

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой
_____ А.В. Прохоров
_____ 20__ г.

Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2020.11464. ВКР

Руководитель работы
ст. преподаватель кафедры СОТ
_____ О.Г. Шаповалова
_____ 20__ г.

Автор работы
студент группы ДО–551
_____ Ю.П. Давыдова
_____ 20__ г.

Нормоконтролер
ст. преподаватель кафедры СОТ
_____ Е.Н. Бородина
_____ 20__ г.

Челябинск 2020

АННОТАЦИЯ

Давыдова Ю.П. Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия. – Челябинск: ЮУрГУ, 2020, ДО–551, 61 с., 6 ил., 22 табл., библиогр.список – 66 наим., 1 прил., 12 л. плакатовф. А4.

Объектом выпускной квалификационной работы является дебиторская задолженность предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «Прессбюро»

В выпускной квалификационной работе выявлены основы управления дебиторской задолженностью предприятия, разработана методика анализа эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия, проведен анализ эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «Прессбюро», разработаны рекомендации по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «Прессбюро», определен экономический эффект реализации предложенных мероприятий.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость и могут применяться ООО «Прессбюро» в процессе управления дебиторской задолженностью предприятия.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	8
1.1 Понятие, сущность, особенности управления дебиторской задолженностью	8
1.2. Показатели и методика анализа дебиторской задолженности	12
2 АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО «ПРЕССБЮРО»	19
2.1 Анализ динамики и структуры дебиторской задолженности	19
2.2 Анализ состава, структуры и оборачиваемости дебиторской задолженности	24
2.3 Анализ показателей качества и ликвидности дебиторской задолженности	26
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО «ПРЕССБЮРО»	35
3.1 Разработка рекомендаций по управлению дебиторской задолженностью	35
3.2 Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий методом прогнозирования	46
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	54
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	56
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Направление и виды анализа дебиторской задолженности	61

ВВЕДЕНИЕ

Современные условия хозяйствования характеризуются предоставлением субъектам предпринимательской деятельности полной хозяйственной самостоятельности в выборе рынков сбыта продукции, поставщиков и подрядчиков, в поиске источников финансирования. Учитывая указанное, теоретики и практики особое внимание уделяют взаиморасчетам предприятия в финансовой среде. Анализ, контроль и прогнозирование дебиторской задолженности является одним из наиболее сложных и дискуссионных вопросов, обусловленных возникновением неплатежей.

Большое значение приобретает анализ и контроль задолженности, как важнейшего инструмента управления денежными потоками и эффективности их использования, поддержки ежедневной платежеспособности предприятия.

Эффективное управление дебиторской задолженностью предприятия означает четкое понимание содержания и классификационных признаков, которые должны быть разносторонними и удобными для решения учетных задач.

Исследованию проблем анализа, контроля и прогнозирования дебиторской задолженности посвятили работы отечественные и зарубежные ученые, в частности такие, как И.А. Бланк, Ф.Ф. Ефимова, Н.И. Верхоглядова, С.Б. Ильина, А.Н. Кияшко, Н.А. Матицына, И.В. Орлов, Е.Е. Сиверс, В.П. Шило и другие.

Анализ результатов их исследований свидетельствует о повышенном внимании к вопросам дебиторской задолженности, что связано с необходимостью учета изменений современной бизнес-среды. Это заставляет субъектов хозяйствования находить новые подходы к оптимизации этого процесса, обрабатывать новые формы и методы анализа дебиторской задолженности, разрабатывать системы оценки показателей состояния расчетов с использованием новейших достижений в области современных информационных технологий для автоматизации обработки нужной информации и принятия соответствующих управленческих решений.

Вместе с тем, изучение научных трудов и практика хозяйственной деятельности свидетельствуют о наличии спорных вопросов, среди которых можно выделить проблемы классификации задолженности в системе бухгалтерского учета.

Целью работы является рассмотрение критериев и признаков анализа, контроля и управления дебиторской задолженностью, разработка мероприятий для их эффективного управления на предприятии.

Для достижения поставленной цели в работе необходимо решить следующие задачи.

1. Изучить теоретические и методологические вопросы дебиторской задолженности организации.
2. Провести анализ расчетов с дебиторами.
3. Разработать мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженностью.

Объектом исследования является ООО «Прессбюро».

Предметом исследования является система анализа расчетов в дебиторами рассматриваемого предприятия.

Теоретической и методологической основой работы является применение объективных принципов научного познания, использование основных положений экономического анализа. В ходе исследования изучалась отечественная и специальная литература, законодательные и нормативные акты, соответствующие методические и проектные материалы. Аппарат исследования включает такие общенаучные методы, как анализ и синтез, системность и комплексность.

Методика исследования основывается на изучении и обобщении накопленных знаний в отечественной и зарубежной теории и практике, выполнении расчетно-аналитических работ по анализу и контролю дебиторской задолженности, апробации полученных результатов на объектах исследования.

В качестве информационной базы исследования послужили: нормативные и законодательные акты Российской Федерации. В работе также рассматривались труды представителей отечественной экономической науки, занимающихся разработкой исследуемых вопросов: М.И. Баканова, И.А. Бланк, В.В. Бочарова, А.М. Ковалевой, Е.С. Стояновой, А.Д. Шеремета и других авторов.

Практическая значимость дипломной работы определяется возможностью использования разработанных методических подходов к организации анализа и контроля дебиторской задолженности в деятельности экономических субъектов различных отраслей народного хозяйства. Сделанные в ходе исследования выводы могут быть использованы в процессе совершенствования планирования, прогнозирования и контроля дебиторской задолженности предприятия.

В ходе написания работы применялись следующие методы: экономические (абсолютных величин, относительных величин, балансовый, дисконтирования), статистические (арифметических разниц, индексный, сравнения), математико-статистические (факторный анализ), методы горизонтального и вертикального анализа.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие, сущность, особенности управления дебиторской задолженностью

Многие ученые считают решение данной проблемы одной из важных задач финансовой стратегии предприятий. Анализ последних публикаций в сфере управления дебиторской задолженностью свидетельствует о достаточной разработанности данной проблемы. Так, Дубровская С.В. и Билык М.Д. раскрывают проблемные вопросы сущности понятия «дебиторская задолженность» [23, с. 127; 8, с. 15]; Николаенко А.В. и Лищенко А.Г. уделяют внимание анализу дебиторской задолженности [45, с. 143; 41, с.114]; Момот Т. и Савчук В.П. рассматривают проблемы управления дебиторской задолженностью в условиях финансового кризиса [43, с. 97; 49, с. 117]. Отдельно необходимо выделить зарубежных ученых, таких как: Стоун Д., Хитчинг К., Дж. Ван Хорн, Зви Боди, Роберт К. Мертон которые также уделяли внимание решению данного вопроса [51, с.64; 11, с. 83; 12. с. 171].

Несмотря на большое количество публикаций, посвященных изучению сущности понятия «дебиторская задолженность», данное понятие настолько многогранное, что и в настоящее время не существует единого подхода к его определению.

Теоретическим основанием для рассмотрения сущности понятия «дебиторская задолженность» является раскрытие сущности таких категорий как: «долг», «задолженность», «дебитор», «расчеты».

Так, авторы финансового словаря Загородний А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. [27, с. 94] дают определение задолженности как сумма финансовых обязательств или денежного долга, которая подлежит погашению. Почти идентичным является понятие задолженности в экономическом словаре [65, с.127], а именно как сумма неисполненного обязательства, неуплаченного долга. Мы согласны с мнением авторов относительно выделения отдельно таких категорий, как обязательства и долг. Долг – это денежная сумма, взятая в ссуду на определенный срок и на определенных условиях [65, с 206]. Понятие долга является более узким, чем понятие обязательства.

Так, обязательство в бухгалтерском учете определяется как оформленные договором гражданско–правовые отношения, в силу которых одна сторона обязана совершить в пользу другой стороны определенные действия или воздержаться от определенных действий, и как сумма средств, которая должна быть уплачена на определенную дату в будущем, или существующие (благодаря прошлым операциям или событиям) обязательства предприятия относительно передачи определенных активов или услуг другому предприятию в будущем. Обязательство существует только тогда, когда ему соответствует нормативно–правовой документ.

То есть, обязательство – это выполнение определенных действий или, наоборот, воздержание от действий. Следует отметить, что Билык Н.Д. также различает понятия «обязательство» и «долг», но вместе с тем дает определение долга как обязательству лица перед другим лицом [9, с.27], что является не достаточно корректным.

Категория «обязательство» тесно связана с категориями «расчеты» и «задолженность». При определении термина «расчеты» возникают дискуссии, которые можно выделить в три основные позиции. Согласно первой из них, расчеты – это система взаимоотношений. Сторонники второй позиции считают расчеты непосредственно взаимоотношениями (без использования слова «система»). Третья группа ученых лишь разъясняет экономическую сущность расчетов без приведения их определения [65, с.184].

Другим ключевым понятием, которое раскрывает сущность дебиторской задолженности является «дебитор (от латинского debitum– долг, обязанность).

Следует отметить, что зарубежные и отечественные ученые определяют термин «дебиторская задолженность» по-разному. Толкование данного понятия различными учеными указано в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Определение понятия «дебиторская задолженность предприятия»

Авторы	Определения
Панченко [44, с.84]	Долг предприятию, организации, физическому лицу, возникший в процессе хозяйственных отношений с другими юридическими и физическими лицами
Л. Канищенко [12, с.25]	Часть оборотного капитала предприятия, компании; сумма, которую задолжали предприятию, организации, компании, другие юридические лица и компании, а также граждан, являющихся их должниками (дебиторами) за поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг
А.Г. Загородний[24, с.63]	Сумма задолженностей предприятию (организации) от юридических или физических лиц (дебиторов) на определенную дату, возникающую в процессе хозяйственных отношений между ними
В.Ф. Палий, В.В. Палий	Вложение в оборотные средства
Н.В. Дембинский, и А. Ефремов, Ю.С. Игумнов	Средства в расчетах

Несмотря на большое количество определений, дебиторская задолженность является определенным видом кредитных отношений между покупателем и продавцом продукции. И всегда существует определенный ряд проблем, связанных с расчетом между ними. Важным моментом является правильное определение сумм дебиторской задолженности. По данным бухгалтерского учета сумму задолженности определяют на любую дату, но все же такая сумма определяется на дату баланса. Поскольку, в соответствии с требованиями национальных стандартов бухгалтерского учета предприятия подают также

промежуточную (квартальную) отчетность, следовательно, сумму дебиторской задолженности предприятия следует определять ежеквартально [22, с.11].

Исследование различных подходов авторов к определению понятия «дебиторская задолженность предприятия» позволяет дать собственное определение: «это некоторая сумма задолженности предприятию на определенную дату, которая является финансовым активом, предназначенным для продажи, возникшей при предоставлении средств, продажи других активов или работ или услуг непосредственно должнику».

Дебиторская задолженность отражается в форме № 1 «Баланс» в составе активов. Активы предприятия – это ресурсы, которые контролируются предприятием, при использовании которых в будущем возможно получение экономических выгод. Это выражается в том, что предприятие в результате ее погашения рассчитывает получить денежные средства или их эквиваленты. Соответственно дебиторскую задолженность можно признать активом только тогда, когда существует вероятность ее погашения должником. Если такой вероятности нет, сумму дебиторской задолженности следует списать. Если задолженность невозможно достоверно оценить, то есть определить ее сумму, она не может быть признана активом и не должна отображаться в балансе [22, с.9].

Крайник О.П., Клепникова И.В. определяют дебиторскую задолженность в форму открытого кредита (таблица 1.1). Понятие «кредит» тесно связано с понятием дебиторской задолженности, но отождествлять их не следует. Товарный (коммерческий) кредит следует рассматривать как предпосылку возникновения дебиторской задолженности за товары, работы, услуги.

Итак, как мы видим, все авторы рассматривают одну и ту же проблему под разным углом. Систематизировав все рассмотренные определения понятия «дебиторская задолженность» различными авторами, мы выделили основные черты, преимущества и недостатки (таблица 1.2).

Таблица 1.2 – Преимущества и недостатки основных определений понятия «дебиторская задолженность»

Авторы/источник	Ключевые признаки определения понятия «дебиторская задолженность»	Недостатки/преимущества определения
Б. Юрловский [66, с.15].	Задолженность дебиторов на определенную дату	Данное определение является неполным, поскольку не раскрывает экономической сущности понятия.
А.Ф. Вещунова, А.Ю. Редько [9, с.25].	Денежные средства к оплате.	Дебиторы могут задолжать предприятию не только средства, но и другие активы.
И.А. Бланк, Л.Ш. Лозовский, С.В. Мочерный, В.С. Сухарский, Л.В. Черненко, С.Л. Береза, Д.В. Глинкина, В.С. Предатель [6, с.33; 18, с.81; 28, с.37].	Долги	Считаем подход корректным, поскольку «дебитор» происходит от слова «дебет» (долг)

Окончание таблицы 1.2

Авторы/источник	Ключевые признаки определения понятия «дебиторская задолженность»	Недостатки/преимущества определения
И. Бернар, Ж-К Колли, А.Б. Борисов [27, с. 71; 7, с. 567].	Денежная сумма, взятая на определенный срок на определенных условиях, подлежащая возврату.	Задолженностью нельзя называть только денежную сумму, ведь она может быть и в денежных эквивалентах.
Г.Г. Кирейцев, А.А. Боровик, Л.А. Лигоненко, Н.М. Новикова [14, с. 133; 40, с.24].	Требования к оплате	Считаем данное определение целесообразно, поскольку дебиторская задолженность как долговое требование рассматривается с точки зрения срока их выполнения. При этом оно может выражаться как в натуральном, так и денежном эквиваленте.
М.В. Кужельный, В.Г. Линник [39, с. 36].	Права на возврат долга.	Данное определение характеризует возможные действия только одной стороны – кредитора. При этом дебиторы кроме прав имеют и определенные обязанности. Поэтому данное определение является неполным.
К.С. Сурнина, Е.В. Иванов, М.Д. Билык [52, с.4; 29, с.36; 9, с.24].	Имущество, что неоплаченное контрагентами, или наличность, изъятая из кругооборота оборотных средств.	Если рассматривать данное определение с точки зрения структуры баланса, то наличность является частью имущества. Поэтому выделять ее отдельно является нецелесообразным.
Н.В. Дембинский, И.А. Ефремов, Ю.С. Игумнов [9, с.24].	Средства в расчетах.	Данное определение является неполным.
В.Ф. Палий, В.В. Палий [9, с.24].	Вложения в оборотные средства	Дебиторская задолженность относит не только к составу оборотных, но и внеоборотных активов
Г.М. Иванчук, А.А. Иванчук, А.И. Агеева, Л.В. Черненко [30, с.18; 3, с.22]	Изъятые деньги, которые должны контрагенты.	В состав дебиторской задолженности относятся не только деньги.

По нашему мнению, большинство приведенных определений являются неполными, не раскрывающими сущность «дебиторской задолженности» или рассматривают только одну из ее сторон. Считаем наиболее удачными

определения авторов Г.Г. Кирейцева, А.А. Боровик, Л.А. Лигоненко, Н.М. Новиковой, но и они нуждаются в дополнении.

На основании проведенного исследования определения сущности понятия «дебиторской задолженности» предлагаем авторское толкование данного термина, а именно как показателя финансового состояния предприятия, который представляет собой сумму задолженности в пользу предприятия на определенную дату за предоставленный коммерческий и потребительский кредиты покупателям, а также авансирование поставщиков, в отношении которых у предприятия появляется имущественное право требования оплаты долга. При этом, такие взаимоотношения имеют документальное подтверждение.

Таким образом, нами был проведен подробный анализ сущности понятия «дебиторская задолженность». При этом выявлено, что ученые, давая определение данному понятию, рассматривают только одну сторону исследования и имеют определенные недостатки. Поэтому, в авторском определении мы пытались всесторонне охарактеризовать «дебиторскую задолженность» предприятия, избавиться от вышеупомянутых недостатков. Мы считаем, что дебиторская задолженность – показатель финансового состояния предприятия, который представляет собой сумму задолженности в пользу предприятия на определенную дату за предоставленный коммерческий и потребительский кредиты покупателям, а также авансирование поставщиков, в отношении которых у предприятия появляется имущественное право требования оплаты долга.

Приобретенные знания получают свое выражение в формировании эффективной стратегии управления дебиторской задолженностью с целью улучшения финансового состояния предприятий.

1.2 Показатели и методика анализа дебиторской задолженности

Информационной базой анализа дебиторской задолженности является финансовая и статистическая отчетность предприятия, а именно:

- 1) форма №1 «Бухгалтерский баланс»;
- 2) форма №2 «Отчет о финансовых результатах»;
- 3) регистры бухгалтерского учета

Главной целью финансового анализа является своевременное выяснение и устранение недостатков в финансовой деятельности предприятия и нахождение резервов для улучшения финансового состояния предприятия [18, с. 82].

