) на основании анализа теоретических аспектов влияния эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия выявлен механизм влияния эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностями на платежеспособность;
- 2) разработана методика оценки влияния эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью на платежеспособность предприятия;
- 3) разработана оптимальная политика управления дебиторской и кредиторской задолженностью, обеспечивающая платежеспособность предприятия.

**Результаты** выпускной квалификационной работы в частности, механизм влияния эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностями на платежеспособность предприятия, оптимальная политика управления дебиторской и кредиторской задолженностью имеют **теоретическую и практическую значимость**.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Теоретические подходы к управлению дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

Дебиторская и кредиторская задолженность – это составляющие бухгалтерского баланса любого предприятия.

Если анализировать понятие «дебиторская задолженность», то можно встретить разные трактовки данного определения, как российских, так и зарубежных авторов.

В Гражданском кодексе глава 21 статья 307 дебиторская задолженность определяется, как обязательство должника совершить в пользу кредитора определенное действие, например: передавать имущество, выполнять работы, оказывать услугу, вносить вклад в совместную деятельность, платить деньги и т. д., в противном случае воздержаться от вышеперечисленных действий, а кредитор имеет право требовать исполнения обязательств с дебитора, которые возникают из договоров, других сделок и иных оснований [1, с. 197].

В своих трудах по основам финансового менеджмента И.А. Бланк дебиторскую задолженность определяет, как сумму задолженности в пользу предприятия, в виде финансовых обязательств юридических и физических лиц по расчетам за какие-либо товары, произведенные работы, оказанные услуги, предоставленные авансы и т. п. Кроме того, дебиторская задолженность имеет двойственную природу: с одной стороны рост данной задолженности свидетельствует об увеличении потенциальных доходов и повышении ликвидности, а с другой стороны, не каждый размер дебиторской задолженности по силам предприятию, т. к. рост неоправданной задолженности может привести также и к потере ликвидности [2, с. 391].

Безруких П.С. в книге «Бухгалтерский учет» по экономическому содержанию определяет дебиторскую задолженность, как входящие в состав активов организации ее имущественные требования к иным юридическим и физическим лицам, являющимся ее должником [3, с. 486].

Профессор М.Л. Пятов определяет дебиторскую задолженность, как объем средств отвлеченных из оборота предприятия, которыми пользуется контрагент-должник, фактически это предоставленный кредит [4, с. 21].

Похожее определение высказывает и Тихомиров Е.Ф: дебиторская задолженность – результат предоплаты за приобретаемые ресурсы с одной стороны и товарный (коммерческий кредит) или предоставление покупателям отсрочки платежа с другой стороны [5, с. 129].

Зарубежный коллега Джеймс Ван Хорн в книге «Основы финансового менеджмента» дает определение дебиторской задолженности, как часть оборотных активов, называемую статьями дебиторов [6, с. 388].

У каждого автора своя трактовка понятия «дебиторская задолженность», но все они не противоречат друг другу, а во много дополняют, раскрывая нам полноту картины данного понятия.

В бухгалтерском балансе дебиторская задолженность отражается в разделе «Оборотные активы» в строке 1230.

Дебиторская задолженность является важным элементом оборотного капитала предприятия, также как и денежные средства, оценочные обязательства, незавершенное производство и расходы будущих периодов.

Дебиторская задолженность возникает в результате основных хозяйственных операций: продажа товаров, услуг, работы на условиях отсрочки платежа, а также при покупке сырья и материала по предоплате, переплате налогов, выдаче сотрудникам в подотчет денежные средства.

Для полного определения понятия дебиторская задолженность классифицируем ее по ряду признаков:

По продолжительности (позволяет определить специфику источников финансирования и риск ее невозврата):

- ✓ долгосрочная (срок погашения более 1 года);
- ✓ краткосрочная (срок погашения менее 1 года).

По своевременности исполнения обязательств по договору (позволяет обеспечить контроль за погашением и ее возвратом, а также для анализа уровня ликвидности и платежеспособности предприятия):

- ✓ срочная (непросроченная);
- ✓ просроченная;
- ✓ отсроченная.

По группам отражения в бухгалтерском балансе (позволяет классифицировать долги по источникам их образования, видам обязательств, характеру):

- ✓ покупатели и заказчики;
- ✓ векселя к получению;
- ✓ задолженность дочерних и зависимых обществ;
- ✓ участников (учредителей) по взносам в уставной капитал;
- ✓ авансы выданные;
- ✓ прочие дебиторы.

По степени обеспечения (позволяет проводить анализ с точки зрения риска ее непогашения):

- ✓ обеспеченные залогом, поручительством, банковской гарантией и др.;
- ✓ необеспеченные залогом, поручительством, банковской гарантией и др.

По возможности взыскания (позволяет увидеть, как влияет дебиторская задолженность на окончательный финансовый результат деятельности предприятия):

- ✓ надежная;
- ✓ сомнительная;
- ✓ безнадежная.

Анализ размера дебиторской задолженности позволяет оценить сумму ожидаемых поступлений в сроки установленные договором.

В процессе хозяйственной деятельности помимо дебиторской задолженности возникает и кредиторская задолженность.

Понятие «кредиторская задолженность» также имеет различные подходы.

Так в ГК РФ пункт 2 статья 307 гласит, что кредиторская задолженность – обязательство, возникшее из договора и других сделок, вследствие причинения вреда, вследствие неосновательного обогащения, а также из иных оснований, указанных в ГК РФ [1, с. 197].

По ПБУ 9/99 «Доходы организаций» кредиторскую задолженность признается, когда активы получены (в виды сырья, материалов, услуг и т. д.), но не оплачены [25].

Ковалев В.В. доктор экономических наук определяет кредиторскую задолженность как задолженность организации другим организациям, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам, в том числе сотрудникам предприятия, образовавшуюся при расчетах за приобретаемые МПЗ, работы и услуги, при расчетах с бюджетом, а также при расчетах по оплате труда.

Крейнина М.Н. кредиторскую задолженность описывает как один из заемных источников покрытия оборотных активов.

Очень похожее определение дают Колб Р.В. и Родригес В.Дж. кредиторская задолженность появляется вследствие предоставления торгового (коммерческого) кредита, т. е. тогда, когда организация получает товар или услугу без ее немедленной оплаты.

В бухгалтерском балансе кредиторская задолженность отражается в разделе «Краткосрочные обязательства» в строке 1520.

Кредиторская задолженность классифицируется следующим образом:

По содержанию обязательств:

- ✓ приобретение МПЗ, работ, услуг;
- ✓ не связанная с приобретением МПЗ, работ и услуг.

По продолжительности:

- ✓ текущая (краткосрочная);
- ✓ долгосрочная.

По возможности исполнения обязательств:

- ✓ нормальная;
- ✓ просроченная: не востребованная и срок исковой давности, по которой истек [26, 209].

По группам отражения в бухгалтерском балансе:

- ✓ поставщики и подрядчики;
- ✓ расчеты с персоналом организации;
- ✓ векселя к уплате;
- ✓ задолженность перед дочерними обществами;
- ✓ задолженность перед бюджетом и внебюджетным фондам;
- ✓ задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов;
- ✓ авансы полученные.

Анализ кредиторской задолженности дает возможность установить, насколько изменилась величина заемных средств за период, дать оценку соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, оценить ее риск, влияние на экономическое состояние и мероприятия по уменьшению данного риска.



Классификация дебиторской и кредиторской задолженности дает возможность лучше раскрыть эти понятия и использовать их в последующей своей работе с долгами.

Дебиторская и кредиторская задолженности отражаются в бухгалтерской отчетности в рублях в суммах, определяемых путем пересчета иностранных валют по курсу Центрального банка Российской Федерации, действующему на отчетную дату [7, с. 19].

Правильное управление данными задолженностями позволяет предприятию вовремя расплачиваться с кредиторами и получать финансовые ресурсы за оказанные услуги и выполненные работы.

Дебиторская и кредиторская задолженности возникают из-за несовпадения даты возникновения обязательств и даты платежей по ним. По этой причине очень важно в период заключения договоров, равно как с покупателями, так и с поставщиками установить такие договорные взаимоотношения, чтобы сроки и размеры поступления денежных средств максимально имели возможность покрыть обязательства предприятия. Отсюда следует, что дебиторской и кредиторской задолженностью необходимо управлять параллельно.

Управление дебиторской задолженностью является часть общей системы управления оборотными активами всего предприятия и главной задачей является оптимизация общего размера дебиторской задолженности и обеспечение своевременной инкассации [28, с. 5].

Кроме максимизации денежных потоков предприятия при правильном управлении уровнем дебиторской задолженности считается и снижение его издержек.

Факторы, определяющие дебиторскую задолженность:

- ✓ структура оборотных активов предприятия и их размер;
- ✓ продолжительность финансового цикла предприятия;
- ✓ структура выручки от продаж и ее размер;
- ✓ оборачиваемость активов баланса, в частности оборотных активов;
- ✓ источники денежных средств предприятия;
- ✓ ликвидность предприятия;
- ✓ платежеспособность предприятия.

Управление дебиторской задолженностью базируется на двух подходах.

1. Сравнение и оптимизация величины и сроков дебиторской и кредиторской задолженностей по уровню кредитоспособности, стратегии скидок, доходам и расходам по инкассации, времени отсрочки платежа.

2. Сравнение дополнительной прибыли, которая связана со схемой неожиданного финансирования, с расходами и потерями, возникающими при изменении политики реализации продукции.

Немаловажно применять различные модели договоров с целью повышения притока финансов. В договорах может быть предусмотрен аванс платежа, передача на реализацию, а кроме того банковское гарантийное обеспечение. Факторы, которые оказывают большое влияние на уровень дебиторской

задолженности, считаются насыщенность рынка, вид продукции либо услуг, система расчетов, установленная в организации и т. д. [8, с. 214].

Этапы управления дебиторской задолженностью.

1. Анализ дебитора. Состоит в рассмотрении его платежеспособности с целью выработки индивидуальных условий предоставления отсрочки платежа или условий договоров факторинга. При оценке платежеспособности потенциального дебитора следует учитывать финансовую стабильность и имущественное обеспечение.

2. Анализ реальной стоимости имеющейся дебиторской задолженности. Состоит в анализе задолженности согласно сроков ее появления и периоду оборачиваемости. Такое исследование дает возможность спрогнозировать поступление денежных средств, выявить дебиторов, не соблюдающих договорные отношения и требующие дополнительные усилия по возврату долгов. А также в выявлении безнадежной задолженности и в последующем создать резерв по сомнительным долгам [30, с 98].

3. Контроль за соотношением такого актива, как дебиторская задолженность и пассива, как кредиторской задолженности. Это характеристика финансовой стабильности организации и эффективности финансового управления. Но главной задачей финансовых менеджеров найти равновесие между величиной кредитных обязательств и дебиторской задолженности.

4. Разработка политики авансовых расчетов и предоставления кредитов.

5. Оценка и реализация факторинга.

Рассмотрим методы управления дебиторской задолженностью.

**1. Инкассационные методы и инструменты.** Их применение гарантирует оперативность исполнения дебиторами своих обязанностей согласно договора. Эти методы выражаются в работе с каждым клиентом, анализируя его платежеспособность, выгодность контрагента для предприятия, процедуру взыскания задолженности:

- ✓ анализ структуры дебиторской задолженности;
- ✓ расчеты размера скидки за ранний платеж и периода предоставления скидки;
- ✓ инкассационная политика;
- ✓ система мотивации персонала, участвующего в управлении дебиторской задолженностью.

**2. Инвестиционно-кредитные методы и инструменты.** Их применение дает возможность создавать такие параметры вложения оборотного капитала в дебиторскую задолженность, которые соответствуют целям и задачам управления дебиторской задолженностью. Данные методы являются наиболее востребованными и эффективными в условиях кризиса:

- ✓ метод прямого счета оптимального объема инвестиций в дебиторскую задолженность;
- ✓ аналитический метод определения оптимального объема инвестиций в дебиторскую задолженность;
- ✓ метод чистой приведенной стоимости определения оптимального объема инвестиций в дебиторскую задолженность;

- ✓ метод определения оптимального объема инвестиций в дебиторскую задолженность на основе вероятности погашения долга;
- ✓ метод окупаемости (период предоставления кредита);
- ✓ метод сезонных датировок;
- ✓ метод сценариев;
- ✓ стандарты кредитоспособности.

К факторам влияющих на результат использования вышеперечисленных методов относятся: традиции в конкретной отрасли, степень влияния организации на рынок товаров (услуг), достоверность маркетинговой информации, доступность и стоимость финансовых источников, тип выбранной кредитной политики, соотношение себестоимости и цены продукции (услуги) и пр. [9, с. 71].

**3. Методы рефинансирования дебиторской задолженности.** Подобные методы позволяют организации получить денежные средства, инвестированные в дебиторскую задолженность и качественно управлять своими активами:

- ✓ дисконтирование счетов (продажа третьему лицу с дисконтом права требования по одному или нескольким счетам);
- ✓ передача задолженности коллекторскому агентству;
- ✓ договор факторинга (уступка задолженности фактору взамен на финансирование и управление дебиторской задолженностью);
- ✓ форфейтинг (экспортный факторинг, т. е. задолженность обязательно должна быть связана с экспортной операцией);
- ✓ выпуск краткосрочных ценных бумаг;
- ✓ секьюритизация и использование деривативов (создание новой компании, выпускающей ценные бумаги и деривативы, обеспеченные дебиторской задолженностью, которая принадлежит учредителю).

Вышеперечисленные методы управления дебиторской задолженностью применяются для принятия и реализации решений по активу и служат для оптимизации денежного потока от текущей деятельности предприятия [10, с. 126].

Управление дебиторской задолженностью предполагает контроль над оборачиваемостью. Ускорение оборачиваемости является положительной тенденцией экономической деятельности предприятия. Это достигается выбором потенциальных заказчиков, правильным определением условий оплаты, контроль за соблюдением договорных сроков погашения дебиторской задолженности.

При выборе потенциальных заказчиков анализируется соблюдение их платежной дисциплины с другими подрядными организациями, анализируется их текущая платежеспособность, уровень их финансовой устойчивости и других важных финансовых показателей, которые характеризуют финансовое состояние заказчика.

При заключении договоров с заказчиками определяется оптимальная для всех сторон отсрочка платежа, а также размер штрафных санкций при невыполнении платежной дисциплины и механизм их взимания.

Под контролем над сроками погашения дебиторской задолженности понимается ее ранжирование по срокам возникновения. Группировать

дебиторскую задолженность следует исходя из сроков предусмотренных договорами с заказчиками.

Не стоит останавливаться только на анализе дебиторской задолженности, его необходимо дополнить анализом кредиторской задолженности, которая является источником формирования имущества предприятия.

Несвоевременное погашение кредиторской задолженности с одной стороны увеличивает доходы предприятия, а с другой стороны в отношениях с поставщиками могут быть проблемы из-за задержек оплаты и судебные издержки [27, с. 11].

Кредиторская задолженность при оценке финансового состояния, ликвидности и платежеспособности предприятия снижает его показатели. Кроме того, просроченная кредиторская задолженность влечет за собой дополнительные расходы в виде уплаты процентов и штрафов за пользование денежными средствами свыше срока, предусмотренного договорными обязательствами.

С другой стороны, кредиторская задолженность это средства, привлеченные для ведения собственной деятельности. И практика показывает, что ни одно предприятие не может существовать без кредиторской задолженности, которая есть на каждом предприятии в виде бюджетных, арендных платежей, а также платежей по оплате труда, поставки товарно-материальных ценностей и многого другого.

Методы управления кредиторской задолженностью.

### **1. Предварительная оценка финансового состояния.**

Целью предварительной оценки финансового состояния предприятия является получение оперативной, наглядной и простой оценки финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего объекта. Данный анализ проводится без сложных расчетов и детализовке в короткие сроки.

Составляется сравнительный аналитический баланс, который упрощает проведение вертикального и горизонтального анализа основных финансовых показателей предприятия.

Горизонтальный анализ характеризует изменения показателей за отчетный период, а вертикальный анализ показывает удельный вес показателей в валюте баланса предприятия.

Полученные показатели в структуре дают возможность обнаружить, за счет каких источников меняются активы предприятия.

Данные для предварительной оценки финансового состояния берутся из бухгалтерского баланса предприятия и отчета о финансовых результатах предприятия.

### **2. Ранжирование кредиторской задолженности по срокам возникновения.**

Проводится по каждому кредитору в отдельности, для контроля сроков соблюдения обязательств, которые позволят вовремя отследить сроки их исполнения.

### **3. Составление реестра старения счетов кредиторов.**

Составление реестра старения счетов кредиторов начинается со сбора данных: наименование предприятия-кредитора, срок погашения по договору и срок

фактической оплаты, немаловажна информация постоянный это поставщик или новый, сумма задолженности и прочее. Унифицированной формы не существует, каждое предприятие разрабатывает ее, самостоятельно исходя из потребностей и удобства восприятия.

Матрица стратегии кредитной политики предприятия.

Кредитная политика – некий свод правил, который описывает порядок предоставления коммерческого кредита и взыскания дебиторской задолженности. Срок действия данного документа 1 год, по истечении которого уточняются цели, задачи, подходы и условия.

Тип кредитной политики тесно связан с типом политики управления оборотными активами. Существуют три типа управления оборотными активами: агрессивный, умеренный и консервативный.

Консервативный тип кредитной политики направлен на сведение кредитного риска к минимуму. При этом нормативным значением доли оборотных активов является менее 40 %, период их оборачиваемости не более 52 дней.

Умеренный тип кредитной политики ориентирован на средний уровень кредитного риска при продаже продукции (услуги) с отсрочкой платежа. При этом нормативным значением доли оборотных активов является 45 %, период их оборачиваемости – 72 дня.

Агрессивный тип кредитной политики ориентирован на повышение рентабельности, т. е. достижения максимальной дополнительной прибыли за счет увеличения объема реализации продукции (услуг) в кредит, не обращая внимания на высокий уровень кредитного риска. При этом нормативным значением доли оборотных активов будет более 50 %, период их оборачиваемости – 95 дней.

#### **4. Оценка возможности факторинга и учета векселей.**

Для повышения эффективности управления текущими активами и пассивами выступают учет векселей и факторинг. С помощью этих инструментов ускоряется оборачиваемость оборотных активов.

Учет векселя – покупка банком векселя до срока его погашения, оплачивается номиналом векселя за минусом дисконта.

