

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Экономика и организация предприятий энергетического
и транспортного комплексов»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Е. В. Кашина
« ____ » _____ 2018 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.03.09 «Экономика предприятий и организаций
(нефтяная и газовая промышленность)»

**Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью
нефтегазовых предприятий
(на примере ООО «РН-Учет»)
Пояснительная записка**

Руководитель _____ канд. экон. наук, доцент
подпись, дата

И.В. Шадрина

Выпускник _____
подпись, дата

Ю.А. Семченко

Нормоконтролер _____
подпись, дата

К.К. Гурин

Красноярск 2018

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики

Кафедра «Экономика и организация предприятий энергетического
и транспортного комплексов»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Е. В. Кашина
« ____ » _____ 2018 г.

**ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы**

Студенту Семченко Юрию Андреевичу

Группа ЗУБ13-08

Направление подготовки: 38.03.01.03.09 «Экономика предприятий и организаций (нефтяная и газовая промышленность)»

Тема выпускной квалификационной работы: «Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью нефтегазовых предприятий (на примере ООО «РН-Учет»)».

Утверждена приказом по университету № 5317/с пункт 1 от «19» апреля 2018.

Руководитель ВКР: И.В. Шадрина, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и организация предприятий энергетического и транспортного комплексов» ИУБПЭ СФУ

Исходные данные для ВКР:

- нормативно-правовые, законодательные акты Российской Федерации, Красноярского края;
- производственно-экономические, финансовые показатели и сведения о работе предприятия;
- первичная документация предприятия: бухгалтерский баланс и другие формы бухгалтерской отчетности.

Перечень разделов ВКР:

- теоретические основы управления дебиторской задолженностью;
- организационно-экономические характеристики и оценка дебиторской задолженности ООО «РН-Учет»
- управление дебиторской задолженностью в ООО «РН-Учет».

Перечень презентационного материала: проблема и актуальность работы; цель и задачи бакалаврской работы; характеристика дебиторской задолженности; характеристика показателей работы предприятия; оценка состояния дебиторской задолженности на предприятии; обзор предлагаемых мероприятий; разработка мероприятий по управлению дебиторской задолженностью; управление дебиторской задолженностью с применением

ранжирования, штрафных санкций, факторинга; оценка эффективности предложенных мероприятий.

Руководитель ВКР

И.В. Шадрина

ПОДПИСЬ

Задание принял к исполнению

Ю.А. Семченко

ПОДПИСЬ

« ____ » _____ 2018

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью нефтегазовых предприятий (на примере ООО «РН-Учет»)» содержит 85 страниц текстового документа, 1 приложение, 60 использованных источников, 22 листа графического материала.

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ, ЛИКВИДНОСТЬ, РАНЖИРОВАНИЕ, ФАКТОРИНГ, УПРАВЛЕНИЕ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Целью ВКР является разработка практических рекомендаций по совершенствованию управления дебиторской задолженностью на примере ООО «РН-Учёт».

В бакалаврской работе решены задачи управления дебиторской задолженностью предприятия ООО «РН-Учет» и разработаны мероприятия по управлению дебиторской задолженностью, проанализированы подходы к повышению эффективности деятельности предприятия в целом, дана оценка производственно-финансовой деятельности ООО «РН-Учет»; даны рекомендации к организации работы финансовых служб по урегулированию задолженностей.

В рамках управления дебиторской задолженностью были предложены следующие мероприятия:

- ранжирование контрагентов по значению кредитных рейтингов;
- применение штрафных санкций за просрочку платежа;
- факторинг.

Путем оценки предложенных мероприятий была рассчитана экономическая эффективность использования каждого.

В результате предложенных мероприятий предприятие сможет снизить долю дебиторской задолженности в общей массе активов предприятия на 30%. При этом возможно снижение кредиторской задолженности на 35% по

отношению с отчетным годом, а также увеличилась оборачиваемость дебиторской задолженности на 0,98. Период погашаемости задолженностей в свою очередь сократится на 47 дней.

Содержание

Введение.....	3
1 Теоретические основы управления дебиторской задолженностью.....	7
1.1 Дебиторская задолженность понятие и классификация	7
1.2 Субъекты и методы управления дебиторской задолженностью.....	15
1.3 Показатели оценки эффективности управления дебиторской задолженностью	31
2 Организационно-экономические характеристики и оценка дебиторской задолженности ООО «РН-Учёт».....	39
2.1 Оценка финансового состояния ООО «РН-Учёт».....	39
2.2 Оценка организации и методов управления дебиторской задолженностью на ООО «РН-Учёт».....	49
2.3 Оценка эффективного управления дебиторской задолженностью ООО «РН-Учёт».....	55
3 Управление дебиторской задолженностью в ООО «РН-УЧЁТ».....	63
3.1 Разработка мероприятий по совершенствованию организации управления дебиторской задолженностью ООО «РН-Учёт».....	63
3.2 Разработка мероприятий по совершенствованию методов управления дебиторской задолженностью ООО «РН-Учёт».....	65
3.3 Расчёт экономической эффективности предложенных мероприятий...72	
Заключение.....	78
Список использованных источников.....	81
Приложение А Организационная структура ООО «РН-Учёт»	88

ВВЕДЕНИЕ

Объектом исследования является управление дебиторской задолженностью на нефтегазовом предприятии ООО «РН-Учёт».

Цель работы – разработка практических рекомендаций по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ООО «РН-Учёт».

В процессе исследования проводились определение организационно-экономической характеристики предприятия ООО «РН-Учёт», анализ финансового состояния предприятия, анализ дебиторской задолженности, изучение управления дебиторской задолженностью ООО «РН-Учёт».

Важной частью системы управления финансами предприятий является управление дебиторской задолженностью, поскольку дебиторская задолженность, как один из основных активов предприятия, влияет на его финансовую устойчивость и ликвидность. Согласно данным Росстата дебиторская задолженность российских предприятий с девяностых годов двадцатого столетия ежегодно возрастает. Общий размер дебиторской задолженности российских предприятий составил на конец 2017 г. 35736 млрд.р. или 44% от объема валового внутреннего продукта страны.

Проблема роста дебиторской задолженности затронула и предприятия нефтегазового комплекса страны, что является последствием неудовлетворительного состояния расчетов компаний с поставщиками. Более остро данная проблема выражена в нефтесбытовых компаниях и, как следствие в нефтедобывающих. Рост дебиторской задолженности создает угрозу, поскольку средства, которые необходимо инвестировать в развитие производственных мощностей предприятий нефти и газа, направляются ими на финансирование данного актива. Данный факт определяет вопрос управления дебиторской задолженностью на нефтегазовых предприятиях актуальным на сегодняшний день.

Тема управления дебиторской задолженностью является предметом исследования ученых-экономистов Бланка И.А [1], Ковалева И.В., Стоянова Е.С., Романовского М.В. [2]., Трофимова Е.В. [6]. Однако, тема управления дебиторской задолженностью организации является актуальной в связи с изменяющимися экономическими условиями страны. Вначале следует дать определение понятию «дебиторская задолженность».

Объектом исследования является управление дебиторской задолженностью ООО «РН-Учёт».

Предметом - оценка эффективности управления дебиторской задолженностью нефтегазовых предприятий.

Цель работы – разработка практических рекомендаций по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ООО «РН-Учёт».

Для реализации поставленной цели необходимо решение следующих задач:

- провести аналитический обзор литературы по управлению дебиторской задолженностью;
- разработать систему показателей эффективности управления дебиторской задолженностью;
- провести организационно-экономическую характеристику и анализ финансового состояния ООО «РН-Учёт»,
- выявить основные проблемы, которые имеются у предприятия;
- провести анализ дебиторской задолженности, изучить управление дебиторской задолженностью на ООО «РН-Учёт»,
- разработать рекомендации по совершенствованию управления дебиторской задолженностью и оценить эффективность их применения для ООО «РН-Учёт».

В первой главе работы отражена сущность понятия дебиторской задолженности и основные виды ее классификации. Определяются субъекты управления дебиторской задолженностью на предприятиях и система

методов управления по работе с текущей и просроченной дебиторской задолженностью. Разрабатывается система показателей эффективности для оценки управления дебиторской задолженностью.

Во второй главе проводится организационно-экономическая характеристика нефтегазового предприятия ООО «РН-Учѐт». Описываются: организационная структура, география деятельности и виды деятельности, определяется структура доходов по видам деятельности. Выявляются особенности предоставляемых услуг: определяется структура потребителей и тарифы на оказываемые услуги. Проводится анализ финансового состояния предприятия. Выявляются проблемы предприятия.

В третьей главе проводится анализ дебиторской задолженности ООО «РН-Учѐт», согласно разработанным показателям эффективности управления дебиторской задолженностью. Проводится изучение управления дебиторской задолженностью на ООО «РН-Учѐт». Выявляются основные проблемы в области управления дебиторской задолженностью. Проводится разработка рекомендаций по совершенствованию управления и оценивается их эффективность.

1 Теоретические основы управления дебиторской задолженностью

1.1 Дебиторская задолженность понятие и классификация

В различных источниках встречаются разнообразные определения данного понятия от российских и зарубежных авторов (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Определение дебиторской задолженности отечественных и зарубежных авторов

Автор	Определение
Гражданский кодекс РФ (ст. 307)	Задолженность определяется как «обязательства»: в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: предать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязательств. [3]
Володин А.А. «Управление финансами»	Дебиторская задолженность – это неполученная часть выручки предприятия от продаж, образующаяся из договора как отдельный вид обязательств между предприятиями. [4, с. 106]
Джеймс Ван Хорн «Основы финансового менеджмента»	Дебиторская задолженность представляет собой часть 13 оборотных активов, называемую статьями дебиторов (счета к получению). [5, с. 438]
Бланк И.А.	Дебиторская задолженность – это сумма задолженности в пользу предприятия, представленную финансовыми обязательствами юридических и физических лиц по расчетам за товары, работы и услуги. [1, 328 с.]