Уменьшение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности является результатом уменьшения оборотов средств, вложенных в расчеты и наоборот. Такой показатель отражает, сколько раз за отчетный период оборачиваются средства, вложенные в расчеты, и определяет эффективность кредитного контроля, поскольку предоставляя товар другим субъектам с отсрочкой платежа, предприятие фактически их кредитует. Длительность оборотов дебиторской задолженности (срок кредита покупателям) дает

возможность определить средний срок (в днях), через который поступит оплата за отгруженные товары.

Распределение дебиторской задолженности по срокам ее возникновения необходимо проводить с целью оперативного планирования задолженности и предотвращения просрочки срока исковой давности со всеми его негативными последствиями. Для этого необходимо вести учет дебиторской задолженности по срокам ее возникновения. Стоит отметить, что особое внимание обращают на динамику дебиторской задолженности, то есть устанавливают, является ли эта задолженность нормальной, просроченной. Для этого привлекают данные примечаний к годовой финансовой отчетности и данные первичного учета. В зарубежной практике существует проблема признания дебиторской задолженности, которая связана с применением гибкой системы многочисленных скидок. В зарубежной практике существует два метода отражения скидок в учете, а именно: метод валовой и чистый метод. Наиболее широко используют валовой. Разница между этими методами заключается в том, что на момент возникновения, в связи с валовым методом, отражается вся сумма задолженности, а согласно чистым методом – сумма, уменьшенная на скидку.

Продажи товаров, работ или услуг с отсрочкой платежа может привести к излишнему отвлечению финансовых средств компании, снижению уровня ее платежеспособности, увеличению расходов по взысканию долгов и, как следствие, снижению рентабельности оборотных средств и используемого капитала[8, с.121].

Особую актуальность приобретает вопрос об эффективном управлении дебиторской задолженностью, цель которого – оптимизация ее общей величины и обеспечение ее своевременного погашения.

Наиболее значимым инструментом управления дебиторской задолженностью является кредитная политика предприятия.

Кредитная политика – это внутренний документ предприятия, определяющий рамки и направления эффективной деятельности по коммерческому кредитованию.

Можно условно выделить три принципиальных типа кредитной политики компании по отношению к покупателям продукции: консервативный, умеренный и агрессивный.

Консервативный(жесткий) тип кредитной политики предприятия направлен на минимизацию кредитного риска. В этом случае предприятие не стремится к получению высокой дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации продукции.

Умеренный тип кредитной политики предприятия ориентируется на средний уровень кредитного риска при продаже продукции с отсрочкой платежа. К этому типу можно отнести большинство торговых компаний, находящихся на стадии стабильного развития (не новая агрессивная компания, но и не старые монополии).

Агрессивный(или льготный) тип кредитной политики – это расширение объема реализации продукции в кредит, не считаясь с высоким уровнем кредитного риска. Здесь вспоминается не компания, а целая страна – Китай, которая завалила своими дешевыми товарами половину мира.

Сегодня одним из наиболее сложных и противоречивых вопросов методики и организации экономического анализа является анализ дебиторской задолженности, что связано с существованием проблемы неплатежей. Одним из главных условий поддержания необходимого уровня ликвидности и платежеспособности предприятий является эффективное управление дебиторской задолженностью. Ведь через такое управление можно влиять на объем прибыли предприятия и риски, связанные с ним [34, с.11].

Значение анализа дебиторской задолженности особенно увеличивается в период инфляции, когда иммобилизация собственных средств становится очень невыгодной. Для этого нужно проводить самостоятельный мониторинг задолженности, своевременно предъявлять претензии по поводу возникших долгов и предупреждать их возникновение в будущем.

Методики осуществления анализа дебиторской задолженности некоторых авторов отражены в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Состояние освещения методического обеспечения операций с дебиторской задолженностью

Автор	Методика осуществления экономического анализа дебиторской задолженности	Выявленные недостатки
Нашкерская М. М. [44].	Анализ дебиторской задолженности по срокам давности. Анализ фактических сроков, в течение которых осуществляется возврат задолженности путем определения среднего срока получения платежей, среднего уровня инвестирования финансовых ресурсов в дебиторскую задолженность	Не найдены пути сбалансирования кредитной политики предприятия и инкассации дебиторской задолженности.
Власова И.А. [16].	Анализ дебиторской задолженности в предыдущем периоде: оценка уровня дебиторской задолженности и его динамики в предшествующем периоде. Рассматривается состав просроченной дебиторской задолженности, выделяется сомнительная и безнадежная задолженность. Определяется сумма эффекта, полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность, определяются средний период инкассации дебиторской задолженности и количество ее оборотов в рассматриваемом периоде.	Проблема разработки согласованной кредитной политики предприятия в отношении управления дебиторской и кредиторской задолженностью
Гнатенко Е.П. [19].	Анализ динамики, структуры по срокам и видам возникновения для выявления просроченных и безнадежных долгов, сравнительный анализ с кредиторской задолженностью	Проблема изучения причин возникновения каждого вида дебиторской задолженности, исходя из конкретной ситуации на предприятии
Единак Т.С. [24].	Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности предприятия в предыдущих периодах, классификация видов задолженности для ее эффективного управления, определения суммы резерва сомнительных долгов	Проблема диверсификации покупателей продукции, строгого планирования задолженности, ее постоянного мониторинга и применение современных форм ее рефинансирования.

Несмотря на значительное количество работ, посвященных методологии анализа дебиторской задолженности в процессе принятия управленческих решений, выявленные недостатки свидетельствуют о том, что эта проблема не является решенной и методика анализа требует дальнейшего развития и совершенствования.

Дебиторская задолженность является неотъемлемой частью сбытовой деятельности любого предприятия.

Большая ее доля в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия и повышает риск финансовых убытков. Исходя из этого, можно сделать вывод, что одной из проблем управления дебиторской задолженностью предприятия является недополучение средств по дебиторской задолженности. Пути решения по недополучению средств по дебиторской задолженности приведены на рисунке 1.1. [21, с.30]



Рисунок 1.1 – Пути решения проблем по недополучению средств по дебиторской задолженности

Размеры дебиторской задолженности и их динамика прямо или опосредованно определяют характер управленческих решений в производственно-финансовой сфере. В практике экономического анализа дебиторская задолженность относится к высоколиквидным активам. Соответственно, неадекватное оценивание фактического состояния расчетов с дебиторами может негативно повлиять на реальную оценку платежеспособности и кредитоспособности предприятия.

Основные показатели оценки состояния и качества дебиторской задолженности приведен в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Аналитические показатели качества дебиторской задолженности

Показатель	Методика расчета	Содержание
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Коб)	$K_{об} = ЧДр / Дз$, где ЧДр – чистый доход от реализации продукции Дз – дебиторская задолженность (средняя за рассматриваемый период)	Показывает сколько раз оборачивалась дебиторская задолженность за анализируемый период
Период погашения (Обдн)	$Обдн = 360 / K_{об} = (Дз / Вр) \cdot T$, где T – длительность оборота дебиторской задолженности	Показывает сколько дней требуется для одного оборота. Чем продолжительнее период погашения, тем выше риск ее невозврата
Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств (Удо)	$Удо = Дз / Обз \cdot 100$, где Обз – общий объем оборотных средств	Показывает долю дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств предприятия. Чем выше этот показатель, тем менее мобильна структура имущества предприятия
Доля сомнительной в составе дебиторской задолженности (Усз)	$Усз = Сз / Дз \cdot 100$, где Сз – сомнительная задолженность	Характеризует качество дебиторской задолженности. Тенденции к росту показателя свидетельствуют о снижении ликвидности предприятия

Анализ и оценка состояния дебиторской задолженности в системе управления предприятием предполагает внешний и внутренний анализ, выявление возможностей, рисков и угроз, учет ресурсов и установление ограничений во времени по достижению поставленных целей, определение среднего размера финансовых активов, которые находятся в форме дебиторской задолженности, их удельного веса в общей сумме оборачиваемости активов предприятия, разделение и оценку дебиторской задолженности по отдельным ее видам и срокам погашения.

По совершенствованию анализа дебиторской задолженности В.М. Кияшко предложена и обоснована необходимость сочетания традиционного экономического анализа основных показателей и инструментов учета в системе управления предприятием [34, с.17]. Эта схема отражена на рисунке А.1 (Приложение А).

Эта методика даст возможность выявить нереализованные выгоды предприятия, укрепить его финансовое состояние, увеличить устойчивость и эффективно контролировать денежные поступления в погашение дебиторской

задолженности. Кроме того, использование методик управленческого учета будет способствовать сохранению собственного капитала предприятия.

ABC-анализ является одним из методов рационализации, который может использоваться во всех функциональных сферах деятельности предприятия.

С помощью ABC-анализа осуществляют:

- выделение наиболее существенных направлений деятельности;
- направление деловой активности в сферу повышенной экономической значимости и одновременно снижение затрат в других сферах за счет устранения лишних функций и видов работ;
- повышение эффективности организационных и управленческих решений благодаря их целевой ориентации.

XYZ-анализ позволяет классифицировать ресурсы предприятия в зависимости от характера их использования и точности прогнозирования изменений в их потребности. Основная идея XYZ-анализа состоит в группировании объектов по однородности параметров, которые анализируются, другими словами – по коэффициенту вариации [26, с.64].

EVA-анализ обеспечивает получение полезной информации об эффективности проведенных в прошлых периодах операций, чем учетные средства измерения эффективности деятельности предприятия, такие как прибыль, рентабельность капитала или темпы роста чистой прибыли в расчете на одну акцию.

Кроме того, EVA-анализ позволяет измерять и управлять прибылью предприятия с точки зрения его владельца. В то же время этот анализ предоставляет информацию менеджерам предприятия относительно того, как они могут влиять на доходность.

А.Е. Федорченко разработана и предложена модель методики проведения анализа дебиторской задолженности в системе управления предприятием, что, по нашему мнению, является наиболее оптимальной [14, с.134]. Данная модель приведена на рисунке 1.2.

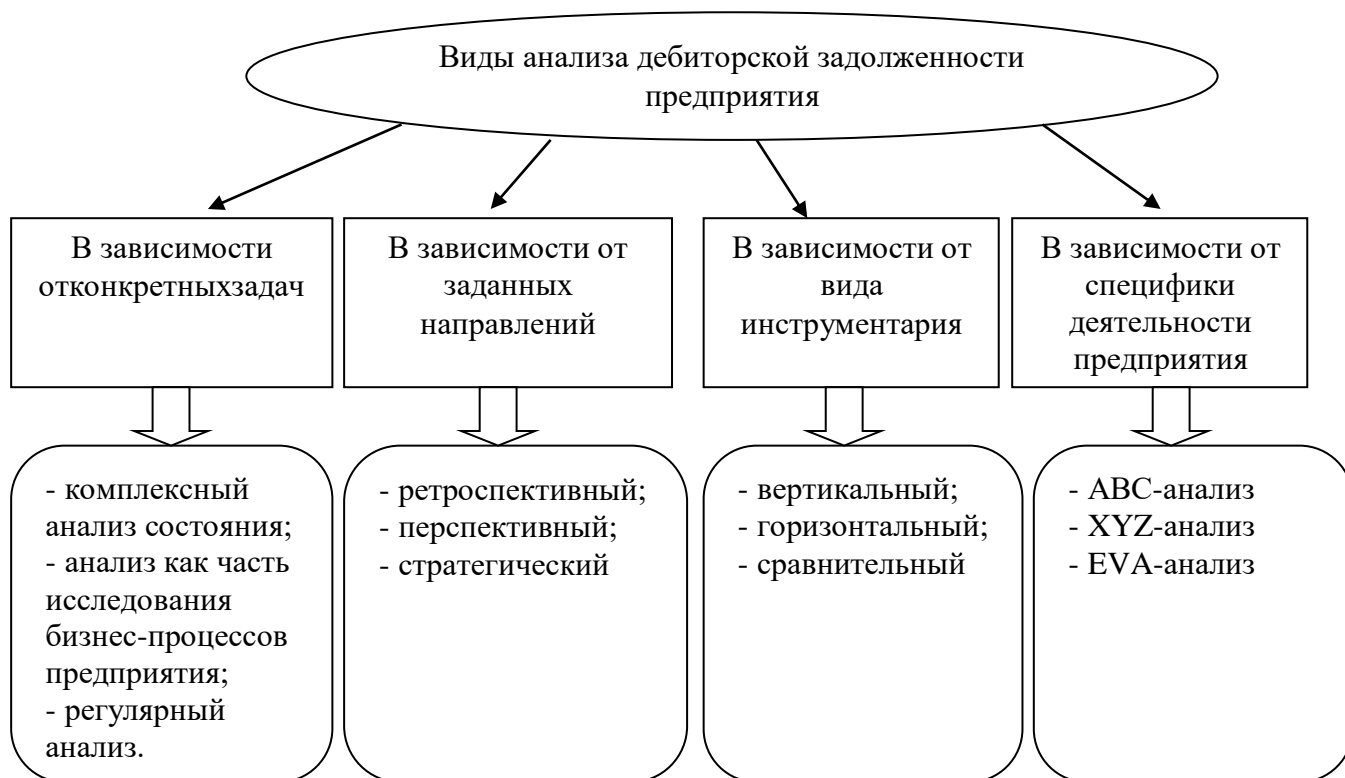


Рисунок 1.2– Модель методики проведения анализа дебиторской задолженности

Использование предложенной методики будет способствовать усилению экономического эффекта от реализации товаров и ускорению получения денежных средств от дебиторов.

Выводы по разделу 1

Таким образом, для осуществления анализа дебиторской задолженности и принятия эффективных управленческих решений важное значение имеет полнота и объективность информации. Решение многих проблемных вопросов позволит значительно усовершенствовать организацию и методику учета расчетов с дебиторами. Эффективное управление дебиторской задолженностью на основе осуществления основательного и систематического ее анализа является для субъектов хозяйствования очень важным. Правильный и своевременный анализ дебиторской задолженности позволит оценить эффективность и сбалансированность товарный кредит и предоставление скидок покупателям, определяет сферы, в которых необходимо приложить дополнительные усилия для возвращения долгов, дает базу для создания резерва сомнительных долгов, позволяет спрогнозировать поступления средств.

2 АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО «ПРЕССБЮРО»

2.1 Анализ динамики и структуры дебиторской задолженности

У дебиторской задолженности большая доля в составе текущих активов предприятия, которая влияет на его финансовое состояние. В период инфляции растет роль полного анализа дебиторской задолженности, когда становится крайне не выгодной иммобилизация собственных оборотных.

Уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами: видом продукции, емкостью рынка; степенью насыщения рынка; общепринятой системой расчетов.

Анализ состояния дебиторской задолженности начинают с общей оценки динамики ее объема в целом и по статьям.

Основные результаты хозяйственной деятельности ООО «Прессбюро» за 2019 год приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Основные показатели деятельности ООО «Прессбюро» за 2018–2019 гг.

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	Отклонение	
				Абс.	Относ., %
Плановый объем работ, тыс. руб.	638504	651230	627412	-23818	96,34
Фактический объем работ, тыс. руб.	636881	650002	639010	-10992	98,3
Процент выполнения плана, %	99,7	99,81	101,85	+2,04	X
Выпуск товарной продукции в действующих ценах, тыс. руб.	225980	227930	219594	-8336	96,34
Выпуск товарной продукции в сопоставимых ценах, тыс. руб.	225964	227930	228653	723	100,3
Чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг), тыс. руб.	196227	184379	195398	11019	105,98
Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг), тыс. руб.	171409	163942	173378	9436	105,75
Валовая прибыль от реализации, тыс. руб.	24818	20437	21970	1533	107,5
Административные расходы, тыс. руб.	4420	4580	4692	112	102,45
Расходы на сбыт, тыс. руб.	4297	4166	4443	277	106,65
Прибыль от реализации продукции (по полной себестоимости), тыс. руб.	21698	36542	17075	-19467	46,73
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	16101	31061	14514	-16547	46,72
Среднесписочная численность работников, чел.	35	35	34	-1	97,54

Окончание таблицы 2.1

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	Отклонение	
				Абс.	Относ., %
Фонд оплаты труда, всего тыс. руб.	17915	17640	18176	536	103
Среднемесячная заработная плата, руб.	42657	42000,8	44548,9	2548,1	121,23
Производительность труда, тыс. руб./чел.	201,6	200,8	190,2	-10,6	94,72
Производительность труда ППП, тыс. руб./чел.	56,9	57,1	58,9	1,8	103,15
Стоимость основных средств, тыс. руб.	200168	202531	228661	26130	112,9
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	258810	258274	285181	26907	110,4

Из данных таблицы 2.1 видно, что объем работ в течение 2019 года уменьшился на – 10992 тыс. руб. и составлял 639010 тыс. руб.

