

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
Кафедра финансов, инвестиций и инноваций

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Выпускная квалификационная работа студента

заочной формы обучения
направления подготовки **38.03.01 Экономика** профиль «**Финансы и кредит**»
5 курса группы 06001302
Хохлова Алексея Борисовича

Научный руководитель
доцент
Полунина Ж.А.

БЕЛГОРОД 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	6
1.1. Экономическая сущность, классификация и условия возникновения дебиторской задолженности.....	6
1.2. Управление дебиторской задолженностью в АПК.....	16
1.3. Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью предприятия.....	22
ГЛАВА 2. ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ЗАО "ДОЛЖАНСКОЕ".....	26
2.1. Организационно-экономическая характеристика ЗАО "Должанское".....	26
2.2. Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности ЗАО "Должанское".....	33
2.3. Проблемы управления дебиторской задолженностью ЗАО "Должанское".....	38
2.4. Направления оптимизации политики управления дебиторской задолженностью ЗАО "Должанское".....	43
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	48
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	51
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	56

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы выпускной квалификационной работы predetermined тем, что своевременный и качественный анализ и управление дебиторской задолженностью является одним из важнейших аспектов эффективной системы управления предприятия в целом.

В современных условиях продукция предприятий реализуется в кредит, что формирует в их балансе дебиторскую задолженность. С одной стороны, менеджеры стремятся повысить уровень продаж, что, как следствие, увеличивает дебиторскую задолженность. С другой стороны, компании стремятся к сохранению эффективного уровня ликвидности и платёжеспособности. Это вызывает необходимость обеспечения баланса правильной структурой дебиторской задолженности из-за её влияния на деятельность предприятия. Таким образом, грамотная работа с дебиторской задолженностью становится одной из важнейших задач финансового менеджмента. Дебиторская задолженность сельскохозяйственных предприятий имеет ряд существенных отличий от данного актива организаций других направлений деятельности. Все они основаны на специфических особенностях самого аграрного производства: сезонности, непредсказуемости погодно-климатических условий и т.д. В этой связи сельскохозяйственные предприятия заинтересованы в более быстром погашении дебиторской задолженности в гораздо большей степени, чем организации других сфер деятельности.

Степень научной разработанности темы. На современном этапе учеными сделан немалый вклад в изучение вопросов управления дебиторской задолженностью предприятия. Наиболее существенный вклад в методологию исследования внесли следующие ученые: И.В. Андреева, А.И. Афанасьев, Н.Н. Бахрушина, Н.А. Вахрушина, А.Н. Волков, В.А. Волостнова, А.И. Гончаров, Т.Н. Гупалова, А.С. Дудин, В.В. Иванов, Г.А. Кайдарова, Г.М. Колпакова, Н.И. Кувшинов, О.А. Курганова, О.Н. Мороз, О.В. Новичкова, К.В. Подгузова, В.В.

Репин, Н.А. Соколова, Е.А. Сурикова, В.Ю. Сутягин, П.И. Хитров, В.М. Чибинев, Ю.В. Шестакова и многие другие.

Целью работы является исследование методических подходов по управлению дебиторской задолженностью предприятия и разработка мероприятий по ее оптимизации.

Для достижения цели исследования представляется целесообразным решить следующие **задачи**:

- определить экономическую сущность, классификацию и условия возникновения дебиторской задолженности;
- изучить методические основы по управлению дебиторской задолженностью в АПК;
- рассмотреть кредитную политику как инструмент управления дебиторской задолженностью предприятия;
- исследовать организационно-экономическую характеристику ЗАО "Должанское";
- провести анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности ЗАО "Должанское";
- выявить проблемы управления и направления оптимизации политики управления дебиторской задолженностью ЗАО "Должанское".

Объектом исследования является процесс управления дебиторской задолженностью предприятия.

Предметом исследования являются финансово-экономические отношения, возникающие в процессе управления дебиторской задолженностью предприятия.

Теоретическую базу работы составили отечественная, зарубежная и учебная литература в области финансового менеджмента и финансового анализа по вопросам управления дебиторской задолженностью предприятия.

При написании работы были использованы следующие **методы**: традиционные логические приемы обработки информации (сравнения, расчет

финансовых коэффициентов: балансовые, графические, табличные), методы финансового анализа (горизонтальное и вертикальное чтение отчетности).

Информационную базу исследования составили: нормативно-правовые документы, исследования отечественных и зарубежных специалистов в области финансового менеджмента, данные бухгалтерской и финансовой отчетности ЗАО "Должанское" за 2014–2016 годы.