Продолжение таблицы 1.1

Автор	Определение
Тихомиров Е.Ф.	Результат с одной стороны предоплаты за приобретаемые ресурсы, а с другой стороны товарный (коммерческий кредит), то есть предоставление покупателям отсрочки платежа за проданную им продукцию.[6, с. 130]

Таким образом, рассмотрено различное количество формулировок понятия дебиторской задолженности. Ее именуют, и как часть оборотного капитала, и суммой задолженности в пользу предприятия от физических и юридических лиц и неполученной частью выручки предприятия. Данные понятия не исключают друг друга, а взаимодополняют.

С учетом вышесказанного, можно сформулировать следующее определение данного вида обязательств. Дебиторская задолженность – это в одно время и часть оборотных активов и неполученная часть выручки предприятия, выражающая задолженность физических и юридических лиц в пользу данного предприятия в результате финансово-хозяйственных операций между ними.

Тогда управление дебиторской задолженностью является частью общей политикой по управлению выручкой и оборотными активами предприятия, заключающаяся в определении оптимального размера задолженности и ее своевременной инкассации.

Поскольку существует множество подходов к определению понятия дебиторская задолженность, ее необходимо классифицировать по различного рода критериям (рисунок 1.1).

Первой классификацией, является «причина возникновения» дебиторской задолженности. Причина возникновения, определяется исходя из видов дебиторской задолженности, отраженных в нормативно правовом акте РФ ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» [7].

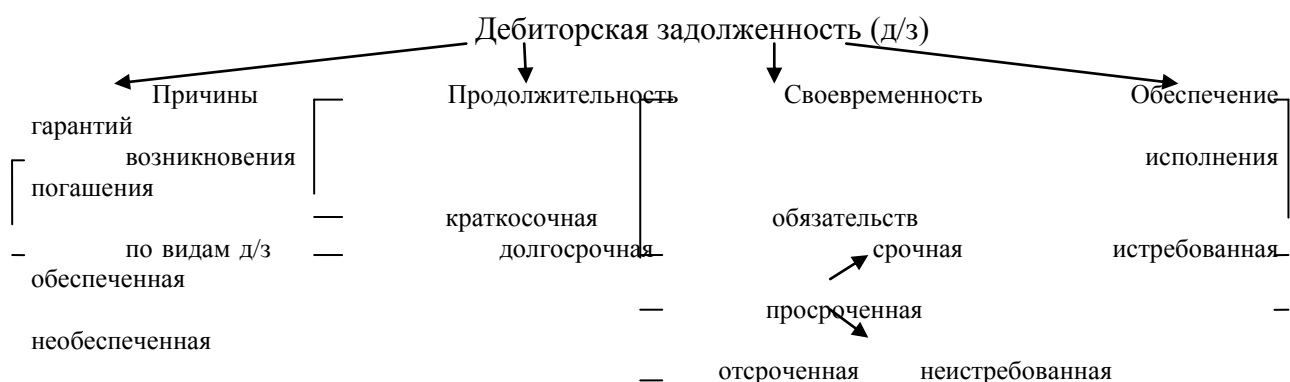


Рисунок 1.1 - Классификация дебиторской задолженности

В составе дебиторской задолженности представлены следующие виды задолженности и причины их возникновения (таблица 1.2) [2, с. 314]:

Таблица 1.2 – Классификация дебиторской задолженности по «причинам возникновения»

Вид дебиторской задолженности	Причина возникновения
Задолженность покупателей и заказчиков	Представление покупателям и заказчикам товарного кредита на условиях отсрочки платежа
Прочая дебиторская задолженность	
Векселя к получению	Получение обеспечения в счет предоставленного товарного (коммерческого) кредита
Задолженность дочерних и зависимых обществ	Совершение хозяйственных операций с аффилированными лицами
Задолженность участников (учредителей) по вкладам в уставной капитал	Формирование собственного капитала компании
Авансы выданные	Предоплата за товары, работы, услуги, предоставляемая поставщиками
Прочие дебиторы	– совершение хозяйственных операций с физическими лицами; предоплата по налогам и сборам; – прочие расчеты с юридическими лицами.

По продолжительности. По данным бухгалтерской отчетности дебиторская задолженность так же представлена следующим группами:

- краткосрочная дебиторская задолженность, то есть срок погашения которой, менее 12 месяцев;
- долгосрочная дебиторская задолженность, срок погашения которой более 12 месяцев от отчетной даты.

Разделение дебиторской задолженности на долгосрочную и краткосрочную необходимо:

- чтобы обозначить порядок ликвидности активов в балансе в соответствии с п. 19 ПБУ 4/99 [7].

- дать возможность определить источники финансирования дебиторской задолженности. Финансирование краткосрочной задолженности формируется, преимущественно, краткосрочными обязательствами. А долгосрочная дебиторская задолженность финансируется за счет собственных средств (уставной капитал, прибыль) и долгосрочных обязательств.

- снизить риск невозврата задолженности. Увеличение долгосрочной дебиторской задолженности должно служить для финансовых служб знаком для усиления мер в отношении погашения задолженности.

По своевременности исполнения обязательств, предусмотренных договором, дебиторскую задолженность подразделяют на следующие виды:

- срочную (непросроченную) – срок погашения данной задолженности, установленный договором, еще не наступил;

- просроченную – образуется после истечения срока, установленного договором. Данный вид задолженности требует повышенного внимания со стороны предприятия, так как она и образует сомнительную и безнадежную дебиторскую задолженность;

- отсроченная дебиторская задолженность. Согласно п. 1 ст. 823 ГК РФ, предприятие может представлять своим покупателям коммерческий кредит, по результатам заключенного договора на условии отсрочки и рассрочки

платежа за товары работы и услуги [2]. Отсрочка платежа является результатом реструктуризации долга по согласованию с контрагентом.

Просроченная дебиторская задолженность может быть истребованной и неистребованной.

Истребованная дебиторская задолженность - это задолженность, по которой предприятие-кредитор, своевременно и в полном объеме выполнил все 16 требующиеся меры по ее взысканию. Свидетельством предпринятых действий могут быть: составление акта сверки суммы задолженности, предъявление претензий и судебный иск к дебитору, предложение по проведению взаиморасчетов и реструктуризации долга [9, с.17].

Неистребованной - является задолженность, по которой предприятие-кредитор не предприняло никаких документально подтвержденных мер по взысканию задолженности с дебитора [9, с. 17].

Классификация - с позиции своевременного исполнения обязательств, проводится для обеспечения контроля за погашением дебиторской задолженности. Она необходима для анализа уровня ликвидности и платежеспособности коммерческих предприятий.

Рассмотренные классификации дебиторской задолженности можно дополнить.

Достаточно часто, при анализе финансового состояния предприятия возникает потребность в данных о том: насколько гарантировано погашение дебиторской задолженности активами дебитора или третьих лиц и есть ли возможность взыскать имеющуюся у предприятия дебиторскую задолженность.

По обеспечению гарантией погашения дебиторскую задолженность можно разделить на:

- обеспеченную
- необеспеченную.

В главе 23 (п.1 ст. 329 ГК РФ) «Способы обеспечения и исполнение обязательств» говорится, что обязательство может обеспечиваться

неустойкой, залогом, удержанием вещи должника, поручительством, независимой гарантией, задатком [3].

В случае, если дебиторская задолженность обеспечена залогом продавец вправе получить причитающиеся ему денежную сумму или иное имущество, при неисполнении обязательств должником (залогодателем), из стоимости заложенного имущества (предмета залога). Залогодателем может быть как само предприятие-должник, так и третье-лицо.

Под неустойкой (штрафом, пеней) признается денежная сумма, которую должен уплатить дебитор предприятию - кредитору, при ненадлежащем исполнении обязательств.

По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части (п.1 ст. 361 ГК РФ).

По независимой гарантии гарант принимает на себя по просьбе другого лица (принципала) обязанность уплатить указанному им третьему лицу (бенефициару) определенную денежную сумму при условии данного грантом обязательства. (п.1 ст. 368 ГК РФ). Независимые гарантии могут выдаваться банками или другими кредитными организациями, так же другими коммерческими предприятиями.

Благодаря классификации по обеспечению дебиторская задолженность (рисунок 1.1) может быть оценена с точки зрения риска погашения. Предприятие-кредитор может определить, какая часть дебиторской задолженности гарантировано будет взыскана с дебиторов.

Классификация дебиторской задолженности по возможности взыскания, делит задолженность на следующие группы:

- надежную;
- сомнительную;
- безнадежную [10].

Таблица 1.3 - Классификация дебиторской задолженности по возможности взыскания

Тип дебиторской задолженности	Сущность	Пути создания
Надежная дебиторская задолженность	Задолженность в пределах срока, установленного договором, а так же имеющая обеспечение в виде залога, неустойки, поручительства или независимой гарантии	
Сомнительная дебиторская задолженность	<p>Любая задолженность перед налогоплательщиками, не оплаченная в срок или, которая с высокой вероятностью не будет погашена в срок, установленный договором и не имеющая залога, поручительства или независимой гарантии (ст.266 НК РФ)</p> <p>Организация создает резерв сомнительных долгов, если дебиторская задолженность является сомнительной с отнесением суммы резерва на финансовый результат организации.</p> <p>Сумма резерва не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода.</p>	<p>Согласно п.70 [11]</p> <p>В создание резервов включаются, согласно ст. 266 НК РФ:</p> <ul style="list-style-type: none"> -сомнительная задолженность свыше 90 календарных дней включается в полной сумме в результате инвентаризации; - задолженность по срокам возникновения от 45-90 календарных дней включается 50% от суммы выявленной задолженности в результате инвентаризации; - задолженность по срокам возникновения до 45 календарных дней - не включается в резерв. [10]
<p>Данный вид дебиторской задолженности, тем не менее, имеет вероятность погашения при вовремя предпринятых мерах по возврату задолженности.</p>		

Продолжение таблицы 1.3

Тип дебиторской задолженности	Сущность	Пути создания
Безнадежная дебиторская задолженность	Долги, по которым истек срок исковой давности (общий срок (ст.196 ГК РФ) - 3 года с момента наступления).	В соответствии с НК РФ безнадежную дебиторскую задолженность следует списывать на внереализационные расходы, что уменьшает, в конечном счете, налогооблагаемую прибыль
<p>Списывать безнадежную задолженность необходимо сразу по истечению срока исковой давности. Для списания, данной дебиторской задолженности Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ п.77</p>		
<p>задолженности. Эта задолженность отражается в бухгалтерском балансе организации в течении 5 лет на специальном забалансовом счете.[11, 4 с. 108] определяет следующие меры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - инвентаризация просроченных данных на счетах бухгалтерского учета; - принятие мер по взысканию задолженности; - письменное обоснование главного бухгалтера о необходимости списания дебиторской задолженности; - приказ (распоряжение) руководителя организации о списании задолженности на финансовый результат коммерческой организации; - запись в бухгалтерском учете; - списание долга в убыток (из-за неплатежеспособности должника) не означает аннулирование 		

Данная классификация дебиторской задолженности по возможности взыскания позволяет: определить качественный состав дебиторской задолженности; помогает предприятию-кредитору добросовестных и недобросовестных дебиторов.