Но процент выполнения плана выполнения плана увеличился на 2,04. Выпуск товарной продукции уменьшился на 8336 тыс. руб., или 3,66 %.

Однако в течение 2019 года наблюдается увеличение чистого дохода на 11 019 тыс. руб., хотя себестоимость реализованной продукции увеличилась на 9436 тыс. руб.

Чистый доход от реализации продукции увеличился на 11019 тыс. руб. (5,98 %). В то же время себестоимость выросла на 5,75%. Прибыль от реализации продукции в течение 2019 года уменьшился на 19467 тыс. руб., то есть сократился почти в два раза. Это связано с тем, что ООО «Прессбюро» не получило прибыли, по указанному ранее договору о совместной деятельности. ООО «Углебуд» реализовывало продукцию аффилированным с ним предприятиям ООО «Индустриальный союз» по существенно заниженным ценам. Такое положение привело к тому, что прибыль от совместной деятельности с ООО «Прессбюро» получило в сумме только 28 тыс. руб.

В целом же в 2019 году был получен чистый доход в сумме 14514 тыс. руб. Это стало возможным благодаря полученным дотациям из госбюджета на покрытие разницы в себестоимости и цены реализации продукции, а также за счет получения дохода от налога на прибыль в связи с превышением отложенных налоговых активов над суммой прибыли по данным налогового учета.

Как положительный момент следует отметить рост производительности труда на 1,8%. Но если взглянуть на производительность труда в натуральном измерении, то имеется уменьшение на 10,6 процента. То есть рост в денежном выражении достигнут за счет увеличения стоимости товарной продукции.

Следует отметить, что на предприятии выросла заработная плата на 21,23 %. То есть рост заработной платы опережал рост производительности труда. Такое положение является одним из факторов роста себестоимости продукции.

Так, согласно данным таблицы 2.1 дебиторская задолженность ООО «Прессбюро» в 2019 году составила 285181 тыс. руб., что составляет 28,74 %, то есть почти третья часть активов предприятия и 97% оборотных активов приходится на дебиторскую задолженность. Судьба этих показателей в отчетном году по сравнению с 2018 годом почти не изменились. Хотя изменения дебиторской задолженности составляли 26907 тыс. руб.

В таблице 2.2. проведем анализ состава и движения дебиторской задолженности.

Таблица 2.2– Анализ состава и движения дебиторской задолженности предприятия за 2018–2019 гг.

Состав дебиторской задолженности	тыс. руб.				
	На начало периода	Возникло обязательств	Погашено обязательств	На конец периода	Изменения (+,-)
Расчеты с дебиторами всего в т. ч.	258274	348431	321524	285181	26907
за товары, работы и услуги	15593	68463	67512	16544	951
с бюджетом	20	4500	4270	250	230
из внутренних расчетов	200180	270060	243582	222848	26478
по авансам выданным	40501	3500	4319	36691	-810
прочая текущая задолженность	1980	1908	1850	2038	58

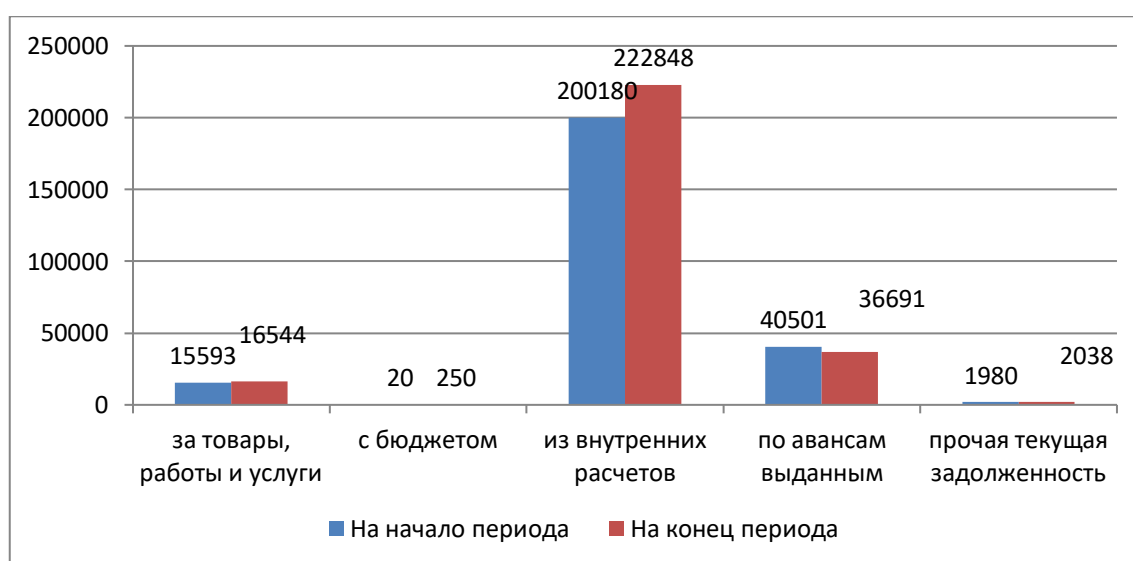


Рисунок 2.1 – Изменение дебиторской задолженности в разрезе дебиторов за 2019 год, тыс. руб.

Анализ движения дебиторской задолженности ООО «Прессбюро» по составу позволил установить, что ее увеличение возникло в основном за счет увеличения дебиторской задолженности по внутренним расчетам на 26478 тыс. руб. Сумма непогашенных покупателями и заказчиками счетов увеличилась на 951 тыс. руб.,

или на 6,09 % и составила 16544 тыс. руб., то есть предприятие в зависимости от финансового состояния партнеров.

Общее изменение дебиторской задолженности за 2018–2019 годы составила 26 907 тыс. руб. В течение 2019 года у предприятия возникло обязательств на сумму 348431 тыс. руб., из которых наибольший вес занимают внутренние расчеты предприятия – 270060 тыс. руб., обязательства за товары, работы и услуги составили – 68463 тыс. руб. За год были погашены обязательства на сумму 321 524 тыс. руб., с которым обязательства по внутренним расчетам погашена лишь в размере 243582 тыс. руб. и по расчетам с покупателями – 67512 тыс. руб. Проведенный анализ свидетельствует о нестабильности финансового состояния предприятия и нарушения расчетной дисциплины.

Для полноты анализа структуры и динамики дебиторской задолженности ООО «Прессбюро» необходимо определить состав дебиторской задолженности по ее видам и провести анализ динамики (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Анализ состава и динамики дебиторской задолженности по ее видам

Вид дебиторской задолженности	2017		2018		2019		Изменение, тыс. руб.	Темп прироста, %
	Тыс. руб	Уд. вес	Тыс. руб	Уд. вес	Тыс. руб	Уд. вес		
Расчеты с дебиторами за товары, работы, услуги	16814	6,5	15593	6,04	16544	5,8	951	106,09
Расчеты с бюджетом	101	0,04	20	0,007	250	0,08	230	1,25
Прочая текущая задолженность	1856	0,7	1980	0,77	2038	0,72	58	102,9
Дебиторская задолженность по авансам выданным	41604	16,1	40501	15,683	39691	12,87	-810	90,59
Дебиторская задолженность из внутренних расчетов	198 435	76,7	200 180	77,5	226 658	80,53	26 478	113,2
Всего	258 810	100	258 274	100	285 181	100	26 907	110,42

Анализ динамики составляющих дебиторской задолженности свидетельствует о том, что в структуре дебиторской задолженности наибольший удельный вес занимают внутренние расчеты по претензиям. Так в 2019 году их сумма составила 26 478 тыс. руб., что составляет 80,53% от общей суммы дебиторской задолженности. В течение отчетного года наблюдается уменьшение удельного веса дебиторской задолженности по авансам выданным на 9,41% и задолженность уменьшилась на 810 тыс. руб. За анализируемый период уменьшилась доля расчетов с дебиторами за товары, работы и услуги на 0,24%, хотя их сумма

возросла на 951 тыс. руб. Отрицательным в структуре дебиторской задолженности является наличие обязательств перед подотчетными лицами.

В составе имеющейся дебиторской задолженности осталась судьба иной текущей задолженности – 0,72%, но ее сумма увеличилась на 58 тыс. руб. и составила на конец отчетного периода 2038 тыс. руб.

Контролировать дебиторскую задолженность целесообразно, предварительно осуществив анализ состояния дебиторской задолженности по срокам образования. Анализ дебиторской задолженности по территориям образования за 2019 год представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4– Анализ дебиторской задолженности по срокам образования

Статья дебиторской задолженности	В т.ч. по сроку возникновения									
	до 1 месяца		от 1 – 3 месяцев		от 3 – 6 месяцев		От 6 –12 месяцев		Выше 12 месяцев	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Расчеты за товары, работы, услуги	1156	6,99	2456	14,84	10930	66,08	2000	12,08	2	0,01
Расчеты с бюджетом			50	20,0	200	80,0				
Внутренние расчеты			1500	0,7	2370	1,05			222788	98,25
Расчеты по авансам выданным	38881	97,95							810	2,05
Прочая текущая дебиторская задолженность	2038	100								
Всего	42075	14,8	4006	1,4	13500	4,7	2000	0,7	223600	78,4

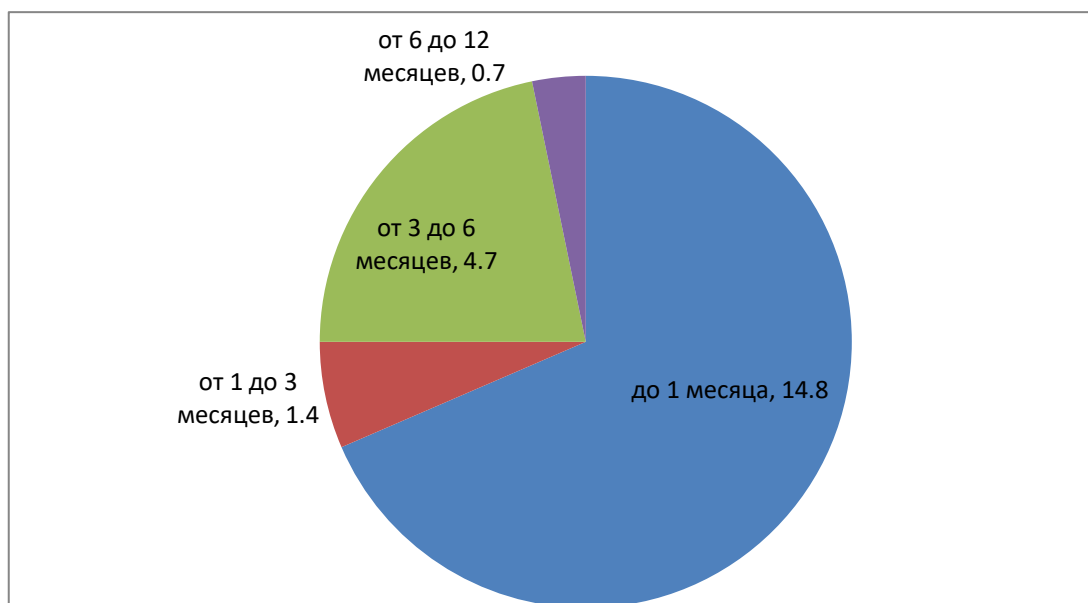


Рисунок 2.2 – Распределение дебиторской задолженности по сроку возникновения, %

Данные таблицы 2.4 свидетельствуют о том, что наибольший удельный вес в дебиторской задолженности предприятия занимает задолженность со сроком образования от 3 до 6 месяцев, при этом большая ее часть – 200439 тыс. руб. приходится на внутренние расчеты. В структуре внутренней задолженности 98,05 % или 200439 тыс. руб. занимает задолженность со сроком образования от 3 до 6 месяцев.

В 2019 году на предприятии следующая структура расчетов за товары, работы и услуги: 10930 тыс. руб., или 66,08% занимает задолженность со сроком оплаты счетов от 3 до 6 месяцев; 2 – срок погашения более 1 года и 6,99 % (1156 тыс. руб.) – со сроком до одного месяца. Расчеты с бюджетом являются наиболее ликвидной статьей в расчетах с дебиторами, поскольку именно там учитывается налоговый кредит.

То есть, предприятие может уменьшить налоговые обязательства на сумму 250 тыс. руб. В данной статье наибольший удельный вес занимает задолженность со сроком от 3 до 6 месяцев – 200 тыс. руб., что свидетельствует о переплате в бюджет.

Ведения на данном предприятии постоянного анализа дебиторской задолженности по срокам образования способствует выявлению просроченной задолженности и характеризует состояние расчетов. Также анализ таблицы 2.4 улучшает проведение инвентаризации состояния расчетов с дебиторами.

2.2 Анализ состава, структуры и оборачиваемости дебиторской задолженности

Данные бухгалтерской отчетности (форма 1, форма 2) позволяют определить показатели, которые характеризуют состояние дебиторской задолженности.

К этим показателям относятся следующие.

1. Оборачиваемость дебиторской задолженности

$$O_{дз} = \frac{B}{D}, \quad (2.1)$$

где $O_{дз}$ – оборачиваемость дебиторской задолженности;

B – выручка от реализации продукции;

D – средняя дебиторская задолженность.

Рассчитаем оборачиваемость дебиторской задолженности за 2017–2019 годы.

$$O_{дз}^{2017} = \frac{196\,227}{258\,810} = 0,76.$$

$$O_{дз}^{2018} = \frac{184\,379}{258\,274} = 0,7.$$

$$O_{дз}^{2019} = \frac{195\,348}{285\,181} = 0,68.$$

2. Период погашения дебиторской задолженности

$$P_{дз} = \frac{360 \text{ дней}}{O_{дз}}, \quad (2.2)$$

где $P_{дз}$ – период погашения дебиторской задолженности;

$O_{дз}$ – оборачиваемость дебиторской задолженности.

$$П_{ДЗ}^{2017} = \frac{360}{0,76} = 473 \text{ дней.}$$

$$П_{ДЗ}^{2018} = \frac{360}{0,7} = 514 \text{ дней.}$$

$$П_{ДЗ}^{2019} = \frac{360}{0,68} = 529 \text{ дней.}$$

3. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов

$$D_a = \frac{D_z}{P_a} \cdot 100, (2.3)$$

где D_a – доля дебиторской задолженности в текущих активах;

D_z – дебиторская задолженность;

P_a – текущие активы (2+3 раздел актива баланса).

$$D_a^{2017} = \frac{258\ 810}{621\ 387} \cdot 100 = 41,65 \%$$

$$D_a^{2018} = \frac{258\ 274}{625\ 597} \cdot 100 = 41,28 \%$$

$$D_a^{2019} = \frac{258\ 181}{703\ 014} \cdot 100 = 40,57 \%$$

4. Отношение средней величины дебиторской задолженности к выручке от реализации определяется по формуле 2.4

$$D_z = \frac{D}{B}, \quad (2.4)$$

где D_z – средняя дебиторская задолженность;

B –выручка от реализации продукции.

$$D_z^{2017} = \frac{258\ 542}{196\ 227} = 1,32.$$

$$D_z^{2018} = \frac{308\ 428}{184\ 379} = 1,67.$$

$$D_z^{2019} = \frac{271\ 728}{195\ 348} = 1,39.$$

Анализ состояния дебиторской задолженности проведем с помощью таблицы 2.5.

Таблица 2.5– Анализ состояния дебиторской задолженности

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонения (+,-)
Оборачиваемость дебиторской задолженности	0,76	0,7	0,68	-0,02
Период погашения дебиторской задолженности	473	514	529	15
Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов	41,65	41,28	40,57	-0,71
Отношение средней величины дебиторской задолженности к выручке от реализации	1,32	1,67	1,39	-0,28

Исходя из анализа, проведенного в таблице 2.2. можно сделать вывод об ухудшении состояния расчетов с покупателями по сравнению с прошлым годом. Видно, что произошел рост дебиторской задолженности, а доля ее в составе оборотных средств снизилась на 0,71%. Таким образом, можно говорить о снижении ликвидности дебиторской задолженности ООО «Прессбюро»,

увеличении срока ее погашения на 15 дней. Эти данные свидетельствуют об ухудшении состояния дебиторской задолженности.

2.3 Анализ показателей качества и ликвидности дебиторской задолженности

Наибольший удельный вес в составе всей дебиторской задолженности занимает дебиторская задолженность, возникшая вследствие расчетов с покупателями за товары, работы, услуги. Согласно ПБУ такая дебиторская задолженность отражается в балансе по чистой реализационной стоимости, а именно как разница между общей дебиторской задолженностью и сомнительными и безнадежными долгами.

Для предприятия выгодно сотрудничать с теми контрагентами, которые своевременно оплачивают поставленные товары, оказанные услуги или выполненные работы без использования контрольных мероприятий, которые применяются предприятием в целях недопущения продажи продукции неплатежеспособным покупателям и заказчикам. Такие реестры покупателей используются для анализа качества дебиторской задолженности. На его основе целенаправленно производят ранжирование такой задолженности по срокам оплаты счетов. Метод ранжирования позволяет руководству предприятия принимать рациональные меры по управлению дебиторской задолженностью (активами) и всеми расчетными операциями.