Практическая значимость работы заключается в обосновании и выработке рекомендаций для руководства ЗАО "Должанское" с целью управления дебиторской задолженностью предприятия.

Структура работы включает введение, две главы, заключение, список литературы и приложения. Выпускная квалификационная работа изложена на 56 страницах печатного текста, содержит 8 таблиц и 6 рисунков, список литературы насчитывает 50 наименований.

Во введении определена актуальность темы работы, поставлена цель и намечены задачи работы, позволяющие достичь поставленной цели. Первая глава работы "Теоретические основы управления дебиторской задолженностью предприятия" раскрывает экономическую сущность, классификацию и условия возникновения дебиторской задолженности, управление дебиторской задолженностью в АПК, а также кредитную политику как инструмент управления дебиторской задолженностью предприятия. Во второй главе изучены организационно-экономическая характеристика, анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности, проблемы управления дебиторской задолженностью, а также выявлены направления оптимизации политики управления дебиторской задолженностью исследуемого предприятия. В заключении сделаны основные выводы и предложения по выпускной квалификационной работе.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Экономическая сущность, классификация и условия возникновения дебиторской задолженности

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

По мнению Бабаева Ю.А., под дебиторской задолженностью понимаются задолженность организаций, работников и физических лиц данной организации, которая возникает в процессе экономической деятельности организации, т.е. задолженность покупателей за купленные товары и услуги, подотчетных лиц за выданные им под отчет денежные суммы. [7, стр.120]

С позиций финансового менеджмента (по мнению таких авторов как Бланк И.А., Бригхем Ю.Ф.) дебиторская задолженность имеет двоякую природу.[10,11] С одной стороны, "нормальный" рост дебиторской задолженности свидетельствует об увеличении потенциальных доходов и повышении ликвидности. С другой стороны, не всякий размер дебиторской задолженности приемлем для предприятия, так как рост неоправданной дебиторской задолженности может привести также к потере ликвидности.

Ефимова О.В. – авторитетный российский ученый – экономист в области финансового анализа утверждает: "Дебиторская задолженность представляет собой суммы, которые должны быть получены от клиентов за товары и услуги". [19, стр.230] Дебиторская задолженность предполагает собой тип активов, определяющих:

- сумму долгов, причитающихся компании от юридических и физических лиц вследствие рабочих отношений;

- счета, причитающиеся к получению в связи с поставками в кредит либо оплатой в рассрочку.

Уровень дебиторской задолженности обуславливается многочисленными условиями: тип выпускаемых товаров, объем рынка, уровень интенсивности рынка этого продукта, установленная в компании концепция расчетов и т. д.

У многих компаний в единой сумме дебиторской задолженности доминируют или занимают наибольший максимальный (предельный) вес - расчеты за продукты (работы, обслуживание), т. е. счета к получению.

Размер дебиторской задолженности обуславливается многочисленными условиями.

Эти условия возможно поделить на внешние и внутренние.

К внешним условиям необходимо причислить:

- положение экономики в государстве - падение производства повышает масштабы дебиторской задолженности;

- единое положение расчетов в государстве - неплатежи конкретно приводят к увеличению дебиторской задолженности;

- результативность денежно-кредитной политики, так как ограничение эмиссии порождает так называемый "финансовый голод", что в результате усложняет расчеты между фирмами;

- степень инфляции в экономике, таким образом при высокой инфляции почти все компании не торопятся ликвидировать собственные обязательства, следуя принципу, чем позднее период уплаты долга, тем меньше его сумма;

- тип продукта - в случае если данный продукт сезонный, в таком случае угроза увеличения дебиторской задолженности справедливо определена;

- объем рынка и уровень его интенсивности, таким образом в случае незначительной доли рынка данного типа товаров натуральным образом появляются проблемы с его реализацией, и равно как результат увеличением дебиторских задолженностей. [25, стр.156]

Внутренние факторы:

- обдуманность кредитной политики компании обозначает экономически

оправданное формирование сроков и обстоятельств предоставления кредитов, справедливое формулирование критериев кредитоспособности и платежеспособности покупателей, профессиональная комбинация предоставления бонусов при досрочной уплате ими счетов, подсчет иных рисков, которые обладают фактическим воздействием на увеличение дебиторской задолженности предприятия. Подобным способом, неверное формирование сроков и обстоятельств кредитования (предоставления кредитов), непредъявление бонусов при ранней уплате покупателями, потребителями счетов, неучет иных рисков имеют все шансы послужить причиной к внезапному увеличению дебиторской задолженности;

- присутствие концепции контролирования за дебиторской задолженностью;

- высококлассные и деловые свойства маркетинга фирмы, занимающегося управлением дебиторской задолженностью компании;

- иные условия. [29, стр. 150]

Внешние условия не находятся в зависимости от организации работы компании, и локализовать их воздействие менее допустимо или в единичных случаях почти нельзя.

