

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования
кафедра финансов

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

_____ И.С. Ферова
подпись
« _____ » _____ 2016 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

направление 38.03.01 «Экономика»
профиль 38.03.01.07 «Финансы и кредит»

**УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ (НА
ПРИМЕРЕ ООО «СКИФ»)**

Научный руководитель	_____	<u>к.э.н., доцент</u>	Е.А. Шнюкова
	подпись, дата	должность, ученая степень	
Выпускник	_____		Д.В. Валуева
	подпись, дата		
Нормоконтролер	_____		Л.П. Жигаева
	подпись, дата		

Красноярск 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические основы управления дебиторской задолженностью.....	6
1.1 Понятие и классификация дебиторской задолженности и ее влияние на финансовое состояние организации.....	6
1.2 Цели и задачи управления дебиторской задолженностью	14
1.3 Методы управления дебиторской задолженностью.....	22
2 Методика разработки кредитной политики организации, направленной на увеличение ее рыночной стоимости.....	34
2.1 Кредитная политика и ее элементы.....	34
2.2 Чистая текущая стоимость как критерий изменения рыночной стоимости компании	40
2.3 Методика оценки целесообразности предоставления торгового кредита покупателю.....	46
3 Управление дебиторской задолженностью ООО «Скиф».....	54
3.1 Краткая характеристика организации	54
3.2 Контроль состояния дебиторской задолженности ООО «Скиф»	57
3.3 Оценка целесообразности предоставления торгового кредита разным группам покупателей	65
Заключение	75
Список сокращений	78
Список использованных источников	79
Приложение А-Ж	84-95

ВВЕДЕНИЕ

Основа финансовой деятельности предприятия – это постоянный кругооборот денежных средств. В каждом хозяйственном цикле эти средства должны возобновляться, то есть с прибылью возвращаться предприятию. Дебиторская задолженность является одним из основных источников формирования финансовых потоков платежей.

Управление дебиторской задолженностью – лишь часть общей системы управления оборотными средствами предприятия. От правильности выбранной политики управления зависит состояние очень многих показателей, таких как оборачиваемость, рентабельность оборотных активов.

Одна из важнейших функций организации касательно управления дебиторской задолженностью – это недопущение чрезмерного увеличения дебиторской задолженности, а конкретно увеличения просроченной и сомнительной дебиторской задолженности.

Управление дебиторской задолженностью должно способствовать расширению объема реализации продукции, финансовой устойчивости предприятия. Как и при управлении иными оборотными активами, принятию любых решений по управлению дебиторской задолженностью должен предшествовать анализ ее состава, уровня, динамики в предшествующем периоде. От уровня дебиторской задолженности прямо пропорционально зависит прибыль организации. При увеличении задолженности, организации может не хватать средств для финансирования текущей деятельности, что в свою очередь будет способствовать снижению объемов производства и реализации продукции.

Таким образом, актуальность выбранной темы обусловлена тем, что динамика изменения дебиторской задолженности, их состав, структура и качество, а также интенсивность их увеличения или уменьшения оказывает большое влияние на финансовое состояние предприятия.

Цель бакалаврской работы – разработать кредитную политику организации, направленную на увеличение ее рыночной стоимости.

Объектом исследования бакалаврской работы выступает ООО «Скиф», а предметом исследования – методы управления дебиторской задолженностью.

Задачи, которые необходимо решить в бакалаврской работе:

- Определить понятие и провести классификацию дебиторской задолженности.
- Рассмотреть цели и задачи управления дебиторской задолженностью.
- Определить влияние дебиторской задолженности на финансовое состояние организации.
- Рассмотреть методы управления дебиторской задолженностью.
- Рассмотреть методику разработки кредитной политики, направленной на увеличение рыночной стоимости компании.
- Провести анализ дебиторской задолженности ООО «Скиф».
- Оценить целесообразность предоставления кредита контрагентам объекта исследования.

Практическая значимость работы заключается в том, что даны рекомендации ООО «Скиф» по формированию кредитной политики и проведена оценка целесообразности предоставления кредита различным дебиторам организации.

Для решения поставленных задач в выпускной квалификационной работе используются методы научного знания, способствующие рассмотрению объекта исследования с разных позиций. Аналитический метод способствует раскрытию теоретических аспектов управления дебиторской задолженностью. Системно-структурный метод позволяет проанализировать текущее состояние дебиторской задолженности в организации. Экономико-математические методы способствуют определению направлений совершенствования кредитной политики организации.

Структурно работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка

использованных источников и литературы и приложения.

В первой главе рассмотрены теоретические и методические аспекты управления дебиторской задолженностью организации: определено понятие и классификация дебиторской задолженности, а также цели, задачи и методы управления дебиторской задолженностью.

Во второй главе рассмотрена методика разработки кредитной политики ООО «Скиф»: рассмотрены составляющие кредитной политики, проанализирована чистая текущая стоимость как критерий изменения рыночной стоимости компании, а также выявлена методика оценки целесообразности предоставления торгового кредита покупателю.

В третьей главе проведен контроль состояния дебиторской задолженности организации, а также оценка целесообразности предоставления торгового кредита разным группам покупателей в ООО «Скиф».

1 Теоретические основы управления дебиторской задолженностью

1.1 Понятие и классификация дебиторской задолженности и ее влияние на финансовое состояние организации

Термин «дебиторская задолженность» является многогранным понятием. Различные авторы трактуют данный термин по-разному.

Например, Савицкая Г.В. характеризует дебиторскую задолженность, как внеплановое отвлечение денежных средств из оборота предприятия. Она возникает из договоров между организацией, которая является кредитором, и другими физическими и юридическими лицами, являющимися должниками. В соответствии с правилами договора должники обязаны совершить в пользу организации-кредитора определенное действие: выполнить работу, уплатить деньги. Дебиторская задолженность за юридическими и физическими лицами может быть принята к учету и в результате судебного решения. Дебиторская задолженность является составной частью оборотных активов организации [37].

Зимовец А.В. представляет дебиторскую задолженность такими видами активов, которые характеризуют:

- сумму долгов, причитающихся организации от юридических и физических лиц в результате хозяйственных взаимоотношений с ними;
- счета, причитающиеся к получению в связи с поставками в кредит или оплатой в рассрочку [14].

Дебитор (от латинского слова *debitum* – обязанность, долг) – это должник, сторона гражданско-правового обязательства имущественной связи между двумя или более лицами. Дебиторы – юридические и физические лица, должники, вследствие возникновения договора между организацией, которая является их кредитором [2]. Анализ дебиторской задолженности – очень важный аспект в области исследования финансовых отношений предприятия с его партнерами. Дебиторская и кредиторская задолженность – это естественная составляющая бухгалтерского баланса предприятия. Они возникают в результате

несовпадения даты появления обязательств с датой платежей по ним. Наибольшее влияние на финансовое состояние организации оказывает период оборачиваемости задолженностей [37]. Дебиторская задолженность способна отвлекать средства из оборота организации, тем самым ухудшая ее финансовое состояние. Своевременное взыскание дебиторской задолженности является одной из важнейших задач бухгалтерии организации. По истечении сроков исковой давности, дебиторская задолженность должна быть списана в убыток организации [35].

В бухгалтерском учете под дебиторской задолженностью, как правило, понимаются имущественные права, представляющие собой один из объектов гражданских прав.

Согласно ст. 128 Гражданского кодекса Российской Федерации [1]:

"К объектам гражданских прав относятся вещи, включая наличные деньги и документарные ценные бумаги, иное имущество, в том числе безналичные денежные средства, бездокументарные ценные бумаги, имущественные права; результаты работ и оказание услуг; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность); нематериальные блага.

Следовательно, право на получение дебиторской задолженности является имущественным правом, а сама дебиторская задолженность является частью имущества организации.

Необходимо отметить, что в настоящее время практически ни один субъект хозяйственной деятельности не существует без дебиторской задолженности, так как ее образование и существование объясняется простыми объективными причинами:

- для организации-должника - это возможность использования дополнительных, причем бесплатных, оборотных средств;
- для организации-кредитора - это расширение рынка сбыта товаров, работ, услуг.

К образованию дебиторской задолженности ведет наличие договорных отношений между контрагентами, когда момент перехода права собственности на товары (работы, услуги) и их оплата не совпадают по времени.

Существует множество классификаций дебиторской задолженности. Например, Г. Киперман [30] в своей статье делит дебиторскую задолженность на 2 группы:

- дебиторская задолженность за товары (работы и услуги), срок оплаты которых не наступил. При приближении срока оплаты необходимо напомнить об этом заказчику;

- дебиторская задолженность за товары (работы и услуги), не оплаченные в срок, предусмотренный контрактом. Необходимо воспользоваться политикой инкассации и попробовать взыскать задолженность.

Способы управления для каждой из этих групп разные. Принципиальное значение имеет деление заказчиков на постоянных и разовых. Задержка платежей постоянных заказчиков, может носить случайный характер, и меры инкассации могут ограничиться всего лишь напоминанием о ней контрагенту. Что касается разовых заказчиков, то данной группе покупателей присущ больший риск, нежели постоянным. В связи с этим, необходим тщательный контроль их платежеспособности, чтобы инкассация задолженности все-таки произошла.

Также дебиторскую задолженность можно разделить по данным финансовой отчетности [38]:

- краткосрочная, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты. Обычно, она преобладает в общей сумме задолженности, так как предоставление отсрочки платежа более чем на год, встречается очень редко;

- долгосрочная, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты.

Данная группировка несет в себе важное значение для финансовых расчетов. Краткосрочная задолженность относится к быстрореализуемым

активам и соответствующим принимается при расчете коэффициента срочной ликвидности. Что касается долгосрочной дебиторской задолженности, то данный вид относится к медленнореализуемым активам.

Дебиторская задолженность показывается в активе бухгалтерского баланса отдельно и подразделяется на следующие виды:

– счёт №60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» связан с предоплатой, внесенной по предстоящим исполнением работ, оказанием услуг, поставкой товара или материалов. Это самая большая группа, в которую входит примерно 90 % всей дебиторской задолженности;

– счёт №62 «Расчёты с покупателями и заказчиками» связан с отгрузкой товара, выполнением услуг и работ, просроченных к оплате заказчиками и покупателями;

– счёт №68 «Расчеты по налогам и сборам», показывает излишек перечисленной суммы налоговому органу из расчёта налогов и сборов;

– счёт №69 «Расчёты по социальному страхованию и обеспечению» показывает излишек, уплаченным ФСС;

– счёт №70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» связан в части переплаченной зарплаты;

– счёт №71 «Расчёты с подотчетными лицами» связан с денежными средствами, выплаченными сотрудникам организации. Чаще всего на данном счете отражаются средства, выданные в подотчет;

– счёт №73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» связан с кредитами, займами и ссудами, выданными персоналу организации, либо по возмещению материального урона компании;

– счёт №75 «Расчёты с учредителями» показывает задолженность учредителей по вкладам в уставной капитал организации;

– счёт №76 «Расчёты с разными дебиторами и кредиторами» отражает начисленные доходы от совместной деятельности, санкциями, признанными

должниками за невыполнение договорных условий, задолженностью других лиц по операциям, дивидендами, которые должны уплатить другие компании [40].

Если рассмотреть дебиторскую задолженность с точки зрения реальности, то можно выделить реальную, спорную и безнадежную задолженность.

Реальная дебиторская задолженность – это сумма задолженности, по которой есть шанс своевременного погашения.

Спорная дебиторская задолженность – это сумма задолженности, по которой предъявлены иски, претензии и идет разбирательство в арбитражном суде.

Безнадежная дебиторская задолженность – это сумма задолженности, по которой нет шансов получения долга. Такую задолженность придется списать в убыток [6].

Дебиторскую задолженность необходимо группировать так же и по срокам возникновения. Задолженность может быть со сроком возникновения до 1 месяца, от 1 до 3 месяцев, от 3 до 6 месяцев и т. д. Наибольшие сроки характерны для спорной и безнадежной задолженности [43].

Для раскрытия экономической природы дебиторской задолженности необходимо привести ее классификацию.

По степени ликвидности можно выделить:

- высоколиквидную;
- неликвидную;
- среднеликвидную.

Если срок погашения до одного месяца, то такую задолженность относят к высоколиквидной; безнадежная дебиторская задолженность – задолженность, которая не может быть переведена в денежные средства, является неликвидной; остальная дебиторская задолженность является среднеликвидной [44].

В зависимости от обеспечения дебиторская задолженность классифицируется как обеспеченная какими-либо гарантиями и не обеспеченная. Дебиторская задолженность может быть обеспечена залогом, удержанием

имущества, поручительством, банковской гарантией, задатком и другими способами, предусмотренными законом или договором.

По степени надежности возврата можно выделить срочную, сомнительную и безнадежную дебиторскую задолженность.

Срочной считается задолженность в пределах срока, установленного договором, которая возникает в результате применяемых форм безналичных расчетов или как результат отсрочки платежа. Просроченная задолженность образуется после истечения срока, установленного договором. Просроченная задолженность требует особого внимания предприятия, так как именно из нее возникает сомнительная и безнадежная задолженность [7].

Также, можно классифицировать дебиторскую задолженность по классификации дебиторов. Например, Хромов М.Ю. разделяет дебиторов на следующие группы [25]:

К первой группе можно отнести компании, которые получив товарный кредит, не планируют его возврат. Данную группу компаний можно отнести к мошенникам, так как их деятельность является незаконной и попадает под статьи Уголовного кодекса Российской Федерации. Как правило, к данной группе относятся неизвестные компании, которые существуют на рынке не так давно и, зачастую, не имеют собственности. Чаще всего, эти компании не возвращают деньги не за первые несколько поставок, а за последующие, когда объем поставок увеличивается и организация – кредитор разрешает увеличить задолженность.

Ко второй группе относятся, так называемые, «нормальные» компании, которые кредитуются, восполняя нехватку оборотных средств, в основном за счет поставщиков. Данные компании имеют несколько поставщиков, и прокредитовавшись у одной организации, они переходят к другим – и так, пока не завершат свой оборот кредиторов. Закончив оборот, они заплатят первым и начнут круг заново. Эта группа дебиторов является очень многочисленной. К ней можно отнести те организации, которые работают с товаром, которые имеют множество товаров-заменителей и различия между конкурентами не выражены.

К третьей группе относятся те организации – дебиторы, у которых периодически возникают «финансовые разрывы», коотрые носят сезонный характер. К таким дебиторам можно отнести организации, которые занимаются производственной деятельностью, у кторых в определенный сезон резко может возрасти объем производства и возникает потребности в собственных оборотных средствах для покрытия разрыва между кредитными обязательствами и платежами от покупателей.

К четвертой группе Хромов М.Ю. относит дисциплинированных плательщиков, которые из-за каких-то определенных причин не могут в срок выполнить свои обязательства. Например, платежный день у организации приходится на среду, а все счета, срок оплаты по которым приходится на дни, позже среды, будут считаться просроченными.

К пятой группе относятся те компании, которые всегда могут оплатить свои обязательства в срок, но однако иногда пытаются этого не делать, тем самым, проверяя своего поставщика на прочность.

К каждой группе дебиторов должен быть разработан отдельный алгоритм мероприятий по управлению дебиторской задолженностью.

Состояние дебиторской задолженности оказывает существенное влияние на устойчивость финансового положение предприятия. Несоблюдение договорных, расчетных дисциплин, несвоевременное предъявление претензий по возникающим долгам может привести к большому росту суммы дебиторской задолженности, что способствует усугублению финансового состояния предприятия. Анализ и управление дебиторской задолженности является важной частью финансового менеджмента организации, что позволяет выявлять показатели текущей и перспективной платежеспособности предприятия, факторы, влияющие на динамику роста дебиторской задолженности, а также оценивать тенденции изменения финансового состояния организации, поскольку задолженность способна деформировать структуру оборотных средств организации. Например, если в составе оборотных средств превалирует дебиторская задолженность, то организации скорее всего необходимо будет

привлечь банковский кредит, либо приостановить свою деятельность в ожидании уплаты задолженности [28].

Влияние управления дебиторской задолженностью на финансовое состояние можно оценить оборачиваемостью, оценкой размеров балансовых остатков дебиторской задолженности. Однако, стоит отметить, что оценка балансовых остатков может служить лишь отправной точкой для анализа влияния задолженности на финансовое состояние.

При разработке политики управления дебиторской задолженности, необходимо отметить, что ускорение оборачиваемости оказывает существенное воздействие на размер прибыли организации. Уменьшение размера дебиторской задолженности приводит к снижению затрат на ее обслуживание, что приводит к увеличению прибыли. Дебиторская задолженность отрицательно сказывается на величине оборотных активов, что в свою очередь подразумевает некий риск нарушения производственных процессов и невыполнения обязательств. Дефицит производственных запасов может привести к остановке производства, снижению объемов реализации, а как следствие – к снижению прибыли. Для преодоления такой ситуации, организация в срочном порядке ищет каналы привлечения дополнительных финансовых ресурсов. Именно срочность поиска сказывается на стоимости привлекаемых ресурсов. Если предприятие в срочном порядке не может найти более дешевые ресурсы, им придется воспользоваться привлечением дорогих.

Значительное увеличение дебиторской задолженности, как правило, приводит к увеличению безнадежных долгов и затрат на инкассацию. В условиях инфляции, старение дебиторской задолженности приводит к обесценению вложенных в нее средств, а как следствие – к формированию недостатка финансовых ресурсов [33].

Также, необходимо отметить, что слишком жесткая политика управления дебиторской задолженностью также может отрицательно сказаться на финансовом состоянии организации. Например, если ввести предоплату за товар, или оплату товара в день-в-день (день отгрузки) можно потерять львиную долю

контрагентов, которые не готовы работать без отсрочки платежей. Потеря контрагентов пагубно скажется на реализации продукции или услуг, что влечет за собой снижение выручки, и, как следствие, снижение объема прибыли.