Каждое предприятие, независимо области своей деятельности, самостоятельно решает, как классифицировать дебиторскую задолженность. Важно, то что, чем больше видов классификаций, тем меньше потребуется работы со стороны финансовых служб организаций, для определения направлений по оптимизации дебиторской задолженности.

1.2 Субъекты и методы управления дебиторской задолженностью

Понятие управление рассматривает двух главных участников: субъект и объект управления. Субъект осуществляет к объекту управления определенную деятельность, направленную на достижение цели управления. А объект – кто-либо, на кого направлена управленческая деятельность.

С точки зрения финансового менеджмента, в качестве субъектов управления на предприятии могут выступать должностные лица или работники, в компетенцию которых входит управление организацией денежного оборота [12, с.25].

Для малого и среднего предпринимательства характерно, не глубокое разделение управленческих функций, поэтому субъектами управления финансами предприятия могут быть руководитель и главный бухгалтер.

В крупных предприятиях для управления финансами созданы специальные структурные подразделения – финансовые службы и дирекции. Главным лицом выступает, финансовый директор – главный финансист. Также субъектами финансового управления могут быть финансовый менеджер, главный бухгалтер, административный директор.

Объектом управления для финансового менеджмента являются денежные поступления и выплаты, составляющие денежный оборот предприятия [12, с.26].

Таким образом, с точки зрения управления дебиторской задолженности, субъектом управления является – специалист или специалисты финансовых служб, и другие структурные подразделения, деятельность которых направлена объект управления – дебиторскую задолженность, как части оборотных активов предприятия.

В современное время управление дебиторской задолженности вышло за пределы функций финансового менеджмента. Комплексный регламент управления дебиторской задолженностью представлен таблице 1.4 [4, с.129].

Таблица 1.4 – Комплексный регламент управления дебиторской задолженностью

Мероприятия	Субъекты управления
До наступления срока платежа	
Подготовка к заключению договора об отсрочке платежа	Менеджер по работе с клиентами
Заключение договора	Менеджер по продажам
Контроль отгрузки	Коммерческий директор
Извещение об отгрузке, сумме и сроках дебиторской задолженности	Финансовая служба
Оформление расчетных документов дебитора	
За 2 – 3 до наступления срока оплаты, уведомление об оплате по телефону	
В первые 7 дней – после просрочки платежа	
При неоплате в срок, звонок по выяснению причин неоплаты и выделение графика оплаты	Финансовая служба
Прекращение поставок (до оплаты)	Коммерческий директор
Направление предупредительного письма с оповещением об установлении штрафа	Финансовая служба
Просрочка до 30 дней	
Предъявление штрафа к дебитору Финансовая служба	Финансовая служба
Постоянные телефонные звонки дебитору с напоминаниями о задолженности Финансовая служба	Финансовая служба
Рассмотрение совместной возможности с дебитором о реструктуризации долга	Коммерческий директор
При просрочке платежа до 60 дней	
Официальная претензия дебитору, направленная заказным письмом, о неоплате долга и передаче дела в арбитражный суд	Финансовая служба
Передача дела в арбитражный суд	
Принятие мер досудебного урегулирования данной проблемы.	

Из таблицы 1.4, можно сделать следующий вывод: работа над управлением дебиторской задолженностью, является комплексным воздействием служб (коммерческой, финансовой, юридической) предприятия на дебиторскую задолженность. Конечно, в большей степени, необходимой информацией о состоянии дебиторской задолженности владеют специалисты 22 финансовых служб предприятия (финансовый директор, финансовые менеджеры различной категории).

Процесс управления дебиторской задолженностью является частью маркетинговой политики предприятия с одной стороны, с другой стороны, частью политики управления оборотным капиталом предприятия.[13, 362 с.] Поэтому специалисты коммерческой и финансовой служб должны взаимодействовать между собой для принятия решения в области политики управления дебиторской задолженностью.

Перед тем как приступать к разработке политики управления дебиторской задолженностью, руководители выше указанных служб предприятия должны определиться с целями и задачами управления дебиторской задолженностью. В долгосрочном периоде цель управления может сводиться к максимизации денежного потока при минимизации издержек, связанных с формированием дебиторской задолженности [2, с. 319].

В краткосрочном периоде предприятие самостоятельно определяет цели исходя из стадии его развития, своего положения на рынке, финансового состояния.

Определившись с целями и разработав задачи для решения поставленных целей, финансовые службы выбирают методы и инструменты управления дебиторской задолженностью. Выбор методов может зависеть от положения предприятия в конкретной отрасли, степени влияния компании на рынок товаров, доступной стоимости финансовых источников, выбранного типа кредитной политики.

С точки зрения теории менеджмента под методом управления понимается, способ управляющего воздействия для реализации целей управления [12,с.23]. Тогда методами управления дебиторской задолженностью можно считать совокупность способов и приемов, подчиненных решению конкретных задач для воздействия на дебиторскую задолженность. Под инструментами управления понимается 23 договор или регламент, в результате исполнения которого будет изменяться состояние дебиторской задолженности [2, с. 324].

Согласно анализу литературных источников, методы управления дебиторской задолженностью можно разделить на методы управления текущей (срочной) и просроченной дебиторской задолженностью (рисунок 1.2).

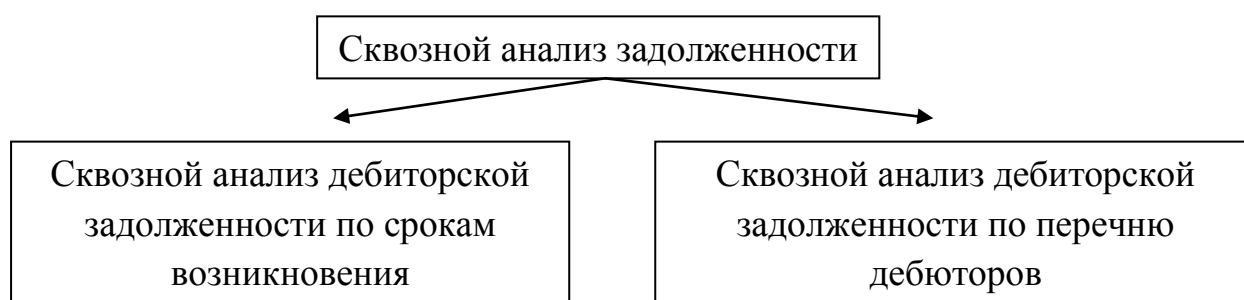


Рисунок 1.2 – Этапы выполнения сквозного анализа дебиторской задолженностью

Методы управления текущей дебиторской задолженностью

1. Аналитический метод рассмотрен на примере сквозного анализа дебиторской задолженности предприятия [4, с. 109]. Данный анализ делится на этапы, представленные на рисунке 1.3.