Внутренние факторы полностью находятся в зависимости от мастерства финансового маркетинга фирмы и от владения им умением управлять дебиторской задолженностью.

Возникновение дебиторской задолженности при концепции безденежных расчетов предполагает собой объективный цикл хозяйственной работы компании.

Дебиторская задолженность - серьезный элемент используемых денежных средств. Если одна компания продает продукты иному предприятию, совершенно не значит, то что цена реализованного продукта будет оплачена незамедлительно. Дебиторская задолженность появляется в случае, если услуга (или продукт) реализованы, а наличные средства еще не получены. Потребителям не предоставляется того или иного письменного доказательства

задолженности за исключением подписи о приеме товара на товаросопроводительном акте.

Экономическая польза от дебиторской задолженности проявляется в том, что компания вследствие ее погашения рассчитывает заблаговременно или позднее приобрести денежные ресурсы либо их эквиваленты. В соответствии с этим дебиторскую задолженность можно признать активом только лишь в том случае, если имеется возможность ее закрытия должником. В случае если такой вероятности нет, необходимую сумму дебиторской задолженности необходимо списать.

Дебиторская задолженность в своей сущности обладает двумя значительными особенностями:

- с одной стороны, для дебитора - она источник бесплатных средств;
- с другой стороны, для кредитора - это вероятность распространения его продукции на рынке.

Третий момент, который, как правило, не афишируется - это метод отлагательства налоговых платежей согласно схеме "обоюдных долгов". [30, стр.7]

Наиболее часто встречаемым видом дебиторской задолженности считается задолженность потребителей и клиентов за отпущенные им продукты, использованные материалы, обслуживание, произведенное и неоплаченное в срок работы; избыток задолженности по ссудам, выданным организацией собственным сотрудникам, над кредитами, приобретенных для этих целей. Дебиторская задолженность отвлекает ресурсы из оборота предприятия, усугубляя его финансовое положение. Уместное взимание дебиторской задолженности - важная цель бухгалтерии компании. Согласно истечению сроков исковой давности она подлежит списанию в убыток в составе внереализованных затрат.

В обстоятельствах напряженной нехватки оборотных средств, характерной для множества организаций, повышенные масштабы дебиторской задолженности понижают подвижность используемых активов, приводят к

несостоятельному увеличению длительности экономического цикла. Дебиторская задолженность разделяется на разные виды в связи с экономическим содержанием обязательств, от длительности (времени предоставления), по оперативности оплаты.

Виды дебиторской задолженности в соответствии с ее классификационными признаками представлены на рисунке 1.1.