Таким образом, можно сделать вывод что дебиторская задолженность является многосторонним понятием, которое можно классифицировать с различных сторон экономической и бухгалтерской деятельности. Дебиторская задолженность является интересным и важным звеном формирования финансовой политики организации и требует качественного анализа и управления.

Роль управления дебиторской задолженности для оценки финансового состояния организации является очень важной, поскольку правильное управление дебиторской задолженностью позволяет повысить финансовую устойчивость в целом [36]. Для нахождения оптимального баланса управления дебиторской задолженностью, необходимо соотносить желаемый результат от управления задолженностью с возможностями и желанием контрагентов работать с определенными условиями, касательно обязательств. Например, пытаясь уменьшить дебиторскую задолженность до минимума, можно способствовать уменьшению количества контрагентов, ведь не каждая организация согласится оплачивать свои обязательства в день их возникновения. В свою очередь, уменьшение количества контрагентов, может привести к уменьшению объемов реализации и снижению объемов прибыли. Однако, слишком гибкая политика управления дебиторской задолженностью может привести к появлению просроченной, и как следствие, безнадежной дебиторской задолженности, которую придется списать в убыток организации.

1.2 Цели и задачи управления дебиторской задолженностью

Управление дебиторской задолженностью является составной частью общей системы управления оборотными активами коммерческой организации. Стоит отметить, что от правильности управления дебиторской задолженностью

зависит как оборачиваемость, так и рентабельность оборотных активов предприятия. Обычно, в балансе остатки дебиторской задолженности могут превышать общую сумму материально-вещественных активов, денежных средств и финансовых вложений. Также, управление дебиторской задолженностью можно рассматривать как средство увеличения продаж, поскольку есть возможность предоставления выгодных условий оплаты (отсрочки платежа).

Управление дебиторской задолженностью может способствовать расширению объема реализации продукции, финансовой устойчивости организации. Для принятия какого-либо управленческого решения касательно дебиторской задолженности необходимо провести анализ состава, динамики и доли в структуре оборотных средств и баланса в целом. Завышенные размеры дебиторской задолженности снижают мобильность оборотных активов, способствуют неоправданному росту продолжительности финансового цикла [26].

Дебиторская задолженность и политика ее управления важна, прежде всего, с позиции обеспечения непрерывности и эффективности текущей деятельности организации.

Одной из задач финансового менеджмента при совершенствовании политики управления дебиторской задолженностью является определение степени риска неплатежеспособности покупателей, расчет прогнозного значения резерва по сомнительным долгам, а также представление рекомендаций по работе с фактическими или потенциально неплатежеспособными покупателями.

Главными задачами политики управления дебиторской задолженностью являются [4]:

- использование наиболее эффективных форм расчетов для сокращения времени движения денежных средств от покупателя к поставщику и расчетных документов от поставщика к покупателю;
- снижение периода оборота дебиторской задолженности;

- увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности;
- проведение наиболее эффективной кредитной политики.

Для проведения эффективной кредитной политики, необходимо придерживаться следующей структуры:

а) Цель кредитной политики. Цель разрабатывается и устанавливается организацией самостоятельно. Сформулированная цель должна соответствовать основным стратегическим задачам. Например, если стратегическая цель – завоевание рыночной ниши, то цель кредитной политики может заключаться в построении надежных взаимоотношений с контрагентами и сборе (изъятии) задолженности.

б) Тип кредитной политики. В зависимости от жесткости условий кредитования и взимания платежей выделяют 3 типа кредитной политики: агрессивную, консервативную и умеренную. При выборе оптимальной кредитной политики предприятие должно постоянно сравнивать потенциальные выгоды от увеличения объема продаж со стоимостью предоставления торговых кредитов, а также с риском возможной потери платежеспособности.

в) Стандарты оценки покупателей. Покупатели продукции и (или) услуг компании имеют различные возможности относительно объемов закупок и своевременности оплаты. Необходимо разработать алгоритм оценки покупателей и определить индивидуальные условия коммерческого кредитования для каждого из них. Этот алгоритм, в свою очередь, включает следующие этапы:

1) отбор показателей, на основании которых будет проводиться оценка кредитоспособности контрагента;

определение принципов присвоения кредитных рейтингов клиентам компании;

2) разработка кредитных условий для каждого кредитного рейтинга. К ним относятся, в частности, цена реализации, срок предоставления кредита, максимальный размер коммерческого кредита, система скидок и штрафов.

Подразделения, задействованные в управлении дебиторской задолженностью. Следует разграничить полномочия и ответственность между различными подразделениями, вовлеченными в процесс управления дебиторской задолженностью (финансовая служба, отдел продаж, юридическая служба).

г) Действия персонала. В данном разделе прописываются действия сотрудников, занятых в управлении дебиторской задолженностью [12].

Полнота решения этих задач определяет, насколько эффективны мероприятия по совершенствованию политики управления дебиторской задолженностью.

Целью политики управления дебиторской задолженностью можно считать снижение величины дебиторской задолженности, поскольку на предприятие оказывает негативное влияние, как увеличение размера дебиторской задолженности, так и резкое ее снижение. Разумное использование взаимных долгов способствует росту продаж, только необходимо научиться управлять дебиторской задолженностью. Слишком высокая доля дебиторской задолженности в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия и повышает риск финансовых потерь компании. Таким образом, выбранная политика должна быть такой, которая оптимизировала бы размер дебиторской задолженности, запасов и наличности в целом.

Политику управления дебиторской задолженностью необходимо постоянно совершенствовать на всех этапах ведения хозяйственной деятельности, начиная от проведения преддоговорных процедур до исполнения договорных операций. Также необходимо [3]:

– постоянно следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как значительный рост долга создает угрозу финансовой устойчивости предприятия;

– своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской задолженности, к которым относятся отгруженные товары, не оплаченные в срок, поставщики и покупатели по претензиям, задолженность по расчетам возмещения материального ущерба, по статье «Прочие дебиторы»;

– прогнозировать поступление денежных средств от дебиторов на основе коэффициентов инкассации;

– оценивать реальную стоимость существующей дебиторской задолженности.

При совершенствовании политики управления дебиторской задолженностью необходим ответ на три вопроса: кому предоставлять кредит, на каких условиях и как много.

Основной критерий эффективности политики управления дебиторской задолженностью – это рост доходности по основной деятельности предприятия, либо вследствие увеличения объемов продаж (что происходит при либерализации кредитования), либо за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности (чему способствует ужесточение кредитной политики).

Инструменты политики управления дебиторской задолженностью представляют собой как шаблоны для оценки потенциальных дебиторов, так и регламент или процедуры работы соответствующей бухгалтерской или финансовой службы.

При ответе на три основных вопроса политики управления дебиторской задолженностью, можно выделить ряд инструментов, определяющих ответы на них.

Ответ на вопрос «кому предоставлять кредит?» в большей степени зависит от риска невозврата кредита или затягивания сроков распоряжения полученными ресурсами. Поэтому распределение покупателей по группам риска является одной из основных задач политики управления дебиторской задолженностью.

Одним из наиболее распространенных инструментов для решения этой задачи является метод оценки кредитной истории. Он основан на ранжировании покупателей по ряду выбранных показателей (платежеспособность, ликвидность организации в целом, деловая активность, и т.д.) и введению критериев принятия решения по предоставлению кредита. Использование данного метода помогает оценить насколько рискованно предоставление отсрочки платежа тому или иному покупателю [47].

Любое предприятие всегда ограничено в финансовых ресурсах, поэтому задача эффективного их распределения при минимальных рисках наиболее актуальна.

Предприятия выступают кредиторами для своих покупателей вовсе не из доброго отношения к ним. Основной мотив подобных сделок заключается в попытках увеличения объемов продаж.

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

Для рассмотрения механизма управления дебиторской задолженностью, необходимо рассмотреть основные принципы, на которых должна базироваться вся система управления [34]:

– Принцип постоянной готовности. Принцип подразумевает под собой постоянную готовность менеджера к возможному ухудшению конъюнктуры на рынках. Неопределенность рыночных взаимоотношений способна оказывать существенное влияние на деятельность организации. Следовательно, менеджер при управлении дебиторской задолженностью должен быть постоянно готов к быстрой смене политики управления, связанной с изменениями на рынке.

– Принцип гибкости (вариативности). Данный принцип, так же как и первый, вытекает из условий неопределенности на рынке. Он заключен в необходимости постоянной оценки и контроля за финансовым состоянием

организации и экономической конъюнктурой. Постоянный контроль позволяет корректировать объемы и условия торговых кредитов, предоставляемого организациям – дебиторам. Реализация этого принципа предполагает, что каждое управленческое решение должно предполагать различные управленческие альтернативы.

– Принцип динамизма. Этот принцип также тесно связан с неопределенностью на рынке. Управленческие решения должны быть реализованы своевременно, что подразумевает под собой динамизм принятия решений.

– Принцип финансовой заинтересованности. Принцип финансовой заинтересованности заключается в том, что сформированная политика управления дебиторской задолженностью и ее корректировка должна быть нацелена на рост финансовых показателей. При этом рост может быть как косвенным (увеличение объемов реализации), так и напрямую (так как кредитование дебиторской задолженности может привести к росту выручки).

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

Отбор осуществляется с помощью неформальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого им объема товаров, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости, экономические и финансовые условия предприятия-продавца (затоваренность, степень нуждаемости в денежной наличности и т. п.). Необходимая для анализа информация может быть получена из публикуемой финансовой отчетности, от специализированных информационных агентств, из неформальных источников.

Как обеспечить полный возврат дебиторской задолженности, сведя к минимуму возможные потери? Существуют три группы мер, которые доступны предприятию: меры по досудебному взысканию задолженности, страхование риска не возврата дебиторской задолженности и факторинговые операции. При этом решения, принимаемые в ходе текущего управления дебиторской задолженностью, должны основываться на оценке эффективности различных методов ее оптимизации, а также оценке реальной стоимости дебиторской задолженности.

Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих максимизировать поток денежных средств и снизить риск возникновения просроченной дебиторской задолженности, является система скидок и штрафов. Система начисления пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности, должна быть предусмотрена в договоре. Скидки предоставляются в зависимости от срока оплаты товара.

Следовательно, систему управления дебиторской задолженностью условно можно разделить на два крупных блока: кредитную политику, позволяющую максимально эффективно использовать дебиторскую задолженность как инструмент увеличения продаж, и комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности [16].

Управление дебиторской задолженностью — это комплекс мер, направленных на предотвращение ее появления путем тщательного анализа и ранжирования контрагентов. Способствовать этому может издание независимых авторитетных рейтингов надежности предприятий, формирование баз данных, содержащих достоверную информацию, существование кредитных бюро и т.д. [45].

Вопрос анализа, оценки дебиторской задолженности, а также ее управления являются актуальными и приобретают особую значимость в

условиях инфляции, когда иммобилизация собственных средств может становиться невыгодной для предприятий.

В рамках мероприятий финансовой политики большую роль играют меры, направленные на эффективное управление и контроль над величиной дебиторской задолженности. Грамотная политика управления, прежде всего, способна отразиться на конкурентных преимуществах организации [5].

1.3 Методы управления дебиторской задолженностью

Безусловно, для организации выгодно производить товары с немедленной оплатой, но в связи с конкуренцией на рынке часто приходится соглашаться на отсрочку платежей. В связи с этим возникает такая ситуация, что продукция отправлена покупателю, запас сократился, а дебиторская задолженность увеличилась. Затем, когда произойдет оплата товара, ситуация вновь поменяется: организация получит денежные средства, а дебиторская задолженность сократится. Стоит отметить, что поддержание дебиторской задолженности требует как переменных, так и постоянных затрат, что не всегда окупается приростом объема реализации. Таким образом, необходимо выбрать такую эффективную кредитную политику, при которой бы происходила максимизация чистых денежных поступлений за определенный период и компенсировался риск, принимаемый на себя организацией.

Контроль состояния дебиторской задолженности.

Согласно теории Ю. Бригхема и Л. Гапенски [8], оптимальная кредитная политика, а следовательно, и оптимальный уровень дебиторской задолженности прямо зависят от специфики деятельности каждой организации. Например, организации, имеющие недогрузку своих производственных мощностей и низкий уровень переменных затрат, могут придерживаться более либеральной политики и соглашаться на более высокий уровень дебиторской задолженности. Что касается фирм, работающих на полную мощность и имеющих небольшую

удельную прибыль, крайне важно точно определить тот уровень задолженности, который не будет способствовать уменьшению производительности. При этом, оптимальная кредитная политика может различаться как у фирм одной отрасли, так и у отдельной фирмы в различные периоды.

Инвесторам, принимающим решение о предоставлении кредита компании, следует обращать пристальное внимание на политику управления дебиторской задолженностью, поскольку предоставляемая финансовая отчетность может привести в заблуждение, что впоследствии приведет к потере вложенных средств.

При реализации товара в кредит, происходит следующее:

- запасы уменьшаются на величину затрат на реализованную продукцию;
- дебиторская задолженность увеличивается на сумму подлежащей получению выручки от реализации;
- разница между выручкой и затратами отражается на счете «чистая прибыль».

Если оплата была произведена немедленно, то прибыль получается реально, если же товар продан в кредит, то прибыль лишь числится в отчете о финансовых результатах, фактически же ее не существует до того момента, пока оплата не будет произведена. Организации, которые стремятся к кратковременной выгоде, могут пойти на увеличение объема сделок в кредит, в том числе и с ненадежными клиентами, для того, чтобы в финансовой отчетности отразился более выгодный уровень прибыли. Данная стратегия может временно повысить рыночную цену акций, но только до тех пор, пока в результате таких действий не произойдет снижение реальной прибыли, затем курс акций упадет. Методы анализа, которые будут рассмотрены далее помогут выявить практику подобного рода, а также неумышленное ухудшение качества дебиторской задолженности с целью предотвращения потерь вложенных средств.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности.

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности в днях (Days Sales Outstanding, DSO), иногда называемой средним периодом получения платежей (Average Collection Period, ACP) можно воспользоваться следующей формулой:

$$DSO(ACP) = \sum_{i=1}^n k_i * d_i, \quad (1)$$

где k_i – доля i -того объема реализации;

d_i – день, на который происходит оплата i -того объема реализации.

Или можно использовать другую формулу:

$$DSO = \frac{T \times ДЗ}{ВР}, \quad (2)$$

где T – длительность одного периода, в днях;

$ДЗ$ – сумма дебиторской задолженности;

$ВР$ – сумма выручки от всех видов продаж.

DSO показывает средний период времени, в течение которого контрагенты организации производят оплату товара, и часто данный показатель сравнивают с его отраслевым значением. Например, если в среднем по отрасли оборачиваемость больше, чем по организации, то это означает, что организация имеет большую, чем в среднем по отрасли, долю покупателей, либо ее кредитный отдел достиг исключительных успехов в обеспечении своевременности поступления платежей за отгружаемую продукцию. Также, если показатель оборачиваемости за рассматриваемый период значительно увеличился, при всех остальных равных условиях, то это говорит о том, что часть клиентов затягивают с оплатой.

Также, для оценки оборачиваемости рассчитывается однодневный товарооборот (Average Daily Sales, ADS):

$$ADS = \frac{Q * P}{T}, \quad (3)$$

где Q – объем производства;

P – цена одной единицы товара;

T – период (предполагается, что в году 360 дней).

Для расчета среднегодовой дебиторской задолженности используется произведение оборачиваемости дебиторской задолженности в днях на однодневный товарооборот:

$$AR = DSO * ADS \quad (4)$$

Таким образом, оборачиваемость дебиторской задолженности позволяет оценить ее среднегодовой объем, что может помочь планированию размера дебиторской задолженности на следующий год.

Анализ дебиторской задолженности по срокам возникновения.

Распределение дебиторской задолженности по срокам возникновения представляет собой группировку счетов к получению по срокам их возникновения. Необходимо отметить, что классификация дебиторской задолженности по срокам не может быть построена на основе агрегированных данных финансовой отчетности, для ее составления необходимо использовать подробную информацию текущего учета дебиторов. Если учет автоматизирован, то с помощью различных программ можно легко определить срок возникновения задолженности на основе каждой конкретной счет-фактуры и составить их классификацию. Сроки возникновения в днях каждая организация может выбирать самостоятельно, исходя из условий, по которым она предоставляет кредит контрагенту. Данный вид анализа дебиторской задолженности

используется для контроля отдельных дебиторов (выявления должников), а также анализа изменения дебиторской задолженности в динамике [11].

Оценка дебиторской задолженности с позиции платежной дисциплины.

Первым шагом в анализе дебиторской задолженности является оценка состояния и динамики ее оборачиваемости, поскольку любое замедление в оплате ведет к увеличению затрат, связанных с дебиторской задолженностью, т.е. невозможностью использовать эти средства в данный момент. Кроме того, замедление оплаты может служить сигналом об ухудшении качества дебиторской задолженности, т.е. об увеличении «сомнительных» долгов и, следовательно, вероятности их невозврата. Хотя DSO и распределение дебиторов по срокам возникновения могут быть использованы для контроля за состоянием дебиторской задолженности, их применение в анализе осложняется зависимостью этих характеристик от изменения уровня реализации (включая сезонные или циклические колебания). При изменении объема реализации они также изменятся, даже если платежное поведение контрагентов осталось прежним. По этой причине был разработан подход, с позиции платежной дисциплины (Payments Pattern Approach), который помогает выявить и оценить изменения платежного поведения контрагентов вне зависимости от изменения объемов реализации. Наиболее простым и действенным инструментом, который может быть использован для этого, является ведомость непогашенных остатков. Она составляется следующим образом. Из общей суммы дебиторской задолженности на конец квартала выделяется задолженность, относящаяся к реализации каждого месяца этого квартала. Далее ежемесячно рассчитывается доля непогашенной дебиторской задолженности в объеме реализации данного месяца. Если доля дебиторской задолженности по месяцам не претерпевает изменений по отношению к предыдущему аналогичному периоду, это говорит о том, что порядок осуществления платежей является постоянным. Если же сумма непогашенных остатков за рассматриваемые периоды увеличилась, это говорит о том, что произошло замедление темпов оплаты и уменьшении величины получения выручки [13].