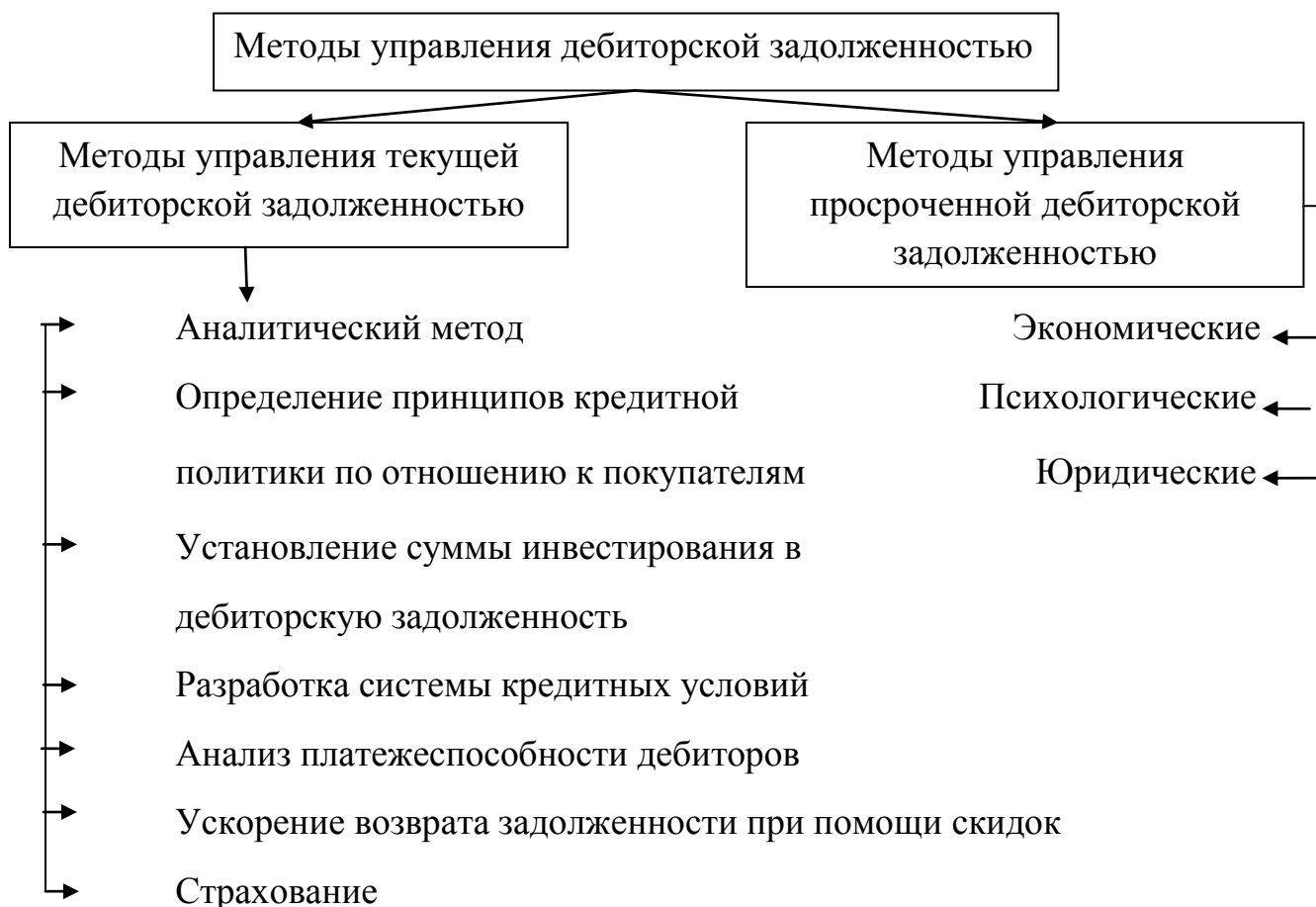


Рисунок 1.3 – Методы управления дебиторской задолженностью

Проведение сквозного анализа дебиторской задолженности основано на данных бухгалтерской и финансовой отчетности предприятия. Целью для проведения сквозного анализа является определение сроков и состава дебиторской задолженности исследуемой организации. Сквозной анализ дебиторской задолженности по срокам возникновения необходим для определения срока давности задолженности, выявления вероятности и сумм сомнительных и безнадежных долгов. Интервалы длительности дебиторской задолженности могут быть различны и определены самостоятельно предприятием. В таблице 1.5 представлен один из вариантов структурирования дебиторской задолженности.

Таблица 1.5 – Структурирование дебиторской задолженности по срокам возникновения [15, с. 286]

Длит-ть дебит-ой задол-ти, дн.	Сумма дебит-ой задол-ти, тыс.р.	Удельны й вес в общей сумме, %	Вероятност ь безнадежных долгов, %	Сумма безнадежных долгов, тыс. р.	Реальна я величина задол-ти
0-30					
30-60					
60-90					
Свыше 90					

Сквозной анализ дебиторской задолженности по перечню дебиторов проводится, с целью выявления наиболее крупных дебиторов, выявлению добросовестности и недобросовестности их к оплате долгов. В таблице 1.5 представлено структурирование дебиторской задолженности по перечню дебиторов.

Таблица 1.6 – Структурирование дебиторской задолженности по перечню дебиторов

П/п	Наименовани е дебитора	0-30 дн.	30-60 дн.	60-90 дн.	свыше 90 дн.	Сума задол-ти	Доля в (%)
	Предприятие А						
	Предприятие Б						
	Предприятие С						
						

В результате анализа структуры дебиторской задолженности по перечню дебиторов выделяются самые крупные дебиторы. Возможны следующие варианты:

- задолженность более 5% от общей суммы;
- задолженность от 2-5%;– 26
- прочие дебиторы.

Самым крупным дебиторам из передоложенных групп необходимо оказать наибольшее внимание, и начать принимать меры по инкассации задолженности.

Наяду со сквозным анализом проводится анализ показателей эффективности управления дебиторской задолженности. Показатели эффективности будут сформулированы в подглаве 1.3, настоящей работы.

Определение принципов кредитной политики по отношению к дебиторам. Формирование кредитной политики направлено на повышение эффективности финансовой и операционной деятельности предприятия.

В основе формирования принципов кредитной политики по отношению к дебитору, предприятию-кредитору необходимо решить два основных вопроса:

- в какой форме осуществлять реализацию продукции;
- и какой тип кредитной политики выбрать.

По формам реализации продукции в кредит можно выделить: товарный (коммерческий) кредит и потребительский кредит.

Товарный (коммерческий) кредит – представляет оптовую форму реализации продукции предприятием-кредитором, на условиях отсрочки платежа, если данная отсрочка превышает сроки банковских расчетов [1, с. 335].

Потребительский кредит (в товарной форме) – представляет розничную форму реализации продукции предприятием-кредитором для дебиторов (физических и юридических лиц) на условиях отсрочки платежа. Обычно, потребительский кредит в товарной форме выдается на более длительный срок, нежели чем товарный (коммерческий) кредит.

Выбор формы реализации продукции в кредит зависит от вида кредитной политики предприятия. Различают следующие виды кредитной политики: консервативный, умеренный и агрессивный (таблица 1.7) [14, с. 364].

Таблица 1.7 – Виды кредитной политики

Вид кредитной политики	Описание
Консервативный	<p>Характеризуется минимизацией кредитного риска. Предприятие не ставит перед собой задачу повышения прибыли за счет увеличения объема выпуска изготавливаемой продукции, а наоборот предприятие осознано сокращает круг дебиторов. Оно:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выделяет дебиторов, входящих в группу повешенного риска, и не сотрудничает с ними; - минимизирует срок предоставления кредита и его размер, повышает стоимость кредита, использует строгие процедуры инкассации.
Умеренный	Ориентирован на средний уровень кредитного риска при условиях продажи продукции предприятия с отсрочкой платежа
Агрессивный	<p>Предприятие-кредитор:</p> <ul style="list-style-type: none"> - расширяет группы потенциальных дебиторов, работая даже с рисковыми группами; - увеличивает период предоставления кредита, снижает стоимость кредита и предоставляет возможность дебиторам пролонгировать кредит.

При консервативном типе кредитной политики Минимизация рассматривается, как главная цель существования кредитной деятельности предприятия.

Под агрессивной политикой понимается, отнюдь не жесткая политика в отношении дебиторов. Приоритетная цель предприятия – это увеличение прибыли за счет реализации продукции на условиях кредитования.

Необходимо учитывать основные факторы, при выборе вида кредитной политики предприятием:

- экономическое состояние в стране и мире, влияющее на финансовые возможности дебиторов;
- уровень спроса на предложенную предприятием продукцию;

-возможность самого предприятия наращивать масштабы производства, производить необходимый объем продукции;

-учитывать, отвлечение определенного объема средств, для финансирования дебиторской задолженности. [14, с. 364]

При определении вида кредитной политики предприятию стоит учитывать, что выбор консервативного типа кредитования негативно влияет на рост объема производства, на коммерческие связи. Агрессивный тип вызовет высокое отвлечение финансовых средств, снижает платежеспособность, на процедуры инкассации задолженности расходуется значительные ресурсы, что в конечном итоге, может значительно повлиять на рентабельность оборотных активов и финансирующего их капитала.

Установление суммы финансовых средств, которые необходимо инвестировать в дебиторскую задолженность по товарному кредиту:

Рассчитывая сумму инвестирования, необходимо учитывать величину объема реализации продукции в кредит; средний период, на который предоставляется отсрочка платежа по частным формам кредита; средний период просрочки платежей, коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, реализуемой в кредит.

Разработка системы кредитных условий. При формировании кредитной политики необходимо определить следующие условия:

- период предоставления кредита;– кредитный лимит;
- стоимость предоставления кредита;
- система штрафных санкций, при просрочке исполнения платежа со стороны дебиторов [14, с.365].

Период предоставления кредита – представляет предельный период, в который дебитор должен оплатить отсрочку платежа. Период предоставления определяется следующими условиями:

- особенностями отношений предприятия с отдельными группами дебиторов;

- сложившейся на данный момент на рынке практикой коммерческого кредитования;

- альтернативой, связанной с тем, что увеличение объема продаж, за счет длительных сроков кредита требует увеличение источников денежных средств, направленных в дебиторскую задолженность. Это естественно замедляет оборачиваемость, удлиняет финансовый и весь операционный цикл предприятия, ухудшает показатели рентабельности [4, с. 119].

Кредитный лимит – определяет максимальный размер, предоставляемого товарного кредита. Устанавливается на основании кредитной политики, выбранной предприятием; планируемого объемом реализации продукции на условии отсрочки платежа; среднего объема проведенных сделок; финансового стояния покупателя.

Стоимость предоставления кредита – определяется системой скидок на цену товара, при осуществлении немедленного расчета за предоставляемый товар. Вместе со сроком предоставления кредита ценовая скидка определяет уровень процентной ставки, рассчитываемой для сравнения в годовом исчислении. При расчете стоимости предоставления товарного или потребительского кредита, предприятию необходимо учесть, что размер кредита не должен быть выше уровня процентной ставки по банковскому кредиту [1, с. 339].

Система штрафных санкций при просрочке исполнения платежа со стороны дебиторов – разрабатывается предприятием в процессе создания системы кредитных условий и регулируется положениями ГК РФ. Система санкций должна предусматривать, штрафы, пени и неустойки. За счет данной системы санкций предприятие может полностью возместить свои финансовые потери.

Анализ платежеспособности дебиторов. Предприятию-кредитору необходимо провести анализ платежеспособности каждого конкретного дебитора, если работа по предоставлению товарного или потребительского кредита с ним уже проводится или еще не проводилась [2, с. 329].

Процедура анализа включает: сбор информации о каждом дебиторе, проведение ее анализа и принятие решения о предоставлении кредита.

В качестве источника информации можно использовать:

- бухгалтерская отчетность дебитора, получение которой может быть предусмотрено в договоре поставки или купли-продажи;
- оперативная информация, связанная с оплатой предоставленной продукции;
- информация банков, которую они могут предоставить на определенных условиях в отношении каждого клиента, но учитывая соблюдение коммерческой тайны [4, с. 123].