Федеральным законом № 48–ФЗ от 11.03.1997 г. «О переводном и простом векселе» и положением «О переводном и простом векселе» дают исчерпывающие ответы по определению векселя и правилам обращения с ними.

Факторинг – это комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа [11, с. 1].

В сделках факторинга используются следующие термины и определения:

- 1) фактор – организация, которая имеет необходимый объем денежных средств для их предоставления;
- 2) кредитор – компания-поставщик товаров, работ или услуг с отсрочкой платежа;
- 3) должник (дебитор) – организация, которая получает товар (услугу) с отсрочкой платежа на срок предусмотренный договором;

- 4) договор факторинга – трехстороннее соглашение, которое определяет права участников сделки, их обязанности и ответственность;
- 5) операция факторинга – действия по предоставлению услуги финансирования, в том числе анализ платежеспособности покупателя, передачу накладных фактору, перечисление денег поставщику;
- 6) факторинговые компании – юридические лица, предлагающие услуги финансирования и получающие за это денежное вознаграждение;
- 7) факторинговое обслуживание – финансовое обеспечение фактором поставки товара (услуги) покупателю (до 100 % ее стоимости).

В факторинговых операциях принимают участие следующие стороны:

- ✓ факторинговая компания (факторинговый отдел банка);
- ✓ клиент (кредитор, поставщик товара);
- ✓ предприятие (фирма) – покупатель товара (услуг).

Функции факторинга:

- ✓ финансирование оборотного капитала;
- ✓ инкассация задолженности клиента;
- ✓ факторинговая компания берет на себя риски неплатежа, если это предусмотрено договором, и тем самым выступает в качестве страховщика финансовых рисков.

Преимущества факторинга:

- ✓ предоставляется без залога;
- ✓ использование финансируемых средств по усмотрению клиента;
- ✓ экономия на налоге на прибыль
- ✓ минимальный набор документов при оформлении.

Этапы факторингового обслуживания.

1. Предварительная работа (собеседование с клиентом, сбор информации о клиенте и ее анализ, анализ степени риска, знакомство с условиями и порядком предоставления факторинга).

2. Работа по оформлению документов (заключение договора, в котором обязательно отражаются: предмет договора, условия и порядок финансирования и передачи прав денежных требований, права, обязанности и ответственность сторон, форс-мажорные обстоятельства, цена факторинговой услуги и порядок расчетов, срок действия договора и прочее.)

3. Мониторинг факторинговых операций (контроль за соблюдением договорных обязательств клиента перед фактором, оценивается текущее финансовое положение, платежная дисциплина, активы и т. д.).

Виды факторинговых операций:

- ✓ факторинг с финансированием и без финансирования;
- ✓ открытый и закрытый (конфиденциальный) факторинг;
- ✓ без права регресса и с правом регресса;
- ✓ внутренний и международный и т. д.

Вместе с оказанием факторинговых услуг фактор предоставляет дополнительные услуги по ведению дебиторской задолженности,

консультации по вопросам рынков сбыта, цен реализации, организации расчетов, юридическое, рекламное, страховое обслуживание и др.

В России по результатам 2017 года лидерами рынка в предоставлении факторинговых услуг являются: ВТБ Факторинг, Альфа-Банк, Группа Промсвязьбанк и т. д.

**5. Расчет и оценка взаимосвязанных финансовых коэффициентов** (коэффициент зависимости предприятия от кредиторской задолженности, коэффициент, характеризующий соотношение между кредиторской и дебиторской задолженности и коэффициент, характеризующий соотношение периодов погашения кредиторской и дебиторской задолженности).

В рыночных условиях залогом выживаемости организации служит ее финансовая устойчивость. Финансовая устойчивость отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором организация, свободно маневрируя денежными средствами, способна путем их эффективного использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции (работ, услуг) [12, с. 3].

Анализ финансово-хозяйственной деятельности начинается с анализа имущества организации и источников его формирования, затем анализируется платежеспособность и финансовая устойчивость, следующим этапом является анализ финансовых результатов организации, эффективность использования активов и источников их формирования и заключительным этапом будет оценка финансового состояния организации.

### **1.2 Платежеспособность предприятия: сущность, критерии, факторы**

Предприятие – сложная система, которая состоит из множества взаимодействующих и взаимосвязанных элементов. Для того, чтобы предприятие работало на постоянной и бесперебойной основе необходимо управлять всеми финансовыми и хозяйственными процессами.

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной мере зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. Для этого по основным отчетным документам, таким как бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах проводится финансовый анализ предприятия. Анализируется финансовая устойчивость, деловая активность, вероятность банкротства, имущественное положение и ликвидность предприятия.

Анализ деловой активности отражает эффективность размещения капитала в различных его активах. Для ее оценки используют качественные и количественные показатели. В процессе анализа деловой активности рассчитываются следующие основные показатели:

- ✓ ресурсоотдача (коэффициент оборота авансируемого капитала);
- ✓ коэффициент устойчивости экономического роста;
- ✓ коэффициент оборачиваемости собственного капитала;
- ✓ коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
- ✓ период оборота дебиторской задолженности;
- ✓ коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;
- ✓ период оборота кредиторской задолженности;

- ✓ коэффициент оборачиваемости МПЗ;
- ✓ период оборота МПЗ;
- ✓ фондоотдача;
- ✓ продолжительность операционного цикла;
- ✓ продолжительность финансового цикла.

Анализ финансовой устойчивости показывает, превышают ли доходы предприятия над его расходами, насколько денежные средства эффективно используются для бесперебойного процесса производства работ, насколько предприятие независимо от заемных средств и т. д.

Фундаментальным в устойчивости финансового состояния является соотношение между стоимостью МПЗ и источниками их формирования. Различают следующие типы финансовой устойчивости:

- ✓ абсолютная финансовая устойчивость;
- ✓ нормальная устойчивость финансового состояния, обеспечивающая платежеспособность предприятия;
- ✓ неустойчивое финансовое состояние;
- ✓ кризисное финансовое состояние.

При абсолютной финансовой устойчивости используют собственные оборотные средства для покрытия затрат, при этом у предприятия наблюдается высокая платежеспособность и независимость от кредиторов.

Нормальная финансовая устойчивость характеризуется нормальной платежеспособностью и эффективной производственной деятельностью, при которой для покрытия затрат используются собственный капитал и долгосрочные кредиты.

При неустойчивом финансовом положении предприятие испытывает затруднение в платежах, вынуждено привлекать заемные средства для выправления ситуации, при этом используются помимо собственного капитала и долгосрочных кредитов еще и краткосрочные кредиты и займы.

В кризисном финансовом положении предприятие находится на грани банкротства. Величина МПЗ больше суммы собственных оборотных средств и кредиторской задолженности. При этом предприятие вынуждено использовать все возможные источники покрытия затрат.

Самая большая угроза в нарушении стабильной деятельности предприятия выражается в его неплатежеспособности. Если предприятие не имеет возможность вовремя рассчитаться по своим долгам, то возникает риск досрочного прекращения деятельности в результате процедуры банкротства [15, с. 93].

Для того чтобы быть уверенным, что предприятие не испытывает никаких проблем с платежеспособностью, независимые эксперты проводят анализ финансового состояния предприятия с помощью общепринятых методов оценки. Именно результаты подобного анализа служат визитной карточкой и рекламой, которые позволяют определить место предприятия на рынке услуг.

Об устойчивом финансовом состоянии предприятия свидетельствует его способность полностью и в срок производить платежи, финансировать свою



деятельность на расширенной основе без серьезных последствий переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность [14, с. 261].

Финансовая устойчивость отражает финансовое состояние организации, при котором за счет рационального управления материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами оно способно достичь такого размера прибыли, который позволит предприятию обеспечить его текущую и долгосрочную платежеспособность.

Для поддержания финансовой устойчивости организации нужны оборотные средства. Для инвесторов и кредиторов его положительное значение свидетельствует о том, что организация платежеспособна и может развиваться за счет внутренних резервов.

Особое место в процессе управления занимают ликвидность и платежеспособность. Сущность платежеспособности заключается в обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками формирования.

Платежеспособность является внешним проявлением финансового состояния предприятия, его устойчивости [13, с. 49]. Если предприятие платежеспособно и имеет финансовую устойчивость, у него имеются преимущества перед конкурентами в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков, а также квалифицированного персонала. Более того такое предприятие имеет возможность своевременного расчета с бюджетом по оплате налогов и взносов, выплаты заработной платы работников предприятия, выплаты начисленных дивидендов акционерам, возврат кредитов и уплата процентов по ним. С точки зрения Донцова Л.В., несвоевременная уплата налогов, также может быть одной из причин неплатежеспособности предприятия. При этом к предприятию, за неуплату налогов, применяются соответствующие санкции [10, с. 37].

Признаками платежеспособности являются:

- ✓ наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;
- ✓ отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Цель анализа платежеспособности – вовремя выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности, а также находить резервы для улучшения финансовых возможностей предприятия.

Задачи анализа платежеспособности.

1. Дать оценку выполнения плана по поступлению денежных средств и их целесообразное использование на основе анализа причинно-следственной связи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

2. Исходя из реальных условий хозяйственной деятельности, а также наличия собственных и привлеченных ресурсов, прогнозировать финансовый результат и экономическую рентабельность.

3. Разрабатывать мероприятия по улучшению использования финансовых ресурсов.

Для полной картины при проведении анализа имущественного положения и ликвидности предприятия необходимо рассмотреть понятия платежеспособность и ликвидность.

Понятие платежеспособности неразрывно связано с понятием ликвидность. Об этом говорят различные мнения авторов:

Басовский Л.Е. определяет платежеспособность, как возможность предприятия вовремя и в сроки оплачивать свои текущие обязательства исходя из оборотных активов разной степени ликвидности [17, с. 177].

Петрова Л.В. определяет платежеспособность, как способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам. Предприятие будет платежеспособным, когда активы больше, чем внешние обязательства [20, с. 104].

Губина О.В. под платежеспособностью и ликвидностью понимает возможность предприятия совершать денежные выплаты в полном размере и сроки, предусмотренные договорными отношениями [18, с. 12].

Но существуют и полярные мнения относительно понятий ликвидность и платежеспособность, которые разделяют эти два понятия: Косолапова М.В. рассматривает ликвидность, как способность предприятия в установленные сроки погашать свои обязательства с помощью оборотных активов, а платежеспособность, как наличие у предприятия свободных денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, которых хватит для незамедлительного погашения задолженности, срок которой невозможно продлить [19, с. 98].

Анализ платежеспособности предприятия проводят:

**Анализ ликвидности баланса.** Заключается в сравнении средств активов, сгруппированных особым образом по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами, отраженными в пассивах и сгруппированных по степени срочности их погашения.

1. А1 – наиболее ликвидные активы состоящие из денежных средств и краткосрочных финансовых вложений

$$A1 = \text{КФВ} + \text{ДС},$$

где КФВ – краткосрочные финансовые вложения, тыс. рублей;

ДС – денежные средства, тыс. рублей.

2. А2 – быстрореализуемые активы состоящие из дебиторской задолженности

$$A2 = \text{ДЗкс},$$

где ДЗкс – дебиторская задолженность со сроком погашения менее 12 месяцев, тыс. рублей.

3. А3 – медленно реализуемые активы, в состав которых входят оборотные активы, кроме денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности

$$A3 = \text{З} + \text{ДЗдс} + \text{НДС} + \text{ПРта},$$

где З – запасы, тыс. рублей;

ДЗдс – дебиторская задолженность со сроком погашения более 12 месяцев, тыс. рублей;

НДС – налог на добавленную стоимость, тыс. рублей;

ПРта – прочие текущие активы, тыс. рублей.

4. А4 – труднореализуемые активы состоящие из внеоборотных активов

$$A4 = BA,$$

где BA – внеоборотные средства, тыс. рублей.

5. П1 – наиболее срочные обязательства состоящие из кредиторской задолженности

$$P1 = K3,$$

где К3 – кредиторская задолженность, тыс. рублей.

6. П2 – краткосрочные пассивы, состоящие из краткосрочных обязательств и прочих краткосрочных обязательств

$$P2 = K3C + PR_{kc},$$

где К3С – краткосрочные заемные средства, тыс. рублей;

ПР<sub>кс</sub> – прочие краткосрочные обязательства, тыс. рублей.

7. П3 – долгосрочные пассивы, в состав которых входят долгосрочные обязательства и резервы предстоящих расходов

$$P3 = D3C + DBP + RPP,$$

где Д3С – долгосрочные заемные средства, тыс. рублей;

РПР – резервы предстоящих расходов, тыс. рублей.

8. П4 – постоянные пассивы состоящие из раздела 3 бухгалтерского баланса «Капиталы и резервы»

$$P4 = SK,$$

где СК – собственный капитал, тыс. рублей.

Баланс считается ликвидным, если соблюдается соотношение:

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \leq P4$$

Все типы состояния ликвидности баланса представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Тип состояния ликвидности баланса

Тип состояния ликвидности	Балансовые соотношения			
Абсолютная ликвидность (оптимальная)	$A1 > P1$	$A2 > P2$	$A3 > P3$	$A4 < P4$
Нормальная ликвидность (допустимая)	$A1 < P1$	$A2 > P2$	$A3 > P3$	$A4 < P4$
Нарушенная ликвидность (недостаточная)	$A1 < P1$	$A2 < P2$	$A3 > P3$	$A4 > P4$
Кризисное состояние (недопустимая)	$A1 < P1$	$A2 < P2$	$A3 < P3$	$A4 > P4$

По данным бухгалтерского баланса платежеспособность оценивается по динамике величины оборотных активов и краткосрочных обязательств. Например, ликвидность дебиторской задолженности зависит не только от скорости ее оборачиваемости, но и от доли просроченной и нереальной к взысканию платежей, которые должны быть списаны с балансового учета и принята на забалансовый учет [16].

**Расчет и оценки финансовых коэффициентов.** Заключается в расчете финансовых коэффициентов, с помощью которых можно оценить, насколько краткосрочные обязательства обеспечены наиболее ликвидными средствами. Каждый из рассчитываемых показателей представляет интерес для определенных групп лиц.

1. Коэффициент абсолютной ликвидности – для поставщиков материалов

$$K_{a.l.} = \frac{A1}{\Pi1+\Pi2},$$

где  $K_{a.l.}$  – коэффициент абсолютной ликвидности.

Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющихся денежных средств. Нормативное значение от 0,15 до 0,2. Чем больше величина этого показателя, тем выше гарантия погашения задолженностей:

2. Коэффициент быстрой ликвидности – для кредитных организаций

$$K_{б.л.} = \frac{A1+A2}{\Pi1+\Pi2},$$

где  $K_{б.л.}$  – коэффициент быстрой ликвидности.

Нормативное значение в пределах значений от 0,5 до 0,8.

Дебиторская задолженность является высоколиквидным активом, поэтому необходимо контролировать сроки ее погашения и учитывать скорость превращения дебиторской задолженности в денежную наличность. Следует отметить, что необходимо анализировать доли значений, которые находятся в числителе, так если доля дебиторской задолженности значительно больше денежных средств, то соотношение может быть больше, а если доля денежных средств больше дебиторской задолженности, то соотношение может быть меньше.

3. Коэффициент текущей (общей) ликвидности – для инвесторов

$$K_{т.л.} = \frac{A1+A2+A3}{\Pi1+\Pi2},$$

где  $K_{т.л.}$  – коэффициент текущей ликвидности.

Показывает, во сколько раз объем текущих активов больше объема текущих обязательств. Нормативное значение  $>2$ .

После расчета коэффициентов ликвидности их необходимо сопоставлять с нормативными значениями или с показателями конкурентов и следить за их динамикой. Чтобы повысить ликвидность и платежеспособность предприятия необходимо своевременно анализировать финансовую деятельность предприятия

**Анализ денежных потоков.** Денежный поток характеризует степень самофинансирования предприятия, потенциал и устойчивость. Анализируется с помощью прямого и косвенного метода.

Прямой метод анализа денежных потоков позволяет определить общие суммы поступлений и платежей, но он не показывает, например причину кассового разрыва, когда прибыльное предприятие является неплатежеспособным.

Косвенный метод анализа денежных потоков позволяет объяснить причины кассового разрыва между финансовым результатом и остатками денежных средств отраженных в бухгалтерской отчетности.

Сведения по анализу денежных потоков используются при оценке эффективности управления капиталом для оптимизации финансовых потоков предприятия.

Таким образом, самым предпочтительным методом для определения платежеспособности предприятия, из вышеперечисленных является анализ

денежных потоков. Данный метод показывает узкие финансовые места предприятия, из которого вытекают условия его неплатежеспособности.

Целью проведения анализа платежеспособности для инвесторов, поставщиков и контролируемых органов является установления возможности выгодного вложения средств, для обеспечения максимальной прибыли и исключения риска несостоятельности.

Целью проведения анализа платежеспособности внутри организации является планирование, контроль и получение такого потока денежных средств, чтобы гарантировать бесперебойную деятельность предприятия и получение максимальной прибыли.

Из-за несвоевременности погашения дебиторской задолженности платежеспособность предприятия может меняться. Одновременно с непогашением задолженностей дебиторов у предприятия, наступают сроки погашения задолженности кредиторам, а на расчетном счете нет достаточных денежных средств. В такой ситуации необходимо, чтобы ликвидных средств хватало для погашения необходимых платежей.

Рассмотрим влияние внутренних и внешних факторов на платежеспособность предприятия.

К внешним факторам предприятие должно приспосабливаться, т. к. не имеет на них влияние, в то время как сами факторы имеют воздействие на деятельность предприятия. Косвенное влияние оказывают такие факторы как состояние экономики государства посредством возможности предприятия получать кредиты, политические факторы – взаимодействие бизнеса и политики, международные – изменение курсов валют и внешнеполитическая обстановка, а также налоговая политика государства, инфляция, потребительский спрос, положение в отрасли, неплатежеспособность заказчиков и т. д.

Для смягчения воздействия внешних факторов на деятельность предприятия работники предприятия должны проводить маркетинговые исследования для более точного прогнозирования рыночной активности, экономической ситуации на рынке спроса и предложения и т. д.

Внутренними факторами предприятие может управлять, тем самым корректируя свою платежеспособность. Данные факторы имеют прямое влияние на деятельность предприятия. К ним относятся:

- 1) поставщики и заказчики – надежные поставщики и платежеспособные заказчики залог успешной деятельности предприятия;
- 2) капитал – средства, которые предприятие использует для развития своей деятельности (кредиты, инвестиции и др.);
- 3) трудовые ресурсы – персонал предприятия должен быть грамотным и квалифицированным.