Для анализа дебиторской задолженности можно положить распределение дебиторской задолженности в зависимости от целевых групп должников. Учет различных причин неплатежей и реальных возможностей граждан по оплате возникших долгов решается на основе учетных данных о платежах и задолженностях.

Одним из таких методов является метод ABC-анализа. ABC-анализ (ABC-Analysis) связан с именем итальянского экономиста Вильфредо Парето [17].

В основе этого метода лежит закон, открытый итальянским экономистом В. Парето, который говорит, что за большинство возможных результатов отвечает относительно небольшое число причин, в данный момент этот закон больше известен как «правило 20 на 80».

Этапы проведения анализа:

- рассчитывается общая сумма задолженности всех клиентов;
- вычисляется 80% от суммы общей задолженности;
- выделяется путем суммирования задолженности по списку, начиная с его части, где самые большие задолженности, та часть потребителей, которые задолжали 80% общей суммы. Их число значительно меньше количества должников.

Выделенная группа – первая и главная целевая аудитория, учитывая ее относительную немногочисленность и основную долю долга (80%). Работа с этой категорией должников должна строиться на основе персонального подхода. Эти усилия оправданы суммами долгов, которые будут возвращены. Подобным же образом выделяются еще две группы: самой небольшой будет первая, самой многочисленной - третья.

Данный метод дает возможность сформировать целевые аудитории должников, к которым применяемые методы взыскания долга будут отличаться, что позволит выбирать наиболее эффективные именно для этой категории способы взыскания. Кроме того, к преимуществу можно отнести и выбор группы дебиторов, которые аккумулируют наибольшую сумму и которым необходимо

уделить внимание в первую очередь. При применении метода ABC-анализа возникают и определенные трудности, особенно это касается коммунальных предприятий. Они заключаются в необходимости автоматизации и компьютеризации всех взаимоотношений с дебиторами. При этом в коммунальных предприятиях компьютеризованный учет платежей должен вестись не по домам или районам в общем, как это всегда делается, а по конечным потребителям. Результатом анализа являются списки должников, с которыми необходимо работать.

Метод ABC-анализа применяется в основном при управлении дебиторской задолженностью, которая уже существует. Для предупреждения возникновения непредсказуемой задолженности можно использовать управление с установлением кредитных лимитов. Он представляет собой максимально допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для предприятия, так и по каждому контрагенту или устанавливается для каждого из коммерческих отделов компании, выделенных по отраслевому принципу пропорционально части выручки за предыдущий период в общем объеме продаж по предприятию и утверждается распоряжением генерального директора. По такой же схеме происходит распределение лимитов среди менеджеров, которые работают с покупателями. Каждый из менеджеров в свою очередь должен распределить полученный им кредитный лимит по клиентам. Как правило, для новых покупателей, которые работают с компанией не больше полугода, кредитный лимит устанавливается в размере, что не превышает среднемесячный объем продаж. Для контрагентов, которые работают с компанией более шести месяцев, кредитный лимит устанавливается менеджером и в обязательном порядке утверждается руководством [41].

Методы сокращения дебиторской задолженности.

В целях сокращения дебиторской задолженности руководителям хозяйствующих субъектов, финансовым менеджерам приходится решать следующие задачи [32]:

- выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;
- ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
- определение скидок или надбавок для различных групп покупателей;
- ускорение истребования долгов;
- уменьшение бюджетных долгов;
- оценка упущенной выгоды от неиспользования средств, замороженных в дебиторской задолженности;
- отслеживание соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, так как значительный рост долга создает угрозу финансовой устойчивости предприятия;
- своевременное выявление недопустимых видов дебиторской задолженности, к которым относятся отгруженные товары, не оплаченные в срок, поставщики и покупатели по претензиям, задолженность по расчетам возмещения материального ущерба, по статье "Прочие дебиторы";
- прогнозирование поступления денежных средств от дебиторов на основе коэффициентов инкассации;
- оценка реальной стоимости существующей дебиторской задолженности [51].

Существуют различные методы для снижения дебиторской задолженности, вот некоторые из них:

Анализ статистических показателей.

Грамотно построенная база данных, а также анализ статистических показателей о выполнении контрагентом своих обязательств позволяют принять решение о предоставлении кредита. Одним из определяющих факторов является надежность контрагента. Для того, чтобы быть уверенным в его надежности, необходимо проводить оценку на основании срока работы с контрагентом, объема продаж и объема задолженности на конец периода.

Система скидок и штрафов.

Система начислений пеней и штрафов за нарушение условий договоров по срокам исполнения обязательств, установленных графиком погашения задолженности способствует снижению просроченной дебиторской задолженности, поскольку контрагентам становится невыгодным «затягивать» оплату. Что касается скидок, то их можно предоставлять контрагентам за оплату товаров либо ранее срока, либо по предоплате [18].

Мотивация персонала.

Данный метод снижения дебиторской задолженности является немаловажным в настоящее время. Каждый сотрудник заинтересован в мотивационной части своей заработной платы. Для этого, в организации устанавливается определенный уровень дебиторской задолженности, выше которой она не может быть. Например, менеджер по продажам выполняет не только план продаж, за который получит премию, но и снизит дебиторскую задолженность по своим клиентам на определенный процент, за что и получит премию. Стоит отметить, что система премий должна быть уравновешена и системой наказаний (выговоры, замечания, лишение премии). В то же время нужно понимать, что штрафовать нужно не за просроченную задолженность, а за нарушение регламента и процедур управления дебиторской задолженностью. Эта система мотивации должна быть закреплена в нормативно-правовых документах организации [30].

Регламентация процесса управления дебиторской задолженностью.

Для снижения дебиторской задолженности необходимо создать для персонала такие условия, которые позволят им действовать в соответствии с данным регламентом. В организации должны быть закреплены принципы контроля за дебиторской задолженностью, которые будут включать в себя: подготовку стандартов действий, сравнение фактических результатов со стандартами, меры по сокращению дебиторской задолженности [39].

Методы взыскания дебиторской задолженности.

Риск возникновения долга существует всегда. Иногда, самая обычная отсрочка платежа или сделка с непроверенным контрагентом может привести к значительным финансовым потерям.

Прежде чем перейти к рассмотрению инструментария, использование которого возможно для достижения поставленных целей, нужно определиться с общими принципами взыскания задолженности. Можно выделить следующие принципы:

– Законность. Все действия, которые совершаются сотрудниками компании для взыскания задолженности, должны соответствовать требованиям действующего законодательства.

– Компетентность. Сотрудник компании должен знать финансовые и правовые инструменты, которые могут быть использованы для разрешения долговой проблемы контрагента.

– Помощь. Действия сотрудника компании по сбору просроченной задолженности должны быть направлены на оказание помощи клиенту в разрешении его долговой проблемы.

– Ответственность. Обязательства, предусмотренные договором, исполняются организацией в полном объеме и установленные сроки. За нарушение своих обязательств контрагент понесет ответственность, которая предусматривается договором и действующим законодательством [46].

Работу по минимизации (снижению, сокращению) проблемных долгов (в том числе – безнадежных) можно разделить на несколько основных этапов:

а) Экспресс-обследование, аудит (анализ) текущей ситуации.

Речь идет об экспресс-обследовании сложившейся ситуации по работе с задолженностью. На данном этапе составляется портрет (профиль) проблемного контрагента (анализируется история его деловой активности, дается оценка его финансовому состоянию на момент взыскания долга и т.д.). Подобный анализ помогает выявить риски и факты, из-за которых возможны финансовые потери,

а также способствует выработке наиболее эффективной тактики взыскания долгов.

б) Досудебная претензионная работа.

На данном этапе производится правовая экспертиза задолженности, готовятся различные документы (письма, претензии, иски). Также можно проводить телефонные переговоры с должником (это может быть руководитель организации или сотрудник, ответственный за погашение дебиторской задолженности). Контрагенту отправляются соответствующие письменные претензии. Как показывает практика, иногда работы по взысканию долгов успешно завершаются уже на досудебном этапе. Стороны договариваются об обеспечении обязательств, взятых на себя контрагентом. Такой подход позволяет сторонам достичь компромисса при минимальных потерях времени, избежав при этом дополнительных затрат на судебные разбирательства.

в) Судебное разбирательство.

Бывают ситуации, что претензионная работа не всегда приводит к положительному результату. С большинства дебиторов взыскать задолженность получается только с помощью суда. Если проблемный контрагент не хочет платить до последнего, то наиболее эффективный способ решить проблему — вернуть долг через суд. При этом часто возврат долгов по решению суда возможен только после получения так называемого «исполнительного листа». В этом случае арбитражный суд, с целью защиты нарушенных прав и законных интересов кредитора, выносит решение о принудительном взыскании дебиторской задолженности с должника [42].

Работа по представлению интересов кредитора в суде подразумевает:

- 1) подготовку документов в суд и сбор доказательств;
- 2) разработка линии защиты интересов истца;
- 3) составление исковых заявлений, мировых соглашений и дополнительных процессуальных документов.

г) Контроль за исполнением судебного акта.

Принятое и вступившее в законную силу решение арбитражного суда – это лишь первый шаг на длинном пути взыскания с должника денежных средств (имущества и др.). Исполнительные органы зачастую своевременно не выполняют действия по принудительному взысканию задолженности. Потребуется время и дополнительные усилия по сопровождению исполнительного производства и обеспечению конечного результата — возврата долга [49].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что взыскание дебиторской задолженности является очень долгим и трудоемким процессом, который включает в себя различные способы взыскания, будь то досудебные переговоры и урегулирование конфликтов и заканчивая судебными разбирательствами. Для минимизации рисков по увеличению суммы дебиторской задолженности, необходимо также такой инструмент как договорное обязательство, в котором с согласия контрагента, можно прописать все условия и последствия невозврата дебиторской задолженности контрагентом.

Используя данные методы, можно проанализировать дебиторскую задолженность с разных сторон, сделать соответствующие выводы и предложить методы, для устранения возможного недополучения выручки [19].

Также, исходя из данных методов можно выстроить свою политику управления по группам дебиторов (ABC-анализ). Например, для группы с самой большой суммой дебиторской задолженности возможно выстроить систему скидок при оплате задолженности ранее срока.

Таким образом, используя информацию, рассмотренную в первой главе, необходимо перейти к методике разработки кредитной политики организации.

2 Методика разработки кредитной политики организации, направленной на увеличение ее рыночной стоимости

2.1 Кредитная политика и ее элементы

Кредитная политика является одним из важнейших механизмов управления дебиторской задолженностью, разрабатываемый организацией. Производственно-коммерческие организации формируют кредитную политику при предоставлении товарного кредита свои контрагентам. Однако, не каждому контрагенту целесообразно выдавать такие товарные кредиты, в связи с чем организация должна оптимизировать свою кредитную политику, касательно различных групп покупателей.

Оптимальная кредитная политика подразумевает такое расширение товарного кредита до тех пор, пока дополнительная сумма чистой прибыли не сравняется с суммой потерь от отвлечения средств в дебиторскую задолженность. Данное условие может быть выражено следующим неравенством:

$$Ч_{пр} > Т_{здз} , \quad (5)$$

где $Ч_{пр}$ – дополнительная сумма чистой прибыли от реализации товаров при предоставлении кредита;

$Т_{здз}$ – текущие затраты, связанные с обслуживанием дебиторской задолженностью и потерей дохода из-за отвлечения оборотных средств предприятия [50].

Сущность кредитной политики организации заключается в следующих принципах [15]:

– кредитная политика необходима для определения основных приоритетов в установлении и развитии кредитных отношений с разными

группами контрагентов, для рациональной организации взаимоотношений с покупателями на долгосрочной и взаимовыгодной основе;

– кредитная политика определяет основные экономические и юридические рамки для осуществления кредитных операций с контрагентами: формы кредитных документов, способы обеспечения использования заемных средств;

– кредитная политика предусматривает определенные подходы, стандарты и процедуры кредитования конкретных категорий покупателей, является основой управления кредитом.

В состав кредитной политики входят следующие элементы:

– Условия кредитования. Данный элемент предусматривает формирование цены кредита – уровень процентных ставок. Для вычисления цены кредита обычно сравнивают два параметра: цену товара с немедленной оплатой и цену товара при отсрочке платежа по нему.

– Стандарты кредитоспособности. К стандартам кредитоспособности относят требования к финансовой устойчивости заемщика. Для этого, необходимо оценивать кредитные риски каждого контрагента а также определять вероятность задержки погашения задолженности или же вовсе его неоплаты.

– Способы обеспечения исполнения кредитных обязательств. Поскольку главной задачей кредитора является наиболее выгодное предоставление кредита, это означает, что кредитору необходимо выбирать наиболее приемлемый вариант оформления кредитных инструментов и обязательств. Например, запросив под обеспечение товарного кредита слишком большое обеспечение (например, здание заемщика), можно попросту потерять данного контрагента, поскольку для него условие может показаться слишком серьезным.

– Меры по обеспечению возврата кредита и политику сбора платежей (инкассации). В данные меры входят процедуры и операции, которые могут использовать организации-кредиторы в отношении своих контрагентов,

имеющих просроченную задолженность. Основной задачей организации является создание такой системы, которая могла бы осуществлять оперативный мониторинг задолженности и текущей рыночной стоимости обеспечения, а также использовать различных методов воздействия на должника и юридических санкций.

При совершении сделок, при которых предусматривается товарный кредит, необходимо также проверять клиентов с помощью службы безопасности и собирать дополнительные сведения, касающиеся контрагента [31]:

- о реальных собственниках;
- о наличии или отсутствии проблем в сфере налогообложения;
- о наличии или отсутствии судебных споров;
- о кредитной истории;
- о филиалах, представительствах и дочерних предприятиях.

Если соответствующей службы предприятие не имеет, то при совершениях особо крупных сделок с участием товарного кредита имеет смысл обратиться к специальным агентствам по сбору различной информации. Данной информации также необходимо уделять внимание, однако нельзя учитывать, так называемые, «информационные шумы», которые могли быть пущены конкурентами.

Стандартно, кредитная политика принимается на один год, по истечении которого уточняются цели, задачи, принятые стандартны, подходы и условия выполнения кредитной политики организации.

Целями кредитной политики являются повышение эффективности инвестирования в дебиторскую задолженность, увеличение прибыли от продаж, а также отдачи на вложенные средства.

Помимо целей управления дебиторской задолженностью в кредитной политике необходимо определить задачи, решение которых поможет достичь целевых значений. Такими задачами могут быть: выход на новые рынки сбыта, увеличение доли рынка, формирование положительной репутации, минимизация

стоимости кредитных ресурсов. Каждая сформулированная задача должна иметь количественное значение и сроки ее выполнения.

Также, необходимо отметить, что при изменении целей компании, ее стратегии и в целом рыночных условий, необходимо вновь пересматривать кредитную политику [47].

Считается [23], что существуют следующие составляющие кредитной политики:

- Условия продажи, которые определяют, каким образом компания осуществляет реализацию, то есть компании необходимо выяснить, каким образом она будет осуществлять реализацию товаров и услуг. Необходимо определить срок кредита, возможно, величину скидки и срок ее действия и т.д.

- Кредитный анализ, в результате которого компания определяет, как клиенты будут платить и насколько велика вероятность неплатежей.

- Политика взыскания задолженности, что подразумевает разработку процедур ее получения.

При разработке кредитной политики также учитываются следующие основные факторы:

- Эффект доходов. В результате предоставления торгового кредита произойдет уменьшение денежного потока в течение срока действия кредита. Однако, компания может увеличить объем продаж и даже запросить с покупателя более высокую цену за предоставление кредита. Таким образом, оборот компании должен возрасти.

- Эффект издержек, которые возрастают в случае предоставления торгового кредита. Это происходит в результате инвестирования средств в дебиторскую задолженность.

- Стоимость долга. Компания должна организовывать финансирование будущих поступлений. Издержки такого финансирования влияют на решение о предоставлении кредита клиенту.

– Вероятность неплатежа. Всегда существует определенная вероятность того, что часть контрагентов не расплатится и компания понесет убытки.

– Денежный дисконт, если он предусмотрен условиями контракта.

Типичная структура документа «Кредитная политика» выглядит следующим образом:

а) Цель кредитной политики. Цель организация разрабатывает самостоятельно. Формулировка цели происходит на основании задач, которые ставить перед собой организация. Например, если главной задачей является увеличение объема продаж, то цель кредитной политики будет заключаться в формировании такой политики, при которой была бы достигнута лояльность к контрагентам, которые увеличивают объемы закупок при предоставлении товарного кредита, но при этом, без ущерба самой организации.

б) Тип кредитной политики. В зависимости от жесткости условий кредитования и взимания платежей выделяют 3 типа кредитной политики: агрессивную, консервативную и умеренную. Каждый тип кредитной политики предполагает различные соотношения доходности и риска. Типы кредитной политики, их практическая реализация, а также соотношение доходности и риска представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Типы кредитной политики

Кредитная политика	Практическая реализация	Соотношение доходности и риска
1	2	3
Консервативный	Жёсткая политика предоставления кредита и инкассации задолженности, минимальная отсрочка платежа, работа только с надёжными клиентами	Минимальные потери от образования безнадежной задолженности и задержки оплаты, но уровень продаж и конкурентоспособность невелики
Умеренный	Предоставление стандартных условий поставки и оплаты	Средняя доходность. Средний риск.

Окончание таблицы 1

1	2	3
Агрессивный	Большая отсрочка, гибкая политика кредитования	Большой объем продаж по ценам выше среднерыночных, но также высока вероятность появления просроченной дебиторской задолженности

в) Стандарты оценки покупателей. При разработке кредитной политики необходимо делить всех контрагентов на различные группы. Для этого, каждая организация разрабатывает определенный алгоритм оценки покупателей, при котором определяются различные условия кредитования. Этот алгоритм, в свою очередь, включает следующие этапы:

1) отбор показателей, на основании которых будет проводиться оценка кредитоспособности контрагента;

2) определение принципов присвоения кредитных рейтингов клиентам компании;

3) разработка кредитных условий для каждого кредитного рейтинга. К ним относятся, в частности, цена реализации, срок предоставления кредита, максимальный размер коммерческого кредита, система скидок и штрафов.