Но не всегда есть в наличии все источники информации, поэтому чаще всего проводится анализ финансовой отчетности контрагента на основе финансовых коэффициентов. Помимо анализа финансовой отчетности необходимо исследовать деловую репутацию дебитора в целом.

Однако, для того чтобы принять решение предоставлять дебитору коммерческих кредит только анализа не достаточно. Предприятию-кредитору необходимо сформировать критерии оценки платежеспособности и присвоения кредитных рейтингов, что позволит поддерживать расходы на управление дебиторской задолженностью на заданном уровне [2, с. 329]. Для этого используется инструмент стандарты кредитоспособности.

Стандарты кредитоспособности – это документ, который регламентирует требования к кредитоспособности претендента на получение товаров в кредит. Он основан на критериях оценки кредитоспособности дебитора, которые разрабатывает предприятие-кредитор, и присвоенных дебиторам кредитных рейтингах [2, с. 330].

При оценке платежеспособности дебиторов используются следующие критерии:

- общее время работы с данным дебитором;
- объем хозяйственных операций с дебитором и стабильность их– осуществления;

- показатель оборачиваемости дебиторской задолженности по–данному дебитору;
- объем и сроки просроченной дебиторской задолженности;
- финансовые показатели деятельности дебитора;
- особенность конъюнктуры рынка, на котором работает дебитор.

Для определения числового значения кредитного рейтинга все вышеперечисленные критерии должны быть переведены в шкалу. При этом наивысший балл шкалы, присевается предпочтительному значению. Затем каждому критерию присваивается вес значимости и выводится сводный рейтинг дебитора [16, с. 101].

По результатам оценки все дебиторы могут быть распределены на три группы [4, с. 123]:

- 1 группа – кредит предоставляется в максимальном размере;
- 2 группа – кредит предоставляется в ограниченном размере;
- 3 группа – кредит не предоставляется.

Эффективность стандартов кредитоспособности зависит от того как его придерживаются специалисты финансовых и коммерческих служб, насколько четко прописан регламент и как жестко сотрудники его придерживаются [2, с. 330].

Ускорение возврата задолженности дебиторами за счет предоставления скидок. Этот метод формируется на основе изменения условий договора, в частности условий формирования цены товарного кредита. В книге Дж. Ван Хорна «Основы финансового менеджмента» [5] отмечаются следующие инструменты управления дебиторской задолженностью:

- Предприятие предоставляет своим дебиторам скидки за ранние платежи. Скидка за ранние платежи – это уменьшение цены продажи, 32 представленное в процентах. Предоставляется при оплате счетов-фактур раньше срока, установленного в договоре. Основная задача предприятия-кредитора определить, покроит ли выгода от ускорения процесса, затраты предприятия на предоставление скидки.

- Сезонные датировки. Под данным видом скидок подразумеваются:– условия кредита, при которых дебиторы, могут произвести закупку продукции до наступления пикового сезона продаж, а расплатиться могут до окончания данного периода. Имеет большое значение, сравнение прибыли от дополнительного объема продаж с прибылью, которую можно получить от альтернативного вложения средств, требуемых для образования дополнительной задолженности. Сезонные датировки так же используются для сокращения издержек, связанных с хранением материальных запасов [5, с. 445].

Скидки выполняют роль психологического фактора, так как поощрение в форме скидки всегда лучше, чем наказание (штраф).

Страхование дебиторской задолженности. В сошествии со статьей 929 ГК РФ под страхованием дебиторской задолженности понимается страхование риска убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушений обязательств со стороны контрагентов предпринимателя или изменения условий этой деятельности по независящим от предпринимателя обязательствам, в том числе риска неполучения ожидаемых доходов предпринимательского риска [8].

Данный инструмент управления дебиторской задолженности способствует снижению кредитного риска и более интересен организациям, работающим на конкурентных рынках и не имеющим возможности влиять на покупателя своими условиями.

Преимущества страхования:

- повышение финансовой независимости предприятия;
- дебиторская задолженность может быть предметом залога кредитных организациях [18, с. 128].

Недостатками данного инструмента управления можно считать:

- высокую стоимость страховой премии;
- страхование всего оборота, включая поставки добросовестным контрагентам и ненадежным;

- длительность периода от наступления страхового случая до возмещения застрахованной суммы.

Использование предприятием современных форм рефинансирования дебиторской задолженности. Совершенствование рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка, позволяет использования в практике управления дебиторской задолженностью нового метода, ее рефинансирования. Рефинансирование – это ускорение перевода в другие формы оборотных активов организации: денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги [14, с. 368].

Инструменты рефинансирования, используемые в современное время: цессия, факторинг, учет векселей, выданных дебитором, форфейтинг.

Цессия (уступка права требования на дебиторскую задолженность) признается соглашением, согласно которому cedent передает свои права кредитора к должнику третьему лицу (цессионарию). Арбитражный суд РФ постановил 29 декабря 1998 № 1676/98, что право требования могут передаваться третьему лицу путем обычного договора купли-продажи [17, с. 348].

Факторинг – торгово-комиссионная операция, по переуступке дебиторской задолженности факторинговой компании (банку или другой кредитной организации, имеющей лицензию на данный вид деятельности) с целью: незамедлительного получения большей части долга, гарантии полного погашения задолженности, уменьшению расходов по ведению счетов [14, с. 347]. Является специфической разновидностью кредитования и посреднической деятельности.

Факторинговые организации выполняют следующие действия [17, с. 267]:

- взыскание задолженности у дебитора;
- предоставление краткосрочного кредита для предприятия-кредитора;
- освобождение предприятия-кредитора от кредитных рисков по операциям.

Факториноговая деятельность в России регулируется главой 43 ГК РФ «Финансирование на уступку денежного требования» [3]. Главный недостаток факторинга – это его высокая стоимость.

Учет векселей, выданных дебиторами. Это финансовая операция по продаже банку или другому финансовому институту векселей выданных дебиторами по определенной дисконтной цене, установленной на основе номинала, срока погашения учетной вексельной ставки [17, с. 267].

Форфейтинг – это финансовая операция по рефинансированию дебиторской задолженности по экспортному товарному кредиту путем передачи переводного векселя в пользу факториновой организации, с уплатой данной организации комиссионного вознаграждения. В результате форфетированная задолженность дебитора по товарному кредиту трансформируется в финансовую задолженность в пользу банка [14, с. 349].

В сущности, форфейтинг объединяет элементы факторинга и учета векселей. Его недостаток, как и у форфейтинга – это высокая стоимость комиссии банка.

Методы управления просроченной дебиторской задолженности. В случае возникновения просроченной дебиторской задолженности предприятие-кредитор должен выяснить причину ее возникновения, прежде чем ввести методы и инструменты взыскания задолженности. Основными причинами, вследствие которых дебитор оказался недобросовестным, могут быть: неорганизованность работы сотрудников предприятия-дебитора; психологические причины – дебитор имеет возможность оплатить свои обязательства, но предпочитает откладывать оплату свои долговые обязательства, до тех пор, пока ему не вынесут претензию; финансовые трудности дебитора, мошеннические действия со стороны дебитора – дебитор изначально не желает исполнять свои долговые обязательства, форс-мажорные обстоятельства (стихийные бедствия, авария, природный катаклизм) [18, с. 138].

После установления причин, вследствие которых образовалась просроченная дебиторская задолженность, предприятие-кредитор определяет методы взыскания задолженности. По предмету направления, данные методы распределяются на группы.

1) Методы психологического воздействия на дебиторов. Психологические методы воздействия более эффективны при небольшом периоде задолженности (до 30 дней). Простейшие психологические методы воздействия на дебитора, которыми могут руководствоваться работники коммерческого отдела или финансовой службы: напоминания по телефону, различной эмоциональной окраски, письма на электронную почту, рассылка уведомлений об оплате по факсу, личные встречи с дебитором, направление досудебных претензий [19, с. 68]. Более серьезными действиями по отношению к дебиторам являются:

- распространение информации о сложившейся ситуации в средствах массовой информации, имеющей документальное подтверждение об уклонении дебитора от оплаты задолженности, ущерб его репутации пред кредитными организациями и его контрагентами;

- подача заявления на руководителя предприятия-дебитора, в правоохранительные органы, о привлечении к уголовной ответственности за мошенничество или уклонение оплаты дебиторской задолженности.

2) Экономические методы воздействия на дебиторов. Данные методы более эффективны при сочетании их с психологическими методами воздействия и вводятся в зависимости от причины образования просроченной задолженности, срока просроченного долга, репутации дебитора. В данную группу включаются следующие методы воздействия: прекращение поставки продукции, применение штрафных санкций, реализацию залога, взаимозачет, реструктуризацию задолженности, новацию, продажу долга.

3) Методы юридического воздействия на дебиторов.

Методы юридического воздействия на дебиторов – это серьезные меры по взысканию дебиторской задолженности, срок которой наступает после 60-90 дней просрочки платежа. Данные методы начинают действовать, когда никакие приговоры с дебитором, уведомления или иная работа не принесла результатов. К методам юридического воздействия можно отнести: взыскание долга через арбитражный суд, инициирование банкротства дебитора [19, с. 97]:

- взыскание долга через арбитражный суд – это представление в суд с соблюдением установленного законом требований документа – искового заявления, в котором взыскатель должен убедить суд, что вправе требовать с дебитора исполнения обязательств;

- инициирование банкротства дебитора. Предприятие-кредитор в соответствии с ФЗ № 127 «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 может подать заявление о несостоятельности долга в арбитражный суд. Если сумма задолженности должника составляет не менее чем триста тысяч рублей [20]. Заявление о банкротстве во многих случаях является эффективным методом взыскания долга, поскольку процедура банкротства для предприятия более сложный процесс, нежели возврат долга предприятию-кредитору.

1.3 Показатели оценки эффективности управления дебиторской задолженностью

На сегодняшний день, для многих предприятий страны стоит достаточно остро вопрос в управлении роста дебиторской задолженности.

Финансовые и экономические издания уделяют много внимания проблемам управления дебиторской задолженностью. Это не удивительно, так как данный оборотный актив отражает и фактические продажи, и замороженные финансовые средства в расчетах.