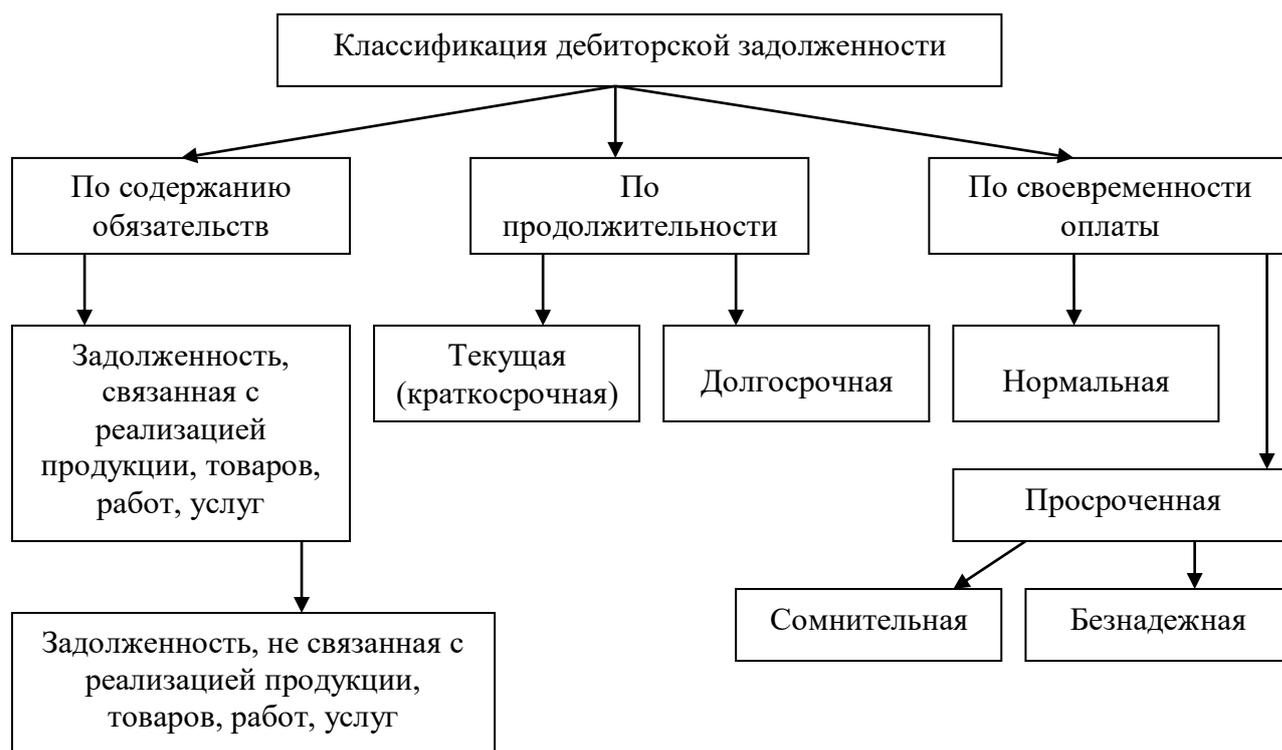


Рис. 1.1. Виды дебиторской задолженности в соответствии с ее классификационными признаками. [25, стр. 157]

Вся дебиторская задолженность разделяется на долгосрочную и текущую.

Долгосрочная дебиторская задолженность - совокупность дебиторской задолженности, не возникающая в процессе обычного операционного цикла и погашенная по истечении 12-ти месяцев от даты баланса.

Текущая дебиторская задолженность - совокупность дебиторской задолженности, возникающая в процессе обычного операционного цикла или погашенная в течение двенадцати месяцев от даты баланса.

Для отнесения дебиторской задолженности к долгосрочной либо текущей

нужно принимать во внимание период, оставшийся вплоть до закрытия задолженности от даты баланса. Приведем систематизацию дебиторской задолженности согласно срокам оплаты на рисунке 1.2. [27, стр. 14]



Рис. 1.2. Систематизация дебиторской задолженности согласно срокам оплаты.

Согласно характеру образования дебиторская задолженность разделяется на нормальную и неоправданную. К нормальной задолженности компании принадлежит та, что определена процессом выполнения производственного плана организации, а кроме того, действующими формами расчетов (задолженность по предъявленным претензиям, задолженность за подотчетными лицами, за товары, отгруженные, период оплаты которых не настал). Неоправданной дебиторской задолженностью является та, что появилась вследствие нарушения расчетной и финансовой дисциплины, существующих недочетов в ведении учета, ослабления контроля за отпуском материальных ценностей, появления недостач и краж.

Также дебиторскую задолженность условно можно разделить на нормальную и просроченную дебиторскую задолженность. Задолженность за отгруженные товары, работы, обслуживание, период оплаты которых не наступил, однако право собственности ранее уже перешло к покупателю; либо поставщику (подрядчику, исполнителю) перечислен задаток за поставку товаров (осуществление работ, предоставление услуг) - это нормальная дебиторская задолженность. Задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок, представляет собой просроченную дебиторскую задолженность. [15, стр. 40]

Просроченная дебиторская задолженность может разделяться на сомнительную и безнадежную.

Методы управления любой из этих групп абсолютно разные. Так как речь идет о задолженности клиентов, в таком случае принципиальную роль имеет их разделение на постоянных и разовых. Задержка платежей заказчиками может носить случайный характер, и в этом случае мероприятия по инкассации задолженности могут обойтись напоминанием о ней контрагенту, к остальной задолженности возможно использование целого комплекса мер.

В отношении задолженности, признаваемой должниками, не имеющими способности ее ликвидировать из-за экономических трудностей, нужен отбор взаимоприемлемых решений. В целом, часто используется отсрочка или

рассрочка платежей. Являясь средством привлечения покупателей, отсрочка или рассрочка платежей за поставленную продукцию обязана быть экономически успешной, т. е. издержки, вызванные отвлечением собственных средств из оборота, должны перекрываться выгодой от увеличения размера продаж. В таком случае, если сама компания с целью финансового обеспечения собственной текущей деятельности, приобретения сырья и материалов использует краткосрочные ссуды банка, то, к примеру, воспользовавшись кредитами банка в среднем 40 дней, бессмысленно предоставлять покупателям отсрочку платежа в среднем на 60 дней. Обычный период предоставления кредита покупателям обязан быть меньше среднего периода, на который организация приобретает ссуду в банке.