г) Подразделения, задействованные в управлении дебиторской задолженностью. При разработке кредитной политики, необходимо четко разграничивать полномочия и ответственность между различными подразделениями, вовлеченными в процесс управления дебиторской задолженностью.

д) Действия персонала. В данном разделе прописываются действия сотрудников, занятых в управлении дебиторской задолженностью [21].

Необходимо отметить, что предоставление кредита не является главным конкурентным преимуществом компании, то есть ставить на этом акцент для клиента и заявлять о возможности предоставления кредита при переговорах с

контрагентом нецелесообразно. Поэтому, в ходе ведения переговоров изначально следует пытаться работать по предоплате. Если полная предоплата невозможна, то необходимо попытаться получить частичную предоплату. Но если и этот вариант не представляется возможным для контрагента по определенным причинам, и при условии «важности» данного контрагента для компании можно приступить к обсуждению предлагаемых компанией условий кредитования.

Если у компании и есть возможность предоставления кредита, это не должно быть центральным моментом переговоров. Тем более, что кредитные условия предоставляются индивидуально для каждого контрагента и сильно зависят от всевозможных проверок, результатов которых менеджер на первоначальных переговорах не может знать. В связи с этим, сразу обещать клиенту товарный кредит нельзя.

2.2 Чистая текущая стоимость как критерий изменения рыночной стоимости компании

Интерес к оценке стоимости компаний постоянно растет, и данный вопрос становится актуальным не только для оценщиков, но и для менеджеров самой компании, а также собственников, инвесторов, аналитиков и других лиц. Чаще всего, стоимость компании необходима клиенту для принятия инвестиционного решения, например, стоит ли вообще заключать сделку, если стоимость компании в последнее время постоянно падает.

Стоимость компании является наиболее объективным показателем результатов ее деятельности. Необходимо отметить, что для увеличения рыночной стоимости компании, управление дебиторской задолженностью является одним из главных аспектов. Важным моментом в управлении дебиторской задолженностью является оценка целесообразности предоставления отсрочки платежа определенному клиенту на конкретных условиях. С точки зрения инвестиционного анализа, вложения в дебиторскую

задолженность ничем не отличаются от инвестиций в производственные мощности. Однако широкому применению такого подхода препятствует возможность довольно точно оценить дополнительные денежные потоки, которые будут сгенерированы в результате предоставления покупателям отсрочки платежа.

Таким образом, главной целью деятельности компании является не только получение прибыли, но и увеличение рыночной стоимости компании.

Для определения влияния чистой текущей стоимости на изменение рыночной стоимости компании, рассмотрим доходный подход оценки стоимости организации.

Доходный подход представляет собой определение текущей стоимости будущих доходов, которые принесут использование и дальнейшая продажа собственности. Данный подход является общепринятым для оценки рыночной стоимости организации. В рамках доходного подхода используется несколько методов, основанных на пересчете ожидаемых доходов в рыночную стоимость. Необходимо отметить, что при подобном пересчете используется принцип ожидания. Как правило, доходный подход является наиболее подходящим для оценки рыночной стоимости компании и очень часто используется при построении денежных потоков компании [27].

При определении рыночной стоимости организации с точки зрения доходного подхода основано на том, что потенциальный инвестор не заплатит за данный бизнес больше, чем текущая стоимость будущих доходов, получаемых в результате производственной или коммерческой деятельности организации. Если рассматривать доходный подход с точки зрения собственника, то он не продаст свой бизнес по цене ниже текущей стоимости прогнозируемых будущих доходов. Таким образом, инвестор и собственник придут к соглашению о рыночной цене компании, равно текущей стоимости будущих доходов [20].

Доходный подход – это оценка стоимости предприятия, исходя из того, что стоимость компании связана с текущей стоимостью чистых доходов, которые будет приносить данная компания. Текущая стоимость будущих доходов

является ориентиром того, как много может заплатить потенциальный инвестор за оцениваемую компанию.

Необходимо отметить, что ожидаемый доход в рамках этого подхода имеет только денежное выражение. В зависимости от характера оцениваемой компании, ожидаемые доходы могут быть выражены через такие показатели, как чистый денежный поток, дивиденды, различные формы прибыли [32].

В рамках доходного подхода выделяют два основных метода:

– Метод капитализации денежных потоков.

Данный метод определяется стоимость предприятия, фокусируясь исключительно на денежных потоках, генерируемых имущественным потенциалом предприятия. В качестве расчетного периода, чаще всего берется один год. Суть метода заключается в конвертации репрезентативного уровня ожидаемого денежного потока в приведенную стоимость путем деления потока на ставку капитализации. Под ставкой капитализации обычно понимают разницу между ставкой дисконтирования и ставкой долгосрочного ожидаемого роста. Оценка предприятия методом капитализации дохода осуществляется следующим образом:

$$\text{Текущая рыночная стоимость} = \frac{\text{ДП}}{\text{Ставка капитализации}}, \quad (6)$$

где ДП — денежный поток.

Ставка капитализации позволяет преобразовать значения прибыли или денежного потока за конкретный период времени в показатель стоимости. Как правило, она выводится из коэффициента дисконтирования:

$$\text{Ставка капитализации} = D - T_p, \quad (7)$$

где D — ставка дисконта;

T_p — темпы роста денежного потока или чистой прибыли.

Данный метод целесообразнее всего применять к тем компаниям, которые уже накопили активы, имеют стабильную и предсказуемую величину текущего дохода, а темпы его роста умеренны и относительно постоянны, при этом текущее состояние дает известное представление о долгосрочных тенденциях дальнейшей деятельности. И наоборот: на этапе активного роста компании, в процессе реструктуризации или в другие моменты, когда наблюдаются значительные колебания прибыли или денежных потоков (что характерно для многих предприятий), данный метод нежелателен к применению, так как велика вероятность получить некорректный результат оценки стоимости. Данный подход, является более простым, нежели метод дисконтирования денежных потоков, поскольку нет необходимости составления среднесрочных и долгосрочных прогнозов доходов. В настоящее время применение метода капитализации доходов ограничено только кругом крупнейших российских предприятий, которые являются относительно стабильными в плане получения дохода и у которых не предвидится значительных изменений в перспективе.

– Метод дисконтирования денежных потоков.

Метод дисконтирования денежных потоков позволяет учитывать риски, сопряженные с получением ожидаемого дохода. Использование данного метода будет обоснованным, когда прогнозируется значительное изменение будущих доходов как в большую, так и в меньшую сторону. Кроме того, в некоторых ситуациях исключительно этот метод является применимым. Например: расширение деятельности компании, если на момент оценки оно работает не на всю мощность, однако намеревается ее увеличивать в ближайшем будущем; плановое увеличение объема выпуска продукции; развитие бизнеса в целом; слияние предприятий; внедрение новых производственных технологий и т. д. В таких условиях годовые денежные потоки в будущие периоды не будут равномерными, что, естественно, делает невозможным расчет рыночной стоимости компании методом капитализации дохода.

Метод дисконтирования доходов предполагает, что возможно составить четкий прогноз динамики развития компании, как правило, на 3-7 лет, то есть

вплоть до того момента, когда колебаниями в темпах роста модно пренебречь. Далее все спрогнозированные доходы дисконтируются, то есть будущая величина приводится к стоимости этих денег на дату оценки.

Данный метод применяется тогда, когда можно прогнозировать будущие потоки, и эти потоки будут существенно отличаться от текущих, а также ожидается, что денежный поток в последний год прогноза будет значительной положительной величиной. Таким образом, данный метод применим к приносящим доход предприятиям, имеющим нестабильные потоки доходов и расходов [33].

Для новых предприятий единственным возможным для использования также является метод дисконтирования денежных потоков, так как стоимость их активов на момент оценки может не совпадать с возможностями приносить доход в будущем.

Конечно, желательно, чтобы оцениваемое предприятие имело благоприятные тенденции развития и прибыльную историю хозяйствования. Для терпящих систематические убытки и имеющих отрицательный темп роста компаний метод дисконтирования денежных потоков менее пригоден. Особую осмотрительность нужно соблюдать при оценке предприятий с высокой вероятностью банкротства. В этом случае доходный подход не применим вообще, в том числе и метод капитализации доходов.

Метод дисконтирования денежных потоков более гибкий, так как может быть использован для оценки любого действующего предприятия с помощью постатейного прогноза будущих денежных потоков. Немаловажное значение он имеет для понимания менеджментом и владельцами компании влияния разнообразных управленческих решений на ее рыночную стоимость, то есть его можно использовать в процессе управления стоимостью, на основе полученной развернутой стоимостной модели бизнеса и увидеть ее восприимчивость к выделенным внутренним и внешним факторам. Это позволяет осмыслить деятельность предприятия на любом этапе жизненного цикла в будущем. И самое главное: данный метод наиболее привлекателен для инвесторов и отвечает

их интересам, поскольку основывается на прогнозах будущего развития рынка и инфляционных процессов. Хотя в этом же кроется и некоторая сложность, так как в условиях нестабильной кризисной экономики спрогнозировать поток дохода на несколько лет вперед довольно трудно.

Традиционная формула определения текущего значения дисконтированного будущего дохода следующая:

$$\text{Текущая рыночная стоимость} = \frac{\text{ДП}_t}{(1+d)^t}, \quad (8)$$

где ДП_t – денежные потоки за период t ;

d – ставка дисконтирования.

Ставка дисконта представляет собой процентную ставку, необходимую для приведения будущих доходов к единому значению текущей стоимости бизнеса. Для инвестора она является требуемой ставкой дохода по альтернативным вариантам инвестиций с сопоставимым уровнем риска на момент оценки [24].

Метод дисконтирования можно использовать для оценки практически любого предприятия. Применимость данного метода, по отзывам различных специалистов, составляет практически 90%. Несмотря на то, что данный метод является самым трудоемким и дорогим, в российских условиях он является самым корректным. Преимуществом дисконтирования денежного потока над дисконтированием прибыли и дивидендов является то, что в настоящее время прибыль и дивиденды не отражают в достаточной степени состояния организации.

Основными задачами при использовании методов дисконтирования состоят в следующем:

- правильно спрогнозировать будущие доходы предприятия;
- учесть возможные факторы риска в ставке дисконтирования.

Формула NPV выглядит следующим образом:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{ДП_t}{(1+d)^t}, \quad (9)$$

где $ДП_t$ – денежные потоки за период t ;

d – ставка дисконтирования.

Таким образом, исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что на рыночную стоимость компании в значительной степени влияет чистая текущая стоимость. Можно проследить прямую взаимосвязь между рыночной стоимостью и NPV , а это означает, что при росте чистой текущей стоимости, будет расти и рыночная стоимость компании.

2.3 Методика оценки целесообразности предоставления торгового кредита покупателю

Важным моментом в управлении дебиторской задолженностью является оценка целесообразности предоставления отсрочки платежа определенному клиенту на конкретных условиях. С точки зрения инвестиционного анализа, вложения в дебиторскую задолженность ничем не отличаются от инвестиций в производственные мощности. Поэтому к дебиторской задолженности вполне применимы все основные показатели, используемые для оценки эффективности капиталовложений: чистая текущая стоимость (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), индекс доходности (PI). Однако широкому применению такого подхода препятствует возможность довольно точно оценить дополнительные денежные потоки, которые будут сгенерированы в результате предоставления покупателям отсрочки платежа.

Надо отметить, что не всем компаниям одинаково выгодно предоставлять отсрочку платежа своим клиентам. Более заинтересованными в предоставлении торгового кредита покупателям являются организации с высокой долей постоянных издержек и меньшим значением средневзвешенной стоимости

капитала. Главным мотивом образования дебиторской задолженности является увеличение объема реализации. Для оценки целесообразности предоставления отсрочки платежа, необходимо найти такой уровень увеличения продаж, при котором настоящая стоимость чистого денежного потока, связанного с предоставлением кредита, становится положительной (точка безубыточности) [33]. Для того, чтобы выйти на точку безубыточности, необходимо провести некоторые преобразования.

Введем относительный денежный приведенный поток, который определим следующим выражением [29]:

$$I_{NPV} = \frac{\Delta NPV}{p \times Q}, \quad (10)$$

где ΔNPV — изменение приведенного денежного потока

p - цена единицы продукции, без налога на добавленную стоимость (НДС)

Q - объем реализуемой продукции в исходных условиях за время D ;

Отсюда:

$$\Delta NPV = I_{NPV} * p \times Q \quad (11)$$

Поскольку известно, что:

$$I_{NPV}(I_Q) = \frac{\Delta I_Q}{I_Q^*} - 1 \quad (12)$$

Тогда приращение чистого приведенного денежного потока будет рассчитываться:

$$\Delta NPV = \frac{\Delta I_Q}{I_Q^*} \times p \times Q, \quad (13)$$

где $\Delta I_Q = I_Q - I_Q^*$ – изменение индекса объема реализации по сравнению со значением индекса, соответствующим точки безубыточности.

Разработка кредитной политики, направленной на увеличение рыночной стоимости компании.

Разработка кредитной политики включает в себя множество аспектов (определение условий продажи в кредит – сроков, скидок и т.д., порядка проведения кредитного анализа, мер по взысканию задолженности). В данной работе будет рассмотрена оценка целесообразности предоставления коммерческого кредита конкретному контрагенту при условии увеличения объема работ, реализуемых данному клиенту.

Для принятия решения о предоставлении отсрочки платежа заказчику необходимо оценить экономический эффект от предоставления такого кредита. С точки зрения увеличения прибыли, отражаемой в бухгалтерских документах, фирмам в любом случае выгодно предоставить своему клиенту торговый кредит. Однако увеличение балансовой прибыли не всегда означает увеличение рыночной стоимости фирмы. Для оценки целесообразности предоставления отсрочки платежа необходимо рассмотреть, как изменится чистый денежный поток в результате предоставления кредита. Ясно, что для кредитора имеет смысл предоставить кредит покупателю только в том случае, если настоящая стоимость чистого денежного потока положительна.

Введем следующие обозначения:

p – с цена единицы продукции, без налога на добавленную стоимость (НДС);

v – переменные издержки на единицу продукции без НДС;

K_{MP} – коэффициент маржинальной прибыли, $K_{MP} = \frac{p-v}{p}$;

Q – объем реализуемой продукции в исходных условиях за время D ;

Q' – объем продукции, который будет реализован в новых условиях за время D ;

I_Q – индекс объема реализации, $I_Q = \frac{Q'-Q}{Q}$;

R – требуемая доходность за срок D , которая устанавливается компанией;

T – ставка налога на прибыль;

D – срок, на который предоставляется торговый кредит;

D_T – срок между датой отгрузки товара (выполнения работ) и датой уплаты налога на прибыль;

$k = D/D_T$, где D – срок, на который предоставляется торговый кредит, D_T – количество дней между датой отгрузки партии товара и датой уплаты налога на прибыль;

ΔNPV – изменение приведенного денежного потока;

I_{NPV} – относительный приведенный денежный поток.

Значение R можно также определить из условия соответствия годовой средневзвешенной стоимости капитала (WACC) либо любой выбранной годовой ставке дисконтирования по формуле:

$$R = (1 + WACC)^{\frac{D}{365}} - 1 \quad (14)$$

Определим изменение денежного потока. Постоянные издержки не будут зависеть от факта предоставления торгового кредита, поэтому новый денежный поток составит:

$$PV = \frac{(p-v) \times (Q' - Q)}{R} \quad (15)$$

Рассмотрим, как изменятся издержки при переходе к политике кредитования постоянного покупателя. Во-первых, будут утрачены поступления, которые были бы получены в исходных условиях: $p \times Q$. Во-вторых, компании необходимо произвести на $Q' - Q$ больше продукции, поэтому ее себестоимость будет равна: $v \times (Q' - Q)$. Таким образом, суммарные издержки составят:

$$C = p \times Q + v \times (Q' - Q), \quad (16)$$

где C – суммарные издержки.

Следовательно, увеличение приведенного денежного потока можно определить по формуле:

$$\Delta NPV = \frac{(p-v) \times (Q' - Q)}{R} - p \times Q - v \times (Q' - Q) \quad (17)$$

Определим влияние налога на прибыль на увеличение приведенного денежного потока. Увеличение чистой прибыли будущих периодов составит:

$$\Delta NI = (p - v) \times (Q' - Q) \times (1 - T). \quad (18)$$

В текущем отчетном периоде компания увеличит свои издержки на величину $v \times (Q' - Q)$, что соответствует уменьшению налога на прибыль в размере $T \times v \times (Q' - Q)$. Однако это уменьшение денежного потока, направляемого для уплаты налога на прибыль, произойдет только в следующем отчетном периоде. Таким образом, изменение чистого денежного потока составит:

$$\Delta NPV = \frac{(p-v)(Q'-Q) \times (1-T)}{R} - p \times Q - v \times (Q' - Q) + v \times (Q' - Q) \times \frac{T}{1+r} \quad (19)$$

где r – требуемая доходность за срок D_T , который определяется количеством дней между датой отгрузки партии товара и датой уплаты налога на прибыль.