Современный мир зависит от топлива: транспортные средства ездят благодаря нефтепродуктам, из природного газа изготавливаются полимеры, часть медикаментов, даже игрушка в руках малыша – результат обработки полезных ископаемых.

На данный момент нефтегазовая индустрия России – мощный конгломерат, который распространяет свое влияние не только на территории государства, но и далеко за ее пределами. Но, даже учитывая то, что нефтегазовый сектор – крупнейшая структура страны, требуется вложение капитала в развитие нефтегазовой отрасли в России [23].

Все это без преувеличений делает газ и нефть самыми полезными и ценными ресурсами не только топливной промышленности, но и остальных сфер. Поэтому нефтегазовая промышленность в экономике России играет ведущую роль. Газовый и нефтяной комплексы тесно связаны с другими отраслями экономики и производства государства.

На данном этапе нефтяной и газовый сегмент топливно-энергетического комплекса государства считается одним из двигателей прогресса и экономики РФ. Но в то же время состояние нефтегазовой отрасли России требует изучения соответствующими структурами, что имеет исключительно важное теоретическое и практическое значение для всего ТЭК страны. Значимость наличия ресурсной базы выражается тем, что топливно-энергетический комплекс РФ занимает 1/3 от всего промышленного производства, а это около 15% ВВП государства

В целом, управление дебиторской задолженностью в нефтегазовой отрасли включает:

- анализ дебиторов;
- анализ реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;
- контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;

-разработку политики авансовых расчетов и предоставления коммерческих кредитов;

- оценку и реализацию факторинга.

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

Анализ дебиторской задолженности и оценка ее реальной стоимости заключается в: анализе задолженности по срокам ее возникновения, в выявлении безнадежной задолженности и формировании на эту сумму резерва по сомнительным долгам. Определенный интерес представляет анализ динамики дебиторской задолженности по срокам ее возникновения и/или по периоду оборачиваемости.

Предоставление компаниям-покупателям отсрочки оплаты является в России общепринятым стандартом делового оборота и важным условием для развития каналов сбыта. Как правило, отсрочка составляет от 30 до 90 дней. В России в 2015-2018 годах наблюдалась тенденция к постепенному снижению периода сбора дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в днях, что свидетельствовало о том, что российские компании достаточно эффективно налаживали работу по сбору оплаты за свои поставки.

В то же время, динамика периода сбора дебиторской задолженности в нефтегазовой отрасли показывает, что происходит рост данного показателя. Это может говорить, как об усилении проблем с платежеспособностью покупателей и заказчиков, так и о том, что в нынешних экономических условиях компании из этих отраслей для расширения и поддержания объемов бизнеса вынуждены иметь дело с клиентами из более рискованной группы.

С 1995 года Федеральная служба государственной статистики стала публиковать данные о динамике дебиторской и кредиторской задолженности крупных и средних предприятий РФ. В соответствии с ГК РФ (ст. 307), оба вида задолженности соответствуют более общему понятию «обязательство» [3].

За период с 2013-2018 гг. в России как дебиторская, так и кредиторская задолженность экспоненциально возрастают [21, 22].

Данный рост обязательств несет прямую угрозу, несмотря на рост внутреннего валового продукта страны [23]. До тех пор, пока существует прямой рост дебиторской и кредиторской задолженности, нельзя говорить о серьезном экономическом росте.

Наряду с ростом дебиторской задолженности вводятся все новые методы управления, помогающие специалистам финансовых служб предприятия.

Одним из современных методов управления дебиторской задолженностью, является ABC-анализ для ранжирования дебиторов

Ранжирование заключается в упорядочении оцениваемых объектов в соответствии с определенным признаком, то есть в расположении критериев оценки в порядке убывания их значимости [24, с. 166].

ABC – анализ применяется при управлении дебиторской задолженностью, которая уже существует у предприятия. В основе ABC-анализа лежит принцип Парето: за большинство возможных результатов отвечает относительно небольшое число причин [24, с. 310]. По отношению дебиторской задолженности его используют следующим образом: 80 % величины дебиторской задолженности создано за счет 20 % дебиторов.

Чаще всего к параметрам классификации можно отнести:

- сумма долга;
- просроченность платежа.

При реализации данного метода, дебиторы делятся на 3 группы. А – наиболее крупные дебиторы (составляющие 20% дебиторов, на которых

приходится 80% дебиторской задолженности), требующие более тщательного учета и контроля. Б – менее важные для предприятия дебиторы, которые оцениваются и проверяются не так часто. Категория С – представляет широкую номенклатуру дебиторов с незначительной суммой долга.

Для каждой группы дебиторов формируются определенные правила управления. Например, для группы А, при оценки критерия – суммы долга, необходимы [24,с. 167]:

- регулярная оценка достоверности прогноза платежей; - возможное введение ценовых скидок;

- ежедневный мониторинг баз данных (что позволяют современные компьютерные программы ведения учета).

ABC-анализ можно использовать вместе с кластерным анализом. Кластерный анализ более детально разделяет множество имеющихся объектов 39 на кластеры [25, с. 1] и таким образом глубоко дифференцирует кредитную политику предприятия.

Таким образом, использование ABC-анализа позволяет предприятию выделять (на основании статистических данных) группы дебиторов, характеризующихся различной значимостью для него. Каждая группа требует определенного подхода при взаимодействии. Такая группировка дебиторов помогает специалистам финансовых служб, поскольку они могут не искать индивидуальный подход к каждому дебитору, а взаимодействовать уже по определенному подходу управления с группой дебиторов.

Чтобы проанализировать, насколько эффективна политика предприятия в области управления дебиторской задолженностью, необходимо ввести систему показателей оценки эффективности.

1) Доля дебиторской задолженности оборотных активах предприятия, %

$$Ддз = Дз / A_{об} \times 100\% , \quad (1.1)$$

где Ддз – доля дебиторской задолженности;

$A_{об}$ – оборотные активы предприятия

Показатель определяет часть дебиторской задолженности в структуре оборотных активов предприятия. Чем выше значение данного показателя, тем большая часть оборотных активов отвлечено из оборота.

2) Доля дебиторской задолженности в выручке предприятия, %

$$D_{дз/в} = \frac{Дз}{В} \times 100\% , \quad (1.2)$$

где $В$ – выручка от продаж.

Рассчитывая долю дебиторской задолженности в выручке от продаж предприятия, можно узнать, какая часть выручки от продаж приходится на продукцию, купленную в кредит у предприятия.

3) Оборачиваемость дебиторской задолженности

$$Об_{дз} = \frac{В}{Дз} , \quad (1.3)$$

Данный показатель определяет, сколько единиц выручки предприятия получено с 1 р. дебиторской задолженности.

4) Период погашения дебиторской задолженности

$$П_{пог. дз.} = \frac{Д}{Об_{дз}} , \quad (1.4)$$

где $Д$ – количество дней в периоде

Данный показатель определяет длительность оборота дебиторской задолженности, чем он ниже, тем быстрее предприятие вернет свою задолженность и пустит ее в оборот. Данный показатель влияет на длительность финансового и операционного цикла предприятия.

5) Доля дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, %

$$Ддз_{\text{пок, зак}} = Дз_{\text{пок, зак}} / Дз \times 100\%, \quad (1.5)$$

где $Дз_{\text{пок,зак}}$ – дебиторская задолженность покупателей и заказчиков.

Данный показатель определяет, какая часть дебиторской задолженности приходится на покупателей и заказчиков предприятия.

Поскольку наибольший интерес, при управлении вызывает качество дебиторской задолженности, необходимо ввести показатели определяющие наличие просроченной и сомнительной дебиторской задолженности. Наличие просроченной и сомнительной задолженности, создает угрозу неплатежеспособности, удлинняет оборачиваемость текущих активов и снижает их ликвидность.

б) Доля просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, %

$$Кдз_{\text{проср.}} = Дз_{\text{проср.}} / Дз \times 100\%, \quad (1.6)$$

где $Дз_{\text{проср.}}$ – просроченная дебиторская задолженность.

Показатель характеризует часть дебиторской задолженности, которая приходится на просроченную дебиторскую задолженность.

7) Доля сомнительной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, %

$$Кдз_{\text{сомн.}} = Дз_{\text{сомн.}} / Дз \times 100\%, \quad (1.7)$$

где $Дз_{\text{сомн.}}$ – сомнительная дебиторская задолженность.

Показатель характеризует часть дебиторской задолженности, которая приходится на сомнительную дебиторскую задолженность.

8) Доля просроченной дебиторской задолженности в выручке предприятия, %

$$Кдз_{\text{проср./в}} = Дз_{\text{проср.}} : В \times 100\%, \quad (1.8)$$

Показатель определяет долю просроченной дебиторской задолженности в выручке предприятия.

9) Доля сомнительной дебиторской задолженности в выручке предприятия, %

$$Кдз.\text{сомн/в} = Дз_{\text{сомн.}} : В \times 100\%, \quad (1.9)$$

Показатель определяет долю сомнительной дебиторской задолженности в выручке предприятия.

2 Организационно-экономические характеристики и анализ дебиторской задолженности ООО «РН-Учёт»

2.1 Оценка финансового состояния ООО «РН-Учёт»

Организационно-правовая форма – Общество с ограниченной ответственностью ООО «РН-Учёт». Сокращенное фирменное наименование – ООО «РН-Учёт».

Правовое положение Общества определяется Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об акционерных обществах», иными нормативными правовыми актами Российской Федерации и Уставом Общества. Общество является дочерним акционерным предприятием ОАО «НК«Роснефть», являющегося единственным акционером общества.

Предприятие ОАО «НК«Роснефть» является системообразующим предприятием отрасли, которое осуществляет деятельность в сфере добычи и транспортировки и реализации нефтепродуктов. Деятельность данной компании охватывает все субъекты РФ.

Данный раздел представляет коммерческую тайну.