До получения все счета классифицируют по группам:

- время оплаты не поступило;
- просроченный от 1 до 30 дней (до 1 месяца);
- от 31 до 90 дней (от 1 до 3 месяцев);
- от 91 до 180 дней (от 3 до 6 месяцев);
- от 181 до 360 дней (от 6 месяцев до 1 года);
- от 360 дней и более (более 1 года).

Анализа состояния расчетов с дебиторами по срокам оплаты счетов покупателями представлено в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Состояние дебиторской задолженности по срокам ее образования

Показатель	Остаток на начало периода, тыс. руб.	Остаток на конец периода, тыс. руб.	В том числе по сроку возникновения					
			срок оплаты не наступил	от 1 до 30 дней	от 31 до 90 дней	от 91 до 180 дней	от 180 до 360 дней	более 1 года
Дебиторская задолженность, всего	258274	285181	–	42075	4006	13500	200	223600
В том числе: просроченная	165477	273175	–	–	–	–	–	–
% к итогу	64,07	95,79	–	–	–	–	–	–
Из нее: сомнительная	17	12	–	–	–	–	–	–
% к итогу	0,006	0,004	–	–	–	–	–	–

Как показал анализ, проведенный в таблице 2.6, в отчетном году по сравнению с прошлым крайне ухудшилось состояние расчетов с покупателями.

Общий размер неоплаченных покупателями счетов вырос на 26907 тыс. руб., размер неоправданной задолженности увеличился.

Из-за опережающих темпов роста общей дебиторской задолженности ее удельный вес увеличился и составил на конец 2019 года 31,72% общей суммы задолженности покупателей. Также в составе просроченной задолженности существует безнадежная задолженность, которую взыскать нереально. На конец года размер такой безнадежной задолженности составляет 12 тыс. руб. или 0,005 % от общей суммы. В 2019 году наблюдается уменьшение сомнительной задолженности, что связано с отнесением части задолженности на непокрытые долги.

Об ухудшении ликвидности баланса свидетельствует и продление среднего срока инкассации дебиторской задолженности. Для этого рассчитаем срок кредита с помощью формулы 2.5.

$$T_k = \frac{D}{PP} \cdot 180, \quad (2.5)$$

где T_k – срок кредита, дней;

D_z – сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.;

РП – объем реализации продукции.

В течение 2019 года этот показатель изменился с 23 дней на начало года до 19 дней.

Проведем детальный анализ дебиторской задолженности с помощью таблицы 2.7.

Таблица 2.7 – Динамика расчетов с покупателями и заказчиками

Покупатели и заказчики	Оплачено		Поставлено		Дебиторская задолженность, тыс. руб.	Структурные изменения, %
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%		
ООО «Индустриальный союз»	10253	15,19	12007	17,53	1754	2,34
ООО «Азовсталь»	40690	60,27	41210	60,19	520	0,08
ООО «Луч»	5012	7,42	5521	8,06	509	0,64
Физические лица	997	1,47	1005	1,47	8	–
ПАО «Углебуд»	10560	15,65	8720	12,75	–1840	–2,9
Всего	67512	100	68463	100	951	X

Данные таблицы свидетельствуют, что в 2019 году были покупателями и заказчиками были оплачены счета на сумму 67512 тыс. руб. Главным покупателем продукции ООО «Прессбюро» выступает ООО «Азовсталь», на его долю приходится 60,27% всей поставленной продукции за отчетный период. Большую долю в поставках занимает ПАО «Углебуд». Его доля в поставке 15,65%. Постоянным покупателем продукции предприятия является ООО «Индустриальный союз», на ее долю приходится 15,19% всего объема

поставки за год. Поставка угля населению занимает наименьший удельный вес, а именно 7,42%, что составляет 1005 тыс. руб.

В течение года у предприятия возникла дебиторская задолженность по всем покупателям. Наибольшая доля задолженности в ООО «Индустриальный союз» (1754 тыс. руб.). ООО «Луч» не оплатил счета на сумму 509 тыс. руб. Часть задолженности в сумме 520 тыс. руб. приходится на ООО «Азовсталь». Анализ свидетельствует об ухудшении финансового состояния контрагентов предприятия, что негативно влияет на его оборотные активы.

ВООО «Прессбюро» коэффициент сомнительности определяют с помощью метода удельного веса безнадежной задолженности в чистом доходе от продажи продукции.

Коэффициент сомнительности можно рассчитать одним из следующих методов:

- определить удельный вес безнадежных долгов в чистом доходе;
- классифицировать дебиторскую задолженность по срокам непогашения;
- определить средний удельный вес дебиторской задолженности, которая была списана в отчетном периоде, в общей сумме дебиторской задолженности на начало соответствующего периода.

По методу удельного веса безнадежных долгов в чистом доходе от реализации продукции (товаров, работ, услуг) на условиях последующей оплаты сумма резерва определяется как произведение чистого дохода отчетного периода на коэффициент сомнительности (K_c), который определяется по следующей формуле

$$K_c = \left(\frac{\sum B_{zn}}{ЧД_n} \right), \quad (2.6)$$

где B_{zn} – сумма дебиторская задолженность за продукцию, товары, работы, услуги соответствующей группы за n-ый месяц выбранного для наблюдения периода;

$ЧД_n$ – чистый доход от реализации продукции, товаров, работ, услуг.

Характерной особенностью метода определения резерва сомнительных долгов согласно удельного веса безнадежных долгов в чистом доходе от реализации является то, что он основывается на обратимом, а не на сальдовом принципе. То есть при расчете суммы резерва, которую нужно начислить за отчетный период, начальное сальдо на счете 63 «Резервы по сомнительным долгам» не влияет на размер начислений, тогда как при определении резерва, исходя из платежеспособности отдельных дебиторов резерв на конец отчетного периода доначисляется с учетом входного сальдо счета 63 «Резервы по сомнительным долгам».

Опираясь на определение среднего удельного веса списанной в течение периода дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности на начало соответствующего периода за предыдущие 3–5 лет к каждой группе дебиторской задолженности используется определенный процент сомнительных долгов, базирующийся на опыте прошлых периодов. Коэффициент

сомнительности (K_c) соответствующей группы дебиторской задолженности определяется в зависимости от выбранного периода наблюдения. Если наблюдение проводится в рамках года по месяцам, коэффициент сомнительности определяется по следующей формуле

$$K_c = \left(\frac{\sum B_{zn}}{D_{zn}} \right) : i, \quad (2.7)$$

где B_{zn} – фактически списанная безнадежная задолженность за продукцию (товары, работы, услуги соответствующей группы за n -ный месяц выбранного для наблюдения периода;

D_{zn} – дебиторская задолженность за продукцию, товары, работы, услуги соответствующей группы на конец n -ного месяца выбранного для наблюдения периода;

i – количество месяцев в выбранном для наблюдения периоде.

Если анализируется информация за предыдущие годы, то K_c рассчитывается следующим образом

$$K_c = \left(\frac{\sum B_{zn}}{D_{zn}} \right), \quad (2.8)$$

где B_{zn} – безнадежная дебиторская задолженность соответствующей группы в составе дебиторской задолженности за продукцию (товары, работы, услуги) этой группы на дату баланса в выбранном для наблюдения периоде;

D_{zn} – дебиторская задолженность за продукцию (товары, работы, услуги) соответствующей группы на дату баланса в выбранном для наблюдения периоде.

Величину резерва сомнительных долгов на конец отчетного периода можно определить как сумму резервов по каждой группе дебиторской задолженности. Величину резерва сомнительных долгов на базе классификации существующей в отчетном периоде дебиторской задолженности по срокам ее неуплаты и анализе ее фактической неуплаты за предыдущие отчетные периоды определяют как сумму произведений текущей дебиторской задолженности за продукцию, товары, работы, услуги соответствующей группы и коэффициента сомнительности соответствующей группы.

Коэффициент сомнительности, обычно, растет с ростом периода непогашения дебиторской задолженности.

Начисленная сумма резерва сомнительных долгов за отчетный период отражается в отчете о финансовых результатах в составе прочих расходов от операционной деятельности.

Если происходит недостаток суммы начисленного резерва сомнительных долгов, безнадежную дебиторскую задолженность за продукцию, товары, работы, услуги списывают с активов на прочие расходы от операционной деятельности.

Сумму возмещения ранее списанной безнадежной дебиторской задолженности включают в состав прочих расходов от операционной деятельности.

Далее в таблице 2.8 определим резерв сомнительных долгов согласно доли безнадежных долгов в чистом доходе от реализации на условиях последующей оплаты.

Таблица 2.8 – Расчет коэффициента сомнительности по методу доли безнадежных долгов в чистом доходе от реализации продукции

Год	Чистый доход от реализации продукции, товаров, работ, услуг на условиях последующей оплаты	Сумма дебиторской задолженности за продукцию, товары, работы, услуги, которая признана безнадежной	Коэффициент сомнительности
2017	74273	72	X
2018	85428	12	X
2019	174579	17	X
Вместе	334280	101	$101:334280 = 0,000302$

Отчисления на создание резерва сомнительных долгов составили 86,12 тыс. руб. ($285181 \cdot 0,000302$). Вместе с остатком резервов сомнительных долгов до составления баланса общая сумма составляет 90,39 тыс. руб.

Предлагаем определять резерв сомнительных долгов на основании классификации дебиторской задолженности по срокам непогашения за предыдущие годы. Для определения резерва сомнительных долгов на основании классификации дебиторской задолженности по срокам непогашения необходимо

Данные таблицы свидетельствуют о том, что безнадежная дебиторская задолженность в 2019 году почти в четыре раза меньше имеющегося в 2017 году это свидетельствовать об улучшении расчетной дисциплины на предприятии.

Данные о дебиторской задолженности за предыдущие годы приведены в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Дебиторская задолженность по срокам просрочки за предыдущие годы

год	Сальдо дебиторской задолженности за продукцию, товары, работы, услуги, тыс. руб.			Задолженность вызвана безнадежной в следующем году, в составе сальдо дебиторской задолженности за продукцию, товары, работы, услуги на конец предыдущего года, тыс. руб.		
	Срок просрочки					
	1–30 дней	31–60 дней	более 61 дня	1–30 дней	31–60 дней	более 61 дня
2017 г.	100460	1574	210	460	70	10
2018 г.	150270	8004	270	258	12	17
2019 г.	11179	4338	250309	11179	4338	12
Вместе	261909	13916	250789	11897	4420	39

Анализ динамики дебиторской задолженности по срокам просрочки показал, что в отчетном году дебиторская задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками увеличилась по сравнению с 2019 годом. В составе задолженности наибольший удельный вес занимает задолженность со сроком просрочки более

61 дня, что свидетельствовать о большую часть сомнительной задолженности. Безнадежная задолженность в 2019 году увеличилась и составила 11897 тыс. руб.

Определим резерв сомнительных долгов с помощью таблицы 2.10.

Таблица 2.10– Расчет резерва сомнительных долгов

Срок просрочки	Коэффициент сомнительности	Сальдо сомнительной дебиторской задолженности, тыс. руб.	Резерв сомнительных долгов, тыс. руб.
1–30 дней	0,045	11179	503,05
31–60 дней	0,32	4338	1388,16
Более 61 дня	0,0001	12	0,0012
Итого	X	15529	1891,2

С учетом остатка резерва сомнительных долгов следует доначислить еще 1891,2 тыс. руб. с включением в расходы.

На предприятии наибольший коэффициент сомнительности занимает дебиторская задолженность со сроком просрочки от 1 до 30 дней.

Выводы по разделу 2

Таким образом, в результате проведенного анализа можно констатировать, что возникновение большого объема дебиторской задолженности в ООО «Прессбюро»– это результат:

- предоставления услуг предприятием в кредит без обсуждения предварительной оплаты или же незначительным ее процентом;
- предоставление большого срока для оплаты за товары и услуги;
- сотрудничество с сомнительными партнерами;
- недетальное отслеживание возврата дебиторской задолженности и т. д.

Каждая из этих проблем влечет за собой ряд вопросов, которые также являются осложнениями для ООО «Прессбюро» и несут за собой негативные последствия.

Для минимизации потерь и их просчета необходимо создание резерва сомнительных долгов, что поможет притормозить процесс тотального ухудшения ситуации на предприятии и поможет избежать кризиса в случае ее выявления на начальных стадиях. Но даже при формировании и использовании резерва может возникать ряд вопросов и проблем, а именно:

- наличие пробелов в нормативном регулировании учета сомнительных долгов;
- необходимость в постоянном наличии на балансе предприятия безнадежных долгов для их анализа и исчисления предприятием резерва сомнительности;
- отсутствие четкой регламентации относительно того, кто именно из управляющих лиц на предприятии должен принимать решение об уровне сомнительности того или другого долга;
- неопределенность в методике отражения начисленного резерва в бухгалтерском учете;
- наличие «конфликта» в признании безнадежных долгов в финансовом и налоговом учете и другие.

В целом, для решения проблем анализа дебиторской задолженности в ООО «Прессбюро» необходимо проводить систематический, всесторонний и эффективный контроль за ее состоянием.

Наличие разработанной и функционирующей на предприятии системы контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности является необходимым элементом для обеспечения поступления информации об имеющихся и возможных отклонениях, ведь отсутствие достоверной и полной информации или непостоянной связи с покупателями не дает возможности в полном объеме спланировать погашения дебиторской задолженности.

Более того, погашение дебиторской задолженности становится все труднее контролировать, несмотря на то, что не всегда в ООО «Прессбюро» есть возможность общения и налаживания отношений с руководителями других предприятий, что может повлечь также отсутствие достоверной информации о состоянии дел на предприятии, что является должником.

Рост дебиторской задолженности в ООО «Прессбюро» также возникает в результате использования неэффективной кредитной политики на предприятии, значительного увеличения объема продаж, отсутствия информации о частичной или полной неплатежеспособности покупателей и т. п.

Также снижение эффективности управления дебиторской задолженностью является следствием нарушения соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностью.

Постоянное превышение дебиторской задолженности над кредиторской приводит к финансовой нестабильности предприятия. В таком случае ООО «Прессбюро» не избежать привлечения дополнительных источников финансирования, что, в свою очередь, также повышает угрозу наступления кризисного состояния на предприятии и увеличивает риски неуплаты долгов самим предприятием.

В условиях постоянной инфляции важно постоянно контролировать предоставление какой-либо отсрочки платежей клиентам (дебиторам), ведь это является одним из факторов, что приводит к снижению ликвидности предприятия, оборачиваемости и сроков погашения дебиторской задолженности и, вместе с тем, может привести к тому, что предприятие не получит в конечном итоге полную сумму стоимости выполненных работ.

Для избежания риска неуплаты необходимо внедрять и расширять имеющуюся систему авансовых платежей.

Все перечисленные выше проблемы возникают в случае внедрения и использования неправильной корпоративной политики, маркетинга и менеджмента.

Как отмечалось, в процессе ведения предпринимательской деятельности наличие сомнительной, просроченной или неуправляемой дебиторской задолженности влечет наступление кризисного состояния. Важным направлением в управлении дебиторской задолженностью, направленного на ее уменьшение,

является повышение уровня контроля за ней путем внедрения на предприятии специальных отделов или подразделений, которые непосредственно отвечают за состояние дебиторской задолженности в процессе всего цикла его деятельности предприятия.

В целом, для повышения эффективности управления и в результате уменьшения размера дебиторской задолженности, соответствующей командой специалистов необходимо на постоянной основе осуществления таких мероприятий, как:

- определение степени риска неуплаты счетов покупателями;
- увеличение количества покупателей (дебиторов) с целью минимизации потерь от неуплаты;
- ведение оперативного контроля за поступлением наличности на счета предприятия;
- анализ платежеспособности и надежности потенциальных покупателей;
- определение возможности и необходимости применения кредитной политики в отношении отдельных покупателей продукции и формирования ее принципов и условий;
- анализ структуры и динамики дебиторской задолженности предприятия в предыдущих периодах и четкое планирование на будущее;
- своевременное определение размера сомнительной задолженности;
- ведение претензионной работы;
- контроль за выполнением платежных условий по договорам и немедленное прекращение сотрудничества с покупателями, которые их нарушают;
- своевременное выявление недопустимых политикой предприятия виды дебиторской задолженности.

Кроме того, целесообразно также рефинансировать часть дебиторской задолженности предприятиям для оптимизации ее размера и структуры.

Основной целью рефинансирования является ускорение преобразования дебиторской задолженности в другие формы оборотных активов предприятия такие, как денежные средства, ликвидные краткосрочные ценные бумаги и тому подобное.