Используя показатели: индекс объема реализации, коэффициент маржинальной прибыли, относительный приведенный денежный поток – можно записать:

$$I_{NPV} = \frac{K_{MP} \times I_Q \times (1-T)}{R} - (1 - K_{MP}) \times I_Q \times \left(1 - \frac{T}{1+r}\right) - 1 \quad (20)$$

После проведения преобразований, получим:

$$I_{NPV} = K_{MP} \times I_Q \times \left[\frac{1-T}{R} + \left(1 - \frac{T}{1+r} \right) \right] - \left[1 + I_Q \times \left(1 - \frac{T}{1+r} \right) \right] \quad (21)$$

Полученное выражение показывает, что изменение приведенного чистого денежного потока в основном зависит от трех параметров: коэффициента маржинальной прибыли, индекса объема реализации и требуемой рентабельности (ставку налогообложения T считаем постоянной). Следовательно, решение о предоставлении покупателю отсрочки платежа, которое определяется условием положительного значения I_{NPV} , зависит от величины средневзвешенной стоимости капитала (WACC), структуры издержек компании, которая характеризуется величиной удельной маржинальной прибыли, и изменения объема реализации продукции. Компаниям с высокой долей постоянных издержек и меньшим значением средневзвешенной стоимости капитала более выгодно предоставление торгового кредита своим покупателям. При этом, чем больше приращение объема реализации, тем при меньших значениях K_{MP} можно получить увеличение чистого денежного приведенного потока.

Приравняв выражение (20) к нулю, определим точку безубыточности I_Q^* (значение индекса объема реализации, при котором I_{NPV} равен нулю):

$$I_Q^* = \left[K_{MP} \times \frac{1-T}{R} + (K_{MP} - 1) \times \left(1 - \frac{T}{1+r} \right) \right]^{-1} \quad (22)$$

Тогда относительный приведенный чистый денежный поток (I_{NPV}) при значении индекса объема реализации равном I_Q составит:

$$I_{NPV}(I_Q) = \frac{\Delta I_Q}{I_Q^*} - 1, \quad (23)$$

где $\Delta I_Q = I_Q - I_Q^*$ – изменение индекса объема реализации в относительных единицах или процентах по сравнению со значением индекса, соответствующим точке безубыточности.

Введем коэффициент $k = D/D_T$. Тогда значение требуемой доходности можно представить в следующем виде:

$$r = (1 + R)^{\frac{1}{k}} - 1 \quad (24)$$

Тогда выражение (21) можно представить в виде:

$$I_Q^* = \left\{ K_{MP} \times \frac{1-T}{R} + (K_{MP} - 1) \times \left[1 - \frac{T}{(1+R)^{\frac{1}{k}}} \right] \right\}^{-1} \quad (25)$$

Таким образом, зная значения средневзвешенной стоимости капитала и коэффициента маржинальной прибыли и используя формулы (10) и (25), менеджер имеет возможность оценить, насколько выгодно при данном объеме увеличения реализации предоставление торгового кредита покупателю. Можно отметить, что значение точки безубыточности является постоянной величиной, так как для достаточно длительного периода деятельности компании величина средневзвешенной стоимости капитала и структура издержек являются неизменными.

Соглашение о предоставлении товарного кредита покупателю, как правило, является результатом переговоров, в ходе которых каждая сторона выдвигает свои условия. Формулы (25), (23) и (10) очень удобны для быстрой оценки сделки и того, насколько выгодны для компании условия торгового кредита, предлагаемые клиентом [19].

Обобщая вышесказанное, можно предложить следующий алгоритм принятия решения о предоставлении отсрочки платежа постоянному заказчику:

– По известным значениям стоимости работ, переменных издержек, средневзвешенной стоимости капитала, определяется значение требуемой доходности (R) за срок, на который предоставляется торговый кредит, и коэффициент маржинальной прибыли (K_{MP}).

– Исходя из полученных значений R и K_{MP} по формуле (25) рассчитывается точка безубыточности.

– Компания-кредитор предлагает заказчику предоставление отсрочки платежа при условии процентного увеличения объема реализуемых работ выше точки безубыточности. Исходя из согласованного с покупателем увеличения объема работ, по формуле (23) определяется приращение чистого денежного потока.

3 Управление дебиторской задолженностью ООО «Скиф»

3.1 Краткая характеристика организации

Общество с ограниченной ответственностью «Скиф» – это организация, функционирующая на рынке Кемеровской области с 2010 г. в сфере информационных технологий. ООО «Скиф» состоит из семи структурных подразделений, которые не имеют статуса самостоятельных юридических лиц. ООО «Скиф» – субъект малого предпринимательства. Численность работников на 01.01.2014 года составляла 60 человек. Размер уставного капитала составляет 10 000 рублей. Единственным учредителем является физическое лицо.

Основное направление финансово-хозяйственной деятельности – оказание качественных, инновационных услуг для контрагентов. Основным потребителем услуг ООО «Скиф» является один из угольных холдингов Кемеровской области. Сотрудничество с холдингом осуществляется на основании договора аутсорсинга.

Специалисты ООО «Скиф» разработали для холдинга комплексную информационную систему СКИФ, которая представляет собой автоматизированную многопользовательскую систему управления одной либо несколькими организациями. Система основана на модульном принципе построения, которое допускает как изолированное использование отдельных программных модулей, так и их произвольные комбинации. Часть программных модулей системы могут быть использованы в организациях любого вида финансово-хозяйственной деятельности и любой формы собственности.

– технический модуль позволяет решать разнообразные задачи связанные с технико-экономическим планированием;

– производственный модуль обеспечивает оперативный учет по профилю финансово-хозяйственной деятельности организации;

- модуль экономики и финансов позволяет оценить финансовое состояние организации и на основе этих оценок принять обоснованные стратегические решения по направлениям финансово-хозяйственной деятельности организации, сформировать финансовый и хозяйственный планы, оценить их выполнение;
- правовой модуль позволяет вести договора, учитывать судебные споры, а также контролировать их исполнение;
- модуль МТС обеспечивает оперативный учет и охватывает задачи связанные материально-техническим снабжением организации;
- модуль ремонтов оборудования обеспечивает возможность планирования и учет фактического ремонта оборудования организации;
- модуль сбыта угля позволяет вести учет коммерческой и финансово-хозяйственной деятельности организации, формированием необходимых документов (удостоверений качества, железнодорожных накладных).

Разработка программных модулей осуществлялась в соответствии с внутренним документом «Положение о проектировании, разработке и модификации программного обеспечения». Все программные модули системы созданы на базе средства разработки Delphi. Все данные системы хранятся на MS SQL Server, который обеспечивает быстрый обмен данными и позволяет хранить большие объемы информации. Доступ к данным системы возможен как через типизированный интерфейс программных модулей, так и через использование сети Internet.

Программные модули системы открыты для совместного использования с существующими на текущий момент иными комплексными системами, такими как 1С-Организация, Галактика, Ахарта и т.д.

Данная система управления стала основой управленческого учета в холдинге, дающая возможность оперативно реагировать на все изменения в структуре холдинга и принятия управленческих решений.

Постоянное улучшение качества услуг является одним из основных направлений в стратегии развития ООО «Скиф». В связи с появлением новых

информационных технологий, появляются новые виды финансово-хозяйственной деятельности, тем самым увеличивается количество и качество предоставляемых услуг контрагентам.

Одним из новых направлений стало внедрение системы мониторинга (диспетчеризации) для горно-транспортного оборудования.

Таблица 2 – Основные технико-экономические показатели ООО Скиф

Показатель	2013	2014	Отклонение	
			в абс. значениях	в %
1 Выручка, тыс.руб.	80523	45564	-34959	-43,41
2 Себестоимость, тыс.руб.	19884	76	-19808	-99,62
3 Валовая прибыль, тыс.руб.	60639	45488	-15151	-24,99
4 Прибыль от продаж, тыс.руб.	19743	-16537	-36280	-183,76
5 Численность, чел	60	60	0	0,00
6 Годовой фонд заработной платы, тыс.руб.	1466	1715	249	16,98
7 Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	19099	-16787	-35886	-187,89
8 Чистая прибыль, тыс.руб.	14440	-13460	-27900	-193,21
9 Рентабельность продаж, %	24,5	-36,3	-60,8	-248,16

В течение рассматриваемого периода, основные технико-экономические показатели значительно изменились. Например, выручка с 2013 по 2014 год уменьшилась на 43%. Прежде всего, это связано с тем, что в 2013 году происходило внедрение АСДУ, в связи с чем были большие поступления денежных средств. В 2014 году происходит только обслуживание АСДУ, в связи с чем выручка и снизилась. Что касается себестоимости, то в 2013 году происходила закупка оборудования для внедрения программы, что и привело к такой большой себестоимости, а также к убытку в 2014 году. Стоит отметить, что данное оборудование не находится на балансе предприятия, так как относится к счету 41 «Товары». Данный вид оборудования является расходным материалом (датчики), который в процессе внедрения услуги будет использован у контрагента и относится к текущим затратам. Также, необходимо отметить, что ООО «Скиф» не обладает основными средствами, так как все необходимые им для осуществления своей деятельности внеоборотные активы находятся в аренде.

3.2 Контроль состояния дебиторской задолженности ООО «Скиф»

Первоначально, необходимо определить долю дебиторской задолженности в общей сумме активов. Для этого, воспользуемся балансом организации (Приложение А) и определим долю задолженности в таблице 3.

Таблица 3 – Доля дебиторской задолженности в валюте баланса

Год	Валюта баланса, в тыс. руб	Дебиторская задолженность, в тыс. руб	Доля задолженности в валюте баланса, в %
2013	41405	33116	79,98
2014	9693	5978	61,67

Исходя из данных, полученных в таблице, можно сделать вывод, что большую часть всех активов организации (более 50% за рассматриваемый период) занимает дебиторская задолженность. Данная структура показывает, что организации необходимо управление дебиторской задолженности для ее сокращения и увеличения прибыли.

Для контроля дебиторской задолженности ООО «Скиф» необходимо знать данные по дебиторской задолженности на 2013 и 2014 год. Для это воспользуемся оборотно-сальдовой ведомостью по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», а также отчетом о финансовых результатах за 2013-2014 гг. (Приложение Б, Приложение В и Приложение Г).

Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

Оценку оборачиваемости необходимо рассмотреть в динамике. Для этого, рассчитаем DSO за 2 последних года по формуле (2), длительность периода 365 дней. Также, необходимо сравнить длительность оборота дебиторской и кредиторской задолженности. Рассчитаем длительность оборота кредиторской задолженности за два года по следующей формуле:

$$PTD = \frac{T \times K3}{BP}, \quad (26)$$

где T – длительность одного периода, в днях;

КЗ – сумма кредиторской задолженности;

ВР – сумма выручки от всех видов продаж.

При сравнении дебиторской и кредиторской задолженности также нельзя обойтись без сравнения коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Для этого необходимо воспользоваться следующими формулами:

$$K_{\text{об. Д.З.}} = \frac{ВР}{Д.З.}, \quad (27)$$

$$K_{\text{об. К.З.}} = \frac{ВР}{К.З.} \quad (28)$$

Для сравнения дебиторской и кредиторской задолженности, сведем все полученные значения в таблицу 4.

Таблица 4 – Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

Показатели	2013	2014	Отклонение	
			в абс. значениях	в %
Средняя Д.З., тыс.руб.	15 555 173,5	16 917 408,41	1 362 234,91	8,76
Коэф-т оборачиваемости Д.З.	5,18	2,69	-2,48	-47,97
Длительность оборота Д.З., дней	71	136	65	92,20
Средняя К.З., тыс. руб.	13 556 500	15 770 500	2 214 000	16,33
Коэф-т оборачиваемости К.З.	5,94	2,89	-3,05	-51,36
Длительность оборота К.З., дней	61	126	65	105,59

Таким образом, исходя из полученных данных можно сделать вывод, что средняя дебиторская задолженность за период с 2013 по 2014 выросла более чем на 1 млн. руб. Увеличение суммы дебиторской задолженности можно рассматривать как негативный фактор, поскольку это означает отвлечение денежных средств из оборота организации. Коэффициент оборачиваемости также показывает снижение, что опять же указывает на то, что дебиторская задолженность выросла, в то время как выручка показала снижение. Оборачиваемость (это длительность 1 оборота) за 2013 год составила 71 день, в

то время как в 2014 произошло увеличение оборачиваемости до 136 дней. Данное увеличение имеет негативный характер, поскольку оборачиваемость длится практически полгода. Причиной увеличения является такое значительное снижение выручки, что даже при существенном снижении объема дебиторской задолженности привело к снижению коэффициента оборачиваемости и к росту длительности одного оборота. Такой длинный срок оборачиваемости оправдывается тем, что в 2013 году была введена в эксплуатацию новая услуга – АСДУ. Поскольку стоимость услуги достаточно высока, образовалась большая сумма дебиторской задолженности. Стоит отметить, что управление дебиторской задолженностью по оборачиваемости задолженности тем не менее проходит достаточно эффективно, так как за рассматриваемый период произошло снижение суммы задолженности на 81,95%, что в динамике можно рассматривать как положительный фактор.

Исходя из расчетов, можно сделать вывод, что коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности за рассматриваемый период снизилась, что можно рассматривать как ухудшение платежной дисциплины по долгам организации. Длительность оборота кредиторской задолженности за рассматриваемый период увеличилась в 2 раза. Данное явление можно назвать негативным фактором, что говорит об увеличении срока неоплаты долгов перед кредиторами. Также, можно отметить, что в целом произошло снижение суммы кредиторской задолженности, что характеризует деятельность организации с положительной стороны, несмотря на то, что за рассматриваемый период произошло снижение кредиторской задолженности на 73%, снижение выручки произошло в больших темпах, что и привело к увеличению оборачиваемости в днях. Однако, необходимо отметить, что снижение выручки носит краткосрочный характер (поскольку было закуплено оборудование для внедрения АСДУ), а значит, что при выходе на стандартные темпы получения выручки, период оборота кредиторской задолженности снизится.

При сравнении показателей по кредиторской и дебиторской задолженности можно сделать вывод, коэффициент оборачиваемости

кредиторской задолженности превышает аналогичный показатель дебиторской задолженности. Данное превышение можно рассматривать как неблагоприятное явление, поскольку из-за отсутствия свободных денежных средств нет возможности погасить свои текущие обязательства.

Анализ дебиторской задолженности по срокам долга.

Дебиторская задолженность в ООО «Скиф» делится на краткосрочную и долгосрочную. Краткосрочной дебиторской задолженностью считается задолженность, которая будет погашена в течение одного календарного года. Долгосрочная дебиторская задолженность представляет собой сумму дебиторской задолженности, которая будет погашена после истечения одного календарного года. В договоре по оказанию услуг прописано, что услуги ООО «Скиф» должны быть оплачены в течение пяти дней после получения счета-фактуры на оказание. Исключение составляют только 4 контрагента, суммарная доля дебиторской задолженности которых составляет больше половины. Для данных контрагентов отсрочка предоставляется на срок 3 месяца. Также, стоит отметить, что ООО «Скиф» не имеет просроченной (долгосрочной) дебиторской задолженности за период с 2013-2014 гг, что говорит об эффективности управления дебиторской задолженностью.

ABC-анализ.

Согласно методике ABC-анализа, всю сумму дебиторской задолженности необходимо делить на три группы. Обычно, деление происходит на 3 следующие группы:

- группа А – 80% суммы дебиторской задолженности;
- группа В – 15 % дебиторской задолженности;
- группа С – 5% дебиторской задолженности.

Как показывает практика, не всегда есть возможность разделить дебиторскую задолженность на три группы именно в таком процентном соотношении. Это связано с тем, что дебиторская задолженность может быть сосредоточена у нескольких определенных контрагентов.

Рассмотрим ABC-анализ на примере ООО «Скиф».

Для начала рассчитаем долю дебиторской задолженности каждого контрагента за период 2013-2014 гг., и проранжируем по убыванию (Приложение Д, Приложение Е).

Согласно полученным данным, основная часть дебиторской задолженности находится у 4 главных контрагентов: ОАО «Кузбассразрезуголь», ООО «Энергопромсервис», ООО «Кузбасспецвзрыв» и ОАО «Южный Кузбасс».

Далее разделим контрагентов по группам ABC в таблице 5:

Таблица 5 – ABC-анализ дебиторской задолженности за 2013 год

Название группы	Сумма долей дебиторской задолженности, в %	Доля контрагентов в общей сумме контрагентов, в %
Группа А	82,36	18,18
Группа В	15,5	18,18
Группа С	2,14	63,64

Из данных, полученных в таблице можно сделать вывод, что наибольшая часть дебиторской задолженности находится у четырех контрагентов – ОАО УК «Кузбассразрезуголь» и ООО «Кузбасспецвзрыв», ООО «Энергопромсервис» и ОАО «Южный Кузбасс». На долю группы А приходится около 82% всей суммы дебиторской задолженности, при этом доля контрагентов составляет 18%. Что касается группы В, то в данную группу также входит четыре контрагента - ООО «Кузбассэнергоуголь» и ООО «Шахта Байкаимская» ООО «КРУ Кейт Сервис» и ООО Кедровый Бор», доля дебиторской задолженности которых составляет 16 % всей задолженности. Необходимо отметить, что доля контрагентов у группы В также составляет 18%, поскольку в эту группу входит то же количество контрагентов, что и в группу А. На группу С приходится всего лишь 2% задолженности при 14 контрагентах (64%).

Далее проведем аналогичный анализ по группам А, В и С, на 2014 год и представим полученные данные в таблице 6.

Таблица 6 – ABC-анализ дебиторской задолженности за 2014 год

Название группы	Сумма долей дебиторской задолженности, в %	Доля контрагентов в общей сумме контрагентов, в %
Группа А	80,42	16,67
Группа В	14,48	16,67
Группа С	5,1	66,67

Проанализировав таблицу 3.4 можно сделать вывод, что изменений по контрагентам в группах А и В практически не произошло. В группе В произошло небольшое изменение - ООО «Кедровый Бор» уменьшил сумму своей дебиторской задолженности, в связи с чем в анализе на его место встала другая организация – ООО «Краснобродский -1». Необходимо отметить, что в группах А и В произошло уменьшение доли дебиторской задолженности, а в группе С наоборот наблюдается увеличение долей.