Во внешних факторах выделяют финансово-экономические, к которым относятся непрерывный финансовый анализ деятельности предприятия, оптимизация структуры имущества и источников его формирования, оптимизация соотношения таких показателей баланса, как собственный и заемный капитал, повышение рентабельности и прибыли.

Механизм влияния всех перечисленных факторов на платежеспособность предприятия настолько сложен, что с одной стороны они могут оказывать положительное влияние на деятельность предприятия, а с другой стороны отрицательное.

### **Выводы по разделу 1**

Несмотря на разные подходы к понятиям дебиторская и кредиторская задолженности трактовки понятий каждого из авторов дополняет друг друга.

Дебиторская задолженность является частью актива баланса, а кредиторская задолженность является пассивной частью баланса.

При осуществлении хозяйственной деятельности предприятия важным является эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью. При эффективном управлении данными задолженностями предприятие способно своевременно расплатиться с кредиторами средствами, вовремя полученными за оказанные услуги и выполненные работы.

Мы рассмотрели основные методы управления дебиторской и кредиторской задолженности и, по результатам которых принимаются управленческие решения для оптимизации денежного потока.

Методы управления дебиторской задолженности:

- ✓ инкассационный;
- ✓ инвестиционно-кредитный;
- ✓ метод рефинансирования.

Методы управления кредиторской задолженности:

- ✓ предварительная оценка финансового состояния;
- ✓ ранжирование кредиторской задолженности по срокам возникновения;
- ✓ составление реестра старения счетов кредиторов;
- ✓ оценка возможности факторинга и учета векселей;
- ✓ расчет и оценка взаимосвязанных финансовых коэффициентов.

Особое место в процессе управления занимают платежеспособность и ликвидность предприятия, которые связаны неразрывно между собой.

Анализ платежеспособности состоит:

- ✓ анализ ликвидности баланса;
- ✓ расчет и оценка финансовых коэффициентов;
- ✓ анализ денежных потоков;

Определили факторы, влияющие на платежеспособность:

- ✓ внешние (экономика государства, политические факторы, налоговая политика государства, инфляция и т. п.);
- ✓ внутренние (поставщики и заказчики, капитал, трудовые ресурсы).

## 2 МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ВЛИЯНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 2.1 Краткая характеристика АО «Работы Взрывные Специальные»

Объектом исследования в данной работе возьмем Акционерное общество «Работы Взрывные Специальные», сокращенное название АО «Р.В.С.».

АО «Р.В.С.» специализированное предприятие, правопреемник Федерального Государственного предприятия «Специальные Взрывные Работы», основанного в 1987 году.

Дата государственной регистрации 20 февраля 2003 года. Юридический адрес: РФ, Челябинская область, город Магнитогорск, ул. Обручева, д.7.

Размер уставного капитала данного предприятия равен 10 000 рублей, учредителем оплачен полностью.

Основным видом деятельности АО «Р.В.С.» является предоставление услуг.

1. Буровые работы. Бурение скважин под строительное водопонижение, водоснабжение, под трубы, оболочки для удержания грунтов котлованов, обочин дорог, берегов рек, а также установку свай, труб и столбов электроосвещения в непосредственной близости от прилегающих сооружений.

2. Комплекс буровзрывных работ по разрушению, дроблению, разрыхлению и перемещению скальных пород, обычных горных пород, мерзлых грунтов, льда и т. п., совершаемые за счет энергии взрыва.

3. Специальные взрывные работы по сносу (демонтажу) промышленных зданий, сооружений, строительных конструкций взрывание горячих массивов, дробление шлаков, настелей, «козлов» доменных и мартеновских печей совершаемые за счет энергии взрыва. Преимущества такого вида демонтажа: безопасность, сокращение сроков выполнения работ в разы, стоимость работ ниже на 20 – 80 %;

4. Механические работы по сносу (демонтажу) промышленных зданий, сооружений (строительных конструкций) недействующих производств, а так же выведенных из эксплуатации жилых и производственных зданий и сооружений с помощью специализированной техники и экскаваторов с различным навесным оборудованием.

5. Земляные работы любой сложности (разработка котлованов, очистка территории и отвод поверхностных вод, устройство дренажа сооружений, рытье траншей и котлованов).

6. Алмазная резка бетона – эффективный метод распила железобетонных конструкций. Алмазные технологии обработки железобетона – это новейший способ резки мощных железобетонных конструкций, применяемый как при строительстве, так и при демонтаже зданий.

7. Разработка проектной документации по строительству, реконструкции, капитальному ремонту и ликвидации различных зданий сооружений, а также их частей.

8. Праздничные салюты любого уровня и сложности: наземный, парковый и высотный, а также пиротехнические инсталляции по индивидуальному заказу.

9. Переработка строительных отходов – разрушение сооружений приводит к появлению твёрдых строительных отходов, а значит к необходимости его переработки и транспортировки. Твёрдые строительные отходы после переработки превращаются в строительный щебень вторичного происхождения.

Весь комплекс работ (проектирование с экспертизой промышленной безопасности, согласования, оформление, получение разрешительной документации, непосредственное выполнение работ) выполняется собственными силами.

Предприятие имеет 10 обособленных подразделений в г. Нижний Тагил, г. Салават, г. Череповец, г. Новокузнецк, г. Липецк, г. Краснотурьинск, г. Качканар, п/о Диксон, г. Норильск.

АО «Р.В.С.» укомплектовано квалифицированными кадрами, техникой и горнодобывающим оборудованием, передвижным дробильно-сортировочным комплексом, специализированным транспортом для перевозки взрывчатых материалов, которое необходимо для выполнения работ. Также на балансе предприятия числится мобильно-передвижной завод по производству эмульсионной матрицы. Эмульсионная матрица является основой для изготовления эмульсионного взрывчатого вещества, применяемого при взрывных работах на карьерах.

География предоставления услуг очень разнообразна – Челябинская область, Свердловская область, Липецкая область, Вологодская область, Республика Башкортостан, Крайний Север и т. д. Основными заказчиками выступают такие металлургические гиганты, как ПАО «ММК», АО «ЕВРАЗ НТМК», АО «ЕВРАЗ КГОК», ПАО «Северсталь», ООО «Газпромнефтехим Салават» и др.

АО «Р.В.С.» осуществляет свою деятельность в соответствии с уставом и законодательством РФ. Численность предприятия составляет 450 человек.

## **2.2 Механизм влияния эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью на платежеспособность предприятия**

Каждое предприятие для финансовой устойчивости должно стремиться эффективно использовать, как оборотный капитал, так и соблюдать финансово-расчетную дисциплину. В стремлении обеспечить себя таким размером поступления денежных средств, чтобы они покрывали расходы предприятия, предприятие поддерживает свой основной вид деятельности.

Известно избыток, равно, как и дефицит денежных средств отрицательно влияет на хозяйственную деятельность предприятия. В момент, когда денежных средств не хватает, снижается ликвидность и уровень платежеспособности предприятия. Это ведет к росту непогашенной задолженности перед поставщиками, персоналом и кредиторами. Напротив, когда денежных средств в избытке это означает, что предприятие неэффективно использует свободные финансы.

Одной из основных составляющих оборотного капитала является дебиторская задолженность. Увеличение ее удельного веса в составе оборотного капитала ведет к росту нехватки денежных средств, так как дебиторская задолженность является основным источником их поступления.



Наличие дебиторской задолженности не может оказывать влияние на финансовое состояние предприятия, но оказывает ее величина, движение и чем она вызвана. Поэтому различают нормальную и неоправданную дебиторскую задолженность.

К нормальной дебиторской задолженности относится текущая дебиторская задолженность, которая возникает в процессе оказания услуг или отгрузки товара, срок оплаты которых еще не наступил.

К неоправданной дебиторской задолженности относится просроченная задолженность, а также задолженность по претензиям, недостачи, возмещению материального ущерба и т. п.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо учитывать и своевременно списывать дебиторскую задолженность срок давности, которой истек.

По словам И.А. Бланка, эффективное управление дебиторской задолженностью связано в первую очередь с оптимизацией размера и обеспечением инкассации задолженности покупателей и заказчиков [33, с. 169].

В.В. Ковалев определяет управление дебиторской задолженности как контроль за оборачиваемостью средств в расчетах, а ключевым моментом в данном процессе является определение сроков кредита, предоставляемого покупателям [34, с. 754].

По мнению С.Г. Брунгильда, главная задача управления дебиторской задолженностью – установление с покупателем таких договорных отношений, которые обеспечивают полное и своевременное поступление средств для осуществления платежей кредиторам [35, с. 98].

Для мониторинга сроков поступления денежных средств, формируем отчетный документ. Отчет составляем таким образом, чтобы контрагенты с одним сроком погашения оплаты входили в одну группу. Это позволит своевременно обнаружить контрагента срок погашения, которого истек.

Дебиторская задолженность характеризует отвлечение средств из оборота, тем самым она отрицательно влияет на финансовое состояние предприятия. Для исправления такой ситуации финансовым работникам предприятия необходимо предпринимать все меры для сокращения сроков ее взыскания.

Для недопущения образования просроченной задолженности следует предпринять ряд мер.

1. Контролировать состояние расчетов по просроченным долгам.
2. Применять штрафные санкции за непогашенную задолженность. Размер начисления пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты устанавливается договором.
3. Напоминать своим дебиторам о наступлении срока расчета, в виде стандартного письма адресованного соответствующему лицу и осведомиться о причинах неплатежа.
4. Использовать возможность оплаты долгов векселями, акциями, облигациями и т. п. Особенность векселя является безусловным и бесспорным обязательством.

5. Направлять претензию контрагенту с напоминанием в необходимости соблюдать договорные отношения в части сроков оплаты.

6. Создание резерва по сомнительным долгам на основе проведенной инвентаризации дебиторской задолженности.

7. Продажа счетов дебиторов факторинговым компаниям. Согласно такому договору поставщик уступает право требовать оплату от покупателя финансовому агенту за комиссионные, которые являются платой за оказание данного вида услуг.

Таким образом, необходимо эффективно управлять оборачиваемостью дебиторской задолженности, которая позволит повысить уровень платежеспособности предприятия и своевременно рассчитываться по своим обязательствам.

Дебиторская задолженность участвует при расчете таких важных показателей как платежеспособность и ликвидность. На предприятие оказывает негативное влияние не только ее увеличение, но и резкое снижение. При увеличении размера дебиторской задолженности у предприятия возникают дополнительные издержки, связанные с увеличением объема работ с дебиторами, увеличением периода оборота дебиторской задолженности, а также потерь от безнадёжной дебиторской задолженности.

Одной из составляющих обязательств организации является кредиторская задолженность. Увеличение удельного веса кредиторской задолженности свидетельствует о трудностях в платежной дисциплине и требует тщательного анализа. С другой стороны кредиторская задолженность позволяет менеджерам предприятия максимально использовать подобные кредитные средства, находящиеся у предприятия во временном пользовании, нарушая сроки плановых платежей кредиторам. При этом необходимо индивидуально подходить к оценке возможного вида платежей, т. к. при эффективном управлении временно привлеченных средств они максимизируют прибыль предприятия.

Особенности управления кредиторской задолженностью.

1. Выбор формы задолженности с целью минимизации процентных выплат и затрат на покупку материальных ценностей. Форма задолженности может быть либо коммерческой, либо банковской.

2. Не допускать дополнительные затраты связанные с выплатами штрафных санкций и пени из-за образования просроченной задолженности.

3. Выбор банковского кредита с оптимальными и выгодными условиями.

Превышение размера дебиторской задолженности над кредиторской и высокие значения показателей платежеспособности свидетельствуют об устойчивом финансовом положении предприятия и одновременно увеличивают потребность предприятия в собственных оборотных средствах, либо в привлечении заемных средств.

Устойчивость финансового положения предприятия зависит от целесообразности и правильности вложения денежных средств в активы. В процессе хозяйствования предприятия структура и размер активов претерпевают некоторые изменения. С помощью вертикального и горизонтального анализа

бухгалтерской отчетности можно проследить качественные и количественные изменения в структуре и их источников.

### **2.3 Методика оценки влияния эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью на платежеспособность предприятия**

Предприятие будет считаться финансово устойчивым при достаточном размере собственного капитала, ликвидности, рентабельности, постоянных доходов и возможностей для привлечения заемных средств.

Эффективное управление дебиторской задолженности позволяет решать следующие задачи:

- ✓ соблюдать оптимального соотношения дебиторской и кредиторской задолженности;
- ✓ контролировать дебиторскую задолженность, ее динамику и состояние;
- ✓ своевременно получать денежные средства на расчетный счет предприятия;
- ✓ выявлять неплатежеспособных или недобросовестных контрагентов.

Существуют различные подходы к анализу дебиторской и кредиторской задолженности. Рассмотрим некоторые из них.

Савицкая Г.В. предлагает подобный анализ начать с анализа размера абсолютных сумм на начало и конец анализируемого периода. Затем найти удельный вес дебиторской задолженности в составе оборотных средств, проанализировать ее структуру. Удельный вес кредиторской задолженности – в составе обязательств.

Затем определить долю дебиторской задолженности, поступление по которой ожидается в течение года. После этого оценить динамику этого показателя и провести анализ качества дебиторской задолженности. По оперативным данным провести ранжирование задолженности по срокам оплаты счетов. После этого классифицировать дебиторскую и кредиторскую задолженность по поставщику, покупателю и срокам образования [25, с. 156].

Вахрушена М.А. предлагает анализировать дебиторскую задолженность и оценить ее реальную стоимость по срокам ее возникновения, в определении задолженности, которую предприятие не сможет взыскать со своих контрагентов в силу неких причин и сформировать резерв по сомнительным долгам на сумму безнадежной задолженности. По мнению Вахрушеной М.А. рассмотрение динамики дебиторской задолженности по срокам ее возникновения и периода ее оборачиваемости позволяет сделать прогноз поступления денежных средств и выявить недобросовестных дебиторов, которые требуют дополнительного внимания и усилий по возврату долга, а также оценить эффективность управления дебиторской задолженностью [26, с. 88].

Методика анализа кредиторской задолженности основывается на тех же принципах, что и анализ дебиторской задолженности. Основные задачи, которые решает такой анализ являются:

- ✓ оценка динамики и структуры кредиторской задолженности по сумме и кредиторам;
- ✓ определение суммы просроченной кредиторской задолженности;
- ✓ оценка факторов, влияющих на ее образование;

✓ выявление размера штрафных санкций, при просрочке оплаты кредиторской задолженности.

Особое значение анализ дебиторской и кредиторской задолженностей имеет для банков, инвестиционных компаний, которые анализируют бухгалтерскую отчетность, а в частности дебиторскую и кредиторскую задолженность, прежде чем выдать кредит [29, с. 110].

Главным документом предприятия, который отражает результативность, и эффективность его деятельности является отчет о прибылях и убытках. По данному документу хорошо видно, какую выручку предприятие получило за анализируемый период, какой размер затрат понесло предприятие и какую чистую прибыль получило предприятие в ходе своей деятельности.

Анализируя отчет о прибылях и убытках, можно сделать вывод насколько организация работает эффективно, какая рентабельность, динамику развития, слабые и сильные стороны предприятия.

Результаты деятельности предприятия оценивается по абсолютным и относительным показателям:

- ✓ прибыль (убыток) от продаж;
- ✓ прибыль (убыток) до налогообложения;
- ✓ чистая прибыль;
- ✓ показатели рентабельности (активов, продаж общая, продаж чистая и т. д.).

Следует отметить, что показатель рентабельности продаж общий имеет значение для органов государственной власти, по которому они делают взаимосвязь финансового состояния предприятия и формирования бюджета по оплате налогов.

Показатель рентабельности продаж чистый имеет значение для акционеров и потенциальных кредиторов.

Прежде всего, проанализируем отчет о прибылях и убытках АО «Р.В.С.». Отчет очень важен, т. к. именно данный документ отражает эффективность работы предприятия и позволяет увидеть размер выручки за рассматриваемый период и расходов, которые связаны с получением этой выручки.

Основные показатели, которые отражены в данном отчете являются выручка, себестоимость продаж, расходы, прибыль на разных стадиях (валовая, от продаж, до налогообложения и чистая).

Горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках за период 2016 – 2017 гг. представлен в таблице 2.1. По горизонтальному анализу мы сможем увидеть динамику роста по статьям.

Таблица 2.1 – Горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках за период 2016 – 2017 гг.

Наименование показателя	2016 г.	2017 г.	Отклонение показателя	
			%	тыс. руб.
<b>Выручка</b>	<b>831 424</b>	<b>755 837</b>	<b>-9,09</b>	<b>-75 587</b>
Себестоимость продаж	(726 177)	(574 653)	-20,87	-151 524
<b>Валовая прибыль (убыток)</b>	<b>105 247</b>	<b>181 184</b>	<b>72,15</b>	<b>75 937</b>

Окончание таблицы 2.1

Наименование показателя	2016 г.	2017 г.	Отклонение показателя	
			%	тыс. руб.
Управленческие расходы	(175 571)	(142 395)	-18,90	-33 176
<b>Прибыль (убыток) от продаж</b>	<b>(70 324)</b>	<b>38 789</b>	<b>-155,16</b>	<b>109 113</b>
Проценты к получению	40	55	37,50	15
Проценты к уплате	(5654)	(4406)	-22,07	-1248
Прочие доходы	53 591	50 689	-5,42	-2902
Прочие расходы	(62 250)	(72 232)	16,04	9982
Прибыль (убыток) до налогообложения	(84 597)	12 895	-115,24	97 492
Текущий налог на прибыль	0	(4 967)		4967
Изменение отложенных налоговых обязательств	(495)	179	-136,16	674
Изменение отложенных налоговых активов	9204	(3546)	-138,53	-12 750
Прочее	(1302)	(3303)	153,69	2001
<b>ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (убыток)</b>	<b>(77 190)</b>	<b>1258</b>	<b>-101,63</b>	<b>78 448</b>

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности АО «Р.В.С.»

Цель вертикального анализа финансовой отчетности является анализ изменения структуры финансовых показателей за анализируемый период. Используется для диагностики, но не дает оценку финансовому состоянию предприятия.

Далее проведем вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках АО «Р.В.С.» и результаты анализа представим в таблице 2.2. Вертикальный анализ поможет оценить, какой из показателей оказал наибольшее влияние на показатель чистой прибыли предприятия.