Рассматривая возможные проблемы, возникающие в управлении дебиторской задолженностью следует помнить о том, что одним из ключевых элементов в системе управления является построение эффективной политики, за которой непосредственно будут функционировать и которой будут руководствоваться все вышеупомянутые структурные подразделения предприятия. Тщательно сформированная политика, детализация каждого этапа поможет избежать вышеописанных проблем, которые могут возникать на предприятии и повысить уровень эффективности управления дебиторской задолженностью.

Учитывая это, целесообразным будет определить основные вопросы, на которые следует обращать внимание в процессе формирования политики управления дебиторской задолженностью, а именно:

- 1) детальный анализ дебиторской задолженности предприятия в текущем и будущих периодах;
- 2) четкое формирование принципов кредитной политики;
- 3) анализ платежеспособности и надежности покупателей (дебиторов);
- 4) внедрение и использование процедуры инкассации дебиторской задолженности;
- 5) использование рефинансирования дебиторской задолженности;
- 6) разработка эффективной системы контроля за дебиторской задолженностью.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО «ПРЕССБЮРО»

3.1 Разработка рекомендаций по управлению дебиторской задолженностью

В мировой практике рыночных отношений погашение долговых обязательств перед кредиторами является безусловным и требует немедленного выполнения. В противном случае деловая репутация дебитора резко упадет и упущенная в результате этого выгода окажется намного больше любого размера непогашенных долгов. Именно это предполагает высокую ликвидность данного актива в бизнесе. Однако не всегда коэффициенты ликвидности четко отражают уровень ликвидности и платежеспособности предприятий. В связи с этим нужны и другие оценки задолженностей.

Синхронное управление дебиторской и кредиторской задолженностями предусматривает согласованность:

- суммы и состава задолженностей;
- скорости их движения (оборачиваемости);
- ценовых и стоимостных оценках;
- участия в формировании свободных средств.

В данном подразделе работы остановимся на проблемах оценки стоимости и цен задолженностей, а также их влиянии на прибыль и финансовые результаты ООО «Прессбюро».

На первом этапе определим основные моменты процесса оценки, которые вытекают из общих подходов к оценке бизнеса. «Оценка стоимости любого объекта собственности представляет собой упорядоченный, целенаправленный процесс определения в денежном выражении стоимости объекта с учетом потенциального и реального дохода, приносимого им в определенный момент времени в условиях конкретного рынка».

В основе оценки бизнеса лежат три основных подхода:

- доходный;
- расходуемый;
- метод сравнительных продаж.

При доходном подходе основой оценки стоимости является доход. При этом учитываются период получения возможного дохода, степень и вид рисков, сопровождающих данный процесс. Доходный подход – это определение текущей стоимости будущих доходов, которые возникнут в результате использования объекта и возможной последующей его продажи [39, с.8]. Доходный подход требует использования коэффициентов капитализации, которые рассчитываются по данным рынка.

Затратный подход наиболее применим для оценки объектов специального назначения (в основном недвижимости) для определения варианта наилучшего и наиболее эффективного использования, а также с целью страхования.

Информации для затратного подхода являются данные о текущих рыночных ценах на материалы, рабочую силу и другие элементы затрат.

Сравнительный подход особенно эффективен в случае существования активного рынка объектов собственности, которые сравниваются. Точность оценки зависит от качества собранных данных о недавних продажах сравнимых объектов. Для сравнения выбираются конкурирующие с оцениваемым бизнесом объекты.

В целом все три подхода взаимосвязаны. Каждый из них предполагает использование различных методов расчета: метод капитализации; метод дисконтирования денежных потоков; метод чистых активов; метод ликвидационной стоимости; метод рынка капиталов; метод сделок; метод отраслевых коэффициентов и др.

Оценивая стоимость и цену активов и капитала предприятия, или их элементов, стоит помнить, что понятие «стоимость» и «цена» в данном случае существенно отличаются от понятий «величина, размер» активов или пассивов. Они имеют качественные и соответственно количественные различия. При этом, как было отмечено, цена и стоимость отличаются только уровнем реализации. Исходя из этих общих подходов и, учитывая специфику такого актива, как дебиторская задолженность и такой источник заемного капитала, как кредиторская задолженность, рассмотрим основные методы оценки их стоимости и цен.

Суть методики заключается в определении на первом этапе совокупности затрат, связанных с формированием дебиторской задолженности. Первым элементом затрат являются затраты, связанные с отвлечением капитала в дебиторскую задолженность (V_k), которые рассчитываются по формуле

$$V_k = \frac{ДЗ \cdot Ц_k \cdot Т_{дз}}{360} \cdot 100 \quad (3.1)$$

где V_k – затраты, связанные с отвлечением капитала в дебиторскую задолженность;

$Ц_k$ – средневзвешенная стоимость капитала, % годовых;

$Т_{дз}$ – период погашения дебиторской задолженности, дни.

Вторым элементом расходов являются потери, связанные с инфляционным обесцениванием капитала ($П_{инф}$)

$$П_{инфдз} = ДЗ_n \cdot \left(1 - \frac{1}{i_{инфдз}}\right), \quad (3.2)$$

где $ДЗ_n$ – начальный размер дебиторской задолженности в момент ее предоставления;

$П_{инфдз}$ – потери от инфляционного обесценивания капитала;

$i_{инфдз}$ – индекс инфляции за период ожидания возврата долга по дебиторской задолженности.

Полученные затраты и потери должны быть скорректированы на изменение текущих затрат предприятия в связи с формированием дебиторской задолженности и прирост товарооборота, что, по нашему мнению, следует рассчитывать несколько иначе, чем это представлено в работе:

$$ДВпдз = ДВтрдз - ДВз - ДТОдз \cdot ДРвп / 100 \quad (3.3)$$

где ДВпдз – суммарные изменения текущих затрат в связи с формированием дебиторской задолженности;

ДВтрдз – прирост транзакционных затрат на обслуживание дебиторской задолженности;

Двс – снижение затрат на хранение товарных запасов при их отгрузке покупателю;

ДТОдз – прирост реализации товаров за счет предоставления коммерческого кредита;

ДРвп – снижение уровня постоянных затрат при росте товарооборота.

Увеличивают расходы по предоставлению коммерческих кредитов прямые потери от образования безнадежной задолженности (Ввд), размер которых может быть определен на основе средневзвешенного уровня за предприятием. Данный вид расходов следует уменьшить на экономию налоговых платежей, потому что данный вид потерь списывается на убытки и уменьшает величину налогооблагаемой прибыли

$$Взб = ДЗ \cdot Рзб \cdot (100 - Пп) / 100, \quad (3.4)$$

где Рзб – уровень безнадежной дебиторской задолженности в долях единицы до общего объема;

Пп – ставка налога на прибыль.

Совокупные расходы (Вдз), отсюда

$$Вдз = Вк + Пинф \pm ДВпдз + Взб, \quad (3.5)$$

Доход от предоставления отсрочек платежа своим клиентам определяется на основе прироста реализации товаров за счет данного фактора и уровня фактического коммерческого дохода, таким образом

$$ДДп = Ркд \cdot ДТОдз / 100, \quad (3.6)$$

где ДДп – дополнительный доход от предоставления кредита покупателям;

Рки – уровень коммерческого дохода (после отчислений НДС) в %.

Кроме того, в состав доходов данные авторы относят доходы, которые получают предприятия торговли при осуществлении авансовых платежей поставщикам

$$ДДав = \sum_{i=1}^k (Ц_{zi} - Ц_{авi}) \cdot T_{oi}, \quad (3.7)$$

где ДДав – дополнительный доход от полученных скидок при авансовых расчетах с поставщиками;

Ц_{zi}, Ц_{авi} – соответственно цены закупки i-того товара обычные и на авансовой основе;

T_{oi} – объем закупок i-того товара.

Таким образом, общий доход составит

$$ДДдз = ДДп + ДДав. \quad (3.8)$$

Далее авторы сравнивают совокупные расходы и доходы, определяя, что при условии ДДдз > Вдз предоставления кредита является эффективным.

Абсолютная сумма эффекта (Едз) может быть рассчитана как разница между общим доходом и совокупными затратами, а ее отношение среднегодового

размера дебиторской задолженности характеризует эффективность отвлечения средств в дебиторскую задолженность (Кедз)

$$Едз = ДДз - Вдз. \quad (3.9)$$

$$Кедз = Едз / ДЗс. \quad (3.10)$$

Данная методика позволяет оценить возможный доход от предоставления коммерческого кредита разным контрагентам, как в сумме, так и в относительных показателях. Важным моментом в ней является учет средневзвешенной стоимости капитала, что отвлекается в дебиторскую задолженность. Однако, различные элементы капитала предприятия используется в определенных элементах активов. Так, как показали наши исследования, у большинства предприятий оптовой торговли вся дебиторская задолженность финансируется за счет привлечения кредиторской задолженности. В связи с этим в формуле 3.1 среднюю цену капитала следует корректировать в соответствии с фактических источников финансирования, то есть использовать цену кредиторской задолженности.

Другой подход связан с оценкой объема потерь при формировании дебиторской задолженности на основе учета фактора времени (Вдзт)

$$Вдзт = ДЗн - ДЗн / (1 + q)^n, \quad (3.11)$$

где ДЗн – номинальная стоимость дебиторской задолженности, подлежащей погашению в течение n-го периода времени;

q – фактор дисконта, что соответствует норме возможной капитализации средств.

Определяя коэффициент дисконтирования (q) можно ориентироваться на индекс инфляции и уровень риска, на минимальную ставку доходности, на процентные ставки по депозиту, на стоимость привлеченных заемных средств.

Оценка стоимости или цены кредиторской задолженности как элемента капитала базируется на общей базовой концепции стоимости капитала. «Она (концепция) не сводится только к исчислению относительной величины денежных выплат, которые нужно перечислить владельцам, предоставившим финансовые ресурсы, но также характеризует тот уровень рентабельности инвестированного капитала, который должно обеспечить предприятие, чтобы не уменьшить свою рыночную стоимость». Под стоимостью или ценой капитала понимают относительный размер годовых расходов на обслуживание своей задолженности перед собственниками и инвесторами. Количественно она выражается в процентах и представляет собой отношение расходов к соответствующей величине капитала. Экономическая интерпретация показателя «стоимость капитала» характеризует, какую сумму следует заплатить за привлечение единицы капитала из данного источника.

Оценивая средневзвешенную стоимость капитала, многие авторы не принимают во внимание цену кредиторской задолженности. Но при всей вероятной бесплатности кредиторской задолженности торговые предприятия несут определенные расходы по ее обслуживанию и при этом имеют определенные экономические выгоды от ее использования. В ряде работ цену

товарной кредиторской задолженности определяют на основе оценки потерь от недополученных ценовых скидок (Вкзц), которые могли бы получить предприятия при осуществлении авансовых расчетов

$$Вкзц = ЦС / КЗтс \cdot 100 = Нцс \cdot ТОТК / КЗТС, \quad (3.12)$$

где ЦС – сумма неполученных ценовых скидок;

Нцс – норма ценовых скидок в %% к обороту;

ТОТК – товарооборот предприятия с использованием товарного кредита.

В данном случае из среднегодовой суммы товарной составляющей кредиторской задолженности следует исключить суммы авансовых платежей покупателей. В монографии «Управление пассивами предприятий торговли» авторы обращают внимание на необходимость учета при определении цены кредиторской задолженности дополнительного дохода, связанного с инфляционными процессами. Дополнительный доход рассчитывается аналогично формуле 3.2

$$Динфкз = КЗп \cdot (1 - 1/инфкз), \quad (3.13)$$

где КЗп – начальный размер кредиторской задолженности в момент ее предоставления;

Динфкз – дополнительный доход от инфляционного обесценивания капитала при его возвращении кредиторам;

инфкз – индекс инфляции за период использования кредиторской задолженности.

Формирование кредиторской задолженности также связано с определенными трансакционными издержками, а нарушение договорных обязательств приводит к прямым потерям от уплаченных штрафов и неустоек.

Таким образом, итоговые расходы на использование кредиторской задолженности можно записать следующим образом

$$Вкс = Вкзц + ДВтркз + Вш - Пинфкз, \quad (3.14)$$

где Вкс – совокупные затраты на использование кредиторской задолженности;

ДВтркз – прирост текущих тансакционных расходов, связанных с формированием кредиторской задолженности;

Вш – прямые потери от штрафов, пени и неустоек при нарушении сроков возврата кредиторской задолженности, определяются аналогично формуле 3.4.

Отсюда цена кредиторской задолженности

$$Цкз = Вкз / КЗс \cdot 100. \quad (3.15)$$

Кредиторская задолженность, не связанная с обслуживанием дебиторской задолженности и формированием товарных запасов, инвестируется в необоротные активы, хотя и ухудшает текущее финансовое состояние предприятия, но может в ближайшей перспективе приносить дополнительный доход, что тоже стоит учитывать при оценке ее стоимости.

В процессе согласованного управления задолженностями необходимо ориентироваться и соблюдать «баланса стоимости» или «баланса цен», то есть расходы, связанные с обслуживанием кредиторской задолженности, не должны

превышать доходы, вызванные выгодами, которые связаны с отсрочкой платежа покупателям, то есть

$$\text{ЭДЗ} > \text{Вкз}, \quad (3.16)$$

$$\text{Кедз} > \text{Цкз}, \quad (3.17)$$

(при этом «нормальный» размер наценки в расчет не принимается).

Систематизация видов выгод, расходов и потерь, которые необходимо учитывать, принимая решения по управлению дебиторской и кредиторской задолженностями в ООО «Прессбюро», приведены в таблице 3.1.

На примере ООО «Прессбюро» были предприняты попытки проследить некоторые из перечисленных выше зависимостей. Исследование взаимосвязи прироста величины товарной составляющей дебиторской задолженности и чистого дохода за три последних года (таблица 3.2) обнаружили отсутствие или очень слабая связь между этими показателями. Только в 3–х периодах с 14 (№ 2; № 8; № 14) наблюдается согласованная динамика показателей, хотя эффект влияния прироста задолженности существенно колеблется по периодам.

Таблица 3.1 – Виды выгод, расходов и потерь, которые стоит учитывать принимая решения по управлению дебиторской и кредиторской задолженностями в ООО «Прессбюро»

Виды выгод, расходов и потерь	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
Прямые выгоды	Прирост товарооборота и соответственно дохода и прибыли от продажи. Относительное снижение постоянных затрат Получение скидок при условиях авансовых платежей поставщикам Экономия затрат по хранению товаров Снижение налоговой безнадежной задолженности Доход от использования Уменьшение средневзвешенной стоимости капитала	Доход от инфляции
Прямые расходы	Транзакционные расходы на обслуживание задолженности Плата за привлечение дополнительных источников финансирования	Транзакционные расходы на привлечению средств Предоставление скидок при условиях авансовых расчетов покупателей
Прямые потери	Потери от инфляции Списание безнадежной задолженности	Штрафы, пени, неустойки при нарушении сроков возврата и других условий договоров
Альтернативные расходы	Получения дохода по депозиту или другим видам деятельности	Потери скидок при оплате товаров с отсрочкой платежа
Утраченные возможности	Репутация выгодного партнера	Репутация стабильного кредитора

Таблица 3.2 – Прирост чистого дохода и товарный составляющей дебиторской задолженности

№ периода	Прирост ЧД, тыс. руб			Прирост ДЗт, тыс. руб		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Группа средних дебиторов						
1	21790,1	25839,5	-14788,4	1585,8	-3609,8	-227,2
2	4715,9	4267,7	8293,9	302,3	503,4	448
3	-894,2	5975,4	9344,3	-2,3	466,6	-92,3
Группа средних дебиторов						
4	1682,1	12310,9	12696,0	813,9	-25,6	1163,6
5	2394,0	5166,5	9005,8	758,3	544	-150,8
6	-857,0	-321,0	-2690,8	1699,4	-183,6	170,5
7	19664,3	17913,1	5541,5	1442,5	1018,5	-608,6
Всего	48495,2	71152,1	27402,3	6599,9	-1286,5	703,2
Группа крупных дебиторов						
8	8762,3	8949,3	24461,6	219,9	1059,8	1289,1
9	25619,6	-7011,1	-33778,8	8175,4	-6835	1820,7
10	27140,2	27891,7	57849,6	-807,7	4496,4	-1372,2
11	5399,8	26812,9	-16506,4	-275,8	789,1	2184,8
12	5089,8	53625,8	-33012,8	3360,3	-9625,7	6549,5
13	-4017,7	14902,7	10770,7	-741,4	1827,8	2011
14	1991,3	80312,0	8798,0	1146,9	2038,4	606,8
Всего	69985,3	205483,3	18581,8	11077,6	-6249,2	13089,7
В целом по предприятию						
Всего	118480,5	276635,4	45984,1	17677,5	-7535,7	13792,9

В связи с этим дополнительный доход от использования дебиторской задолженности за счет прироста товарооборота может быть лишь фрагментарно рассчитан (таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Дополнительный валовой доход ООО «Прессбюро» за счет увеличения товарной дебиторской задолженности

№ периода.	2017	2018	2019
Группа средних дебиторов			
1	578,2	-	-
2	490,2	245	568,1
3	-	141,9	-
Группа средних дебиторов			
4	36,1	-	731,8
5	87	315	-
6	-	-	-
7	416,2	-	243
Группа крупных дебиторов			
8	133	405,1	2156,5
9	1951,7	-	-
10	-	1730,6	-

Окончание таблицы 3.3

№ периода.	2017	2018	2019
10	–	1730,6	–
11	–	1220,6	–
12	378,7	–	–
13	–	1040,6	703,2
14	95,5	3250,3	214,2

Рост товарооборота, стимулируемый ростом продаж с отсрочкой платежа, является фактором снижения уровня постоянных статей расходов. При этом, если увеличение дебиторской задолженности сопровождается снижением товарных запасов, у ООО «Прессбюро» появляются возможности снижать затраты на хранение. Экономия на затратах в ООО «Прессбюро» приведена в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Дополнительный доход от экономии постоянных затрат и затрат на хранение при использовании дебиторской задолженности

№ периода.	2017	2018	2019
Группа средних дебиторов			
1	148,2	–	–
2	142,8	125,3	118,4
3	–	41,9	–
4	13,4	–	309,8
5	32	36,6	–
6	–	–	–
7	163,6	–	118,2
Группа крупных дебиторов			
8	94,2	452,2	877,2
9	947,2	–	–
10	–	964,2	–
11	–	948,9	–
12	111,7	–	–
13	–	830,7	–
14	69,6	889,2	115,2

Альтернативные издержки, связанные с отвлечением средств в дебиторскую задолженность, которые были определены на основе ставки банковского процента по депозиту (таблица 3.5), существенно колеблются в ООО «Прессбюро» от 0,40 % до 4,59% в 2019 году, хотя есть четкая тенденция к снижению как суммы, так и относительного уровня в среднем по обеим группам предприятий. При этом цена дебиторской задолженности в первой группе задолженности в среднем ниже, чем в группе крупных задолженностей.