Таким образом, исходя из данных, полученных в таблице 3.4, можно сделать вывод, что группа А «оттягивает» на себя 80% дебиторской задолженности, при доле контрагентов, равной 17% (4 контрагента из 24), группа В имеет долю задолженности, равную 14%, однако доля контрагентов также составляет 17%. Одинаковые доли контрагентов в первых двух группах объясняются тем, что у ООО «Скиф» есть 8 основных контрагентов, которые и составляют основную долю дебиторской задолженности. На оставшиеся 67% контрагентов приходится всего 5% дебиторской задолженности об общей суммы.

Рассмотрев данные таблиц 3.3-3.4, можно увидеть, что по группе С общая доля дебиторской задолженности увеличилась почти на 3%. Увеличение доли дебиторской задолженности у группы С способствовали снижению задолженности у группы А и В – снижение составило порядка 2 и 1 пунктов соответственно. Что касается доли контрагентов, то за рассматриваемый период не произошло значительных изменений.

Для уменьшения суммы дебиторской задолженности, согласно ABC-анализу, в первую очередь, необходимо обращать внимание на группы А и В, поскольку именно две данных группы охватывают почти весь объем

дебиторской задолженности. Для погашения задолженности необходимо воспользоваться политикой инкассации, которая может включать в себя письма, звонки, визиты, факторинг или юридические действия. Также можно рассмотреть политику скидок, то есть предоставить скидку взамен на оплату услуг за более короткий период.

Анализ дебиторской задолженности на основе коэффициента инкассации.

Для расчета коэффициента инкассации воспользуемся формулой:

$$K_{и} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Выручка от реализации в кредит}} \quad (29)$$

Выручка от реализации в кредит в том или ином месяце представляет собой сумму дебиторской задолженности, образовавшейся в соответствующем периоде (дебетовый оборот по счету 62.01). Рассчитаем коэффициент инкассации в таблице 7.

Таблица 7 – Расчет коэффициентов инкассации ООО «Скиф»

Показатель	Год	
	2013	2014
Дебиторская задолженность, руб.	28446547	5388269,82
Выручка от реализации в кредит, руб.	89051455,88	53765437,96
Коэффициент инкассации, в %	31,94	8,04

Расчеты, проведенные в таблице 3.5 показывают, что доля непогашенной задолженности на 2013 год была в размере почти 32%, а в 2014 снизилась до 8. Прежде всего это связано с тем, что оплата услуги по внедрению АСДУ была проведена в 2014 году, что и позволило снизить коэффициент инкассации до 8%. Однако, необходимо отметить, что ситуация с увеличением дебиторской задолженности может вновь повториться при появлении какой-либо новой услуги у организации. Поэтому, необходимо тщательно оговаривать все условия, при которых будет возможно снизить сумму дебиторской задолженности.

Меры снижения дебиторской задолженности.

Для снижения дебиторской задолженности необходимо обратить внимание на 4 основных контрагента, доля дебиторской задолженности которых

составляет более 95%. Рекомендациями по снижению суммы дебиторской задолженности могут быть:

- анализ контрагентов, в том числе и новых, на платежеспособность, оценка кредитной истории. Данный анализ поможет «отсечь» часть контрагентов, из-за которых дебиторская задолженность может стать безнадежной;

- востребование дебиторской задолженности через взыскание. В данный способ можно включить как взыскание в досудебном порядке, так и судебное разбирательство с дебиторами, которые не выплачивают задолженность совсем;

- наложение штрафов на просрочку платежей по задолженности. Стоит отметить, что штраф не должен составлять огромный процент от просрочки оплаты и вгонять контрагента в долги перед организацией, скорее он должен носить порицательный характер, чтобы избежать таких просрочек;

- ускорение оплаты дебиторской задолженности с помощью факторинга. Таким образом можно переуступить право требования дебиторской задолженности факторинговой компании или банку;

- мотивация персонала. Необходимо мотивировать персонал по продаже услуг контролировать дебиторскую задолженность по контрагентам, с которыми происходит работа. Для этого, необходимо ввести в организации систему премий и штрафов, которые и будут мотивационной составляющей. Например, если дебиторская задолженность за отчетный период выросла из-за необъективных факторов (произошла продажа услуги, а срок оплаты не наступил), необходимо оштрафовать работника за некачественное выполнение своей работы с дебиторской задолженностью. Или же обратная ситуация: если произошло снижение суммы дебиторской задолженности, необходимо премировать сотрудника;

- еще одной рекомендацией по снижению дебиторской задолженности может стать политика предоплаты. Например, при закупке организацией оборудования для установки и внедрения услуги, необходимо ввести предоплату

именно за расходный материал. Данная мера позволит в существенной мере сократить дебиторскую задолженность. Однако, необходимо помнить, что политика предоплаты может привести к уменьшению количества контрагентов, готовых работать по такой системе оплаты, что может привести к снижению объемов продаж.

Таким образом, реализовав некоторые рекомендации из представленных на практике, возможно снизить сумму дебиторской задолженности и тем самым увеличить выручку на сумму задолженности. Свободные денежные средства можно будет использовать на реализацию новых проектов по оказанию услуг.

3.3 Оценка целесообразности предоставления торгового кредита разным группам покупателей

Оценку целесообразности предоставления кредита мы будем рассматривать на контрагентах, входящих в различные группы согласно ABC-анализу (Приложение Е).

Для расчетов, нам необходимо знать рентабельность продаж. Будем ориентироваться на достигнутый уровень в 2013 году – 24,5%.

Самый крупный контрагент (согласно доле его выручки в общем объеме реализации) является ОАО «Кузбассразрезуголь». Оценим целесообразность предоставления кредита для данного контрагента. Известно, что в связи с внедрением услуги АСДУ, выручка от продаж по данному контрагенту увеличится на 14%. Реализация услуги предполагается 12 января будущего года. Срок платежа по налогу на прибыль – 28 февраля.

Мы имеем следующие данные:

Выручка_{баз} = 15 802 532,77 руб.; Себестоимость_{баз} = 11 851 899,59 руб.;
Выручка_{прог} = 18 014 887,37 руб. D=90 дней; T=20%; WACC=10%.

Тогда, согласно формуле (14):

$$R = (1 + 0,1)^{\frac{90}{365}} = 0,0238;$$

Известно, что реализация услуги запланирована на 12 января, а срок уплаты налога на прибыль – 28 февраля. Тогда, срок, через который необходимо уплатить налог на прибыль (D_T) = 47 дней.

Рассчитаем коэффициент k :

$$k = \frac{90}{47} = 1,9149;$$

Далее рассчитаем коэффициент маржинальной прибыли. Поскольку у нас нет информации отдельно по ценам и количеству реализованных услуг (поскольку они не однотипны и могут стоить неодинаково), воспользуемся общей суммой выручки и общей суммой себестоимости для расчета данного показателя.

$$K_{MP} = \frac{15\,802\,532,77 - 11\,851\,899,59}{15\,802\,532,77} = 0,2500;$$

Далее рассчитаем индекс объема реализации, также воспользовавшись не отдельно объемом базисного и прогнозного года, а выручкой за те же временные рамки:

$$I_Q = \frac{18\,014\,887,37 - 15\,802\,532,77}{15\,802\,532,77} = 0,1400;$$

По формуле (25) определим точку безубыточности:

$$I^*_Q = \frac{1}{0,2500 * \frac{1-0,2}{0,0238} + (0,2500-1) * (1 - \frac{0,2}{(1+0,0238)^{1,9149}})} = 0,1281;$$

Таким образом, точка безубыточности составила 12,81%, а это значит, что увеличение продаж ниже данного порога приведет к отрицательному денежному потоку, а увеличение продаж выше данного порога приведет к положительному денежному потоку.

Воспользовавшись формулами (12) и (13), определим приращение чистого денежного потока:

$$I_{NPV} = \frac{0,14}{0,1281} - 1 = 0,0932;$$

$$\Delta NPV = 0,0932 * 15\,802\,532,77 = 1\,473\,273,84 \text{ руб.}$$

Сведем все полученные данные в таблицу 8 и сделаем выводы.

Таблица 8 – Оценка целесообразности предоставления кредита для ОАО «Кузбассразрезуголь»

Показатель	ОАО «Кузбассразрезуголь»
Объем реализации для ОАО «Кузбассразрезуголь» в базисном периоде, руб.	15 802 532,77
Себестоимость в базисном периоде, руб.	11 851 899,59
Предполагаемый прирост продаж, %	14
Предполагаемый объем реализации в прогнозном периоде, руб.	18 014 887,37
Срок кредита, дней	90
Срок, через который необходимо оплатить налог на прибыль, дней	47
Требуемая доходность, %	2,38
Коэффициент k	1,9149
Коэффициент маржинальной прибыли	0,2500
Точка безубыточности, %	12,81
Прирост NPV, %	9,32
Прирост NPV, руб.	1 473 273,84

Таким образом, согласно данным, полученным в таблице 7 выручка за предыдущий год составила порядка 16 миллионов, при этом себестоимость составила почти 12 миллионов. Поскольку увеличение продаж, согласно экспертным оценкам составит около 14%, то прогнозная выручка составит 18 миллионов. Отсрочку платежа планируется предложить на 90 дней. Поскольку реализация услуги планируется на 12 января, а срок уплаты налога 28 февраля, то отсрочка по уплате налога равна 47 дням. Проведя необходимые расчеты, мы выяснили, что точка безубыточности равна 12,81%, что свидетельствует о том, что любое увеличение реализации ниже данного порога, даст отрицательный поток, а выше, положительный. Таким образом, для ООО «Скиф» чтобы получить положительный денежный поток по контрагенту ОАО «Кузбассразрезуголь» необходимо увеличение продаж более чем на 12.81%. Поскольку увеличение продаж планируется на 14%, точка безубыточности пройдена, а значит в прогнозном периоде планируется прирост NPV. Далее были произведены расчеты прироста текущей стоимости в относительном и абсолютном значении, и они составили 9,32% и 1 473 273,84 руб. соответственно.

Далее проведем аналогичный анализ для контрагента, входящего в группу В по ABC-анализу – ООО «Кузбассэнергоуголь». Известно, что в связи с внедрением услуги АСДУ, выручка от продаж по данному контрагенту увеличится на 9 %. Реализация услуги предполагается 22 апреля будущего года. Срок платежа по налогу на прибыль – 28 мая.

Мы имеем следующие данные:

Выручка_{баз} = 5 110 028 руб.; Себестоимость_{баз} = 3 832 521 руб.;

Выручка_{прог} = 5 825 431,92 руб. D = 60 дней; D_T = 36 дней; T=20%; WACC=10%.

Тогда, согласно формулам (12), (13), (14), (25):

$$R = (1 + 0,1)^{\frac{60}{365}} = 0,0158;$$

$$k = \frac{60}{36} = 1,6667;$$

$$K_{MP} = \frac{5\,110\,028 - 3\,832\,521}{5\,110\,028} = 0,2500;$$

$$I_Q = \frac{5\,569\,930,52 - 5\,110\,028}{5\,110\,028} = 0,0900;$$

$$I^*_Q = \frac{1}{0,2500 * \frac{1-0,2}{0,0158} + (0,2500-1) * (1 - \frac{0,2}{\frac{1}{(1+0,0158)^{1,6667}}})} = 0,0829.$$

Таким образом, точка безубыточности составила 8,29 %, а это значит, что увеличение продаж ниже данного порога приведет к отрицательному денежному потоку, а увеличение продаж выше данного порога приведет к положительному денежному потоку. Увеличение продаж по данному контрагенту планируется на 9%, а значит точка безубыточности будет пройдена и поток будет положительным.

Определим приращение чистого приведенного денежного потока:

$$I_{NPV} = \frac{0,09}{0,0829} - 1 = 0,0858;$$

$$\Delta NPV = 0,0858 * 5\,110\,028 = 438\,328,02 \text{ руб.}$$

Сведем все полученные данные в таблицу 9 и проанализируем ее.

Таблица 9 – Оценка целесообразности предоставления кредита для ООО «Кузбассэнергоуголь»

Показатель	ООО «Кузбассэнергоуголь»
1	2
Объем реализации для ООО «Кузбассэнергоуголь» в базисном периоде, руб.	5 110 028

Окончание таблицы 9

1	2
Себестоимость в базисном периоде, руб.	3 832 521
Предполагаемый прирост продаж, %	9
Предполагаемый объем реализации в прогнозном периоде, руб.	5 569 930,52
Срок кредита, дней	60
Срок, через который необходимо оплатить налог на прибыль, дней	36
Требуемая доходность, %	1,58
Коэффициент k	1,6667
Коэффициент маржинальной прибыли	0,2500
Точка безубыточности, %	8,29
Прирост NPV, %	8,58
Прирост NPV, руб.	438 326,02

Исходя из данных, полученных в таблице 8, выручка за предыдущий год составила порядка 5 миллионов, при этом себестоимость составила почти 4 миллиона. Увеличение продаж, согласно экспертным оценкам составит около 9%, а значит, прогнозная выручка составит около 5,5 миллионов. Отсрочку платежа планируется предложить на 60 дней. Поскольку реализация услуги планируется на 22 апреля, а срок уплаты налога 28 мая, то отсрочка по уплате налога равна 36 дням. Далее мы выяснили, что точка безубыточности равна 8,29%. Поскольку планируется увеличение продаж на 9%, это означает что денежный поток будет положительным. Относительное увеличение чистого приведенного денежного потока составило 8,58%, а прирост NPV в абсолютном значении составил более 400 тысяч рублей.

Наконец, проведем анализ для контрагента, находящегося в группе С – ООО «КРУ-Взрывпром» Внедрение услуги АСДУ, повлечет за собой увеличение выручки по данному контрагенту на 5%. Реализация услуги предполагается 1 мая будущего года. Срок платежа по налогу на прибыль – 28 июня.

Мы имеем следующие данные:

Выручка_{баз} = 419 419,82 руб.; Себестоимость_{баз} = 314 564,87 руб.;
 Выручка_{прог} = 440 390,81 руб. D=45 дней; D_T = 58 дней T=20%; WACC=10%.

Тогда, согласно формулам (12), (13), (14), (25):

$$R = (1 + 0,1)^{\frac{45}{365}} = 0,0118;$$

$$k = \frac{45}{58} = 0,7759;$$

$$K_{MP} = \frac{419\,419,82 - 314\,564,87}{419\,419,82} = 0,2500;$$

$$I_Q = \frac{440\,390,81 - 419\,419,82}{419\,419,82} = 0,0500;$$

$$I^*_Q = \frac{1}{0,2500 * \frac{1-0,2}{0,0118} + (0,2500-1) * (1 - \frac{0,2}{(1+0,0118)^{\frac{1}{0,7759}}})} = 0,0613;$$

Таким образом, точка безубыточности составила 6,13 %, а это значит, что при увеличении продаж на 5% не будет пройдена точка безубыточности и организация получит убыток. Для достоверности просчитаем относительный и абсолютный чистый приведенный денежный поток по контрагенту ООО «КРУ-Взрывпром» и сведем все полученные данные в таблицу 9 для дальнейшего анализа.

$$I_{NPV} = \frac{0,05}{0,0613} - 1 = -0,1841;$$

$$\Delta NPV = -0,1841 * 419\,419,82 = -77\,206,97 \text{ руб.}$$

Таблица 10 – Оценка целесообразности предоставления кредита для ООО «КРУ-Взрывпром»

Показатель	ООО «КРУ-Взрывпром»
Объем реализации для ООО «КРУ-Взрывпром» в базисном периоде, руб.	419 419,82
Себестоимость в базисном периоде, руб.	314 564,87
Предполагаемый прирост продаж, %	5
Предполагаемый объем реализации в прогнозном периоде, руб.	440 390,81
Срок кредита, дней	45
Срок, через который необходимо оплатить налог на прибыль, дней	58
Требуемая доходность, %	1,18
Коэффициент k	0,7759
Коэффициент маржинальной прибыли	0,2500
Точка безубыточности, %	6,13
Прирост NPV, %	-18,41
Прирост NPV, руб.	-77 206,97

Проанализировав данные, полученные в таблице 9, выручка за предыдущий год составила порядка 420 тыс. руб., при этом себестоимость составила более 300 тыс. руб. Известно, что увеличение продаж, согласно экспертным оценкам составит около 5%, то прогнозная выручка составит 440 тыс. руб. Отсрочку платежа планируется предложить на 45 дней. Проведя необходимые расчеты, мы выяснили, что точка безубыточности равна 6,13%. Поскольку увеличение объема продаж планируется на меньшую величину, чем оказалась рассчитанная точка безубыточности, то организация получит отрицательный денежный поток, который составит в относительном выражении –18,41%, а в абсолютном – 77 206,97 рублей.

Данный вариант кредитной политики принимать нельзя, так как он влечет за собой убыток, а значит необходимо переработать кредитную политику для данного контрагента. Например, можно уменьшить отсрочку платежа для контрагента «КРУ-Взрывпром» до 30 дней. Произведем новые расчёты,

пересчитав относительный и абсолютный денежный поток при отсрочке платежа в 30 дней.

Таблица 11 – Оценка целесообразности предоставления кредита для ООО «КРУ-Взрывпром» при отсрочке в 30 дней

Показатель	ООО «КРУ-Взрывпром»
Объем реализации для ООО «КРУ-Взрывпром» в базисном периоде, руб.	419 419,82
Себестоимость в базисном периоде, руб.	314 564,87
Предполагаемый прирост продаж, %	5
Предполагаемый объем реализации в прогнозном периоде, руб.	440 390,81
Срок кредита, дней	30
Срок, через который необходимо оплатить налог на прибыль, дней	58
Требуемая доходность, %	0,79
Коэффициент k	0,5172
Коэффициент маржинальной прибыли	0,2500
Точка безубыточности, %	4,03
Прирост NPV, %	24,14
Прирост NPV, руб.	101 259,52

Проведя необходимые расчеты, мы выяснили, что если ООО «Скиф» уменьшит отсрочку для ООО «КРУ-Взрывпром» до 30 дней, то точка безубыточности составит 4,03%, а значит организация получит положительный денежный поток. Сумма прироста в данном случае составит 100 тыс. руб, что в процентном соотношении составляет около 24%. Таким образом, для получения положительного денежного потока при реализации данному контрагенту, необходимо уменьшить отсрочку платежа с 45 до 30 дней.