2.2 Оценка организации управления дебиторской задолженностью на ООО «РН-Учёт»

Для снижения величины дебиторской задолженности в ООО «РН-Учёт» разработано «Положение о работе с дебиторской задолженностью». Данное положение определяет участников управления (субъектов управления), ответственных за состояние дебиторской задолженности ООО «РН-Учёт». Выполнение задач управления дебиторской задолженностью выполняется финансовым отделом.

Данный раздел представляет коммерческую тайну.

2.3 Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «РН-Учёт»

Состояние дебиторской задолженности, его размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации.

Для улучшения финансового положения любой организации необходимо:

- следить за показателями дебиторской задолженности. Значительное превышение показателей дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости организации, приводит к необходимости привлечения дополнительных источников финансирования;

- контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;

- ориентироваться на увеличение количества клиентов с целью уменьшения риска неуплаты монопольным клиентам.

В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, все взаиморасчеты между производителем и потребителем должны проведены в течение трехмесячного срока со дня фактического получения товаров дебитором. В противном случае задолженность считается просроченной.

Данный раздел представляет коммерческую тайну.

3 Управление дебиторской задолженностью в ООО «РН-УЧЁТ»

3.1 Разработка мероприятий по совершенствованию организации управления дебиторской задолженностью ООО «РН-Учёт»

В настоящее время широко распространено мнение о неизбежности дебиторской задолженности как следствия коммерческого кредитования в производственно-хозяйственной деятельности всех организаций, с которым достаточно сложно не согласиться.

Руководство предприятия ООО «РН-Учет» понимает, что дебиторская задолженность заказчиков является недополученной частью выручки от реализации продукции, работ, услуг, поэтому одной из важнейших задач можно назвать разработку четкой стратегии коммерческого кредитования и внедрение в практику работы с целью обеспечения эффективной политики продаж. Умелое и эффективное использование привлечённых средств способствует максимизации прибыли от деятельности организаций, из чего следует необходимость управления кредиторской задолженностью организации.

Анализируя данные за 2015-2017 гг., было отмечено увеличение доли дебиторской задолженности в составе оборотных активов (таблица 2.2).

Кроме того, произошло изменение в структуре дебиторской задолженности: резкое увеличение доли долгосрочной дебиторской задолженности (таблица 2.3)

В отношении дебиторской задолженности ООО «РН-Учёт» придерживается такого подхода к формированию, который заключается в минимизации данного элемента и высвобождении средств из оборота.

На основе организационной структуры ООО «РН-Учёт» определим функциональные обязанности отделов занимающихся управление

дебиторской задолженности с учётом предложенных инноваций (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Функциональные обязанности отделов ООО «РН-Учёт» с учётом предложенных мероприятий

Организация УДЗ (факт)	Организация УДЗ (проект)	Комментарий
Финансовый отдел	Финансовый отдел	внедрение штрафных санкции и факторинга
Отдел маркетинга	Отдел маркетинга	Ранжирование
Служба безопасности	Служба безопасности	Без изменения

Для повышения эффективности использования оборотного капитала ООО «РН-Учёт» следует провести такие мероприятия, как:

- анализ и ранжирование покупателей в зависимости от объемов закупок, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты;
- стандартизировать условия погашения дебиторской задолженности сторонних дебиторов по вновь заключаемым договорам и внесение изменений в существующие договоры;
- минимизировать предоставления отсрочки платежа покупателям;
- минимизировать авансирование поставщиков и подрядчиков, за исключением согласованных случаев и условий авансирования;
- провести зачеты взаимных требований без отвлечения денежных средств и без увеличения сальдо задолженности на конец периода;
- ускорить востребование долгов и уменьшение безнадежных долгов;
- спрогнозировать поступление денежных средств от дебиторов, осуществлять сверку фактического уровня дебиторской задолженности с плановым;
- осуществлять контроль расчетов с дебиторами в части просроченной дебиторской задолженности с целью уменьшения безнадежных долгов;
- недопускать роста уровня просроченной дебиторской задолженности;

- проводить постоянную работу с просроченной дебиторской задолженностью и недостачами с обязательным соблюдением сроков реализации претензионно-исковых и исполнительных мероприятий;

- создать резервы по сомнительным долгам (недостачам) в порядке и в сроки, установленные действующим законодательством.

3.2 Разработка мероприятий по совершенствованию методов управления дебиторской задолженностью ООО «РН-Учёт»

На основе анализа опыта российских предприятий по управлению дебиторской задолженностью проведем распределение дебиторской задолженности ООО «РН-Учет» по целевым группам должников. На первом этапе предлагается применить ранжирование контрагентов предприятия по общепринятому значению кредитных рейтингов. Используем таблицу ранжирования кредитных рейтингов, сформированную на основе аналитического материала 1 главы выпускной квалификационной работы, а именно таблиц 1.5 и 1.6. Результаты ранжирования кредитных рейтингов представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Значение кредитных рейтингов

Платежная дисциплина		Объем поставок	
просрочка оплаты, дней	рейтинг	сумма реализации за год, руб.	рейтинг
0	A	Больше 100 млн.	A
Меньше 30	B	Больше 50 млн.	B
Меньше 60	C	Больше 10 млн.	C
Меньше 90	D	Больше 7 млн.	D
Больше 90	E	Больше 1 млн.	E

При применении того или иного метода воздействия на расчеты с дебиторами существует вероятность, если не сокращения уровня общей задолженности, то хотя бы ускорения ее погашения.

Данный раздел представляет коммерческую тайну.

3.3 Расчёт экономической эффективности предложенных мероприятий

Учитывая всё выше перечисленное, если менеджеры по продажам будут ранжировать контрагентов, отказываться от неплатежеспособных дебиторов, предоставлять товарный кредит на сумму, которую может покрыть дебитор без усилий и просрочки, то размер краткосрочной дебиторской задолженности в прогнозируемом периоде сократится на 10%.

Предполагаемый размер сокращения краткосрочной дебиторской задолженности в прогнозируемом периоде определим на основе экспертной оценки. В качестве экспертов были привлечены 5 специалистов отделов: маркетинга, финансового отдела и отдела службы безопасности.

Данный раздел представляет коммерческую тайну.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе были рассмотрены проблемы эффективности управления дебиторской задолженностью предприятий отрасли, а также мероприятия по коррекции данной проблемы (на примере ООО «РН-Учёт»).

На сегодняшний день у нефтегазовых компаний наблюдается сложная ситуация с дебиторской задолженностью. Отличительной особенностью компаний нефтегазового комплекса является то, что они основную долю продаж осуществляют в кредит. Причем поступления от реализации продукции происходят обычно в течение 30 дней, а то и позже. В результате этого появляется просроченная дебиторская задолженность, которая и уменьшает реальные поступления. Это, в свою очередь, приводит к ограничению расходов. Поэтому для нефтегазовых компаний и их дочерних организаций очень большое значение имеет эффективное управление дебиторской задолженностью.

Основная проблема на сегодняшний день состоит в высоком риске снижения потенциала финансово-хозяйственной деятельности из-за применения неэффективной системы управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Для анализа задолженностей предприятия были использованы различные методики анализа дебиторской задолженности ООО «РН-Учёт», их разнообразие позволило точнее оценить ситуацию на данном предприятии.

Проведя анализ дебиторской задолженности ООО «РН-Учёт» за период 2015–2017 гг., можно сделать следующие выводы:

- повышение дебиторской за исследуемый период составляет 126% и 456%, соответственно. Следовательно, ООО «РН-Учёт» стало сложнее расплачиваться с кредиторами, из-за задержки платежей от дебиторов;

- сроки погашения дебиторской задолженности увеличились на 48 дней в 2017 г.;

- средняя оборачиваемость дебиторской задолженности за период 2015-2017гг. уменьшилась на 1,6 оборота, это обусловлено тем, что некоторые дебиторы начали задерживать оплату предоставляемых им услуг.

По результатам анализа можно сделать вывод о том, что политика ООО «РН-Учёт» по управлению дебиторской задолженностью на предприятии является недействительной. Поэтому для получения лучших показателей деятельности предприятия был предложен ряд мероприятий по улучшению эффективности управления дебиторской задолженностью.

Были предложены следующие мероприятия:

- ранжирование контрагентов по значению кредитных рейтингов;
- применение штрафных санкций за просрочку платежа;
- факторинг.

Путем оценки предложенных мероприятий была рассчитана экономическая эффективность использования каждого.

Таким образом, внедрение предложенных мероприятий способствует снижению дебиторской задолженности в прогнозном периоде на 30%. При этом возможно снижение кредиторской задолженности на 35% по отношению с отчетным годом, а также увеличилась оборачиваемость дебиторской задолженности на 0,98. Период погашаемости задолженностей в свою очередь сократится на 47 дней. В результате применения мероприятий по сокращению дебиторской задолженности без учета других факторов воздействия на финансовое состояние ООО «РН-Учёт» возможно снижение сальдо баланса в прогнозном периоде.

В заключении можно сделать вывод, что проведение предложенных мероприятий будет способствовать эффективному снижению дебиторской задолженности, тем самым будет достигнуто улучшение платежной дисциплины предприятия и увеличена эффективность управления дебиторской задолженностью на предприятии, следовательно, цель данного исследования достигнута.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ / (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп. вступ. в силу с 01.07.2015) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справ. правовая система – Электрон. дан. – М., 2016. – Режим доступа: <https://www.consultant.ru/>

2 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 29.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справ. правовая система – Электрон. дан. – М., 2016. – Режим доступа: <https://www.consultant.ru/>

3 . Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99. утв. Приказом МФ РФ от 06 июля 1999 г. № 43 н (в ред. от 08.11.2010 № 142н) // Все положения по бухгалтерскому учету. - с изм. и доп. на 2013 г. - М.: Эксмо, 2016. – 224 с.

4 Астахова Е.А. Зарубежный опыт управления дебиторской задолженностью / Е.А. Астахова // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. - 2014. - № 4 (43). - С. 83-86.

5 Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент / И.Т.Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 224 с.

6 Балашев Н.Б. особенности управления дебиторской задолженностью предприятия / Н.Б. Балашев, Н.В. Игидова // Сборник научных трудов Sworld. - 2014. - Т. 28. - № 1. - С. 51-55.