Таблица 3.5 – Альтернативная цена и размер затрат на отвлечение дебиторской задолженности в ООО «Прессбюро»

№ периода	Альтернативная цена ДЗ (ГК), %			Размер расходов на отвлечение средств в ДЗ (Вк), тыс. руб		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Группа средних дебиторов						
1	1,79	0,95	0,78	116,0	51,9	27,8
2	3,75	3,85	3,10	200,5	264,3	238,2
3	0,51	0,49	0,40	2,5	3,5	3,5
Группа средних дебиторов						
4	3,69	2,69	2,21	297,1	232,0	208,2
5	0,75	0,97	0,74	7,9	17,1	14,0
6	1,43	1,81	1,91	57,9	92,6	94,4
7	2,22	2,13	1,87	225,6	275,7	229,3
Всего	2,10	1,81	1,61	746,9	750,8	654,9
Группа крупных дебиторов						
8	2,31	2,13	1,72	266,0	258,9	230,6
9	3,20	3,07	3,49	1288,3	1129,2	1114,3
10	0,86	0,89	0,73	58,6	80,1	79,4
11	4,71	4,19	4,59	3798,2	3392,4	3787,9
12	3,97	3,21	3,15	5393,1	3993,2	3559,4
13	2,95	2,84	2,81	2180,9	2123,3	2148,6
14	2,23	1,32	1,42	298,2	222,0	271,9
Всего	3,36	2,84	2,72	12175,2	10076,3	9366,6
В целом по предприятию						
Всего	2,68	3,19	2,54	12686,7	10620,9	9762,1

Как уже отмечалось, важным фактором, определяющим потери и доходы ООО «Прессбюро» от использования, соответственно, дебиторской и кредиторской задолженностей является инфляция. В таблице 3.6 приведены результаты расчетов, оценки размера влияния данного фактора на начальную величину дебиторской задолженности в сторону уменьшения и кредиторской задолженности в сторону увеличения.

Таблица 3.6 – Размер потерь от инфляции при отвлечении средств в дебиторскую задолженность и доходов при привлечении кредиторской задолженности

№ периода	Потери Уинфдз, тыс. руб			Доходы Динфкз, тыс. руб		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Группа средних дебиторов						
1	86,7	54,8	57,4	118,1	128,5	156,7
2	147,9	270,8	469,7	411,0	508,6	733,5
3	1,9	3,7	7,4	11,1	16,0	34,2
4	219,1	240,5	417,8	460,4	644,2	1166,2

Окончание таблицы 3.6

№ периода	Потери Уинфдз, тыс. руб			Доходы Динфкз, тыс. руб		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Группа средних дебиторов						
5	5,9	18,0	29,0	18,1	20,1	28,2
6	43,4	96,9	190,6	56,8	151,3	183,9
7	168,2	287,6	463,3	164,5	237,6	355,0
Всего	557,5	785,7	1330,2	925,7	1309,4	2073,4
Группа крупных дебиторов						
8	198,2	270,1	467,4	369,6	53,9	952,5
9	953,8	1166,2	2180,3	1683,3	2596,9	6235,8
10	44,2	84,6	164,1	61,8	93,7	192,9
11	2780,9	3463,7	7254,8	3355,7	4255,2	8860,8
12	3970,2	4118,3	7011,0	4147,4	4596,4	7337,7
13	1617,7	2198,3	4260,7	1878,0	2561,4	4965,7
14	222,4	233,5	554,4	345,9	256,3	597,2
Всего	9003,4	10431,9	18606,2	11045,5	13372,5	24524,3
В целом по предприятию						
Всего	9393,6	11014,1	19463,3	11870,1	14541,6	26143,7

Средние индексы инфляции для предприятий были определены исходя из индексов инфляции соответствующих лет: 2017 г. – 109,1%; 2018 г. – 112,8%; 2019 г. – 125,2%.

Полученная информация четко демонстрирует тот факт, что основная часть предприятий перекрывает свои потери от инфляции, связанные с отвлечением средств в дебиторскую задолженность, доходами от инфляции в связи с использованием кредиторской задолженности. Только в периоде № 7 потери от инфляции систематически превышали соответствующие доходы.

Оценка потерь от неполученных торговых скидок в связи с отсрочками платежей при закупке товаров позволила определить цену товарной составляющей кредиторской задолженности. Как видно из таблицы 3.7 цены кредиторской задолженности колеблются в отдельных периодах. Так, минимальный ее уровень в 2019 году составил 0,92%, а максимальный – 3,81%. В целом за три года цена товарной кредиторской задолженности имеет тенденцию к снижению в большинстве периодов. Дебиторы, которые входят в группу средних, имеют относительно более низкие цены, чем дебиторы, составляющие группу крупных (таблица 3.7).

Таблица 3.7 – Цена товарной кредиторской задолженности и потери
ООО «Прессбюро» от недополученных торговых скидок

№ периода	Цена КЗт, %%			Потери от недополученных торговых скидок, Вкзц, тыс. руб		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Группа средних дебиторов						
1	1,14	1,11	1,05	88,6	80,9	58,8
2	3,14	2,98	2,78	158,0	144,1	136,5
3	0,98	0,96	0,95	11,0	14,6	16,6
4	2,65	2,44	2,28	279,6	318,2	334,8
5	1,02	0,97	0,92	17,4	17,1	15,7
Группа средних дебиторов						
6	1,05	1,94	1,42	55,1	109,8	66,2
7	1,26	1,24	1,19	107,0	108,7	99,1
Всего	1,90	1,93	1,83	759,9	828,7	760,9
Группа крупных дебиторов						
8	2,88	2,61	2,52	408,7	398,3	417,2
9	3,28	3,40	3,81	1431,8	1496,6	1713,6
10	0,96	0,84	0,82	70,7	77,1	83,7
11	3,40	3,12	3,38	2341,6	2185,3	2408,1
12	3,36	3,14	2,94	4273,2	3532,4	3007,2
13	1,76	1,74	1,72	1191,2	1217,1	1255,7
14	1,97	1,19	1,23	320,8	194,3	207,3
Всего	2,91	2,71	2,74	10062,9	9152,4	9196,9
В целом по предприятию						
Всего	2,81	2,62	2,64	10806,2	9971,2	9950,2

Таблица 3.8 – Баланс стоимостей дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «Прессбюро», тыс. руб

Показатели	2017	2018	2019
ДДп	490,2	245	568,1
ДВт	142,8	125,3	118,4
Дал	8,1	25,6	32,9
Вк	-200,5	-264,3	-238,2
Винфдз	-147,9	-270,8	-469,7
Взб	-41,4	-34,8	-22,2
Едз	251,3	-74,0	-10,7
Динфкз	411,0	508,6	733,5
Вкзц	-158,0	-144,1	-136,5
Эко	253,0	364,5	597,0
Баланс	504,3	290,5	586,3

Данные таблицы 3.8 свидетельствуют о высокой информативности «баланса стоимостей» дебиторской и кредиторской задолженностей, что наглядно демонстрирует, где предприятие работает эффективно, а где есть проблемы. «Баланс» отражает упущенные возможности по формированию и использованию дебиторской и кредиторской задолженностей.

Так, в период № 2 снижается эффективность управления дебиторской задолженностью, вплоть до получения негативного эффекта в 2018 и 2019 годах.

Значительные размеры дебиторской задолженности в днях оборота и наличие безнадёжной отражаются на величине совокупных расходов, связанных с функционированием дебиторской задолженности. Если в 2018 году основной причиной отрицательного эффекта стало недостаточное стимулирование прироста продаж, то в 2019 году особенно большие потери от инфляции. В связи с тем, что размеры кредиторской задолженности превышают размеры дебиторской задолженности и в сумме и в днях доходы от инфляции перекрывают соответствующие потери.

А относительное снижение в составе кредиторской задолженности ее товарной составляющей является фактором снижения потерь от неполученных торговых скидок. В целом эффект от использования кредиторской задолженности имеет положительную тенденцию и его положительное значение увеличивает общий эффект обоих видов задолженностей.

Таким образом, результаты исследований свидетельствуют о значительной нестабильности в системе управления дебиторской и кредиторской задолженностями, они доказали практическое отсутствие взаимосвязи между ростом дебиторской задолженности и товарооборотом, между упущенными возможностями, затратами и потерями, связанными с их функционированием, финансовым результатам ООО «Прессбюро». В данной ситуации стоит подчеркнуть, что сами финансовые результаты, зачастую, являются показателем, формирующимся нецеленаправленно, а довольно случайно. В связи с этим трудно выявить связи между стоимостью задолженностей и прибылью предприятий.

3.2 Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий методом прогнозирования

Подводя итог проведенному исследованию, отметим, что управление дебиторской задолженностью – это сложный и многогранный процесс, сочетающий в себе функции планирования, организации, координации и контроля. Он связан как с проблемами сбыта, так и с проблемами закупок товаров на предприятиях. Его результаты напрямую влияют на решения в области финансового менеджмента. Базируясь на общих стратегических целях развития ООО «Прессбюро», данный процесс в основном охватывает текущее и оперативное управление. Распадаясь на отдельные составляющие при работе с дебиторами, он требует координации действий руководства по согласованию многих параметров задолженностей и их согласованию с основными показателями деятельности предприятий. Высокая доля задолженностей в активах и пассивах ООО «Прессбюро» в значительной степени влияет не только на его финансовое состояние, но и на показатели определяющих их конкурентные позиции: объем продаж, издержки, прибыль, цена капитала.

Если кратко рассмотреть основные этапы текущего управления дебиторской задолженностью, то можно выделить следующие.

1. Анализ дебиторской задолженности в системе оценки конкурентных позиций и финансового состояния предприятия.

2. Формулировка и количественная оценка базовых целей текущего периода, вытекающие из стратегических целей развития предприятия.

3. Определение основных стандартов (целевых показателей), характеризующих качество и эффективность управления по таким параметрам, как ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, скорость и согласованность движения задолженностей, их доходность и уровень риска.

4. Согласованное прогнозирование общего размера дебиторской задолженности в согласованные с базовыми целями и основными показателями деятельности предприятия.

5. Оценка результатов прогноза соответственно целевых критериев. Если условия стандартов не выполняются, то стоит рассмотреть другие варианты прогноза.

6. Исходя из возможных согласованных размеров дебиторской задолженности, далее разрабатывается в соответствии кредитная политика и политика заимствования, определяют всю дальнейшую оперативную работу с дебиторами и кредиторами.

7. Текущий и оперативный контроль за движением и состоянием задолженности.

8. Работа по рефинансированию дебиторской задолженности.

Если последние три этапа достаточно подробно рассмотрены многими отечественными и зарубежными авторами, как с точки зрения теории, так и практической реализации, то на этапе согласованного прогнозирования размера задолженности нужно остановиться более подробно.

Неопределенность и изменчивость условий хозяйственной деятельности предприятий в рыночной экономике существенно осложняют процесс принятия управленческих решений в направлении будущего. Уровень обоснованности таких решений зависит от способности руководства предвидеть возможные варианты развития. В связи с этим прогнозирование, что является неотъемлемой частью планирования, всегда предшествует ему при обосновании управленческих решений.

Основными этапами прогнозирования являются:

- определение целей прогноза и его временного горизонта;
- оценка внешней и внутренней среды предприятия и перспектив его развития;
- обоснование и выбор методов прогнозирования;
- выполнение различных прогнозных расчетов искомых показателей;
- оценка полученных результатов с точки зрения достижения поставленных целей, достоверности и возможностей реализации.

Разработка прогнозов экономических показателей базируется на определенных принципах преемственности и устойчивости к изменениям

показателей; высокой значимости формализованных моделей в описании финансовых процессов на предприятии; согласованности и взаимообусловленности изменений различных финансовых показателей. Относительно прогнозирования задолженностей их можно дополнить некоторыми специфическими принципами:

- принцип соответствия, который предполагает, что прирост кредиторской задолженности имеет строго целевое назначение и может быть использован на прирост товарных запасов и дебиторской задолженности;
- принцип постоянной потребности, согласно которой соотношение прироста задолженностей должна соответствовать установленным стандартам изменения уровня ликвидности. Если его необходимо повысить, то прирост кредиторской задолженности не может превышать прирост оборотных активов, и наоборот;
- принцип избыточности средств сводится к тому, что в процессе прогноза предприятие должно иметь определенный запас средств для обеспечения надежной платежной дисциплины. В этом плане кредиторская задолженность выполняет роль компенсирующей переменной, которая при недостатке или избытке денежных ресурсов, является дополнительным перманентным источником внешнего финансирования.

Дебиторская задолженность, будучи элементом баланса, тесно связанным с формированием финансовых результатов и денежных потоков предприятия. В связи с этим, в основу прогноза задолженности следует положить систему финансовых отчетов, которые, с одной стороны, является доступной формой информации, а, с другой стороны, позволяют рассмотреть взаимосвязь объемов продаж, прибыли, активов и их финансирования, а также движения денежных потоков. Данный подход удобен еще и тем, что моделирование различных сочетаний показателей форм отчетности легко осуществляется с помощью стандартных компьютерных программ, основанных на работе пользователя с электронными таблицами, например, EXCEL. На рисунке 3.1 схематически представлена взаимосвязь форм финансовой отчетности в процессе прогнозирования и место в них изменений дебиторской задолженности.

Ведущее место в составе задолженности ООО «Прессбюро» занимает товарная составляющая, величина которой находится в определенной пропорциональной зависимости объема продаж с отсрочкой платежа. Прогнозирование товарной составляющей дебиторской задолженности базируется на состоянии конъюнктуры товарного рынка, положении торгового предприятия на нем, возможностях его финансирования. Прогнозирование кредиторской задолженности должна исходить из прогноза дебиторской задолженности, общей политики финансирования оборотных активов, кредитоспособности предприятия, то есть его положения на финансовом рынке. Важно при этом учитывать и принципиальные подходы к управлению товарными запасами и денежными средствами.