Таблица 2.2 – Вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках АО «Р.В.С.» за период 2016 – 2017 гг.

Наименование показателя	Данные отчета, тыс. руб.		Результат, %		Изм. Доли
	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.	
<b>Выручка</b>	<b>831 424</b>	<b>755 837</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	-
Себестоимость продаж	(726 177)	(574 653)	87,34	76,03	-11,310
<b>Валовая прибыль (убыток)</b>	<b>105 247</b>	<b>181 184</b>	<b>12,66</b>	<b>23,97</b>	<b>11,310</b>
Управленческие расходы	(175 571)	(142 395)	21,12	18,84	-2,280
<b>Прибыль (убыток) от продаж</b>	<b>(70 324)</b>	<b>38 789</b>	<b>-8,46</b>	<b>5,13</b>	<b>13,590</b>
Проценты к получению	40	55	0,00	0,01	0,002
Проценты к уплате	(5654)	(4406)	0,68	0,58	-0,100
Прочие доходы	53 591	50 689	6,45	6,71	0,260
Прочие расходы	(62 250)	(72 232)	7,49	9,56	2,070
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	<b>(84 597)</b>	<b>12 895</b>	<b>-10,17</b>	<b>1,71</b>	<b>11,880</b>
Текущий налог на прибыль	-	(4967)	0,00	0,66	0,660
Изменение отложенных налоговых обязательств	(495)	179	0,06	0,02	0,080

## Окончание таблицы 2.2

Наименование показателя	Данные отчета, тыс. руб.		Результат, %		Изм. Доли
	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.	
Изменение отложенных налоговых активов	9204	(3546)	1,11	-0,47	-1,580
Прочее	(1302)	(3303)	-0,16	-0,44	0,280
<b>ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (убыток)</b>	<b>(77 190)</b>	<b>1258</b>	<b>-9,28</b>	<b>0,17</b>	<b>9,450</b>

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности АО «Р.В.С.»

Состояние дебиторской и кредиторской задолженностей необходимо оценивать комплексно:

- 1) предварительный анализ и планирование предельного объема дебиторской и кредиторской задолженности с учетом возможностей организации и объема инвестиций в данную задолженность;
- 2) определение степени кредитоспособности и платежеспособности клиента до заключения договора и отслеживание изменений в процессе сотрудничества;
- 3) отслеживание изменения уровня задолженности и принятие соответствующих решений по предотвращению негативных последствий в режиме реального времени;
- 4) анализ возможностей дебиторской и кредиторской задолженности по срокам и размерам;
- 5) анализ сильных и слабых сторон деятельности организации;
- 6) анализ частных и комплексных финансовых показателей.

Проведем комплексный анализ дебиторской и кредиторской задолженности в несколько этапов:

- ✓ наличие и динамика изменение задолженности по данным бухгалтерской отчетности;
- ✓ детальный анализ состояния и изменения задолженности по видам.

Анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности предприятия следует начать с общей оценки динамики ее объемов. Повышение или снижение дебиторской задолженности оказывает значительное влияние на финансовое положение предприятия и от контроля за ее движением зависят сроки исполнения по обязательствам предприятия.

Оценив динамику каждой задолженности в отдельности, рассмотрим каждую статью в отдельности, определим долю в оборотных активах, ее структуру, удельный вес задолженности и приступим к качественному анализу.

Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности проведем по данным бухгалтерской отчетности АО «Работы Взрывные Специальные» за 2015 – 2017 гг. представим в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ динамики и структуры дебиторской задолженности АО «Р.В.С.» за 2015 – 2017 гг.

Статья баланса	2016 г.		2016 г.		2017 г.		Отклонение 2017 г., %	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2015 г.	2016 г.
<b>Дебиторская задолженность, в т. ч.</b>	<b>206 694</b>	<b>100</b>	<b>268 832</b>	<b>100</b>	<b>185 791</b>	<b>100</b>	<b>-10</b>	<b>-31</b>

Окончание таблицы 2.3

Статья баланса	2016 г.		2016 г.		2017 г.		Отклонение 2017г., %	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2015 г.	2016 г.
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	18 782	9	13 658	5	8787	5	-53	-36
Расчеты с покупателями и заказчиками	146 530	71	206 009	77	135 182	73	-8	-34
Расчеты по налогам и сборам	388	0	1	0	419	0	8	41800
Расчеты с подотчетными лицами	551	0	1655	1	308	0	-44	-81
Расчеты с персоналом по прочим операциям	14 817	7	14 555	5	12 823	7	-13	-12
Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	25 626	12	32 954	12	28 271	15	10	-14

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности АО «Р.В.С.»

Анализ структуры и динамики кредиторской задолженности проведем по данным бухгалтерской отчетности АО «Работы Взрывные Специальные» за 2015 – 2017 гг. представим в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Анализ динамики и структуры кредиторской задолженности АО «Р.В.С.» за 2015 – 2017 гг.

Статья баланса	2016 г.		2016 г.		2017 г.		Отклонение 2017г., %	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2015 г.	2016 г.
<b>Кредиторская задолженность, в т. ч.</b>	<b>219 411</b>	<b>100</b>	<b>339 420</b>	<b>100</b>	<b>291 737</b>	<b>100</b>	<b>33</b>	<b>-14</b>
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	79 607	36	135 159	40	131 851	45	66	-2
Расчеты с покупателями и заказчиками	43 994	20	93 604	28	79 291	27	80	-15
Расчеты по налогам и сборам	26 196	12	39 422	12	29 044	10	11	-26
Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	9691	4	13 462	4	11 211	4	16	-17
Расчеты с персоналом по оплате труда	17 309	8	39 484	12	19 700	7	14	-50
Расчеты с подотчетными лицами	166	0	42	0	552	0	233	1214
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	40 098	18	12 138	4	10 812	4	-73	-11
Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	2350	1	6109	2	9276	3	295	52

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности АО «Р.В.С.»

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности включает комплекс взаимосвязанных вопросов, относящихся к оценке финансового положения предприятия [21, с. 45].

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

Анализ ликвидности баланса позволяет получить сведения о платежеспособности предприятия и степени его экономической устойчивости в текущий момент времени.

Для проведения анализа платежеспособности все активы и пассивы условно разделим на несколько групп в зависимости от степени ликвидности. Для активов по скорости превращения в денежные, а для пассивов по степени возрастания сроков обязательств. Анализ динамики изменения активов и пассивов представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Анализ динамики изменения активов и пассивов (горизонтальный) АО «Р.В.С.»

Наименование	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
A1 (самые ликвидные активы)	27 293	4,51	3153	0,49	57 853	10,07
A2 (среднереализуемые активы)	206 694	34,14	268 832	41,68	185 791	32,34
A3 (медленнореализуемые активы)	93 815	15,50	113 877	17,66	130 728	22,76
A4 (труднореализуемые активы)	277 579	45,85	259 142	40,18	200 089	34,83
<b>Итого</b>	<b>605 382</b>	<b>100,00</b>	<b>645 004</b>	<b>100,00</b>	<b>574 462</b>	<b>100,00</b>
П1 (наиболее срочные обязательства)	219 411	36,24	339 420	52,62	291 737	50,78
П2 (краткосрочные пассивы)	4560	0,75	4123	0,64	3854	0,67
П3 (долгосрочные пассивы)	93 431	15,43	90 670	14,06	66 823	11,63
П4 (постоянные пассива)	287 979	47,57	210 790	32,68	212 047	36,91
<b>Итого</b>	<b>605 382</b>	<b>100,00</b>	<b>645 004</b>	<b>100,00</b>	<b>574 462</b>	<b>100,00</b>

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности АО «Р.В.С.»

Анализ ликвидности баланса представлен в таблице 2.6. По результатам, которого можно сказать, что баланс АО «Работы Взрывные Специальные» в 2017 году можно считать балансом с нормальной ликвидностью.

Таблица 2.6 – Анализ ликвидности баланса АО «Р.В.С.»

2015 г.	2016 г.	2017 г.
A1 < П1	A1 < П1	A1 < П1
A2 > П2	A2 > П2	A2 > П2
A3 > П3	A3 > П3	A3 > П3
A4 < П4	A4 > П4	A4 < П4



Структуру средств предприятия и их источники увидим из вертикального анализа, представленного в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Анализ структуры активов и пассивов (вертикальный) АО «Р.В.С.»

Наименование	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение 2017 г., тыс. руб.		Относительное отклонение 2017 г., %		Темп роста 2017 г., ТД	
				2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
А1 (самые ликвидные активы)	27 293	3153	57 853	30 560	54 700	111,97	1734,8 7	2,12	18,35
А2 (среднереализуемые активы)	206 694	268 832	185 791	-20 904	-83 041	-10,11	-30,89	0,90	0,69
А3 (медленнореализуемые активы)	93 815	113 877	130 728	36 913	16 851	39,35	14,80	1,39	1,15
А4 (труднореализуемые активы)	277 579	259 142	200 089	-77 490	-59 053	-27,92	-22,79	0,72	0,77
<b>Итого</b>	<b>605 382</b>	<b>645 004</b>	<b>574 462</b>	<b>-30 920</b>	<b>-70 542</b>	<b>-5,11</b>	<b>-10,94</b>	<b>0,95</b>	<b>0,89</b>
П1 (наиболее срочные обязательства)	219 411	339 420	291 737	72 326	-47 683	32,96	-14,05	1,33	0,86
П2 (краткосрочные пассивы)	4560	4123	3854	-706	-269	-15,48	-6,52	0,85	0,93
П3 (долгосрочные пассивы)	93 431	90 670	66 823	-26 608	-23 847	-28,48	-26,30	0,72	0,74
П4 (постоянные пассива)	287 979	210 790	212 047	-75 932	1257	-26,37	0,60	0,74	1,01
<b>Итого</b>	<b>605 382</b>	<b>645 004</b>	<b>574 462</b>	<b>-30 920</b>	<b>-70 542</b>	<b>-5,11</b>	<b>-10,94</b>	<b>0,95</b>	<b>0,89</b>

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности АО «Р.В.С.»

Для оценки платежеспособности предприятия проведем анализ ликвидности баланса. Для этого сопоставим итоги групп по активу и пассиву.

В современных экономических условиях деловая активность становится одним из основных факторов успешного развития предприятия. Она проявляется в динамичном развитии предприятия, достижении поставленных целей, эффективном использовании экономического потенциала [24, с. 69].

Анализ деловой активности отражает эффективность размещения капитала в различных его активах. Для ее оценки используют качественные и количественные показатели.

Дебиторская задолженность – это оборотные активы производственного процесса предприятия, которые временно размещены у заказчика для получения денежной массы в дальнейшем. Если выплаты по договору заказчик задерживает, предприятия, недополучившие денежные средства может понести убытки. При

резком увеличении просроченных обязательств заказчиками ведет к падению платежеспособности предприятия.

Рассчитаем коэффициенты деловой активности таких показателей, как дебиторская задолженность, кредиторская задолженность и оборотных активов. К основным коэффициентам относятся коэффициенты оборачиваемости вышеперечисленных показателей, а также количество оборотов каждого из показателей и период их оборота.

Посчитаем оборачиваемость каждого показателя, а также долю и период оборота.

Дебиторская задолженность:

1. Доля дебиторской задолженности в текущих активах показывает, насколько эффективно происходит вливание капитала предприятия в сторонние предприятия и как скоро заказчики погашают недоимку

$$ДЗ_a = \frac{ДЗ}{А} \cdot 100\%.$$

2. Средняя дебиторская задолженность – среднеарифметическое значение дебиторской задолженности за определенный период

$$Ср. ДЗ = \frac{ДЗ_n + ДЗ_k}{2},$$

где  $ДЗ_n$  – дебиторская задолженность на начало (стр. 1230), тыс. руб.;

$ДЗ_k$  – дебиторская задолженность на конец (стр. 1230), тыс. руб.

3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности отображает быстроту возврата средств за товары (услуги)

$$К_{об.ДЗ} = \frac{Выручка}{Ср.сальдоДЗ}.$$

4. Период оборота дебиторской задолженности показывает среднее время отсрочки платежей

$$ПО ДЗ = \frac{365 \text{ дней}}{К_{об.ДЗ}}.$$

Вышеперечисленные коэффициенты деловой активности, характеризующие дебиторскую задолженность представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Показатели деловой активности, характеризующие дебиторскую задолженность АО «Р.В.С.»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение 2017 г		Относительное отклонение 2017 г., %	
				2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
Доля ДЗ в текущих активах, %	34,00	42,00	32,00	-2,00	-10,00	-6	-24
Доля ДЗ в оборотных активах, %	63,00	70,00	50,00	-13,00	-20,00	-21	-29
Средняя дебиторская задолженность Ср.ДЗ, тыс. руб.	241 943,00	237 763,00	227 311,00	-14 632,00	-10 452,00	-6	-4

### Окончание таблицы 2.8

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение 2017 г		Относительное отклонение 2017 г., %	
				2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности Коб.ДЗ	2,45	3,50	3,33	0,88	-0,17	36%	-5%
Период погашения дебиторской задолженности ППДЗ, дней	149,00	104,00	110,00	-39,00	6,00	-26%	6%

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности АО «Р.В.С.»

#### Кредиторская задолженность:

1. Доля кредиторской задолженности в текущих пассивах

$$КЗ_{\Pi} = \frac{КЗ}{\Pi} \cdot 100\%,$$

где  $\Pi$  – пассив баланса (стр. 1700), тыс. руб.

2. Средняя кредиторская задолженность – среднеарифметическое значение кредиторской задолженности за определенный период

$$Ср. КЗ = \frac{КЗ_{н} + КЗ_{к}}{2},$$

где  $КЗ_{н}$  – кредиторская задолженность на начало (стр. 1520), тыс. руб.;

$КЗ_{к}$  – кредиторская задолженность на конец (стр. 1520), тыс. руб.

3. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности отображает, насколько быстро предприятие рассчитывается по своим обязательствам

$$К_{об.КЗ} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Ср.сальдоКЗ}}.$$

4. Период оборота кредиторской задолженности показывает среднее количество дней необходимое для погашения обязательств

$$ПО КЗ = \frac{365 \text{ дней}}{К_{об.КЗ}}.$$

Вышеперечисленные коэффициенты деловой активности, характеризующие кредиторскую задолженность представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Показатели деловой активности, характеризующие кредиторскую задолженность АО «Р.В.С.»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение 2017 г		Относительное отклонение 2017 г., %	
				2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
Доля КЗ в текущих пассивах, %	36,00	53,00	51,00	15	-2,00	42	-4
Средняя кредиторская задолженность Ср.КЗ, тыс. руб.	227 948,00	279 416,00	315 579,00	87 630,00	36 163,00	38	13

Окончание таблицы 2.9

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение 2017 г.		Относительное отклонение 2017 г., %	
				2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности Коб.КЗ	2,60	2,98	2,40	-0,20	-0,58	-8	-19
Период погашения кредиторской задолженности ПП КЗ, дней	140,00	122,00	152,00	12,00	30,00	9	25

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности АО «Р.В.С.»

Оборотные активы (запасы):

1. Среднегодовая стоимость оборотных активов задолженность – среднеарифметическое значение размера оборотных активов

$$\text{Ср. ОА} = \frac{\text{ОА}_\text{н} + \text{ОА}_\text{к}}{2},$$

где  $\text{ОА}_\text{н}$  – оборотные средства на начало (стр. 1200), тыс. руб.;

$\text{ОА}_\text{к}$  – оборотные средства на конец (стр. 1200), тыс. руб.

2. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов характеризует интенсивность и рациональность использования оборотных средств предприятием

$$\text{К}_{\text{об.ОА}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Ср.сальдо ОА}}$$

3. Период оборота оборотных активов отражает срок, в течении которого вложения предприятия возвращаются к нему обратно

$$\text{ПО ОА} = \frac{365 \text{ дней}}{\text{К}_{\text{об.ОА}}}$$

Вышеперечисленные коэффициенты деловой активности, характеризующие оборотные активы представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Показатели деловой активности, характеризующие оборотные активы АО «Р.В.С.»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение 2017 г.		Относительное отклонение 2017 г., %	
				2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
Среднегодовая стоимость оборотных активов Ср.А, тыс. руб.	338 880,00	356 832,00	380 117,00	41 237,00	23 285,00	12	7
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов Коб.ОА	2,23	2,33	1,99	-0,24	-0,34	-11	-15

### Окончание таблицы 2.10

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение 2017 г.		Относительное отклонение 2017 г., %	
				2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
Период оборота активов, дней	164,00	157,00	183,00	19,00	26,00	12	17

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности АО «Р.В.С.»

Для полноты картины рассчитаем еще ряд важных показателей деловой активности АО «Работы Взрывные Специальные».

1. Ресурсоотдача – показывает оборачиваемость средств, которые вложены в активы, и показывает, эффективно ли используются активы для получения дохода и прибыли

$$K_{об.А} = \frac{\text{Выручка}}{(A_n + A_k)/2},$$

где  $A_n$  – активы на начало периода (стр. 1600), тыс. рублей;

$A_k$  – активы на конец периода (стр. 1600), тыс. рублей.

2. Период оборота активов отражает срок, в течение которого оборачиваются активы

$$ПО А = \frac{365 \text{ дней}}{K_{об.А}}.$$

Собственный капитал – это совокупность средств, принадлежащих владельцам предприятия на правах собственности и приносящих прибыль в любой форме.

Собственный капитал включает:

- ✓ инвестируемая часть, т. е. вложенная собственниками в предприятие;
- ✓ накопленная часть, созданная в процессе деятельности предприятия.

Функциями собственного капитала:

- 1) оперативная, которая служит для поддержания непрерывной деятельности предприятия;
- 2) защитная, которая направлена на защиту капитала кредиторов и возмещение убытков организации;
- 3) распределительная, которая связана с участием в распределении полученной прибыли;
- 4) регулирующая, которая определяет возможности и масштабы привлечения заемных источников финансирования, а также участия отдельных субъектов в управлении организацией.

3. Среднегодовая стоимость собственного капитала – среднеарифметическое значение размера собственного капитала

$$Ср. СК = \frac{СК_n + СК_k}{2},$$

где  $СК_n$  – собственный капитал на начало (стр. 1300), тыс. руб.;

$СК_k$  – собственный капитал на конец (стр. 1300), тыс. руб.

4. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала показывает интенсивность и рациональность использования собственных средств предприятием, характеризует его деловую активность

$$K_{об.СК} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Ср.сальдо СК}}$$

5. Период оборота собственного капитала отражает срок оборота собственного капитала

$$ПО\ СК = \frac{365\ \text{дней}}{K_{об.СК}}$$

6. Среднегодовая стоимость материально-производственных запасов – среднеарифметическое значение размера материально-производственных запасов

$$\text{Ср. МПЗ} = \frac{\text{МПЗ}_н + \text{МПЗ}_к}{2},$$

где  $\text{МПЗ}_н$  – материально-производственные запасы на начало (стр. 1210), тыс. руб.;

$\text{МПЗ}_к$  – материально-производственные запасы на конец (стр. 1210), тыс. руб.

7. Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов показывает скорость оборота материально-производственных запасов

$$K_{об.МПЗ} = \frac{\text{Себестоимость}}{\text{Ср.сальдо МПЗ}}$$

8. Период оборота материально-производственных запасов

$$ПО\ МПЗ = \frac{365\ \text{дней}}{K_{об.МПЗ}}$$

9. Фондоотдача – характеризует эффективность использования основных средств предприятия

$$K_{\phi} = \frac{\text{Выручка}}{(\text{ОС}_н + \text{ОС}_к)/2},$$

где  $\text{ОС}_н$  – основные средства на начало периода (стр. 1150), тыс. рублей;

$\text{ОС}_к$  – основные средства на конец периода (стр. 1150), тыс. рублей.

Показывает, сколько выручки приходится на единицу стоимости основных средств.

Сравнительный анализ фондоотдачи проводится в динамике.

10. Продолжительность операционного цикла – период времени от момента покупки сырья и материалов до оплаты произведенной продукции

$$T_{оц} = ПО\ ДЗ + ПО\ МПЗ$$

11. Продолжительность финансового цикла – показывает продолжительность движения денежных средств на предприятии от оплаты сырья и материалов поставщикам до реализации готовой продукции (оказания услуг). Иными словами это продолжительность погашения между кредиторской и дебиторской задолженностью

$$T_{\phi} = T_з + T_{дз} - T_{кз},$$

где  $T_{\phi}$  – продолжительность финансового цикла, дней;

$T_з$  – период оборота запасов, дней;

$T_{дз}$  – период оборота дебиторской задолженности, дней;

$T_{кз}$  – период оборота кредиторской задолженности, дней.

Данный показатель указывает степень «здоровья» предприятия.

Продолжительность финансового цикла следует анализировать в динамике. Чем больше финансовый цикл, тем больше временной период «изъятия» денежных средств. Уменьшение этого значения в динамике говорит об эффективных управленческих решениях в использовании оборотного капитала предприятия. На финансовую устойчивость предприятия оказывает прямое влияние тенденция изменения финансового цикла.

12. Коэффициент устойчивости экономического роста – отражает темпы развития предприятия за счет главного внутреннего источника – собственной прибыли. Данный показатель считается итоговым

$$RR = \frac{\text{ЧП} - \text{дивиденды}}{(\text{СК}_н + \text{СК}_к) / 2},$$

где  $RR$  – коэффициент устойчивости экономического роста;

$\text{СК}_н$  – собственный капитал на начало периода, тыс. рублей;

$\text{СК}_к$  – собственный капитал на конец периода, тыс. рублей.

Рост показателя свидетельствует о повышении платежеспособности, ликвидности, расширении производственных мощностей за счет финансовых собственных источников, а снижение об обратном.

Если значение коэффициента устойчивости экономического роста низкое, а сумма чистой прибыли высокая, то это означает, что высокая доля прибыли распределяется среди собственников, поэтому меньше средств вкладывается в развитие предприятия. Для исправления ситуации предприятию необходимо изменить текущую политику распределения прибыли и выплаты дивидендов.

Расчет вышеперечисленных коэффициентов произведем на основании бухгалтерской отчетности и представим в таблице 2.11

Таблица 2.11 – Показатели деловой активности АО «Р.В.С.»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение 2017 г. ( $\Delta$ )		Относительное отклонение 2017 г., %	
				2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
Ресурсоотдача (коэффициент оборота авансируемого капитала)	1,93	1,33	1,24	-0,69	-0,09	-36	-7
Период оборота активов	189,00	274,00	294,00	105,00	20,00	56	7
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,87	3,33	3,58	1,70	0,24	91	7
Период оборота СК	195,00	109,00	102,00	-93,00	-7,00	-48	-6
Коэффициент оборачиваемости МПЗ	7,66	7,80	5,13	-2,53	-2,67	-33	-34
Период оборота МПЗ	48,00	47,00	71,00	23,00	24,00	48	51

Окончание таблицы 2.11

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение 2017 г. (Δ)		Относительное отклонение 2017 г., %	
				2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
Фондоотдача	2,26	3,35	3,64	1,37	0,29	60	9
Продолжительность операционного цикла	197,00	151,00	181,00	-16,00	30,00	-8	20
Продолжительность финансового цикла	57,00	29,00	29,00	-28,00	0,00	-49	0
Коэффициент устойчивости экономического роста	-0,30	-0,36	-0,05	0,25	0,31	-83	-86

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности АО «Р.В.С.»

Следующим этапом оценки влияния изменения размера дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние является определение финансовых коэффициентов.

Все коэффициенты финансового анализа можно разделить на коэффициенты характеризующие платежеспособность в краткосрочной и долгосрочной перспективе и коэффициенты эффективности финансовой и нефинансовой.

Для оценки платежеспособности в краткосрочной перспективе рассчитаем коэффициенты ликвидности. Главной задачей, которых определить величину покрытия обязательств предприятия его активам, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата) [23, с. 117].

К этой группе относятся коэффициент текущей ликвидности, коэффициент промежуточной ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности.

1. Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия) – характеризует степень покрытия оборотных активов оборотными пассивами в краткосрочный период

$$K_{т.л.} = \frac{OA}{ЗС+КЗ+Пр.обяз.},$$

где OA – оборотные активы (стр. 1200), тыс. руб.;

ЗС – заемный капитал (стр. 1510), тыс. руб.;

КЗ – кредиторская задолженность (стр. 1520), тыс. руб.;

Пр. обяз. – прочие обязательства (стр. 1550), тыс. руб.

2. Коэффициент промежуточной ликвидности – характеризует степень покрытия краткосрочных обязательств с помощью денежных средств, быстрореализуемых ценных бумаг и краткосрочной дебиторской задолженностью

$$K_{п.л.} = \frac{ДЗ+ФВ+ДС}{ЗС+КЗ+Пр.обяз.},$$

где ДЗ – дебиторская задолженность (стр. 1250), тыс. руб.;

ФВ – финансовые вложения (стр. 1240), тыс. руб.;

ДС – денежные средства (стр. 1230), тыс. руб.



3. Коэффициент абсолютной ликвидности – характеризует степень покрытия своих обязательств с помощью наиболее ликвидных активов

$$K_{\text{а.л.}} = \frac{\text{ФВ+ДС}}{\text{ЗС+КЗ+Пр.обяз.}}$$

В таблице 2.12 ниже представлены коэффициенты ликвидности и их нормативные значения.

Таблица 2.12 – Коэффициенты ликвидности АО «Р.В.С.»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Норматив
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	1,46	1,12	1,27	$\geq 1,5 \div 2,5$
Коэффициент промежуточной ликвидности или быстро ликвидных активов	1,04	0,79	0,82	$\geq 0,7$
Коэффициент абсолютной ликвидности или чистых быстро ликвидных активов	0,12	0,01	0,20	$\geq 0,2$

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности АО «Р.В.С.»

В хозяйственной практике применяются три основных показателя рентабельности: рентабельность предприятия, собственного капитала и продаж.

1. Рентабельность предприятия (активов) – показатель эффективности, с которой используются основные фонды

$$ROA = \frac{\text{ЧП}}{\text{А}} \cdot 100\%,$$

где ЧП – чистая прибыль (стр. 2400), тыс. руб.

2. Рентабельность собственного капитала – показывает, насколько эффективно использовались вложенные в предприятие деньги

$$ROE = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} \cdot 100\%.$$

3. Рентабельность продаж – показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле

$$ROS = \frac{\text{ЧП}}{\text{Выручка}} \cdot 100\%,$$

где Выручка – выручка (стр. 2110), тыс. руб.

В таблице 2.13 ниже представлены показатели рентабельности и их нормативные значения:

Таблица 2.13 – Показатели рентабельности АО «Р.В.С.»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Рентабельность предприятия, %	-9,25	-11,97	0,22
Рентабельность собственного капитала, %	-19,45	-36,62	0,59
Рентабельность продаж, %	-9,46	-9,28	0,17

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности АО «Р.В.С.»

Финансовая устойчивость является отражением стабильности превышения доходной части баланса над расходной. Финансовая устойчивость отражает соотношение собственных и заемных средств, темпы накопления собственных средств, достаточное обеспечение материальных оборотных средств собственными источниками [22].

Рассчитаем коэффициенты, относящиеся к группе финансовой устойчивости. В отличие от коэффициентов ликвидности, которые отражают платежеспособность предприятия в краткосрочной перспективе, коэффициенты финансовой устойчивости отражают платежеспособность предприятия в долгосрочной перспективе.

К группе этих коэффициентов относятся коэффициент автономии, коэффициент капитализации и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

1. Коэффициент автономии (финансовая независимость) – показывает долю собственных источников в финансировании активов фирмы. Чем выше доля собственных средств, тем больше возможностей у предприятия справиться с непредвиденными обстоятельствами

$$K_a = \frac{СК}{А},$$

где СК – собственный капитал (стр. 1300), тыс. руб.,

А – активы (стр. 1600), тыс. руб.

2. Коэффициент капитализации – показывает, как предприятие зависит от заемных средств. Чем выше данный коэффициент, тем привлекательнее становится предприятие для инвесторов. Для кредиторов, наоборот, чем меньше коэффициент, тем для них предпочтительнее, т.к. это говорит о том, что предприятие находится в зависимости от заемного капитала

$$K_k = \frac{ДЗС+КЗС}{СК},$$

где ДЗС – долгосрочный заемный капитал (стр. 1400), тыс. руб.;

КЗС – краткосрочный заемный капитал (стр. 1500), тыс. руб.

3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами – показывает, достаточно ли у предприятия собственных оборотов для хозяйственной деятельности

$$K_{об.СОС} = \frac{СК-ВА}{ОА},$$

где ВА – внеоборотные активы (стр. 1100), тыс. руб.

4. Коэффициент финансовой устойчивости – показывает, стабильность предприятия. По данному коэффициенту можно судить размер долгосрочных и устойчивых источников финансирования предприятия

$$K_{ф.уст.} = \frac{СК+ДЗС}{П}.$$

В таблице 2.14 ниже представлены показатели финансовой устойчивости и их нормативные значения.

Таблица 2.14 – Показатели финансовой устойчивости АО «Р.В.С.»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Норматив
Коэффициент автономии	0,48	0,33	0,37	$K \geq 0,5$
Коэффициент капитализации	1,10	2,06	1,71	$< 0,7$
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,03	-0,13	0,03	$K > 0,1$
Коэффициент финансовой устойчивости	0,60	0,44	0,46	$K \geq 0,75$

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности АО «Р.В.С.»

На рисунке 2.1 представлена динамика коэффициентов финансовой устойчивости АО «Р.В.С.» за 2015 – 2017 гг.

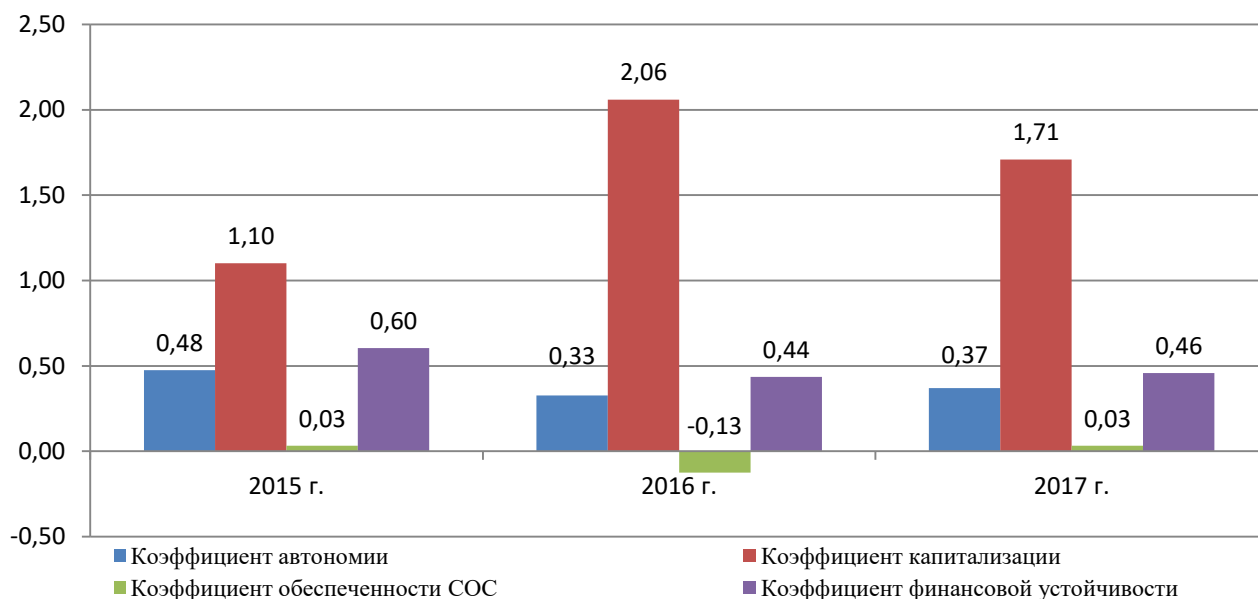


Рисунок 2.1 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости АО «Р.В.С.» за 2015 – 2017 гг.

Также различают относительные и абсолютные показатели, характеризующие использование запасов и затрат. Удовлетворительная платежеспособность предприятия подтверждается следующими абсолютными показателями – наличие собственных оборотных средств на начало и конец отчетного периода, наличие собственных заемных источников финансирования запасов, общая величина основных источников формирования запасов.

1. Наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода

$$СОС = СК - ВОА,$$

где СОС – собственные оборотные средства на конец расчетного периода, тыс. рублей;

ВОА – внеоборотные активы, тыс. рублей.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов

$$СДИ = СОС + ДКЗ,$$

где СДИ – собственные и долгосрочные заемные источники финансирования запасов, тыс. рублей;

ДКЗ – долгосрочные кредиты и займы, тыс. рублей.

3. Общая величина основных источников формирования запасов

$$ОИЗ = СДИ + ККЗ,$$

где ОИЗ – общая величина основных источников формирования запасов, тыс. рублей;

ККЗ – краткосрочные кредиты и займы, тыс. рублей.

По результатам вышеперечисленных абсолютных показателей определим три показателя обеспеченности запасов источниками их финансирования.

1. Излишек «+» / недостаток «-» СОС

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{З}$$

2. Излишек «+» / недостаток «-» СДИ

$$\Delta \text{СДИ} = \text{СДИ} - \text{З}$$

3. Излишек «+» / недостаток «-» общей величины основных источников покрытия запасов

$$\Delta \text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - \text{З}$$

Абсолютные показатели, характеризующие использование запасов представлены в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Абсолютные показатели, характеризующие использование запасов АО «Р.В.С.»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Наличие СОС на конец расчетного периода	10 400	-48 352	11 958
Наличие собственных и долгосрочных источников финансирования запасов	87 822	21 896	63 399
Общая величина источников формирования запасов	327 803	385 862	374 373

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности АО «Р.В.С.»

Показатели обеспеченности запасов источниками их финансирования представим в таблице 2.16

Таблица 2.16 – Показатели обеспеченности запасов источниками их финансирования АО «Р.В.С.»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Излишек/недостаток СОС	-74 391	-149 708	-110 785
Излишек/недостаток СДИ	3031	-79 461	-59 344
Излишек/недостаток ОИЗ	243 011	284 506	251 629

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности АО «Р.В.С.»

Для определения типа финансовой устойчивости АО «Работы Взрывные Специальные» в 2017 году показатели из таблицы 2.15 запишем в виде трехмерной матрицы

$$M_{2017} = (\Delta \text{СОС}; \Delta \text{СДИ}; \Delta \text{ОИЗ}).$$

При этом, если показатель из таблицы 2.15 имеет недостаток «-», то в матрице это обозначается как 0, в противном случае – 1.

### **Выводы по разделу 2**

Мы определили, что каждый руководитель, заботясь о финансовой устойчивости предприятия должен эффективно использовать оборотный капитал, и достичь в платежном балансе такого уровня, чтобы размер поступления денежных средств смогли покрыть текущие обязательства, а свободные финансы использовались эффективно.

Для достижения этих целей необходимо уравнивать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности соблюдая ряд мер для недопущения их просрочек.

Выявили, что увеличение дебиторской задолженности, равно как и ее уменьшение негативно влияет на предприятие. В то время как увеличение кредиторской задолженности можно рассматривать с двух сторон: с одной стороны, привлеченные заемные средства в обороте способствуют росту эффективности хозяйственной деятельности предприятия, с другой стороны высокая доля кредиторской задолженности считается признаком ухудшения платежеспособности.

Для оценки состояния дебиторской и кредиторской задолженности выполняется комплексный анализ в несколько этапов. При расчете финансовых показателей сравнивают фактические и нормативные значения. По итогам анализа делаются выводы и принимаются управленческие решения.

### 3. ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

#### 3.1 Оценка влияния эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью на платежеспособность предприятия

Для объективной оценки финансового состояния предприятия, а также обеспеченности финансов для погашения обязательств и руководству и работникам финансовых служб необходима оценка эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности.

Оценить влияние на управление дебиторской и кредиторской задолженности возможно лишь тогда, когда руководство предприятия и ответственные за данный процесс лица имеют всю достоверную информацию обо всех процессах.

Для принятия эффективных стратегических и тактических решений необходимо вести учет, контроль и анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности.

Источники информационного поля можно подразделить на три группы:

- ✓ плановые;
- ✓ учетные;
- ✓ внеучетные.

К первой группе относят текущие, перспективные, оперативные планы, сметы, калькуляции, ценники и др.

Ко второй группе относятся данные бухгалтерского, статистического и оперативного учета (экономический паспорт предприятия, куда сводятся данные о результатах хозяйственной деятельности за несколько периодов).