Далее, найдем общую сумму прироста чистой текущей стоимости, исходя из рассмотренных контрагентов. Полученный данные сведем в таблицу 12.

Таблица 12 – Расчет прироста чистой текущей стоимости по всем рассмотренным контрагентам

Контрагент	Сумма прироста NPV, в руб.
ОАО «Кузбассразрезуголь»	1 473 273,84
ООО «Кузбассэнергоуголь»	438 326,02
ООО «КРУ-Взрывпром»	101 259,52
Итого	2 012 859,38

В общем итоге прирост чистой текущей стоимости составит порядка 2 млн. руб. Необходимо отметить, что сумма прироста во многом зависит от общего объема реализации услуг для данного контрагента. Однако, при увеличении объемов продаж не всегда правильно увеличивать отсрочку платежа, поскольку это может сказаться на точке безубыточности и привести уже не к увеличению денежного потока, а к его уменьшению. Также, необходимо внимательно отслеживать срок по уплате налога, поскольку данный фактор также сказывается на общей сумме прироста.

Организации для большего прироста чистого приведенного денежного потока необходимо обратить внимание на группу А по ABC-анализу, поскольку именно данная группа (несмотря на более продолжительную отсрочку) приносит больший чистый денежный поток.

Таким образом, данный метод можно предложить ООО «Скиф» для проведения кредитной политики организации. Подобный анализ можно проводить для каждого контрагента организации. Но необходимо помнить, что организация для подобного анализа должна обязательно знать планируемый прирост продаж и период отсрочки, с которым будет согласен контрагент.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании методов, представленных в выпускной квалификационной работе, был проведен контроль состояния дебиторской задолженности ООО «Скиф», а также оценка целесообразности предоставления кредита разным группам покупателей.

В ходе проведения анализа мы выяснили, что в течение рассматриваемого периода:

– Большую часть всех активов организации (более 50%) занимает дебиторская задолженность. Данная структура показывает, что организации необходимо управление дебиторской задолженностью для ее сокращения и увеличения прибыли.

– Оборачиваемость за 2013 год составила 71 день, в то время как в 2014 произошло увеличение оборачиваемости до 135 дней. Данное увеличение имеет негативный характер, поскольку оборачиваемость длится практически полгода. Такой длинный срок оборачиваемости оправдывается тем, что в 2013 году была введена в эксплуатацию новая услуга – АСДУ. Поскольку стоимость услуги достаточно высока, образовалась большая сумма дебиторской задолженности.

– Длительность оборачиваемости кредиторской задолженности за рассматриваемый период увеличилась в 2 раза. Данное явление можно назвать негативным фактором. Несмотря на то, что за рассматриваемый период произошло значительное снижение кредиторской задолженности, снижение выручки произошло в больших темпах, что и привело к увеличению оборачиваемости в днях. Однако, необходимо отметить, что снижение выручки носит краткосрочный характер, а значит, что при выходе на стандартные темпы получения выручки, период оборота кредиторской задолженности снизится.

– Проведя ABC-анализ мы выяснили, изменений по контрагентам в группах А и В за рассматриваемый период не произошло. Однако стоит отметить, что в 2014 году произошло увеличение доли дебиторской

задолженности в группе С при неизменном количестве контрагентов. Группа А «оттягивает» на себя 80% дебиторской задолженности, при доле контрагентов, равной 17%, группа В имеет долю задолженности, равную 14%, однако доля контрагентов также составляет 17%. Одинаковые доли контрагентов в первых двух группах объясняются тем, что у ООО «Скиф» есть 8 основных контрагентов, которые и составляют основную долю дебиторской задолженности. На оставшиеся 67% контрагентов приходится всего 5% дебиторской задолженности от общей суммы. За период с 2013-2014 гг., произошло увеличение дебиторской задолженности на 3% по группе С, что способствовало снижению задолженности у группы А и В – снижение составило порядка 2 и 1 пунктов соответственно. Согласно ABC-анализу, для уменьшения задолженности, необходимо обращать внимание на группы А и В, поскольку именно две данных группы охватывают почти весь объем дебиторской задолженности необходимо воспользоваться политикой инкассации, которая может включать в себя письма, звонки, визиты, факторинг или юридические действия.

– Доля непогашенной задолженности в выручке на 2013 год была в размере почти 32%, а в 2014 снизилась до 8%. Прежде всего это связано с тем, что оплата услуги по внедрению АСДУ была проведена в 2014 году, что и позволило снизить коэффициент инкассации до 8%. Однако, необходимо отметить, что ситуация с увеличением дебиторской задолженности может вновь повторится при появлении какой-либо новой услуги у организации. Поэтому, необходимо тщательно оговаривать все условия, при которых будет возможно снизить сумму дебиторской задолженности.

– При проведении оценки целесообразности предоставления кредита контрагенту были рассмотрены 3 контрагента из разных групп, рассчитанных по ABC-анализу.

– При проведении оценки, мы выяснили, что контрагент ОАО «Кузбассразрезуголь» при увеличении продаж на 14% и отсрочке в 90 дней может принести дополнительный чистый денежный поток около 1,5 млн.руб.

– Контрагент ООО «Кузбассэнергоуголь», относящийся к группе В по ABC-анализу, при увеличении продаж на 9% и отсрочке платежа на 60 дней может в будущем году увеличить чистый денежный поток более чем на 400 тыс.руб.

– Что касается контрагента, относящегося к группе С – ООО «КРУ-Взрывпром», то при увеличении продаж на 5% и отсрочке платежа в 45 дней, ООО «Скиф» получит не положительный денежный поток, а отрицательный. Таким образом, была выработана другая кредитная политика: срок платежа был уменьшен до 30 дней. При такой отсрочке платежа, организация получит от данного контрагента прирост чистого денежного потока на 100 тыс.руб.

– В целом, от 3 контрагентов ООО «Скиф» в будущем при проведении данной кредитной политики может получить приращение чистого денежного потока более чем на 2 млн. руб.

Таким образом, данный метод оценки дебиторов является эффективным для данной организации и может применяться к другим контрагентам для выявления наибольшего прироста чистой текущей стоимости и роста рыночной стоимости компании в целом.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

АСДУ – автоматизация систем диспетчеризации управления

ООО – общество с ограниченной ответственностью

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 [Электронный ресурс] № 51-ФЗ ред. от 31.01.2016 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс»– Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
- 2 Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: учебное пособие / И. Т. Абдукаримов. – Москва: ИНФРА-М, 2013. – 178 с.
- 3 Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности: учеб.-практ. пособие / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров. – Москва: Проспект, 2014. – 424 с.
- 4 Баканов, М. И., Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – Москва: - Финансы и статистика, 2012. – 285 с.
- 5 Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов. – Москва: Финансы и статистика, 2013. – 477 с.
- 6 Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Л.Е. Басовский. – Москва: ИНФРА-М, 2012.– 95 с.
- 7 Бочаров, В. В. Корпоративные финансы / В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев. – Санкт-Петербург: Питер, 2013. – 554 с.
- 8 Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент: учебник / Ю. Бригхем, Л. Гапенски. – Москва: Экономическая школа, 2012. – 366 с.
- 9 Валдайцев, В.С. Оценка бизнеса и инноваций: Учебное пособие для студентов и преподавателей. / В.С. Валдайцев. – Москва: Филинь, 2014. – 486 с.
- 10 Валдайцев, С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учебное пособие для вузов. / С.В. Валдайцев. – Москва: Гумер-инфо, 2012. – 720 с.
- 11 Ван Хорн, Дж. К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн. – Москва: Финансы и статистика, 2015. – 800 с.

12 Григорьева, Е.М. Финансы корпораций: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Е. М. Григорьева, Е. Г. Перепечкина. – Москва: Финансы и статистика, 2015. – 285 с.

13 Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – Москва: Бухгалтерский учет, 2012. – 528 с.

14 Зимовец, А.В. Краткосрочная финансовая политика: учебник / А.В. Зимовец. – Таганрог: НОУ ВПО ТИУиЭ, 2010. – 153 с.

15 Казанская, А.Ю. Финансы и кредит / А.Ю. Казанская. – Таганрог: ЮФУ, 2013. – 140 с.

16 Карасева, И.М. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / И.М. Карасева, М.А. Ревякина. – Москва: ОМЕГА-Л, 2014. – 335 с.

17 Каратуев, А.Г. Финансовый менеджмент: учеб.-справ. пособие / А.Г. Каратуев. – Москва: ФБК-пресс, 2012. – 494 с.

18 Ковалев, В. В. Финансовый анализ / В.В. Ковалев. – Москва: Финансы и статистика, 2014. – 432 с.

19 Кузин, Б.В., Методы и модели управления фирмой / Б.В. Кузин, В.А. Юрьев, Г.Р. Шахдинаров. - Санкт-Петербург: Питер, 2012. – 432 с.

20 Поршнева, А.Г., Румянцева З.П. Управление организацией: Методическое пособие. / А.Г. Поршнева, З.П. Румянцева. – Москва: НОРМА-ИНФРА-М, 2015. – 243 с.

21 Пятов, М.Л. Управление обязательства организации / М.Л. Пятов. – Москва: Финансы и статистика, 2014. – 256 с.

22 Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – Москва: ИНФРА-М, 2012. – 290 с.

23 Тренев, Н. Н. Управление финансами / Н.Н. Тренев. – Москва: Финансы и статистика, 2013. – 496 с.

24 Трошин, А.Н. Финансы и кредит: учебник / А.Н. Трошин, Т.Ю. Мазурина, В.И. Фомкина. – Москва: ИНФРА-М, 2012. – 408 с.

- 25 Хромов, М.Ю. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг / М.Ю. Хромов. – Санкт-Петербург: Питер. 2014. – 156 с.
- 26 Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е. В. Негашев. – Москва: ИНФРА-М, 2012. – 230 с.
- 27 Щербаков, В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. – Москва: Издательство Омега, 2014. – 240 с.
- 28 Абрамова, Э.В. Исполнение обязательств как способ погашения дебиторской задолженности / Э.В.Абрамова // Все для бухгалтера. – 2014. – № 14. С. 23 - 28
- 29 Заров, К.Г. Управление дебиторской задолженностью: оценка экономического эффекта от предоставления коммерческого кредита при условии увеличения закупаемой партии товаров / К.Г. Заров // ФМ. – 2014. - №3. С. 3-11.
- 30 Киперман, Г. Управление дебиторской задолженностью / Г. Киперман // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2011. – №12. – С. 24-25.
- 31 Кожевникова, Е.А. Дебиторская задолженность и кредитная политика компании / Е.А. Кожевникова // Планово-экономический отдел. – 2012. – №11. С. 94-97.
- 32 Кришталева, Т.И. Проблемы списания дебиторской задолженности в торговых организациях / Т.И.Кришталева, О.А.Баскакова // Все для бухгалтера.– 2005. – № 24. – С. 35 - 38.
- 33 Лисицына, Е.В. Управление оборотными активами компании / Е.В. Лисицына // ФМ. – 2005. - № 2005. С. 118-119.
- 34 Сутягин, В.Ю., Шепелев О.М. Формирование механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии / В.Ю. Сутягин, О.М. Шепелев // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №7. С. 172-173.
- 35 Филобокова Л. Ю. Методические подходы к управлению и анализу дебиторской задолженности в малом предпринимательстве / Л.Ю.Филобокова // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 7. – С. 40 - 42.

36 Ширяева, Г. Ф. Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на основные показатели финансового состояния предприятия / Г.Ф. Ширяева, А.А. Ахметзянова // ФЭН-Наука. – 2014. – №7. – С. 33 - 34.

37 Шубина, Т. В. Организация документооборота для управления дебиторской задолженностью / Т.В.Шубина // Финансовый менеджмент.– 2014. – № 5. – С. 35 - 41.

38 Анализ финансового состояния предприятия: [Электронный ресурс]: финансовый анализ предприятия. – Режим доступа: <http://afdanalyse.ru>

39 Бизнес-журнал Икиров: [Электронный ресурс]: снижение дебиторской задолженности. – Режим доступа: <http://www.ikirov.ru/journal>

40 Гуру бухгалтерии [Электронный ресурс]: дебиторская задолженность в балансе. – Режим доступа: <http://buhguru.com/buhgalteria>

41 Записки маркетолога: [Электронный ресурс]: управление дебиторской задолженностью. – Режим доступа: http://www.marketch.ru/notes_on_marketing

42 Консалтинг : [Электронный ресурс]: управление дебиторской задолженностью. – Режим доступа: <http://efsol.ru/solutions>

43 Копоративный менеджмент [Электронный ресурс]: целесообразность применения доходного подхода. – Режим доступа http://www.cfin.ru/appraisal/business/methods/income_approach_nuances.shtml

44 Корпоративный менеджмент: [Электронный ресурс]: дебиторская задолженность по срокам возникновения. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru>

45 Научно-технические конференции: [Электронный ресурс]: цели и задачи управления дебиторской задолженностью. – Режим доступа: <http://science-bsea.narod.ru>

46 Практикующий юрист : [Электронный ресурс]: взыскание дебиторской задолженности. – Режим доступа: <http://алексейшарон.рф>

47 Справочные материалы по управлению дебиторской задолженностью [Электронный ресурс]: кредитная политика предприятия. – Режим доступа: <http://www.sgqconsulting.ru/3-7-2-5-credit-policy.htm>

48 Справочные материалы по управлению дебиторской задолженностью [Электронный ресурс]: кредитная политика предприятия. – Режим доступа: <http://www.sggconsulting.ru/3-7-2-5-credit-policy.htm>

49 Уроки безопасности бизнеса [Электронный ресурс]: предупреждение дебиторской задолженности. – Режим доступа: <http://sec4all.net>

50 Финансовый анализ [Электронный ресурс]: кредитная политика. – Режим доступа: <http://1fin.ru/?id=281&t=469>

51 Финансовый директор: [Электронный ресурс]: методы управления дебиторской задолженностью. – Режим доступа: <http://fd.ru/articles/62291-metody-upravleniya-debitorskoy-zadoljennostyu>

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ООО «Скиф» на 31 декабря 2014 г.

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г.

	Форма по ОКУД	Коды		
	Дата (число, месяц, год)	0710001		
Организация Общество с ограниченной ответственностью "Скиф"	по ОКПО	31	12	2014
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	32701000		
Вид экономической деятельности	по ОКВЭД	4205200671		
Организационно-правовая форма / форма собственности	по ОКФС / ОКФС	72.2		
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	65	16	
Местонахождение (адрес)		384		
650054, Кемеровская обл, Кемерово г, Пионерский б-р, дом № 4, корпус А				

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2012 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	-	-	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	3 338	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	3 338	-	-
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	331	4 315	176
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	79	59
	Дебиторская задолженность	1230	5 978	33 116	2 842
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	32	3 877	1 294
	Прочие оборотные активы	1260	13	18	23
	Итого по разделу II	1200	6 355	41 405	4 394
	БАЛАНС	1600	9 693	41 405	4 394

Окончание приложения А

Форма 0710001 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2012 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	3 038	16 499	2 168
	Итого по разделу III	1300	3 048	16 509	2 178
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	6 644	24 897	2 216
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	6 644	24 897	2 216
	БАЛАНС	1700	9 693	41 405	4 394

Руководитель


(подпись)

Журавель Александр
Николаевич
(расшифровка подписи)

13 февраля 2015 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Скиф» за Январь – Декабрь 2014 г.

Отчет о финансовых результатах за Январь - Декабрь 2014 г.