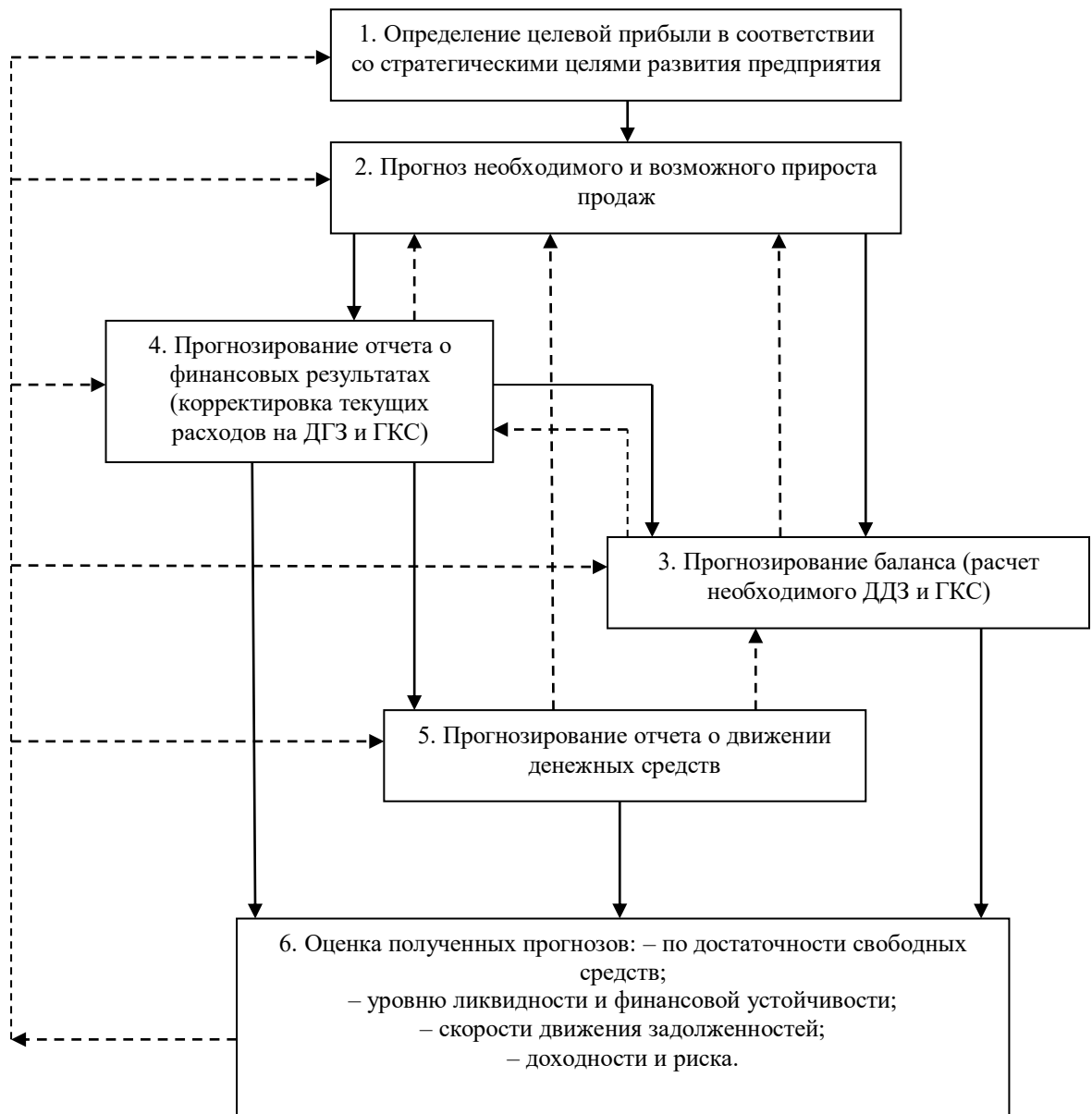


Рисунок 3.1 – Прогнозирование дебиторской задолженности в формате финансовых отчетов

Что касается методов прогнозирования отдельных показателей, то современной науке принадлежит большой инструментарий, подбираемый в соответствии с целями и системами показателей, развитие которых необходимо предусмотреть. Среди них можно выделить следующие группы методов: экспертных оценок; стохастические и детерминированные.

В процессе прогнозирования основных результативных показателей широко используются методы экстраполяции, трендовые, которые наиболее эффективны в условиях стабильного развития внешней среды и наличия информации о предыдущей динамике. Трендовые зависимости могут быть линейными, экспоненциальными, полиномиальными, логарифмическими и другими. Экспертные оценки применяются как в стабильных, так и нестабильных условиях. В практической деятельности желательны приросты прибыли или предполагаемые приращения продаж могут быть установлены по решению

собственников или руководства на основе среднеотраслевых прогнозов, конкурентной политики предприятия, мнения экспертов и т.п. Прогнозирование финансовых показателей базируется на аналитических методах и моделях, в основе которых лежат процентные (коэффициенты чувствительности, эластичности и другие), балансовые и некоторые другие зависимости. Кроме того, могут быть использованы целевые установки и нормативы. Рассмотрение различных вариантов прогноза можно осуществлять на основе имитационного моделирования, изменяя наиболее существенные факторы, определяющие размеры основных результативных показателей.

Для апробации рассматриваемого методического подхода выполним аналитические процедуры и необходимые расчеты для ООО «Прессбюро». На первом этапе для обоснования базовых целей развития предприятия и их количественной оценки проанализируем его финансовое состояние и место в конкурентной группе (таблицы 3.9, 3.10).

Таблица 3.9 – Основные результативные показатели хозяйственной деятельности ООО «Прессбюро» и их место в средних показателях конкурентной группы предприятий

Показатели	2016	2017	2018	2019	2019 г. в % к	
					2018	2016
Оптовый товароборот, тыс. руб.	61756,4	71748,9	82471,9	111833	135,6	181,1
уд. вес в группе, %	4,23	4,65	4,58	6,16	–	–
В т. ч. складской, тыс. руб.	15252,6	16707,8	18388,9	21055,8	114,5	138,0
пит. вес в группе, %	7,03	7,35	7,74	8,91	–	–
Финансовый результат от оп. деятельности, тыс. руб.	216,7	137,3	–194,8	935,0	580,0	431,5
уд. вес в группе, %	1,45	0,90	–1,19	5,44	–	–
Финансовые результаты до налогообложения, тыс. руб.	203,6	129,6	–194,8	935	580,0	459,1
уд. вес в группе, %	1,95	0,96	–1,41	6,39	–	–
На конец года						
Валюта баланса, тыс. руб.	15983,4	17300,2	19090,6	20175,2	105,1	128,9
уд. вес в группе, %	3,30	3,43	3,86	3,99	–	–
Оборотные активы, тыс. руб.	14655,4	15903,4	18189,6	19078,8	104,9	129,6
уд. вес в группе, %	3,49	3,75	4,33	4,55	–	–
Запасы товаров, тыс. руб.	3165,4	3989,2	4889,4	4621,4	94,5	141,1
уд. вес в группе, %	9,57	12,33	14,46	13,57	–	–
Дебиторская задолженность, всего т. руб.	11398,7	11625,7	12733,4	14035,1	110,2	123,1
уд. вес в группе, %	3,19	3,16	3,72	4,05	–	–
Денежные средства тыс. руб.	91,3	289,0	566,8	422,3	74,05	1030,0
уд. вес в группе, %	0,32	1,22	1,29	1,09	–	–
Заемный капитал, тыс. руб.	14896,9	16324,5	18178,3	19068,3	104,9	133,7
уд. вес в группе, %	3,68	3,89	4,59	4,48	–	–
Кредиторская задолженность всего, тыс. руб.	14822,7	16324,5	18178,3	19068,3	104,9	134,9
уд. вес в группе, %	3,84	4,16	4,80	4,77	–	–
Собственный оборотный капитал, тыс. руб.	–241,5	–421,1	11,3	10,5	92,9	2,3
уд. вес в группе, %	–1,53	–9,1	0,08	0,10	–	–

Складской оборот и необходимость обслуживания товарных запасов повлекли за собой высокие операционные затраты, и даже относительно высокий уровень наценки, что растет из года в год и снижает конкурентные возможности предприятия, не обеспечивая его необходимыми размерами прибыли. В 2018 году предприятие получило убыток и, несмотря на рост прибыли в 2019 году, оно не смогло преодолеть сложившиеся финансовые трудности.

Как следствие, финансовыми проблемами предприятия стали:

- высокая доля заемного капитала, что в последние два года формируется только за счет кредиторской задолженности (95,0% в валюте баланса);
- кредиторская задолженность в полной мере является источником финансирования дебиторской задолженности и большей части товарных запасов;
- собственный оборотный капитал лишь в незначительной степени используется для пополнения запасов (последние два года);
- финансовый цикл имеет негативные значения.

Низкий размер собственного капитала и другие трудности финансового характера заставляют предприятие достаточно четко контролировать движение дебиторской и кредиторской задолженностей, обеспечивать минимальный уровень ликвидности, иметь незначительный размер просроченных задолженностей. В 2019 году значительная часть прибыли была использована на потребление и меньшая часть – на прирост дебиторской задолженности, которая и стимулировала высокие темпы роста товарооборота. Она выросла в основном за счет дополнительного притока кредиторской задолженности и снижение товарных запасов.

В целом финансовое состояние и уровень управления дебиторской и кредиторской задолженностями ООО «Прессбюро» можно назвать неустойчивым, политику финансирования – «супер» агрессивной. Достаточно высокая вероятность риска потери и текущей и будущей платежеспособности. Предприятие в любой момент может стать не кредитоспособным и потерять доверие своих кредиторов.

Исходя из результатов анализа, в качестве основной базовой цели развития предприятия на ближайшую перспективу (2020 год) стоит определить дальнейший рост прибыли, значительную часть которого необходимо использовать на пополнение собственного капитала. Владельцы предприятия, не смотря на финансовый кризис, началась, решили вложить средства в развитие потенциала предприятия (необоротные активы) и определили необходимый минимальный размер чистой прибыли в сумме 1200 тыс. руб. Соответственно прибыль до налогообложения в сумме 1600 тыс. руб. должна вырасти на 71,1%, что вполне реально при тех темпах роста данного показателя, которые сложились в 2019 году.

Прогнозируя размеры задолженностей, мы абстрагируемся от наличия просроченных и безнадежных, которые занимают незначительное место в данном предприятии. Кроме того, невысокая доля расчетных составляющих позволяет предположить, что весь размер задолженностей находится в пропорциональной

зависимости от объема продаж. Далее на основе коэффициентов эластичности среднегодовых темпов роста рассчитываются прогнозируемые объемы продаж, дебиторская задолженность и размер товарных запасов без учета индекса инфляции, которые затем корректируются на прогнозируемый индекс в 2020 году в размере 1,11. Далее рассчитываются показатели длительности оборота дебиторской задолженности, товарных запасов, операционного цикла. Соответственно прогнозируется размер кредиторской задолженности в днях оборота, что обеспечивает повышение – кт с и снижение отрицательной величины финансового цикла (таблица 3.10). Для стимулирования размера продаж предполагается снижение среднего размера наценки на 0,27%. Полученный размер себестоимости продажи позволил определить сумму кредиторской задолженности, по-прежнему остается одним источником формирования заемного капитала. Сопоставление полученных сумм задолженностей и запасов позволили оценить прогноз по уровню ликвидности. Инвестиционные планы и дивидендная политика руководства предприятия позволили оценить изменения размеров необоротных активов и собственного капитала, что дало возможность завершить прогнозирование статей баланса и отчета о движении денежных средств. Для обеспечения необходимого прироста были определены задачи по снижению уровня операционных расходов на 0,65% с чистого дохода, что меньше аналогичного показателя в 2019 году.

Важным фактором снижения операционных затрат является ускорение оборачиваемости задолженностей и уменьшение длительности операционного цикла. Баланс стоимостей задолженностей в 2020 году будет иметь такой вид – таблица 3.10.

Таблица 3.10 – Прогнозируемый баланс стоимости задолженностей в ООО «Прессбюро» на 2020 год

Показатели	2019	Расчет	Прогноз 2020	Отклонение
ДДп	2156,5	$2156,5 \cdot 0,65$	1402	-754,5
ДВп	877,2	$877,2 \cdot 0,08$	74,5	-802,7
Вк	-230,6	-232,906	-233,7	-3,1
Винфдз	-467,4	-215,004	-217,3	260,1
Пзб	-13,1		-	-
Едз	2322,6	$2322,6 \cdot 0,44$	1025,5	-1297,1
Динфкз	952,5	$952,6 \cdot 0,43$	411,5	-541
Вкзц	-417,2	-429,716	-431	-13,8
Эко	535,3	$535,3 \cdot -0,04$	-19,5	-554,8
Баланс	2857,9	$2857,9 \cdot 0,35$	1006	-1851,9

Несмотря на сокращение размера превышения доходов над расходами на формирование и использование задолженностей, итог баланса остается

положительным, что свидетельствует о его эффективности. Отклонение от показателей 2019 года обусловлены низкими темпами инфляции, заложенными в прогноз (1,11 против 1,253) и соответственно низкими темпами прироста объема продаж, а также необходимостью изменения политики в области торговых скидок.

Таким образом, предложенная методика прогнозирования размеров задолженности в рамках финансовых отчетов, позволяет согласовать их размеры с важнейшими результативными финансовыми показателями деятельности предприятий оптовой торговли и влиять на конкурентоспособность и финансовое состояние последних.

Выводы по разделу 3

Исходя из общих подходов к оценке стоимости бизнеса, усовершенствован метод оценки стоимости задолженности, что позволяет сопоставить дополнительные доходы и расходы, связанные с их функционированием, и определяет общий размер экономического эффекта. Он является важным инструментом обоснования решений конкретных торговых сделок и формирования тех или иных размеров дебиторской и кредиторской задолженностей.

Учитывая, что в составе денежных потоков операционной деятельности ООО «Прессбюро» ведущее место принадлежит дебиторской и кредиторской задолженностям, исследовано их влияние на формирование чистого денежного потока. Предложено перегруппировка статей «отчета о движении денежных средств», который дает возможность оценить эффективность различных элементов финансовой политики предприятия: формирования и распределения чистого дохода; развития материальных активов и источников их финансирования; соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей. Для оценки эффективности движения задолженностей в системе движения потоков обоснована система коэффициентов.

Как элементы баланса задолженности тесно связаны с формированием финансовых результатов и денежных потоков предприятия. В связи с этим для прогнозирования их взаимосвязанных размеров предложено использовать систему финансовых отчетов, которая, с одной стороны, является доступной формой информации, а с другой стороны, позволяет сбалансировать объемы продаж, прибыль, активы и их финансирование, а также движение денежных потоков. При таком подходе удобно моделировать различные варианты прогноза с помощью стандартных компьютерных программ. Предложенная методика прогнозирования дает возможность не только согласовать размеры задолженностей с важнейшими результативными финансовыми показателями деятельности ООО «Прессбюро», но и влиять на их конкурентоспособность и финансовое состояние.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследование сущности дебиторской задолженности, причин ее возникновения и кругу вопросов управления ею позволяет сделать ряд следующих выводов.

В условиях финансово-экономического кризиса для предприятий важное значение имеет эффективное управление дебиторской задолженностью с целью своевременного поступления денежных средств, поскольку дебиторская задолженность занимает значительный удельный вес в составе текущих активов и влияет на финансовое состояние предприятия. При ограниченном банками финансировании, предприятия подвергаются повышенному риску утратить платежеспособность.

Дебиторская задолженность является следствием хозяйственных операций, имевших место в прошлом, но подлежащие погашению в будущем по тем или иным причинам. Вопрос отнесения дебиторской задолженности к активам предприятия является далеко неоднозначным с точки зрения правомерности (хоть нормативно-правовые акты четко классифицируют дебиторскую задолженность, как активы).

В условиях финансово-экономического кризиса разработка политики управления дебиторской задолженностью является одной из ключевых задач в решении задач управления предприятием с позиций оптимального соотношения между ликвидностью и доходностью.

Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Прессбюро» за последние годы дают основание утверждать, что, несмотря на увеличение объемов хозяйственной деятельности предприятия и сохранения его финансовой устойчивости, наблюдается ухудшение его деловой активности, финансовое состояние предприятия является неудовлетворительным: происходит ухудшение его платежеспособности, ликвидности, уменьшение рентабельности и увеличению его финансовой зависимости.

Исследуя дебиторскую задолженность ООО «Прессбюро» можно констатировать улучшение ее состояния, так как практически все показатели: срок погашения, доля в реализации продукции, соотношение к кредиторской задолженности, объем средней дебиторской задолженности проявляют четкие положительные тенденции.

Анализ дебиторской задолженности показал, что на ее размер напрямую влияет объем реализованной продукции. Поэтому основным фактором, влияющим на размер дебиторской задолженности, является действующая политика предприятия в отношении покупателей продукции.

Большое влияние на процессы роста дебиторской задолженности осуществляет политика предприятия в расчетах с покупателями. А несвоевременное погашение дебиторской задолженности ведет к платежному кризису. Рост задолженности по коммерческому кредиту обуславливает увеличение спроса на краткосрочные займы, сокращения их предложения и рост их стоимости. Для уплаты долгов организации должны превращать

высоколиквидные активы в денежные средства, в противном случае им грозит банкротство.

Когда предприятие определяет, какой тип кредитной политики ему избрать в отношении нечестных покупателей, оно должно иметь в виду, что агрессивный (мягкий) ее вариант может вызвать отвлечение большой суммы финансовых средств, снизить платежеспособность предприятия, вызвать значительные расходы по взысканию долгов, а в конечном итоге снизить рентабельность оборотных активов и используемого капитала, а консервативный (жесткий) ее вариант отрицательно влияет на рост объема операционной деятельности предприятия и формирование устойчивых коммерческих связей.