К третьей группе относятся документы, которые регулируют деятельность предприятия (законодательная база, акты ревизий и проверок, приказы предприятия, договора, техническая документация и т. д.).

Также информация подразделяется:

- ✓ по отношению к объекту (внешняя, внутренняя, основная, вспомогательная);
- ✓ по отношению к процессу (первичная, вторичная);
- ✓ по периодичности поступления (регулярная, эпизодическая).

В процессе анализа дебиторской и кредиторской задолженности рассмотрим изменения их величин, а также факторы, влияющие на динамику показателей.

Для оценки влияния эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности на платежеспособность исследуемого объекта АО «Работы Взрывные Специальные» в 2017 году был проведен финансовый анализ.

По горизонтальному анализу отчета о прибылях и убытках за период 2016 – 2017 гг. отраженному в таблице 2.1 мы увидели увеличение таких показателей как проценты к получению на 37,50 % (15 тыс. рублей), прочие расходы на 9982 тыс. рублей или 16,04 %.

По данным отчета видно, что управленческие расходы в 2017 году оптимизированы – сократились на 33 176 тыс. рублей (18,9 %). Это может служить косвенным доказательством, что снижение управленческих расходов

оправдали себя и в итоге у предприятия наблюдается прибыль от продаж в размере 38 789 тыс. рублей.

Выручка предприятия сократилась на 9,09 % или на 75 587 тыс. рублей, при этом значительное сокращение показывает себестоимость на 20,87 % или на 151 524 тыс. рублей. В результате валовая прибыль равная 181 184 тыс. рублей оказалась больше на 72,15 % в 2017 году, чем в предыдущий период. И это является хорошим признаком, т. к. в конечном итоге предприятию удалось получить чистую прибыль в размере 1258 тыс. рублей.

На рисунке 3.1 наглядно показано, как менялась выручка, себестоимость, валовая прибыль и чистая прибыль АО «Р.В.С.» в 2016 г. и 2017 г.

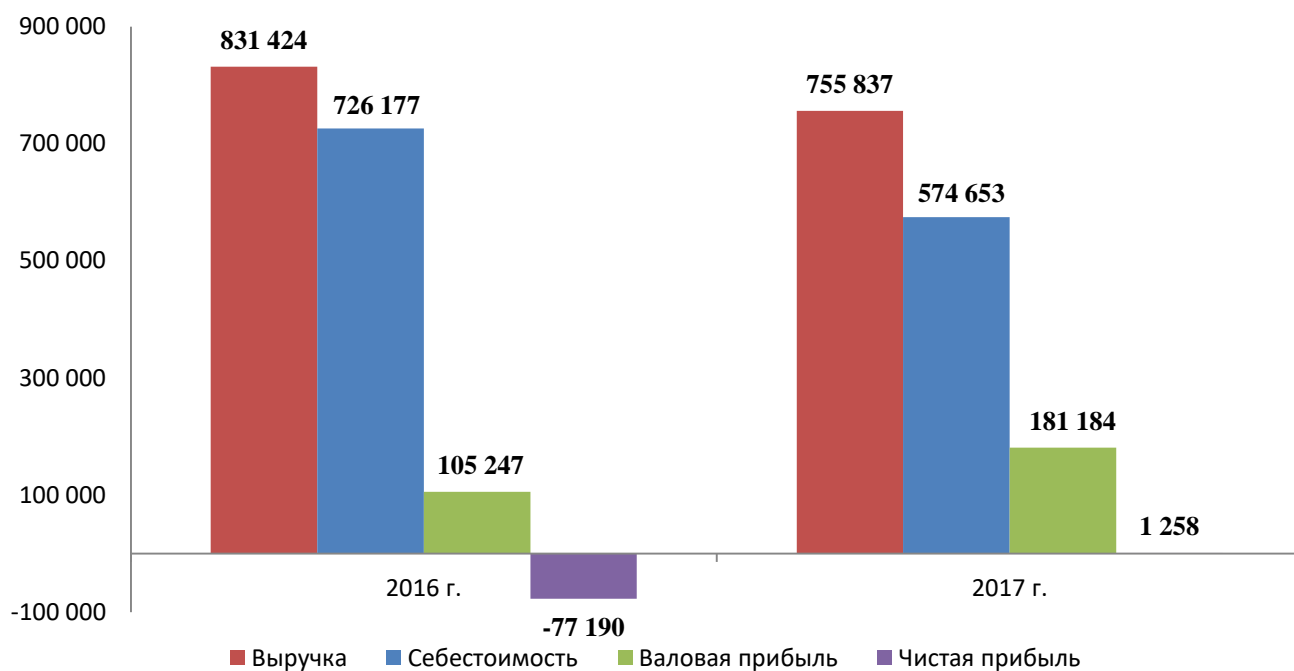


Рисунок 3.1 – Показатели отчета о прибылях и убытках АО «Р.В.С.» 2016 – 2017 гг., тыс. руб.

По вертикальному анализу отчета о прибылях и убытках за период 2016 – 2017 гг. отраженному в таблице 2.2 мы увидели, что на увеличение валовой прибыли повлияло сокращение доли себестоимости продаж в выручке выросла с 12,66 % до 23,97 %, что положительно сказалось на окончательном результате предприятия за 2017 год.

Из анализа динамики и структуры дебиторской задолженности, представленной в таблице 2.3, мы видим, что наибольший удельный вес в общей сумме дебиторской задолженности составляют расчеты с покупателями и заказчиками. По данной статье наблюдается снижение на 8 % к 2015 году и 34 % к 2016 году, что является позитивным фактором, т. к. уменьшение данного показателя говорит о восстановлении хозяйственной деятельности предприятия, наличия у предприятия активов, выход на новый уровень услуг.

Вместе с тем по статье баланса расчеты с поставщиками и подрядчиками в составе дебиторской задолженности показывает снижение на 36 %, т. е. предприятия стало меньше авансировать контрагентов.

Мы видим, что расчеты по налогам и сборам резко увеличивается в 2017 году, что означает переплату в бюджет.

По сравнению с 2016 годом статья баланса расчеты с подотчетными лицами также уменьшается на 81 %, это свидетельствует о том, что подотчетные лица стали меньше держать у себя наличные средства.

Статья баланса расчеты с персоналом по прочим операциям (выданные займы персоналу) также показывает снижение, что означает погашение персоналом своих договорных обязательств.

Из таблицы 2.4 видно, что статья пассивной части баланса расчеты с поставщиками и подрядчиками в составе кредиторской задолженности показывает резкое увеличение на 66 % к 2015 году и незначительное снижение 2 % к 2016 году. Статья пассивной части баланса расчеты с покупателями и заказчиками (полученные авансы от заказчиков) также увеличивается в 2017 году по сравнению к 2015 году на 80 %, но сокращается на 15 % к 2016 году.

По налогам и сборам и расчетам по социальному страхованию и обеспечению наблюдаем увеличение к 2015 году на 11 % и 16 % и сокращение 26 % и 17 % к 2016 году соответственно. Порадовало сокращение статьи баланса по расчетам с персоналом на 50 % к размеру 2016 г.

В целом по кредиторской задолженности можно сделать вывод, что ее размер к 2015 году увеличился на 33 %, а к 2016 году сократился на 14 %.

Анализ динамики изменения активов и пассивов представленный в таблице 2.5 показал, что валюта баланса АО «Р.В.С.» уменьшилось на 70 542 тыс. рублей или на 10,94 %, что свидетельствует о сокращении предоставляемых услуг по основной деятельности. В активе баланса наблюдаем снижение труднореализуемых активов на 22,79 %, а также снижение среднереализуемых активов, которые представляют собой дебиторскую задолженность на 30,89 %, что настораживает, т. к. это говорит о том, что у предприятия сократились объемы. В пассиве мы наблюдаем незначительное увеличение капитала на 0,6 %, а все остальные обязательства П1, П2, П3 показали сокращение.

Анализ структуры активов и пассивов представленный в таблице 2.7 выявил, что на конец 2017 года активы с мгновенной ликвидностью показывают рост до 10,07 %, но при этом значение дебиторской задолженности (А2) снизилось почти на 10 %. Уменьшился показатель А4 внеоборотных активов из-за уменьшения основных средств в результате их выбытия. Кредиторская задолженность хоть и немного снижена, но составляет более 50 % пассива баланса, в то время как доля собственный капитал занимает всего 36,91 % от размера пассива.

Проанализируем соотношения показателей активов и пассивов баланса.

1.  $A1 < П1$ , что свидетельствует о том, что активы с мгновенной ликвидностью, которыми располагает АО «Работы Взрывные Специальные» в 5 раз меньше, чем наиболее срочные пассивы, а значит предприятие не сможет мгновенно осуществлять платежи по срочным обязательствам.

2.  $A2 > П2$ , что свидетельствует о том, что быстрореализуемые активы с высокой ликвидностью в виде дебиторской задолженности способны покрыть пассивы с текущей срочностью.



3.  $A3 > ПЗ$ , что свидетельствует о том, что предприятие в краткосрочной перспективе может с помощью медленно реализуемые активы со средней ликвидностью возмещать пассивы с низкой срочностью.

4.  $A4 < П4$ , что свидетельствует о том, что собственного капитала хватает для пополнения оборотных средств.

Т. к. два неравенства имеют противоположный знак от оптимального соотношения, то ликвидность баланса считается отличный от абсолютного. Тем не менее баланс АО «Работы Взрывные Специальные» считается допустимым и относится к типу баланса с нормальной ликвидностью.

Коэффициент оборачиваемости является индикатором эффективности управления ресурсами предприятия. Используется для оценки коммерческой, финансовой и экономической деятельности предприятия.

При оценке коммерческой деятельности предприятия определяется, насколько эффективна система реализации продукции (оказания услуг). При оценке финансовой деятельности предприятия – зависимость от заемных средств. При оценке экономической деятельности – активность финансовых ресурсов, которыми рискует вкладчик.

По показателям, представленным в таблице 2.8, мы видим, что доля дебиторской задолженности в текущих активах по состоянию на 2017 год уменьшилась на 6 % по отношению к 2015 году и показала значительное уменьшение в размере 24 % по отношению к 2016 году. Это показывает, что структура имущества предприятия стало более мобильна. Средняя дебиторская задолженность также уменьшилась на 4 %. Оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась на 5 %, а период погашения увеличился на 6 дней, это говорит о том, что дебиторы стали хуже рассчитываться с предприятием.

Для наглядности сравнительного исследования доли дебиторской задолженности в текущих и оборотных активах представим на рисунке 2.

На рисунке 3.2 мы видим, что доля дебиторской задолженности в активах АО «Р.В.С.» показывает значительное увеличение в 2016 году до 42 %, но уменьшается до 32 % в 2017 году. Это свидетельствует о том, что в 2016 году наблюдались негативные процессы по погашению дебиторской задолженности.

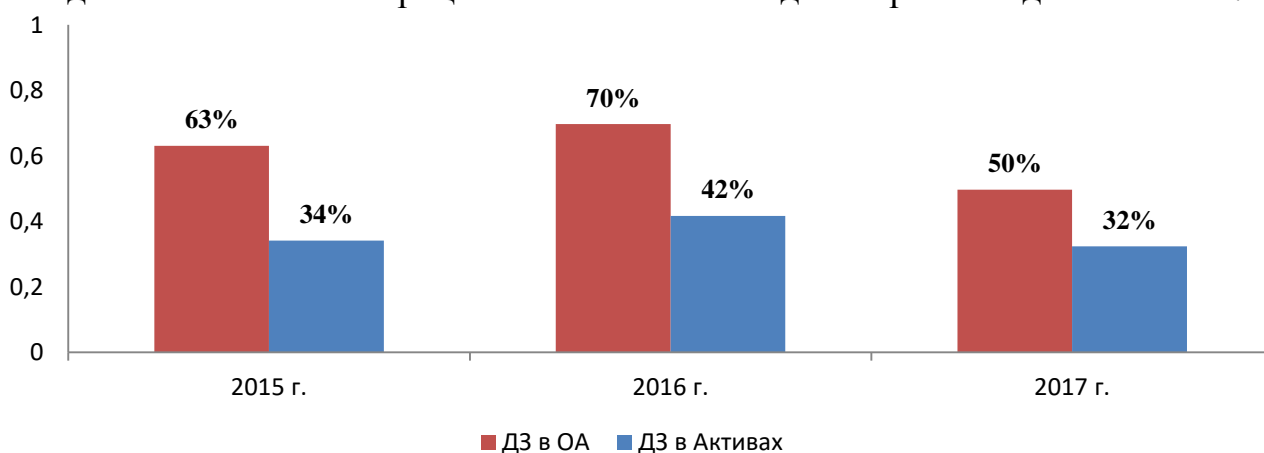


Рисунок 3.2 – Доля дебиторской задолженности в оборотных активах и в активах баланса

Следует вспомнить, что собой представляет дебиторская задолженность – оборотные активы предприятия, которые оно временно размещает у контрагента с целью извлечения в будущем прибыли. На подобные шаги многие предприятия вынуждены пойти для расширения сферы сбыта продукции и охвата рынка предоставляемых услуг. Именно отсрочка платежа несет скрытые для компании угрозы. Т. к. задержка выплат сверх предусмотренных договорными отношениями сроков или более того отказ контрагента возмещать материальные затраты означают для кредитора убытки.

Происходит так называемый кассовый разрыв: предприятие потратило собственные средства на изготовление продукции / услуги и передало его в собственность покупателю, но пока не получило на свой расчетный счет денежные средства за поставленную продукцию или оказанную услугу. До наступления срока оплаты дебиторская задолженность должна как-то финансироваться, при этом постоянно сохраняется риск, что оплата будет произведена заказчиком с опозданием или не произведена вовсе [32, с. 17].

Однако снижение данного показателя проанализируем с периодом погашения дебиторской задолженности. Мы видим, что период погашения дебиторской задолженности в 2015 году был самым высоким из анализируемых периодов и был равен 149 дням. В 2016 году период погашения дебиторской задолженности сокращается до 104 дней, однако показывает увеличение до 110 дней в 2017 году. Также, мы видим по таблице 2.1., что в 2017 году произошло также снижение выручки, поэтому здесь можно сказать, что уровень дебиторской задолженности снизится за счет падения объемов. В данном случае уместно говорить об упадке деловой активности.

Показатели, представленные в таблице 2.9, мы видим, что доля кредиторской задолженности в пассивах баланса в 2017 году уменьшилась на 4 %. Средняя кредиторская задолженность увеличилась на 13 %. Оборачиваемость кредиторской задолженности снизилась на 19 %, а период погашения возрос до 152 дней.

На рисунке 3.3 представлена доля кредиторской задолженности в краткосрочных обязательствах и в пассиве баланса.

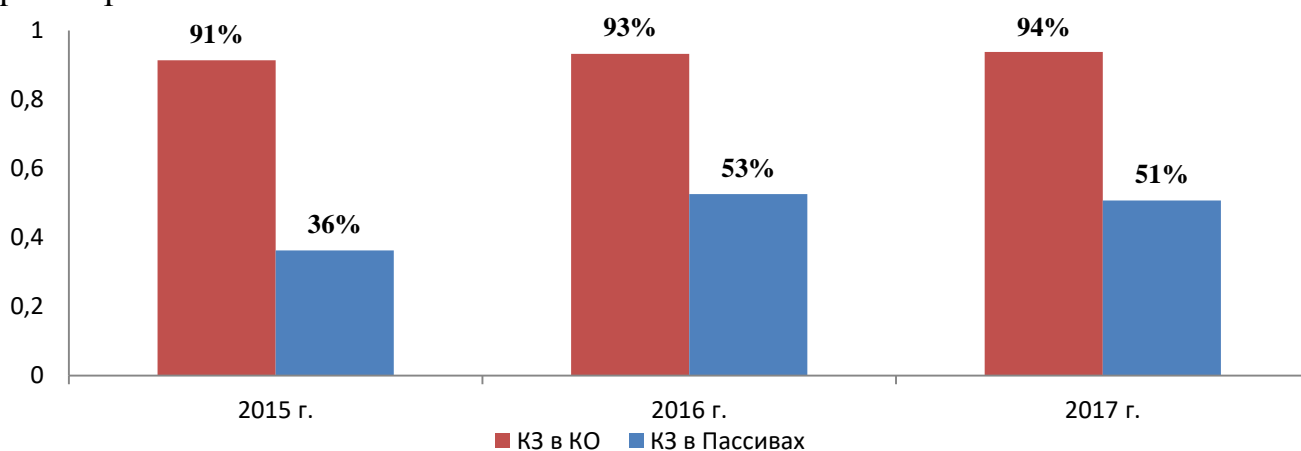


Рисунок 3.3 – Доля кредиторской задолженности в краткосрочных обязательствах и в пассиве баланса

Для вывода об эффективности работы предприятия по управлению дебиторской и кредиторской задолженности сравним показатели коэффициентов оборачиваемости каждой из задолженностей. Эффективная работы предприятия представлена соотношением  $K_{об.дз} < K_{об.кз}$ . В нашем случае  $K_{об.дз} = 3,33$ ,  $K_{об.кз} = 2,40$ , а это показывает неэффективность работы предприятия по управлению дебиторской и кредиторской задолженности. Анализ оборачиваемости задолженностей говорит нам об ухудшении финансовой устойчивости и снижении платежеспособности предприятия.

По показателям, представленным в таблице 2.10, мы видим, что доля среднегодовой стоимости оборотных активов возросла на 7 % или 23 285 тыс. рублей. Оборачиваемость оборотных активов снизилась на 15 %, а период их оборота увеличился на 17 % или на 26 дней.

По данным таблицы 2.11 мы видим, что в 2017 году коэффициент ресурсоотдачи показывает снижение на 7 %, что вполне объяснимо, т.к. выручка в этот год снизилась на 9,09%, а среднеарифметическое значение актива баланса показало снижение на 2,5 %. Соответственно период оборота активов увеличилось на 20 дней или 7 %.

Положительную динамику показывает коэффициент оборачиваемости собственного капитала. Его значение увеличивается до 3,33 в 2016 году и до 3,58 в 2017 году. Соответственно период оборота собственного капитала снизился с 195 дней до 109 дней в 2016 году и до 102 дней в 2017 году.