7 Белотелова Н. П. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов / Н. П. Белотелова. - 4-е изд. – М.: Дашков и К, 2016. - 400 с

8 Боровицкая М.В. Особенности организации внутреннего контроля задолженности торговой организации / М.В. Боровицкая, К.В. Косарева // Молодой ученый. - 2014. - № 3 (62). - С. 383-384.

9 Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: в 2 т./ И.А. Бланк. 4-е изд., стер. – М.: Омега – Л, - Т.1. - 2016 – 656 с.

10 Валинуров Т.Р. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия / Т.Р. Валинуров, Т.В. Трофимова // Международный бухгалтерский учет. - 2017. - № 3. - С. 33-44.

11 Верещагин С.А. Списание кредиторской задолженности / С.А. Верещагин // Бухгалтерский учет. - 2016. - № 7. - С. 33-36.

12 Ван Хорн, Джеймс. Основы финансового менеджмента: пер. с англ./ Дж. Ван Хорн, Дж. М. Вахович. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2016 – 1225 с

13 Войтловский Н.В. Комплексный экономический анализ коммерческих организаций: учебник / под редакцией проф. Н.В. Войтловского, проф. А. П. Калининой. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2017 – 264 с.

14 Володин А.А. Управление финансами. Финансы предприятия: учебник / под ред. А.А. Володина. – 3-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 364 с.

15 Волостнова В.А. Формирование кредитного рейтинга покупателей в целях дифференциации условий коммерческого кредита / В.А. Волостнова // Вестник пермского университета экономики. – Пермь, 2014. Вып. 3 (22). С. 99- 104

16 Гавриков М. Особенности управления дебиторской задолженностью в российских компаниях / М. Гавриков // Управление корпоративными финансами. - 2017. - №3. - С. 16.

17 Герасимова Л.Н. Управление дебиторской задолженностью на основе факторинга / Л.Н. Герасимова // Инновационное развитие экономики. - 2016. - № 2. - С. 125-131.

18 Герасимова Л.Н. Внутренний контроль дебиторской задолженности в организации / Л.Н. Герасимова, Д.Э. Нигай // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2015. - № 10. - С. 34-38.

19 Герасимова Л.Н. Совершенствование механизма предоставления в отчетности финансовых обязательств / Л.Н. Герасимова // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2017. - № 7 (31). - С. 32-37.

20 Груздова Л.Н. Роль дебиторской задолженности в финансовом состоянии организации / Л.Н. Груздова // Экономика и предпринимательство. - 2017. - № 4-1. - С. 542-544.

21 Гушанская Т.В. Особенности управления дебиторской задолженностью в рамках финансового менеджмента, бухгалтерского и налогового учета / Т.В. Гушанская // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2016. - Т. 20. - № 2. - С. 481-485.

22 Грицюк Т.В. Финансы предприятий на примере регионов: учебно-методическое пособие / Т. В. Грицюк, В. В. Котилко. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 488 с.

23 Динамика дебиторской задолженности организаций [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – М., 2016. - Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/dindz.htm

24 Долгих И. Кредитный анализ / И. Долгих // Управление корпоративными финансами. - 2018. - №3. - С. 42.

25 Дорожкина Н.И. Реструктуризация как наиболее эффективный способ оптимизации кредиторской задолженности предприятия / Н.И. Дорожкина, А.Ю. Федорова // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. - 2016. - № 1. - С. 217-222.

26 Дудин А.С. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают. – СПб.: Питер, 2016. – 192 с. 124

27 Дудко Е.А. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью компании / Е.А. Дудко // Вестник Российского нового университета. - 2014. - № 2. - С. 85-88.

28 Евдокимова С.С. Российский рынок факторинговых услуг и перспективы использования факторинга в качестве инструмента управления

дебиторской задолженностью (на примере продуктовой линии банка «Национальная Факторинговая Компания») / С.С. Евдокимова // Финансы и кредит. - 2017. - № 13. - С. 20.

29 Емелин В.Н. Управление кредиторской задолженностью организации / В.Н. Емелин, Е.И. Пивкина // Молодой ученый. - 2016. - № 8. - С. 465-467.

30 Жаткин Р.Ю. Управление кредиторской задолженностью / Р.Ю. Жаткин // Вестник Московского университета МВД России. - 2016. - № 7. - С. 58-59.

31 Зарецкая В.Г. Оценка и анализ дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом фактора времени / В.Г. Зарецкая // Международный бухгалтерский учет. - 2016. - № 29. - С. 44-53.

32 Камайкина И.С. Методика оценки платежеспособности заказчика как инструмент контроля дебиторской задолженности в организации / И.С. Камайкина // Образование. Наука. Научные кадры. - 2015. - № 1. - С. 151-155.

33 Квасова Н.В. Управление задолженностью / Н.В. Квасова, С.А. Селин, Т.А. Сыроватская // Автоматика, связь, информатика. - 2017. - № 8. - С. 21-22.

34 Кирченко Т.В. Финансовый менеджмент: учебник/ Т.В. Кирченко. – М.: «Дашков и К», 2015. – 484 с.

35 Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент.- М.: Финансы и статистика / В.В. Ковалев.- 2016.-768 с.

36 Кришталева Т.И. Оценка дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности / Т.И. Кришталева, Г.И. Корзун // Международный бухгалтерский учет. - 2017. - № 43. - С. 37.

37 Кузнецова А.А. ABC-метод управления дебиторской задолженностью: предпосылки к применению, общие рекомендации / А.А. Кузнецова // Путеводитель предпринимателя. - М., 2016

38 Кузнецова С.А. Финансовый инструментарий комплексной оценки состояния дебиторской задолженностей на макро-, мезо и микроуровнях

национальной экономики / С.А. Кузнецова // Вестник УГАЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2014. № 1 (7). С. 216-224.

39 Кулакова Ю.Н. Разработка методики расчета среднего периода оплаты дебиторской задолженности / Ю.Н. Кулакова // Финансы и кредит. - 2015. - № 20. - С. 47.

40 Ладанов А.А. Использование факторинга для повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса // Российское предпринимательство. - 2016. - № 4 (202). - С. 30-34.

41 Латфуллин Г.Р. Теория менеджмента: учебник для вузов. / Г. Р. Латфуллин, А.С. Никитин, С. С. Серебренников. - 2-е изд. – СПб.: Питер, 2016. – 464 с.

42 Латышева К.В. Управление дебиторской задолженностью / К.В. Латышева // Академический вестник. - 2016. - № 2 (28). - С. 439-448.

43 Мелехина Т.И. Инвентаризация дебиторской задолженности / Т.И. Мелехина // Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях. - 2017. - № 24. - С. 63.

44 Мурикова А. Р. Управление дебиторской задолженностью как элемент эффективной финансовой политики организации / А. Р. Мурикова, Э. Р. Гимранова // Молодой ученый. - 2016. - №5. - С. 181-183.

45 Пак С. А. Абсолютные и относительные показатели контроля и анализа дебиторской задолженности / С.А. Пак// Проблемы современной экономики. - 2018. - №2. - С.194-197.

46 Пархоменко О.П. Аспекты эффективного управления инкассацией дебиторской задолженности предприятий / О.П. Пархоменко, И.И. Ляпун // Экономика и Финансы. - 2018. - № 3. - С. 65-69.

47 Подгузова К.В. Дебиторская задолженность предприятия / К.В. Подгузова, Ж.М. Корзоватых // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2016. - № 1. - С. 127-131.

48 Раева И.В. Совершенствование механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии / И.В. Раева, К.В. Разумова // Молодой ученый. - 2014. - № 12 (71). - С. 175-178.

49 Рогачева М.А. V-образная модель качества дебиторской задолженности / М.А. Рогачева // Проблемы современной экономики. - 2017. - №4. - С. 216-218.

50 Рябова Е.В. Обоснование выбора классификации дебиторской задолженности по срокам возникновения для формирования резервов по сомнительным долгам / Е.В. Рябова // Всё для бухгалтера. - 2018. - № 2. - С. 85.

51 Романовский М.В. Корпоративные финансы: учебник для вузов / под. ред. М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой. – СПб.: Питер, 2014. – 592 с.

52 Сабиллин М.Т. Взыскание долгов от профилактики до принуждения: практическое руководство по управлению дебиторской задолженностью. – М.: «Волтерс Клувер», 2017. – 378 с.

53 Савченко Е. А. Кластерный анализ как метод управления дебиторской задолженностью организации [Электронный ресурс] / Е. А. Савченко // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – Электрон. 125 дан. - 2017. – № 12 (декабрь). – С. 1-6. Режим доступа: <https://ekoncept.ru/2013/13266.htm>

54 Сафронова М.Ф. Техника и технология аудита дебиторской задолженности в организациях оптовой торговли / М.Ф. Сафронова, С.А. Макаренко // Международный бухгалтерский учет. - 2016. - № 7. - С. 36.

55 Семенихин В.В. Дебиторская и кредиторская задолженность: бухгалтерский учет расчетов / В.В. Семенихин // Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях. - 2017. - № 12. - С. 82.

56 Сигидов Ю.И. Оценка дебиторской задолженности в российском и международном учете / Ю.И. Сигидов, М.А. Коровина // Дайджест-Финансы. - 2016. - № 12. - С. 96.

57 Смолякова Н. О. Управление дебиторской задолженностью: учет и контроль / Н.О. Смолякова // Проблемы современной экономики. - 2017. - №1. - С. 423-426.

58 Тихомиров Е.В. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия: учебник для вузов / Е. Ф. Тихомиров. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Академия, 2016. - 384 с

59 Чиркова М.Б Концептуальные аспекты международной и российской практики использования резерва по сомнительным долгам./ М. Б. Чиркова, В. Б. Малицкая // Международный бухгалтерский учет. – М., 2018, №24 (380). С. 16-24

60 Шохин Е. И. Финансовый менеджмент: учебник/под ред. проф. Е.И. Шохина. - 3-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2018. - 480 с