	Форма по ОКУД	Коды	
	Дата (число, месяц, год)	0710002	
Организация Общество с ограниченной ответственностью "Скиф"	по ОКПО	31	12
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	2014	
Вид экономической деятельности	по ОКВЭД	32701000	
Организационно-правовая форма / форма собственности	по ОКФС / ОКФС	4205200671	
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	72.2	
		65	16
		384	

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2014 г.	За Январь - Декабрь 2013 г.
	Выручка	2110	45 564	80 523
	Себестоимость продаж	2120	(76)	(19 884)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	45 488	60 639
	Коммерческие расходы	2210	(7)	(461)
	Управленческие расходы	2220	(62 018)	(40 435)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(16 537)	19 743
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	-	-
	Прочие доходы	2340	1	36
	Прочие расходы	2350	(251)	(680)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(16 787)	19 099
	Текущий налог на прибыль	2410	-	(3 379)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(19)	(27)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	3 338	-
	Прочее	2460	(11)	(1 280)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	(13 460)	14 440

Окончание Приложения Б

Форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2014 г.	За Январь - Декабрь 2013 г.
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	(13 460)	14 440
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель


(подпись)

Журавель Александр

Николаевич

(расшифровка подписи)

13 февраля 2015 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Оборотно-сальдовая ведомость по счету 62 за 2013 год ООО «Скиф»

Счет	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
Контрагенты						
Договоры						
62	2 663 800,00		89 051 455,88	63 268 708,88	28 446 547,00	
62.01	2 663 800,00		89 051 455,88	63 268 708,88	28 446 547,00	
Бачатский-1 ООО	24 000,00		159 000,00	124 000,00	59 000,00	
Безопасность-К ООО	24 000,00		24 000,00	26 000,00	22 000,00	
БКС ООО	20 000,00		120 000,00	130 000,00	10 000,00	
Калтанский ООО			24 000,00	22 000,00	2 000,00	
Кедровский -1 ООО	92 000,00		24 000,00	24 000,00	92 000,00	
Кедровый бор			385 687,88	250 687,88	135 000,00	
Краснобродский -1 ООО	62 000,00		24 000,00	24 000,00	62 000,00	
КРУ Кейт Сервис ООО	265 000,00		1 075 420,00	728 420,00	612 000,00	
КРУ-Взрывпром ООО	23 000,00		276 000,00	276 000,00	23 000,00	
Кузбассразрезуголь ОАО УК	522 000,00		25 577 054,28	16 817 928,08	9 281 126,20	
Кузбасспецвзрыв ООО	294 000,00		12 162 087,00	7 032 951,62	5 423 135,38	
Кузбассэнергоуголь	130 000,00		2 335 000,00	515 000,00	1 950 000,00	
Моховский ООО	46 000,00		24 000,00	16 000,00	54 000,00	
Подорожник-Кемерово ООО	49 000,00		168 000,00	168 000,00	49 000,00	
Програнд	20 000,00		120 000,00	130 000,00	10 000,00	
РЕГИОН-К	46 800,00		100 300,00	88 500,00	58 600,00	
Салаирский ООО	102 000,00		8 000,00	2 000,00	108 000,00	
Талдинский-1 ООО	52 000,00		24 000,00	20 000,00	56 000,00	
Талдинский-3 ООО			24 000,00	20 000,00	4 000,00	
Шахта Байкаимская ООО	68 000,00		2 391 000,00	748 000,00	1 711 000,00	
Энергопромсервис ООО	462 500,00		23 067 894,72	18 981 513,00	4 548 881,72	
Южный Кузбасс ОАО УК	361 500,00		20 938 012,00	17 123 708,30	4 175 803,70	
Итого	2 663 800,00		89 051 455,88	63 268 708,88	28 446 547,00	

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Оборотно-сальдовая ведомость по счету 62 за 2014 год ООО «Скиф»

Счет	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
Контрагенты						
Договоры						
62	28 446 547,00		53 765 437,96	76 823 715,14	5 388 269,82	
62.01	28 446 547,00		53 765 437,96	76 823 715,14	5 388 269,82	
Бачатский-1 ООО	59 000,00		14 000,00	54 000,00	19 000,00	
Безопасность-К ООО	22 000,00		44 000,00	56 500,00	9 500,00	
БКС ООО	10 000,00			10 000,00	0,00	
ЗАО "Бенифит"			585 180,00	565 180,00	20 000,00	
Калтанский ООО	2 000,00		24 000,00	24 000,00	2 000,00	
Кедровский -1 ООО	92 000,00		24 000,00	94 000,00	22 000,00	
Кедровый бор	135 000,00		228 680,00	335 680,00	28 000,00	
Краснобродский -1 ООО	62 000,00		12 000,00	22 000,00	52 000,00	
КРУ Кейт Сервис ООО	612 000,00		132 000,00	557 000,00	187 000,00	
КРУ-Взрывпром ООО	23 000,00		419 419,82	402 612,81	39 807,01	
Кузбассразрезуголь ОАО УК	9 281 126,20		15 802 532,78	23 513 809,47	1 569 849,51	
Кузбасспецвзрыв ООО	5 423 135,38		8 582 319,10	12 611 985,00	1 393 469,48	
Кузбассэнергоуголь	1 950 000,00		5 110 028,00	6 677 500,00	382 528,00	
КузбассЭлектро			505 100,10	494 615,29	10 484,81	
Моховский ООО	54 000,00		23 000,00	40 000,00	37 000,00	
Подорожник-Кемерово ООО	49 000,00		168 000,00	182 000,00	35 000,00	
Програнд	10 000,00		120 000,00	120 000,00	10 000,00	
РЕГИОН-К	58 600,00		70 800,00	126 600,00	2 800,00	
Салаирский ООО	108 000,00			100 750,00	7 250,00	
Талдинский-1 ООО	56 000,00		24 000,00	50 000,00	30 000,00	
Талдинский-3 ООО	4 000,00		24 000,00	26 000,00	2 000,00	
Шахта Байкаимская ООО	1 711 000,00		853 000,00	2 405 250,00	158 750,00	
Энергопромсервис ООО	4 548 881,72		10 601 688,00	14 242 145,54	908 424,18	
Южный Кузбасс ОАО УК	4 175 803,70		10 397 690,16	14 112 087,03	461 406,83	
Итого	28 446 547,00		53 765 437,96	76 823 715,14	5 388 269,82	

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Расчет дебиторской задолженности по контрагентам за 2013 год

Контрагенты	Сальдо на конец периода		Доля
	Дебет	Кредит	
Кузбассразрезуголь ОАО УК	9281126,2		32,6265
Кузбасспецвзрыв ООО	5423135,38		19,0643
Энергопромсервис ООО	4548881,72		15,9910
Южный Кузбасс ОАО УК	4175803,7		14,6795
Кузбассэнергоуголь	1950000		6,8550
Шахта Байкаимская ООО	1711000		6,0148
КРУ Кейт Сервис ООО	612000		2,1514
Кедровый бор	135000		0,4746
Салаирский ООО	108000		0,3797
Кедровский -1 ООО	92000		0,3234
Краснобродский -1 ООО	62000		0,2180
Бачатский-1 ООО	59000		0,2074
РЕГИОН-К	58600		0,2060
Талдинский-1 ООО	56000		0,1969
Моховский ООО	54000		0,1898
Подорожник-Кемерово ООО	49000		0,1723
КРУ-Взрывпром ООО	23000		0,0809
Безопасность-К ООО	22000		0,0773
БКС ООО	10000		0,0352
Програнд	10000		0,0352
Талдинский-3 ООО	4000		0,0141
Калтанский ООО	2000		0,0070
Итого	28446547		100,0000

ABC-анализ

Группа	Доля дебиторской задолженности, в %	Доля контрагентов, в %
А	82,36	18,18
В	15,5	18,18
С	2,14	63,64

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Расчет дебиторской задолженности по контрагентам за 2014 год

Контрагенты	Сальдо на конец периода		Доля
	Дебет	Кредит	
Кузбассразрезуголь ОАО УК	1569849,51		29,13457
Кузбасспецвзрыв ООО	1393469,48		25,86117
Энергопромсервис ООО	908424,18		16,85929
Южный Кузбасс ОАО УК	461406,83		8,563172
Кузбассэнергоуголь	382528		7,099273
КРУ Кейт Сервис ООО	187000		3,470502
Шахта Байкаимская ООО	158750		2,946215
Краснобродский -1 ООО	52000		0,965059
КРУ-Взрывпром ООО	39807,01		0,738772
Моховский ООО	37000		0,686677
Подорожник-Кемерово ООО	35000		0,649559
Талдинский-1 ООО	30000		0,556765
Кедровый бор	28000		0,519647
Кедровский -1 ООО	22000		0,408294
ЗАО "Бенифит"	20000		0,371177
Бачатский-1 ООО	19000		0,352618
КузбассЭлектро	10484,81		0,194586
Програнд	10000		0,185588
Безопасность-К ООО	9500		0,176309
Салаирский ООО	7250		0,134552
РЕГИОН-К	2800		0,051965
Калтанский ООО	2000		0,037118
Талдинский-3 ООО	2000		0,037118
БКС ООО			0

ABC-анализ

Группа	Доля дебиторской задолженности, в %	Доля контрагентов, в %
А	80,42	16,67
В	14,48	16,67
С	5,1	66,67

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Типовая форма договора ООО «Скиф»

ДОГОВОР № _____ ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ УСЛУГ

г. Кемерово

« ____ » _____ 20__ года

_____,
именуемое в дальнейшем «Заказчик», в лице _____, действующего
на _____ основании
_____, с одной
стороны, и **Общество с ограниченной ответственностью «Скиф»**, именуемое в
дальнейшем «Исполнитель», в лице генерального директора Журавеля Александра
Николаевича, действующего на основании Устава, именуемые в дальнейшем «Стороны»,
заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Согласно настоящему договору Исполнитель обязуется оказать по заданию Заказчика услуги, указанные в п. 1.2 настоящего договора, а Заказчик обязуется оплатить эти услуги.

1.2. Исполнитель обязуется оказать следующие услуги в соответствии техническим заданием Заказчика (Приложение №1):

Сервисное обслуживание «Программно-аппаратного комплекса системы мониторинга горнотранспортного оборудования» Заказчика - (далее - услуги).

Результатом оказания услуг по настоящему договору является – обеспечение бесперебойной работы «Программно-аппаратного комплекса системы мониторинга горнотранспортного оборудования» Заказчика.

2. СУММА ДОГОВОРА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

2.1. Перечень оборудования, в отношении которого будут оказываться услуги по сервисному обслуживанию «Программно-аппаратного комплекса системы мониторинга горнотранспортного оборудования», согласно п.1.2. определен в Приложении №2 к настоящему договору.

2.2. Стоимость обслуживания одной единицы оборудования определяется согласно Приложению №3 к настоящему договору.

2.3. Стоимость услуг Исполнителя по настоящему договору определяется исходя из объема оказанных услуг и стоимости обслуживания одной единицы оборудования.

2.3. Объем оказанных услуг по сервисному обслуживанию определяется на основании подписанного Заказчиком Акта выполненных работ.

2.4. Общая сумма по договору не может превышать _____ руб. (_____) рублей, в том числе НДС _____ руб. __ копеек в месяц.

2.5. Исполнитель предоставляет Заказчику для подписания Акт выполненных работ не позднее 5 (Пятого) числа месяца следующего за отчетным периодом.

2.6. Оплата выполненных услуг по настоящему договору производится одновременно путем перечисления денежных средств на счет Исполнителя в течение _____ банковских дней с момента получения счета-фактуры, при условии подписания акта сдачи-приемки выполненных работ без замечаний.

2.7. По согласованию сторон возможны иные формы расчетов, не запрещенные действующим законодательством РФ.

3. СРОК ОКАЗАНИЯ УСЛУГ

Продолжение приложения Ж

3.1. Настоящим Договором установлены следующие сроки оказания услуг:

- Начало оказания услуг – _____ года;
- Окончание оказания услуг – _____ года.

3.2. Дата окончания оказания услуг (этапа оказания услуг) является исходной для определения имущественных санкций в случаях нарушения сроков оказания услуг.

4. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

4.1. Исполнитель обязуется:

4.1.1. Оказать услуги, предусмотренные п. 1.2 настоящего договора, собственными силами и обеспечить качество их оказания в соответствии с техническим заданием Заказчика Приложение № 1;

4.1.2. Оказать услуги в сроки, установленные п. 3.1 настоящего договора.

4.1.3. Предоставлять для выполнения работ квалифицированный персонал;

4.1.4. Не разглашать условия настоящего договора, не передавать настоящий договор и любые дополнительные соглашения к нему или какую-либо информацию о них третьим лицам;

4.1.5. Сообщать Заказчику по его требованию все сведения о ходе исполнения настоящего договора и при необходимости представлять соответствующие документы (копии документов);

4.1.6. Устранить за свой счет выявленные при приемке недостатки в работе, допущенные по вине Подрядчика;

4.1.7. Своевременно предоставлять акты выполненных работ и соответствующие счета-фактуры;

4.1.8. Соблюдать требования закона и иных правовых актов об охране окружающей среды и о безопасности производства работ, в том числе требования ИСМ в области качества, экологии и охраны труда (ИСО 9001, ИСО 14001, OHSAS 18001).

4.1.9. Исполнять указания Заказчика относительно порядка оказания услуг.

4.1.10. Соблюдать правила промышленной и пожарной безопасности, нормативных документов по охране труда.

4.2. Исполнитель вправе:

4.2.1. Отказаться от исполнения настоящего договора при условии полного возмещения Заказчику причиненных таким отказом убытков.

4.3. Заказчик обязуется:

4.3.1. Оплатить услуги Исполнителя в соответствии с разделом 2 настоящего договора.

4.3.2. Организовать и осуществлять контроль за соблюдением Подрядчиком правил промышленной и пожарной безопасности, нормативных документов по охране труда.

4.4. Заказчик вправе:

4.4.1. Осуществлять контроль и надзор за ходом и качеством оказания услуг и соблюдением сроков их оказания (графика).

4.5. Доверенности, выдаваемые от имени Заказчика и Исполнителя, оформляются отдельным документом и выдаются за подписью его руководителя или иного уполномоченного на это лица, с приложением печати Заказчика, Исполнителя.

5. ИМУЩЕСТВЕННАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

5.1. Сторона, нарушившая условия настоящего договора, обязана возместить другой Стороне причиненные таким нарушением убытки.

5.2. Ответственность Заказчика:

5.2.1. В случае задержки оплаты оказанных услуг Заказчик несет ответственность, предусмотренную действующим законодательством РФ.

5.3. Ответственность Исполнителя:

5.3.1. Исполнитель при неисполнении и (или) ненадлежащем исполнении договорных обязательств уплачивает Заказчику:

Продолжение приложения Ж

- за оказание услуг позже установленного срока – штрафную неустойку в размере 0,1 % от договорной цены этих услуг за каждый день просрочки.
- за задержку устранения недостатков против сроков, предусмотренных актом сторон, а в случае неявки «Исполнителя» - односторонним актом - штраф в размере 0,1 % от договорной цены этих услуг за каждый день просрочки:
- За некачественное оказание услуг штраф в размере 5 % от стоимости оказанных услуг;
- За несвоевременное представление отчетных документов (актов оказанных услуг, счетов-фактур на оказанные услуги) - штраф в размере 1% от стоимости оказанных услуг за отчетный месяц.

5.4. Применение штрафных санкций в отношении Стороны, не исполнившей и (или) ненадлежащим образом исполнившей договорные обязательства, не освобождает ее от обязанности выполнения обязательств, предусмотренных настоящим договором.

6. СДАЧА И ПРИЕМКА РАБОТ

6.1. Приемка оказанных услуг (их результата) осуществляется на основании акта сдачи – приемки оказанных услуг. Исполнитель в течение 3 (трех) рабочих дней после окончания оказания услуг обязан надлежащим образом направить Заказчику акт сдачи-приемки оказанных услуг с приложением счета-фактуры (и результата оказанных услуг).

Заказчик при обнаружении отступлений от настоящего договора, ухудшающих результат услуг, или иных недостатков в оказанных услугах, обязан в течение 10 (десяти) рабочих дней заявить об этом Исполнителю.

6.2. Сдача оказанных услуг Исполнителем и их приемка Заказчиком оформляются актом, подписанным уполномоченными представителями обеих Сторон. При отказе одной из Сторон от подписания акта по истечению 10 (десяти) рабочих дней, в нём делается отметка об этом, и акт подписывается другой Стороной.

6.3. Заказчик вправе отказаться от приемки оказанных услуг в случае обнаружения недостатков, которые не могут быть устранены Исполнителем или Заказчиком.

6.4. При возникновении между Заказчиком и Исполнителем спора по поводу недостатков оказанных услуг или их причин по требованию любой из Сторон должна быть назначена экспертиза. Расходы по проведению экспертизы несет Исполнитель, за исключением случаев, когда экспертизой установлено отсутствие нарушений Исполнителем настоящего Договора или причинной связи между действиями Исполнителя и обнаруженными недостатками. В указанных случаях расходы на экспертизу несет Сторона, потребовавшая назначения экспертизы, а если она назначена по соглашению между Сторонами - обе Стороны поровну.

7. ФОРС-МАЖОР

7.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему Договору, если оно явилось следствием природных явлений, действия внешних объективных факторов и прочих обстоятельств непреодолимой силы, на время действия этих обстоятельств, если эти обстоятельства являются чрезвычайными и объективно непредотвратимыми и непосредственно повлияли на исполнение настоящего Договора.

7.2. Факт возникновения обстоятельств, указанных в п.7.1 настоящего Договора, должен быть подтвержден актом Торгово-промышленной палаты, расположенной по месту нахождения Сторон настоящего Договора.

8. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

8.1. Если сторона благодаря исполнению своего обязательства по настоящему договору получила от другой стороны информацию о новых решениях и технических знаниях, в том числе не защищаемых законом, а также сведения, которые могут рассматриваться как коммерческая тайна, сторона, получившая такую информацию, не вправе сообщать ее третьим лицам без согласия другой стороны.

Порядок и условия пользования такой информацией определяются соглашением сторон.

Окончание приложения Ж

9. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

9.1. Стороны устанавливают претензионный порядок рассмотрения возникающих при исполнении настоящего договора споров. Срок для рассмотрения претензий - 30 дней с момента получения претензии.

9.2. При не достижении Сторонами соглашения по предъявленной претензии рассмотрение спора переносится в Арбитражный суд Кемеровской области, за исключением случаев невозможности изменения подсудности в соответствии с действующим законодательством.

10. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

10.1. Право собственности, а также права на использование результатов оказанных услуг по настоящему договору в любой форме принадлежат Заказчику.

10.2. Настоящий договор может быть расторгнут Заказчиком в одностороннем порядке, при этом Заказчик должен уведомить Исполнителя о своем намерении расторгнуть договор за 30 календарных дней до предполагаемой даты расторжения. В этом случае Заказчик оплачивает Исполнителю стоимость услуг, оказанных до даты расторжения договора в одностороннем порядке.

10.3. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим договором, Стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

10.4. Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания Сторонами и действует до _____ г.

10.5. Настоящий договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

10.6. Следующие приложения являются неотъемлемой частью настоящего договора:

- Приложение № 1. Техническое задание Заказчика.
- Приложение № 2. Перечень горнотранспортного оборудования Заказчика.
- Приложение № 3. Стоимость сервисного обслуживания.

Юридические адреса и реквизиты Сторон:

ЗАКАЗЧИК: _____

ИНН/КПП: _____ / _____

ОКПО: _____, **ОГРН** _____

_____, гор. _____, _____, _____.

р/с _____, к/с _____

БИК _____ отделение _____ г. _____

ИСПОЛНИТЕЛЬ: ООО «Скиф»

ИНН/КПП *****/*****

ОГРН *****

Юр. Адрес: 650066 г. Кемерово, Пионерский б-р, 4А.

Факт. адрес: 650054, г. Кемерово, Пионерский б-р, 4А.

Р\С *****

К\С *****

БИК ***** ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА», г. Екатеринбург

Тел.: 8 (3842) 44-01-77

От имени ИСПОЛНИТЕЛЯ
Генеральный директор

От имени ЗАКАЗЧИКА
Директор

_____/А.Н. Журавель

_____/_____