На рисунке 3.4 представлена динамика коэффициента оборачиваемости собственного капитала

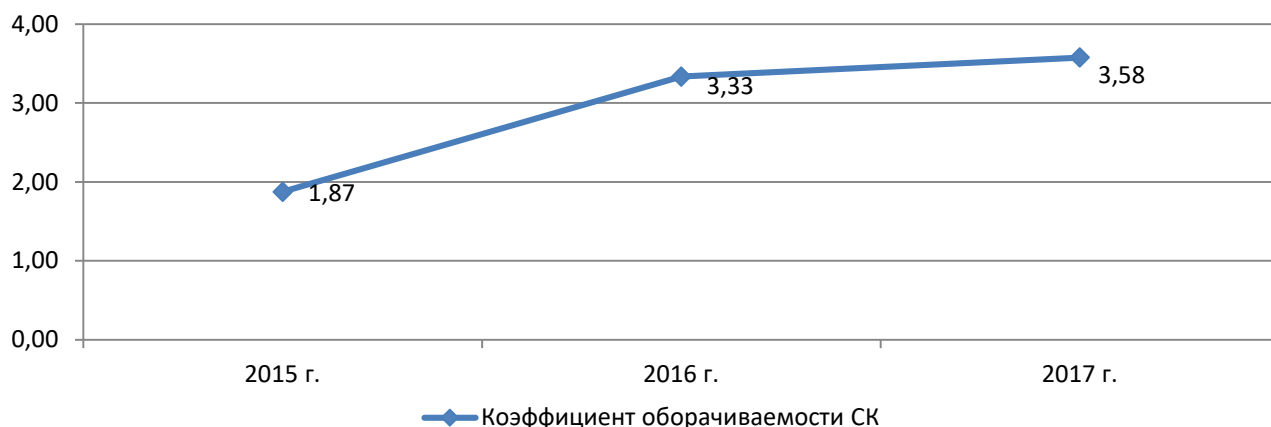


Рисунок 3.4 – Динамика коэффициента оборачиваемости собственного капитала

Одновременно мы наблюдаем снижение коэффициента оборачиваемости материально-производственных запасов в 2016 и 2017 гг. на 33 % и 34 % соответственно, что предсказуемо, т.к. показывает отчет о прибылях и убытках себестоимость в 2017 году снизилась на 20,87 %, а среднеарифметическое значение материально-производственных запасов увеличилась на 20,4 %. Период оборота МПЗ увеличился на 24 дня или 51,1 %.

Положительную динамику показал коэффициент фондоотдачи. Так в 2015 году на 1 рубль стоимости основных средств приходилось 2,26 рубля

выручки, в 2016 году – 3,35 рубля, а в 2017 году данный показатель равен 3,64 рубля, что выше предыдущего показателя на 8,7 % или 0,29 рубля.

Вследствие увеличения периодов оборота дебиторской задолженности и материально-производственных запасов в 2017 году увеличился и период операционного цикла на 20 % или 181 день.

Продолжительность финансового цикла показывает тенденцию к снижению, так данный показатель значительно снижен в 2016 году до 29 дней и остается таким в 2017 году.

Коэффициент устойчивости экономического роста на протяжении 2015 – 2017 гг. принимает отрицательное значение, что означает экономический спад предприятия, снижение платежеспособности, ликвидности и производственных мощностей.

Раскроем смысл коэффициентов представленных в таблице 2.12:

- 1) коэффициент текущей ликвидности к концу 2017 года составляет 1,27, что ниже общепринятой нормы, но выше 1, это говорит о том, что оборотные активы должны перекрыть краткосрочные обязательства;
- 2) коэффициент промежуточной ликвидности равный 0,82 показывает нам, что 82% краткосрочных обязательств предприятие может достаточно быстро покрыть активами;
- 3) коэффициент абсолютной ликвидности равный 0,2 показывает, что при возникновении срочных обязательств предприятие сможет немедленно погасить 20% за счет наличных средств.

Из данных таблицы 2.13 видно, что показатели рентабельности в 2017 году не превышают 1 %, но в сравнении с показателями 2015 – 2016 гг., где у АО «Р.В.С.» наблюдаются убытки, они показывают улучшение (рост) основных экономических показателей.

Показатели финансовой устойчивости, представленные в таблице 2.14 показывают следующее:

- 1) первый коэффициент – коэффициент автономии в 2017 году стал выше, чем в 2016 году, но не достиг нормативного, а это значит, что предприятие все еще остается зависимым от заемных средств;
- 2) значение второго коэффициента – коэффициента капитализации 1,71 в 2017 году превышает нормативное. С одной стороны высокий показатель говорит о том, что капитал предприятия используется не эффективно, но если сравнить его со значением 2016 года, то мы увидим, что предпринимаются некоторые меры для получения прибыли предприятия за отчетный период;
- 3) третий коэффициент финансовой устойчивости показывает в 2016 году отрицательное значение, это означает, что предприятие было в крайне неустойчивом финансовом положении. Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами в 2017 году достиг значения 0,03, это говорит о том, что львиная доля оборотных активов состоит из заемных средств.

Из показателей обеспеченности запасов источниками их финансирования таблицы 2.16 для АО «Работы Взрывные Специальные» матрица в 2017 году выглядит следующим образом

$$M_{2017} = (0; 0; 1).$$

Данная матрица еще раз подтверждает, что АО «Работы Взрывные Специальные» находится в неустойчивом финансовом состоянии, которое характеризуется обеспечением запасов за счет собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных заемных источников.

### 3.2 Модель оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности с целью обеспечения платежеспособности предприятия

Мы выяснили, что у АО «Работы Взрывные Специальные» несмотря на положительную динамику финансовых показателей, все еще снижен уровень платежеспособности и наблюдается неустойчивое финансовое положение.

Мы увидели, что управление дебиторской и кредиторской задолженности в 2017 году не достигли результатов, которые смогли бы вывести предприятие из кризисного положения, о чем свидетельствует соотношение  $K_{об.дз} < K_{об.кз}$ . Недостаточная проработанность вопросов оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности обуславливает необходимость поиска эффективных путей и методов управления задолженностями.

Рассмотрим несколько путей оптимизации дебиторской задолженности.

#### 1. Ежемесячный мониторинг состояния дебиторской задолженности.

Мониторинг будем проводить по срокам ее возникновения. Т.к. основными отсрочками платежа в заключаемых договорах являются 15 дней, 30 дней, 60 дней и 90 дней, то ранжирование дебиторской задолженности по срокам представим в виде таблицы 3.1. Ячейки сверхдоговорного срока закрасим розовым цветом, если цифра по какому-либо дебитору попадет в зону закрашенной ячейки, это будет свидетельствовать о просрочке платежа.

Таблица 3.1 – Ранжирование дебиторской задолженности АО «Р.В.С.» по срокам возникновения

Наименование дебитора	Отсрочка платежа по договору, дней	До 15 дней	16– 30 дней	31– 60 дней	61– 90 дней	более 90 дней	Итого, тыс. руб.	Доля задолженности дебитора в общей сумме задолженности
АО ЗСУ	30	161					161	0,00
ОАО Стагдок	30	47					47	0,00
ЕВРАЗ ЗСМК	90		1357	70	991		2419	0,02
ЕВРАЗ КГОК	60	27 359		1932			29 291	0,22
ЕВРАЗ НТМК	90	27 231		16 948	2360		46 539	0,34
ООО ПР	30					22 455	22 455	0,17
ООО Таймыруголь	30					25 909	25 909	0,19
ООО УСМ	90			441	2239		2679	0,02
ПАО НЛМК	60	1259	646				1905	0,01

### Окончание таблицы 3.1

Наименование дебитора	Отсрочка платежа по договору, дней	До 15 дней	16– 30 дней	31– 60 дней	61– 90 дней	более 90 дней	Итого, тыс. руб.	Доля задолженности дебитора в общей сумме задолженности
ПАО Северсталь	90			1537	2241		3778	0,03
<b>ИТОГО</b>	-	<b>56 056</b>	<b>2003</b>	<b>20 928</b>	<b>7832</b>	<b>48 364</b>	<b>135 182</b>	<b>1,00</b>
Доля ДЗ по сроку возникновения в общей сумме	-	0,41	0,01	0,16	0,06	0,36	1	

Источник: составлено по данным бухгалтерской отчетности АО «Р.В.С.»

По мере выявления недобросовестного дебитора составляется претензионное письмо и направляется в адрес дебитора допустившее просрочку платежа по договору. Если в срок установленный договором кредитор не получил ни ответа, ни платежа, то дело передается в юридический отдел для подачи искового заявления в арбитражный суд [31, с. 19].

#### 2. Контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности.

Для эффективного управления предприятием в целом, необходимо соблюдать баланс между размерами различных видов задолженности. Показатель, демонстрирующий соотношение между суммами задолженности дебиторов и обязательствами перед кредиторами рассчитывается как частное от деления. Он показывает, какая сумма дебиторской задолженности приходится на один рубль обязательств предприятия.

Предлагаю мониторинг данного соотношения проводить ежемесячно, данные вносить в таблицу 3.2

Таблица 3.2 – Мониторинг соотношения дебиторской и кредиторской задолженности АО «Р.В.С.»

Период	Дебиторская задолженность на конец периода, тыс. руб.	Кредиторская задолженность на конец периода, тыс. руб.	Соотношение ДЗ/КЗ
янв.17	237 809	325 749	0,73
фев.17	244 095	342 720	0,71
мар.17	242 756	329 212	0,74
апр.17	217 068	326 978	0,66
май.17	273 002	326 503	0,84
июн.17	309 089	354 735	0,87
июл.17	267 820	317 273	0,84
авг.17	250 326	310 840	0,81
сен.17	256 454	313 251	0,82

### Окончание таблицы 3.2

Период	Дебиторская задолженность на конец периода, тыс. руб.	Кредиторская задолженность на конец периода, тыс. руб.	Соотношение ДЗ/КЗ
окт.17	240 684	307 962	0,78
ноя.17	236 937	319 548	0,74
дек.17	185 791	291 737	0,64

Источник: составлено по данным бухгалтерской отчетности АО «Р.В.С.»

Нормативным значением соотношения дебиторской и кредиторской задолженностью считается 1,0.

На рисунке 3.5 представлена динамика соотношения дебиторской и кредиторской задолженности АО «Работы Взрывные Специальные» за 2017 год.

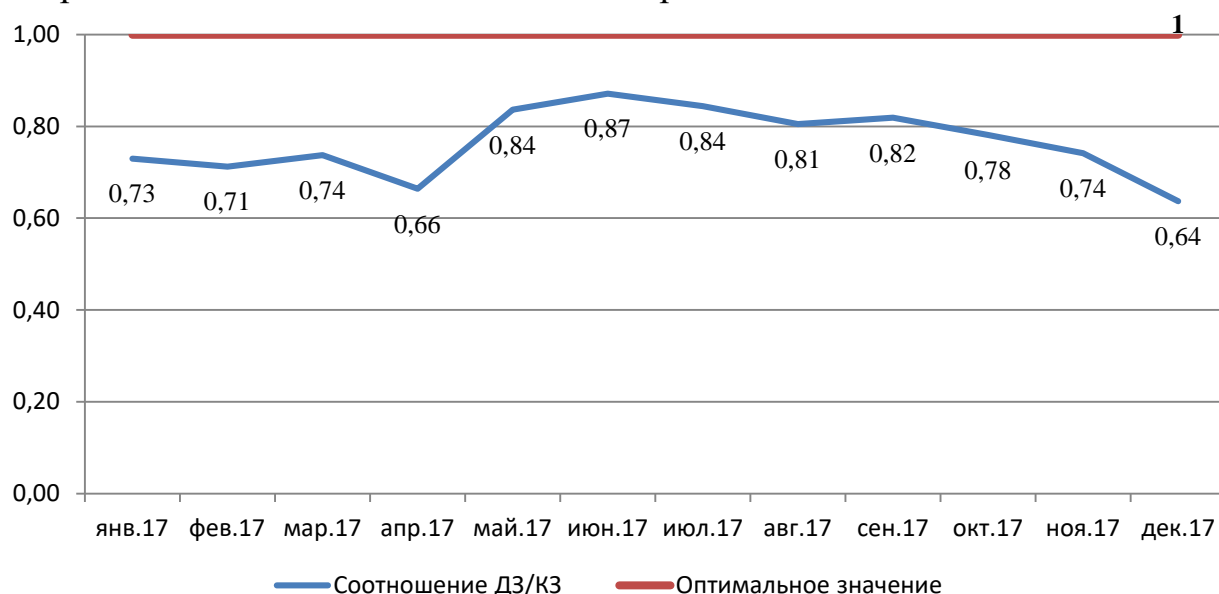


Рисунок 3.5 – Динамика соотношения ДЗ / КЗ АО «Р.В.С.» за 2017 год

3. Формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств заказчиками.

4. Определение регламента взыскания дебиторской задолженности.

В данном регламенте обязательно должны отражаться сроки и способы напоминания дебитору о дате платежа, срок и порядок взыскания, ответственные на каждом этапе управления кредиторской задолженностью. Регламент управления дебиторской задолженностью АО «Р.В.С.» представлен в таблице 3.3

Таблица 3.3 – Регламент управления дебиторской задолженностью АО «Р.В.С.»

Этап управления ДЗ	Процедура	Ответственное лицо / отдел
Срок оплаты не наступил	Заключение договора	Директор по производству
	Выполнение работ	Начальник подразделения
	Оформление акта выполненных работ	Начальник подразделения

### Окончание таблицы 3.3

Этап управления ДЗ	Процедура	Ответственное лицо / отдел
Срок оплаты не наступил	Выставление счета и счет-фактур	Финансовый отдел
	Определение срока погашения дебиторской задолженности в соответствии с условиями договора	Финансовый отдел
	За 2 дня до наступления критического срока оплаты выполнить звонок с напоминанием о скором наступлении срока оплаты, а при необходимости сверить сумму задолженности	Финансовый отдел
Просрочка до 3 дней	При неоплате в срок выполнить звонок с выявлением причин	Финансовый отдел
	Направление претензионного письма с указанием штрафных санкций и сроков погашения задолженности	Юридический отдел по данным финансового отдела
Просрочка от 3 до 10 дней	Ежедневные звонки с напоминанием	Финансовый отдел
	Официальная претензия (заказным письмом)	Юридический отдел
Просрочка от 10 до 30 дней	Ежедневные звонки с напоминанием	Финансовый отдел
	Переговоры с ответственными лицами дебитора и принятие всех возможных мер для досудебного урегулирования	Начальник подразделения
	Подготовка искового заявления	Юридическая служба
Просрочка более 30 дней	Подача искового заявления в арбитражный суд	Юридический отдел

5. Воспользуемся одним из способов рефинансирования дебиторской задолженности.

Из данных таблицы 3.1 мы видим, что преобладают договора с отсрочкой платежа 60 и 90 дней, поэтому для быстрого восполнения потребности в оборотном капитале воспользоваться факторингом. Основной функцией факторинга – предоставление финансовых средств поставщику услуг сразу после ее оказания или в срок предусмотренный договором факторинга.

Факторинг имеет ряд преимуществ перед банковскими кредитами:

- ✓ финансирование без предоставления залога для его получения;
- ✓ получение денежных средств именно тогда, когда предприятие в них нуждается, при наличии неоплаченных счетов-фактур;
- ✓ оплата процента за пользование денежными средствами только за тот промежуток времени, когда предприятие действительно ими пользуется.

Принципиальным отличием факторинга от кредита состоит в том, что кредит ориентирован на положительные показатели предприятия в прошедшем периоде, а факторинг ориентирован на текущие успехи.

Успешное управление дебиторской задолженностью поможет предотвратить дефицит оборотных средств и сохранить платежеспособность предприятия на должном уровне.

Как известно, управлять дебиторской и кредиторской задолженностью необходимо параллельно.



Для управления кредиторской задолженностью на практике применяются два основных принципа, которые заключаются в ее оптимизации и минимизации размеров [37, с. 99].

Оптимизация – поиск новых решений, оказывающих положительное влияние на кредиторскую задолженность.

Минимизация – механизм управления кредиторской задолженностью, при котором существующая кредиторская задолженность сводится к ее уменьшению, вплоть до полного погашения [36, с. 48].

Рассмотрим пути оптимизации кредиторской задолженностью.

1. Ранжирование кредиторской задолженности по срокам и отобразим это в таблице 3.4. Для наглядности просроченные суммы выделим зеленым цветом. Как только сумма задолженности попадает в закрашенную зону, значит, к данному контрагенту следует уделить пристальное внимание и незамедлительно принять меры по взысканию задолженности.

Таблица 3.4 – Ранжирование кредиторской задолженности АО «Р.В.С.»

Контрагент	Отсрочка а платежа, дней	Сумма задолженности, тыс. руб.							
		до 5 дней	от 6 до 15 дней	от 16 до 30 дней	от 31 до 60 дней	от 61 до 90 дней	от 91 до 180 дней	от 180 дней до 1 года	свыше 1 года
К1	60			1435	836	458		1642	358
К2	60		103	101	1003	1895	35		
К3	30		2126		641				
К4	30				10 905	4965			
К5	30		5104		758				345
К6	30			1278		1377	101	1478	522
К7	30		7456	2543	922	3789	1576		1200
К8	30	1055		538	422	235		312	53
К9	15			345		109	193		
К10	15		2011	399					
К11	15				18		379		160
К12	15		3433	336					
К13	15	1009		253					
К14	15		2095	1590	660		421		879
К15	10		4146		790	1545			
К16	10	1500	502	500					
К17	10			672					
К18	10	720	1790						
К19	10		2655	1219		1234			122

Окончание таблицы 3.4

Контрагент	Отсрочка платежа, дней	Сумма задолженности, тыс. руб.							
		до 5 дней	от 6 до 15 дней	от 16 до 30 дней	от 31 до 60 дней	от 61 до 90 дней	от 91 до 180 дней	от 180 дней до 1 года	свыше 1 года
К20	5		96			468			
К21	5	1090	373		1291				
К22	5		100		1002		73		
К23	5	1900				319			
К24	5	1059		401					
Прочие до 100 тыс. руб.	5	6562	9490	390	3802	2936	1309	1047	8891

Источник: составлено по данным бухгалтерской отчетности АО «Р.В.С.»

2. Правильный выбор формы задолженности (коммерческая или банковская) с целью минимизации процентных выплат. С крупными поставщиками начнем переговоры на предоставление отсрочки платежа для получения, так называемого товарного кредита. Основными преимуществами товарного кредита – нет необходимости предоставление залога и небольшая продолжительность оформления. Как правило, при уже существующем договоре поставки, составляется дополнительное соглашение, в котором отражается отсрочка платежа.