На этапе реализации кредитной политики предприятия следует помнить, что главным является не сокращение числа ненадежных покупателей, а максимизация прибыли путем сопоставления дополнительной прибыли с дополнительными расходами.

Принятие решения о предоставлении кредитов должно сопровождаться страхованием возможных рисков в виде факторинга (форфейтинга), использование векселей, взаимозачета, страхования кредитов, применения мер по повышению ответственности должника за неисполнение денежных обязательств, залога, поручительства, гарантии платежа, задатка, новации долга в долговое обязательство и тому подобное.

Предлагаем с целью оценки изменений в кредитной политике ООО «Прессбюро» следующие мероприятия:

- 1) факторинг;
- 2) учет векселей выданных покупателям продукции;
- 3) спонтанное финансирование.

Предлагаем ООО «Прессбюро» для совершенствования организации анализа дебиторской задолженности, анализа дебиторско-кредиторской задолженности как инструмента улучшения финансового состояния и формирования стратегии кредитной политики в условиях инфляции своевременно осуществлять контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности; изобретать возможности увеличения количества заказчиков с целью уменьшения масштаба риска неуплаты; – контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям; своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской задолженности

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ciaran Walsh. Key Management Ratios: The clearest guide to the critical numbers that drive your business / Ciaran Walsh. – 4th Edition. – FT Press, 2009. – 416 p.
2. Fitzgerald Ray. Business Finance for Managers An Essential Guide to Planning, Control and Decision Making / Fitzgerald Ray. – London, Kogan Page Limited, 2002. – 440 p.
3. Агеева, Е.И. Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью/ Е. И. Агеева//Финансовый менеджмент. – 2016. – №6. – С. 22–23.
4. Барт, Эдвардс. Руководство по кредитному менеджменту/Э. Барт. – М.: М.: Прогресс, 2013 . – 400с.
5. Белозерцев, В.В. отношении товарного кредита и дебиторской задолженности на предприятии / В.В. Белозерцев //Экономист. – 2016. – № 11. – С. 23–28;
6. Береза, С.Л. Проблема определения дебиторской задолженности в учете / С.Л. Береза //Вестник ВГТУ. – 2013. – № 4 (26). – С. 32–37.
7. Бернар, И. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая терминология / Й. Бернар, Ж.-К. Коллы.– Т. 1. – М.: Международ. отношения.– 2013. – С. 567.
8. Билык, Н.Д. Сущность и оценка финансового состояния предприятий / Н.Д. Билык // Финансы в России и за рубежом . – 2015. – №3. – С.117–128.
9. Билык, Н.Д. Управление дебиторской задолженностью предприятий / Н.Д. Билык // Финансы и менеджмент. –2016.– № 12. – С. 24–36.
10. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – М.: Ника–Центр, 2016. – Т.1. – 592 с.
11. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – М.: Эльга, Ника – центр, 2014. – 656 с.
12. Боди Зви, Мертон Роберт. Финансы: Пер. С англ.: учеб. Пособ./ Зви Боди, Роберт Мертон. – М.: Издавн. Дом «Вильямс», 2012.–592 с.
13. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2013. – 895 с.
14. Боровик, А.А. Прогнозирование региональной структуры дебиторской и кредиторской задолженности по системному подходу / А.А. Боровик //Формирование рыночных отношений в России. – 2017. – № 3(70). – С. 133–138.
15. Верхоглядова, Н.И. Финансовое состояние субъектов хозяйственной деятельности промышленных предприятий: Монография / Н.И. Верхоглядова. – Тверь: Наука и образование, 2014. – 204 с.
16. Власова, И.А. Учет расчетов с дебиторами и кредиторами : дис. ... канд. экон. наук : 08.06.04 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / И.А. Власова. – Пермь, 2014. – С. 87.

17. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л.Т. Гиляровская, А.А. Вехорева. – СПб.: Питер, 2013. – 256 с.
18. Глинкина, Д.В. Регулирования расчетных отношений через управление дебиторской задолженностью / Д.В. Глинкина // Вестник Восточноевропейского университета экономики и менеджмент. – 2016. – № 3(70). – С. 80–87
19. Гнатенко, Е.П. По анализу состояния дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии / Е.П. Гнатенко. –file:///D:/escnof_2013_10(1) 20%20 (2).pdf.
20. Голов, С.Ф. Бухгалтерский учет по международным стандартам: примеры и комментарии: практ. пособ./ С.Ф. Голов, В.М. Костюшенко. – М.: Либра, 2013.–670 с.
21. Горицкая, Н. Финансовый анализ. Общие положения / Н. Горицкая // Бухгалтерия Налоги Бизнес. – 2016. – № 31. – С. 30–34.
22. Дацко, К.П. Учетно-аналитическое обеспечение управления оборотными активами предприятия : автореф. дис. ...канд. экон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит (по видам деятельности)» / К.П. Дацко. – М., 2014. – 20 с.
23. Дубровская, Е.В. Исследование сущности понятия «Дебиторская задолженность» / Е.В. Дубровская //Вестник Саратовского государственного университета. Сэр. Экономика.– 2017. – №2.– С. 202–205.
24. Единак, Т.С. Проблемы управления дебиторской задолженностью предприятия в условиях финансово–экономического кризиса / Т.С. Единак. – <http://firearticles.com/economika-pidprijemstv/54-problemiupravlinnya-debitorskoyu-zaborgovanistyuu-pidprijemstv-vumovax-finansovo-ekonomichnoyi-krizi-yedinak-t-s.html>.
25. Елисеева, А.К. Методы и модели оценки и прогнозирования финансового состояния предприятий: монография / А.К. Елисеева, Т.В. Решетняк. – Тверь: ДГМА, 2017. – 208 с.
26. Забродский, В.А. Диагностика финансовой устойчивости функционирования финансово–экономических систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим. – Хабаровск: Бизнес Информ, 2014. – 108 с.
27. Загородний, А.Г. Финансовый словарь/ А.Г. Загородний, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смвженко. – М.: Знание, 2015. – 566 с.
28. Зредник, В.С. Формирование эффективной политики погашения дебиторской задолженности в контексте развития финансового инструментария / В.С. Зредник// Вестник ВГТУ. – 2016. – № 3 (37). – С. 37–41
29. Иванов, Е.А. Классификация факторов, влияющих на общий уровень дебиторской задолженности предприятия / Е.А. Иванов // Вестник МСУ. Вып.1–2. Т.VIII: Экономические науки. – Хабаровск, 2015. – С.35–38.

30. Иванчук, Г.М. Некоторые соображения относительно методологических основ формирования информации о дебиторской задолженности / Г.М. Иванчук // Экономический вестник. – 2017. – №1. – С. 11–22.
31. Кизим, Н.А. Концепция сбалансированной системы показателей как новый подход к оценке эффективности и управлению бизнес-процессами консультация / Н.А. Кизим, Ы.В. Ялдин, В.А. Зинченко // Бизнес–Информ. – 2016. – № 11. – С. 44–48.
32. Кизим, Н.А. Сбалансированная система показателей: монография / М.А. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зинченко. – Хабаровск: ИД «ИНЖЭК», 2017. – 192 с.
33. Кирейцев, Г.Г. Финансовый менеджмент / под ред. проф. Г.Г.Кирейцева. – М.: ЦУЛ, 2012. – 469 с.
34. Кияшко, А.М. Учет и анализ дебиторской задолженности в системе управления предприятием : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит (по видам деятельности)» / О.М. Кияшко. – М., 2015. – 23 с.
35. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 560 с.
36. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 512 с.
37. Ковалев, В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 720 с.
38. Крайник, О.П. Финансовый менеджмент: учеб. пособие/ О.П. Крайник, И.В. Клепикова. – Липецк: Декор, 2014.–260 с.
39. Кужельный, Н.В. Теория бухгалтерского учета: учебник // Н.В. Кужельный, В.Г. Линник. – М.: Знание.–2014.–С.36.
40. Лигоненко, Л.А. Управление дебиторской задолженностью предприятия / Л.А. Лигоненко.– М.: Либра, 2015.–С.275.
41. Лищенко, Е.Г. Анализ дебиторской задолженности в системе управления предприятием / Е.Г. Лищенко // Государство и регионы: журнал. – 2016.– № 1. – С. 114–117.
42. Методика интегральной оценки инвестиционной привлекательности предприятий и организаций. Утверждена приказом Агентства по вопросам предотвращения банкротства предприятий и организаций от 23.02.1998 г. – №22.
43. Момот, Т. Управление дебиторской задолженностью предприятия / Т. Момот//Бизнессинформ.– 2016.– № 11–12. – С. 97–99.
44. Нашкерская, М.М. Управление дебиторской задолженностью в структуре оборотного капитала предприятия / М.М. Нашкерская. – <http://ena.lp.edu.ru:8080/bitstream/ntb/2674/1/24.pdf>.

45. Николаенко, А. Некоторые аспекты анализа дебиторской задолженности субъектов хозяйствования / А.Николаенко// Предприятие, хозяйство и право. – 2014.– № 7. – С. 141–145.
46. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 495 с.
47. Савицкая, Г.В. Экономический анализ деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: Знания, 2015. – 668 с.
48. Савчук, В.П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент / В.П. Савчук. – Воронеж: Изд. дом «Максимум», 2015. – 884 с.
49. Савчук, В.П. Управление финансами предприятия / В.П. Савчук. – М.: Бином, Лаб. Известный, 2013.–480с.
50. Стефаненко, Н.М. Применение методологического инструментария контроллинга в финансовом управлении отечественных предприятий / Н.М. Стефаненко // Финансы в России и за рубежом. – 2017. – № 5. – С. 144–151.
51. Стоун, Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ / Д. Стоун, К. Хитчинг; пер. с англ. Ю.А. Огибин, Г.А. Огибин. – М.: Сирин, 2011. – 302 с.
52. Сурнина, Е.С. Совершенствование учета дебиторской и кредиторской задолженности промышленных предприятий: автореф. дис. на соискание наук. степени к.е.н.: 08.06.04 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Е.С. Сурнина. – Екатеринбург, 2012. – 19с.
53. Тыжненко, Л.А. Значение комплексной оценки финансового состояния для осуществления финансово–хозяйственной деятельности предприятия / Л.А. Тыжненко// Экономика развития. – 2016. – № 2. – С.74–77.
54. Федоренко, В.Г. Оценка и диагностика финансового состояния предприятий / В.Г. Федоренко Е.Г. Якушев, Т.В. Гаврилова // Экономика и государство. – 2014. – №1. – С.26–29.
55. Федорченко, А.Е. Учет и анализ расчетов с дебиторами: автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит (по видам деятельности)» / А.Е. Федорченко. – М., 2016. – 23 с.
56. Финансовая стратегия в управлении предприятиями: Монография / А.Г. Семенов, А.А. Еропутова, Т.В. Перекрест, А.В. Лысенко. – М.: КПУ, 2014. – 188 с.
57. Финансовый менеджмент / под ред. акад. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2014. – 527 с.
58. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Изд–во «Перспектива», 2013.– 656 с.
59. Финансовый словарь-справочник / Н.Я. Демяненко, Ю.Я. Лузан, П.Т. Саблук и др.; под ред. М.Я. Демьяненко. – М.: ИАЭ УААН, 2013. – 555 с.
60. Хотомлянский, А.Л. Анализ показателей финансового состояния предприятия / А.Л. Хотомлянский, М.Д. Белявцева, В.М. Чаплинская // Вестник Приазов. гос. техн. ун-та: Сб. науч. тр. – 2016. – № 2. – С. 228–234.

61. Цал-Цалко, Ю.С. Статистический анализ финансовой отчетности: теория практика и интерпретация: монография / Ю.С. Цал-Цалко. – Рязань: Рязанский. гос. техн. ун-т, 2014. – 506 с.
62. Цал-Цалко, Ю.С. Статистический анализ финансовой отчетности: теория практика и интерпретация: монография / Ю.С. Цал-Цалко. – Воронеж: Воронеж. гос. технолог. Ун-т, 2014. – 506 с.
63. Шморгун, Н.П. Финансовый анализ: учебное пособие / Н.П. Шморгун. В. Головки. – М.: ЦНЛ, 2016. – 528 с.
64. Экономический энциклопедический словарь: в 2 т. Т. 2 О–Я / С.В. Мочерный, Я.С. Лярина, А.А. Устенко, С.И. Юрий; под ред. С.В. Мочерного. – Липецк: Мир, 2016. – 563 с.
65. Экономический энциклопедический словарь: в 2 томах. Т.1 / С.В. Мочерный, Я.С. Лярина, А.А. Устенко, С.И. Юрий; под ред. С.В. Мочерного. – Липецк: Мир, 2013. –616 с.
66. Юрловский, Б. Прекращение обязательства / Б. Юрловский// Современный бухгалтер.–2014. – № 48. – С. 12–20.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Направления и виды анализа дебиторской задолженности

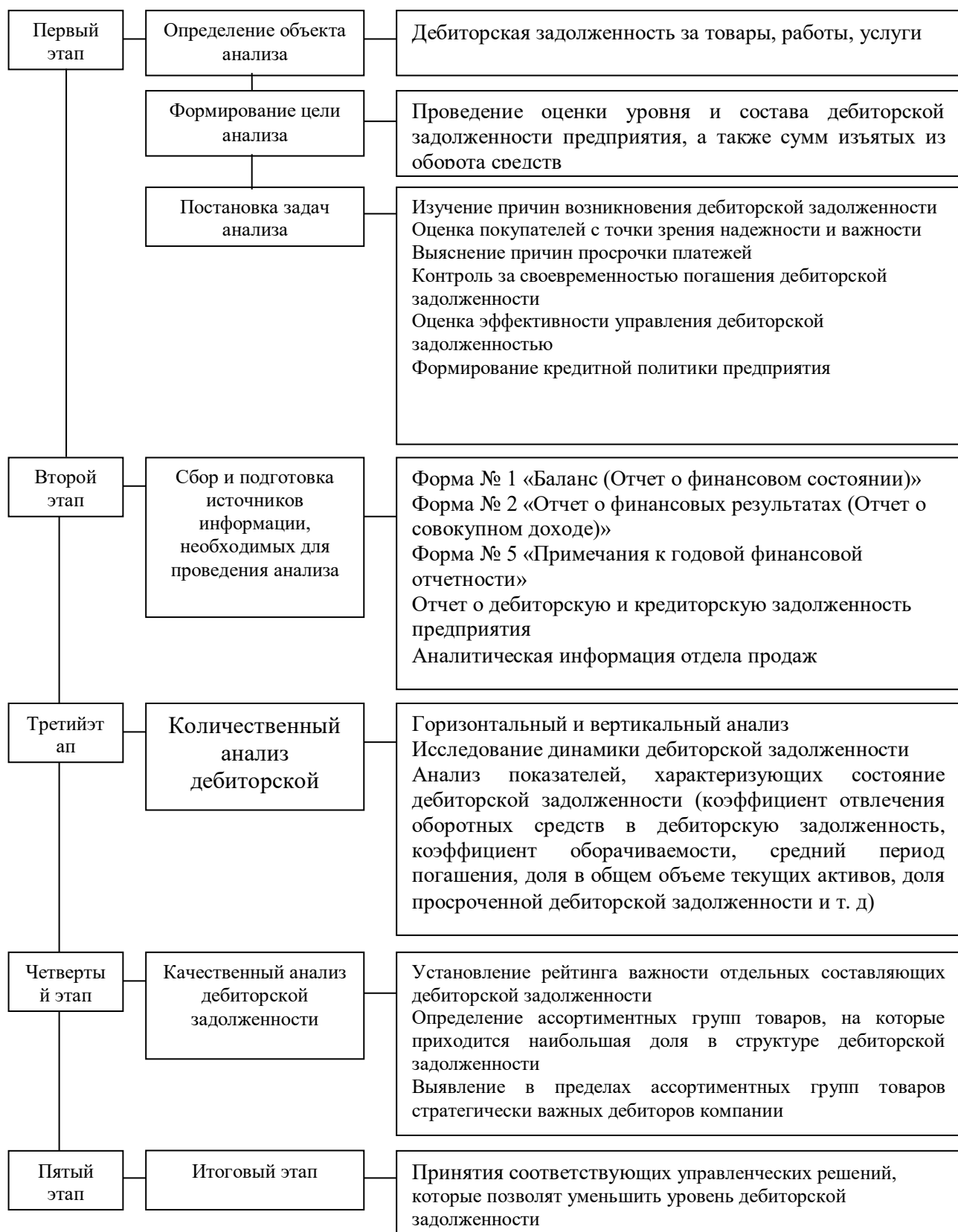


Рисунок А.1 – Направления и виды анализа дебиторской задолженности