3. Недопущение образования просроченной задолженности, связанной с дополнительными затратами в виде штрафных санкций, пени, судебных расходов. Если в договоре с поставщиком прописан размер штрафных санкций из-за просрочки платежа, то данных контрагентов необходимо тщательно отслеживать.

4. Для уменьшения оттока денежных средств из оборота предприятия разграничим кредиторскую задолженность по степени их важности:

- ✓ разделим поставщиков по степени их важности для деятельности предприятия и ее прибыльности;
- ✓ рассмотрим взаимовыгодные схемы платежей;
- ✓ отложить осуществление платежей менее важным поставщикам;
- ✓ начнем поиск альтернативных поставщиков на более выгодных условиях поставки.

5. Мотивация персонала через премирование. Для этого разработаем положение о премировании сотрудников за лучшие условия договоров поставок, например получение скидки или отсрочки платежа.

### **3.3 Оптимальная политика управления дебиторской и кредиторской задолженностью и платежеспособность предприятия**

Отдав часть дебиторской задолженности в управление факторинговой компании, мы сможем улучшить балансовые показатели предприятия, т. к. это позволит АО «Работы Взрывные Специальные» уменьшить дебиторскую задолженность при неизменной величине кредиторской задолженности.

Для начала предлагаю отдать на факторинговое управление дебиторскую задолженность в сумме 78 249 тыс. рублей по следующим дебиторам:

- ✓ ЕВРАЗ ЗСМК с суммой 2419 тыс. рублей;
- ✓ ЕВРАЗ КГОК с суммой 29 291 тыс. рублей;
- ✓ ЕВРАЗ НТМК с суммой 46 539 тыс. рублей.

При этом строка баланса 1230 уменьшится до 107 542 тыс. рублей, а строка баланса 1250 увеличится до 134 259 тыс. рублей. В результате изменится коэффициент абсолютной ликвидности

$$K_{\text{а.л.сфакторингом}} = \frac{\text{ФВ+ДС}}{\text{ЗС+КЗ+Пр.обяз.}} = \frac{1843+134\,259}{3854+291\,737+0} = 0,46.$$

Как изменилась структура оборотных средств и значение коэффициента абсолютной ликвидности мы видим на рисунке 3.6.



Рисунок 3.6 – Изменение структуры оборотных средств баланса АО «Р.В.С.» с применением факторинга и значение коэффициента абсолютной ликвидности

Динамика изменения коэффициента абсолютной ликвидности с применением факторинга представлена на рисунке 3.7.

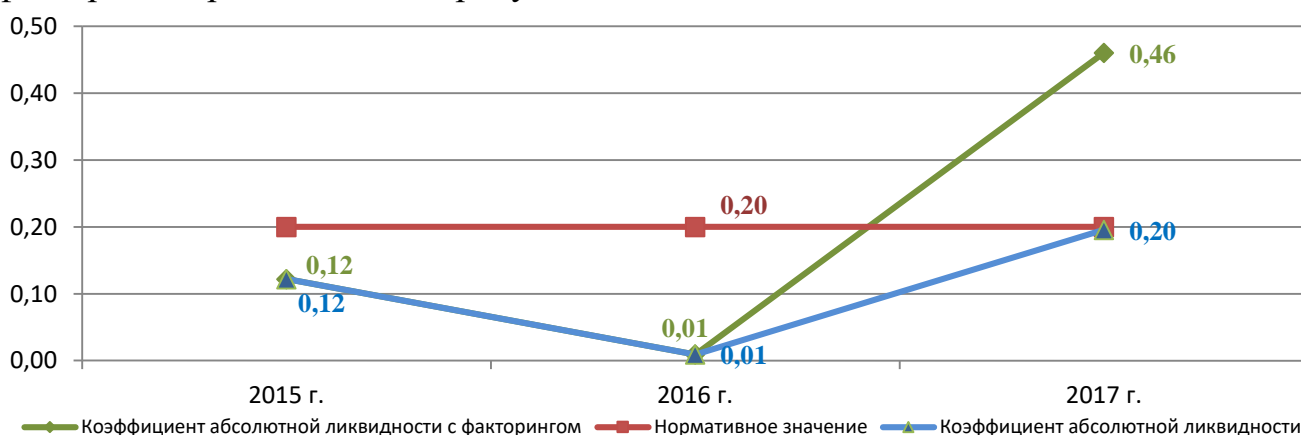


Рисунок 3.7– Динамика изменения коэффициента абсолютной ликвидности с применением факторинга

Кроме положительной динамики коэффициента абсолютной ликвидности факторинг оказал влияние и на продолжительность финансового цикла и оборачиваемость дебиторской задолженности.

Финансовый цикл – время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота предприятия.

Сократить продолжительность финансового цикла можно:

- ✓ уменьшить срок оборачиваемости дебиторской задолженности;
- ✓ увеличить срок оборачиваемости кредиторской задолженности.

Поскольку основной задачей факторинга является увеличение оборотного капитала, то мы будем уменьшать срок оборачиваемости дебиторской задолженности.

Т. к. строка 1230 с применением факторинга стала равна 107 542 тыс. рублей, то коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности станет равен

$$K_{\text{об.ДЗ с факторингом}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Ср.сальдоДЗ}} = \frac{755\,837}{(107\,542+268\,832)/2} = 4,02.$$

Продолжительность финансового цикла согласно таблице 2.10 в 2017 году равна 29 дням, если воспользоваться факторингом, то продолжительность финансового цикла АО «Работы Взрывные Специальные» к концу 2017 года станет

$$T_{\phi} = T_{з} + T_{\text{дз}} - T_{\text{кз}} = 71 + \frac{365}{4,02} - 152 = 10 \text{ дней.}$$

На рисунке 3.8 мы видим, что значение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности увеличилось более чем на 20 %.

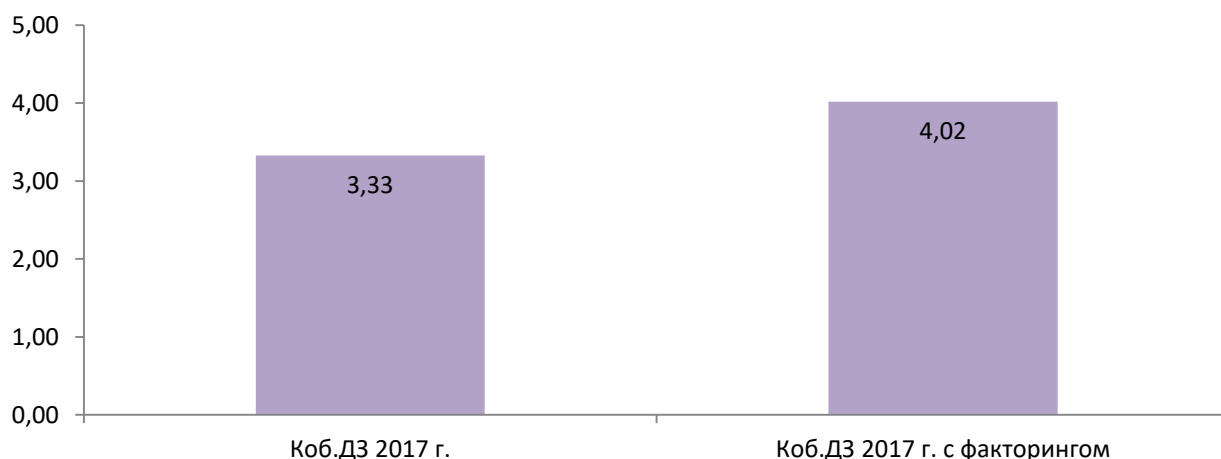


Рисунок 3.8 – Изменение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности с применением факторинга

Принято считать, что предприятие, которое в своей деятельности использует только собственный капитал максимально устойчиво. Но практика показывает, что грамотные менеджеры с помощью доступных кредитных денежных средств вполне могут достигать поставленных задач – максимизации прибыли, минимизации издержек, динамичного развития предприятия, финансовой устойчивости.

Определим этапы оптимальной политики управления кредиторской задолженности АО «Работы Взрывные Специальные».

1. Ежемесячно анализировать уровень и динамику общей суммы кредиторской задолженности, а также изучать ее состав и оборачиваемость кредиторской задолженности

2. Проанализировав таблицу ранжирования кредиторской задолженности составить индивидуальный график погашения образовавшейся задолженности с каждым контрагентом.

3. Провести переговоры с наиболее важными поставщиками материалов и услуг на заключение дополнительных соглашений с увеличением отсрочки платежа.

4. При пролонгации существующих договоров или заключении договоров с новыми поставщиками уделить особое внимание разделу «Ответственность заказчика» в части размера штрафных санкций за просрочку платежа.

5. Применение положения о премировании сотрудников за лучшие условия заключаемых договоров на поставку сырья.

### **Выводы по разделу 3**

Для принятия эффективных стратегических и тактических решений необходимо вести учет, контроль и анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности. Для этого анализируется отчет о прибылях и убытках, а также анализ динамики активов и пассивов по горизонтали и вертикали. Обязательным этапом является анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Изучается структура, доля, отклонение основных статей каждой из задолженности.

Анализируется платежеспособность и деловая активность предприятия по таким показателям как коэффициент оборачиваемости (ДЗ, КЗ, СК, МПЗ, ОА), период оборота, ресурсоотдача, фондоотдача, продолжительности операционного и финансового циклов, коэффициенты ликвидности и рентабельности. Кроме того рассчитываются показатели финансовой устойчивости: коэффициент автономии, капитализации, обеспеченности собственными оборотными средствами.

Затем полученные данные сравниваются с нормативными значениями и по результатам анализа принимаются важные стратегические решения по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью.

Подытожим влияние факторинга на финансовые показатели АО «Работы Взрывные Специальные» в конце 2017 года.

1. В структуре оборотных активов уменьшилась дебиторская задолженность, и увеличились денежные средства.

2. Коэффициент абсолютной ликвидности увеличился с 0,196 до 0,46.

3. Коэффициент оборота дебиторской задолженности увеличился с 3,33 до 4,02, что на 20,7 % больше показателя 2017 года без факторинга.

4. Период финансового цикла сократился на 65,5 % с 29 дней до 10 дней.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Еще раз подчеркнем, что управление дебиторской и кредиторской задолженностью является очень важной задачей на предприятии и от выбранной системы управления задолженностями во много зависит прибыль и конкурентоспособность предприятия.

Эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженности обеспечивает своевременные взаиморасчеты с контрагентами, включая расчеты с поставщиками товаров и услуг. Кроме того подобный процесс является основным для поддержания необходимых параметров ликвидности, финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

За счет проведения мероприятий и оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности менеджеры предприятия могут повысить скорость оборачиваемости денежных средств, выстроить взаимоотношения с бюджетом по уплате налогов таким образом, чтобы не иметь штрафных санкций. Подобные мероприятия будут иметь благотворное влияние на экономические показатели вне зависимости от вида его деятельности.

Мы выяснили, что дебиторская задолженность отвлекает денежные средства из оборота предприятия, тем самым отрицательно влияя на платежеспособность предприятия, поэтому необходимо сокращать сроки ее взыскания.

Напротив, кредиторская задолженность увеличивает оборотный капитал и, только правильно распоряжаясь «бесплатными» деньгами можно сохранить платежеспособность предприятия.

В ходе проведенного анализа выяснилось, что коэффициент абсолютной ликвидности, который характеризуют платежеспособность в краткосрочной перспективе в 2017 году приблизились к нормативному значению, в то время как показатель 2016 года был в 20 раз меньше. Вместе с тем, коэффициент автономии показал, что предприятие все еще зависимо от заемных средств. Но по итогам 2017 года предприятие получило прибыль, об это говорят коэффициенты рентабельности, которые стали положительными, по сравнению с 2016 годом. Коэффициенты оборачиваемости исследуемых задолженностей показывают нам в анализируемом периоде неэффективную работу предприятия по управлению дебиторской и кредиторской задолженности, но можно с уверенностью сказать, что специалисты предприятия работают в направлении по оздоровлению финансового состояния путем оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности.

В поисках оптимизации размеров дебиторской и кредиторской задолженностей для АО «Работы Взрывные Специальные» предлагается.

1. Ранжировать дебиторскую и кредиторскую задолженность по срокам возникновения.
2. Контролировать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. При этом стремится, чтобы данное соотношение было приближено к 1,0.
3. Предусмотреть во всех договорах с заказчиками систему штрафных санкций за просрочку платежа.

4. Предусмотреть в договорах с поставщиками товарный кредит с целью минимизации размера штрафных санкций.

5. Соблюдать разработанный регламент взыскания дебиторской задолженности.

6. Недопускать образования просроченной кредиторской задолженности.

7. Разделять кредиторскую задолженность по степени важности для деятельности предприятия.

8. Разработать положение о премировании сотрудников заключивших с поставщиками договора с наиболее выгодными условиями.

9. Воспользоваться наиболее доступным банковским продуктом для увеличения оборотного капитала – факторингом.

Как показал анализ, пополнение оборотного капитала с помощью факторинга изменит структуру оборотных средств и улучшит коэффициент абсолютной ликвидности даже выше нормативного значения. Кроме этого сократится продолжительность финансового цикла и коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, что положительно скажется на экономической составляющей предприятия.

Более того у предприятия появится возможность своевременно рассчитываться с персоналом по заработной плате и своевременно рассчитываться с бюджетом по оплате налогов и взносов без начисления штрафных санкций.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 и 2. Полный сборник кодексов. – М.: Юристь, 2008. – 356 с.
2. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебник / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2008. – 653 с.
3. Безруких, П.С. Бухгалтерский учет: учебник / П.С. Безруких. – М.: Бухгалтерский учет, 2002. – 719 с.
4. Пятов, М.Л. Управление обязательствами организации: учебник / М.Л. Пятов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 256 с.
5. Тихомиров, Е.В. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия: учебник для вузов / Е.В. Тихомиров. – М.: Академия, 2010. – 384 с.
6. Ван Хорн, Дж. Основы финансового менеджмента: пер.с англ. /Дж. Ван Хорн, Дж.М. Вахович. –М.: Изд.дом «Вильямс», 2010. – 1225 с.
7. Приказ Минстроя России от 29.07.1998 № 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 № 1598). – СПС «КонсультантПлюс».
8. Поляк, Г.Б. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Г.Б. Поляк. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2014. – 527 с.
9. Лемещенко, Г.Л. Отражение дебиторской задолженности в финансовой отчетности / Г.Л. Лемещенко, Е.Ю. Тарасова // Аудиторские ведомости. – 2004. – № 11. – С. 115.
10. Донцова, Л.В. Анализ бухгалтерской отчетности: учебник/ Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис. – 2009. – 224 с.
11. Интернет энциклопедия. – <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3>.
12. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организации (утв. Госкомстатом России 28.11.2002). – СПС «КонсультантПлюс».
13. Шуляк, П.Н. Финансы предприятия: учебник / П.Н. Шуляк. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. – 96 с.
14. Стражев, В.И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / В.И. Стражев. – Минск: Выш.шк., 2008. – 527 с.
15. Петров, А.М. Концептуальные подходы к анализу платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия / А.М. Петров // Вопросы Экономики и Права. – 2013. – № 60. – С. 48.
16. Приказ Минстроя России от 01.12.2010 № 157н (ред. от 31.03.2018) «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению» (зарегистрировано в Минюсте



- России 30.12.2010 № 19452). – СПС «КонсультантПлюс».
17. Басовский, Л.Е. Современный стратегический анализ: учебник / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 256 с.
  18. Губина, О.В. Сравнительный анализ финансового состояния и деловой активности организации / О.В. Губина, Е.В. Иванеева // Вестник ОрелГИЭТ. – 2010. – № 4. – С. 31.
  19. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / М.В. Косолапова, В.А. Свободин – М.: Дашков и К, 2011. – 246 с.
  20. Петрова, Л.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие для вузов / Л.В. Петрова, Н.А. Гнатущенко, Т.П. Фролова. – М.: Издательство Московского государственного открытого университета, 2009. – 179 с.
  21. Павлова, Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: учебное пособие / Л.Н. Павлова. – М.: Банки и биржи, 2009. – 284 с.
  22. Каримова, Р.А. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности / Р.А. Каримова // Молодой ученый. – 2015. – № 10. – С. 15–16.
  23. Лисовская, И.А. Финансовый менеджмент: Полный курс МВА / И.А. Лисовская. – М.: Рид Групп, 2011. – 352 с.
  24. Миннибаева, К.А. Экономический анализ: учебное пособие / К.А. Миннибаева. – Б.: Изд. БГТИ, 2008. – 220 с.
  25. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99: Приказ МФ РФ от 6 мая 1999 № 32н. – СПС «КонсультантПлюс».
  26. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика. – 2008. – 432 с.
  27. Зарипова, Г.А. Повышение финансовой устойчивости предприятия / Г.А. Зарипова // Финансы. – 2006. – № 36. – С. 11.
  28. Миннибаева, К.А. Обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами / К.А. Миннибаева, В.В. Остапенко // Финансовый менеджмент. – 2011. – № 4. – С. 5.
  29. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.Л. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: Кнорус, 2009 – 224 с.
  30. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2010. – 448 с.
  31. Аристархова, М.К. Особенности классификации, предотвращения роста и погашения дебиторской задолженности предприятия / М.К. Аристархова, Ш.Н. Валиев // Современные аспекты экономики. – 2009. – № 7. – С. 31.
  32. Данилочкина, Н.Г. Финансовый контроллинг на страже дебиторки. – <http://upr.ru/article>  
FINANSOVYY\_KONTROLLING\_NA\_STRAZHE\_DEBITORKI-945
  33. Вакуленко, Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений: учебное пособие / Т.Г. Вакуленко, Л.Ф. Фомина. –

М.: Герда, 2013. – 281 с.

- 34.Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби Проспект, 2007. – 1024 с.
- 35.Брунгильд, С.Г. Управление дебиторской задолженностью: учебное пособие / С.Г. Брунгильд.– М.: АСТ, 2007. – 257 с.
- 36.Богомолов, А.М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент системы внутреннего контроля в организации / А.М. Богомолов // Современный бухучет. – 2004. – № 5. – С. 46–51
- 37.Скрипченская, Т.А. Повышение эффективности системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия / Т.А. Скрипченская // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2016. – № 38. – С. 97–101

## ПРИЛОЖЕНИЕ А