Большую роль имеет и отраслевая особенность: предприятия легкой и пищевой индустрии могут и не предоставлять покупателям отсрочки платежа, а в машиностроении без них практически не обойтись.

В зависимости от времени наступления платежа дебиторская задолженность разделяется на два типа:

- краткосрочная, платежи согласно которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты. Она доминирует в общей сумме задолженности, так как отсрочка платежа на период времени свыше 1 года встречается не часто;
- долгосрочная, платежи согласно которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты.

Это объединение имеет важную роль для множества экономических подсчетов. В частности, краткосрочная задолженность принадлежит к быстрореализуемым активам и в соответствии с этим берется в расчет при установлении показателя (коэффициента) срочной или промежуточной ликвидности. Долгосрочная дебиторская задолженность принадлежит к медленнореализуемым активам. Разумеется, любую задолженность возможно реализовать по договору цессии (уступка права требования), и в данном случае ее можно будет поставить в один ряд с быстрореализуемыми или даже

наиболее ликвидными средствами, однако в сумме, по сути, фактически получаемой выручки обычно не более половины.

С целью стимулирования покупателей массово используют скидки с цены реализации ("сконто"), к примеру:

- скидка за предоплату в объеме 5 %;
- расчет согласно схеме "3/15 полная 30", т. е. при оплате продукции в течение пятнадцати дней с момента получения товара предоставляется скидка 3 %, при оплате с шестнадцатого по тридцатый день - оплачивается полная цена товара, больше тридцати суток - взыскание в объеме, описанном в договоре.

В отношении просроченной задолженности нужен отбор взаимоприемлемых решений: отсрочка или рассрочка платежа в конкретных обстоятельствах, расчеты векселями, в определенных вариантах возможен обмен, расчеты акциями заказчика и др.

Предоставление клиенту отсрочки платежа постоянно связано с риском. Если речь идет о постоянных клиентах, в таком случае риск небольшой. Но предоставление товарного кредита новому покупателю должно быть обусловлено предоставлением обеспечения: банковской гарантии или поручительства компании надежной деловой историей, задатка, надежных векселей к погашению и т. д. Отсрочка платежа обязана совмещаться со стимулированием предоплаты системой скидок. К примеру, при полной единовременной предоплате предоставляются скидки 5 % со стоимости поставленной продукции, при частичной предоплате в размере половины стоимости отгруженной партии - скидки 4 % и т. д. Система стимулов способна сочетаться с системой штрафов, предусматриваемых в договорах за несоблюдение сроков оплаты. Но к постоянным клиентам применять штрафы нерационально. При решении вопроса о предоставлении заказчику отсрочки или рассрочки платежей за поставленную продукцию предусматривается его состоятельность, деловая репутация, опыт прошлых отношений. Если у компании много заказчиков, в таком случае их возможно заранее объединить:

- надежные покупатели - им может быть предоставлена отсрочка платежа в запрашиваемых ими объеме и сроках;
- покупатели, которым может быть предоставлен товарный кредит в ограниченном объеме;
- покупатели, которым может быть предоставлен коммерческий кредит только под соответствующее обеспечение;
- покупатели, кредитование которых сопряжено с высоким риском неплатежей и по этой причине бессмысленно.

Дебиторская задолженность содержит долги подотчетных лиц, поставщиков по истечении срока оплаты, налоговых организаций при переплате налогов и иных обязательных платежей, вносимых в варианте аванса. Кроме того, она включает дебиторов по претензиям и спорным долгам. Дебиторская задолженность постоянно отвлекает ресурсы из оборота, мешает их результативному применению, результатом чего является тяжелое финансовое положение организации.

Основными макроэкономическими условиями возникновения дебиторской являются:

- определение инфляционного роста цен адекватному увеличению платежных средств;
- неудовлетворительная работа банковской системы;
- невысокое развитие или отсталость финансового рынка;
- пренебрежение законными моментами обязательств в договорной практике компаний. [39, стр.26]

Таким образом, дебиторская задолженность имеет важное значение в финансово-хозяйственной деятельности предприятия и нужно уменьшать сроки ее взыскания. Так, своевременный надзор и анализ дадут возможность своевременно обнаружить просроченную задолженность и незамедлительно осуществить меры по ее взысканию. Влияние на дебитора может быть жестким или мягким: можно сразу подать в суд, а можно поддержать контрагента, предложив ему наиболее доступные способы погашения обязательств.

1.2. Управление дебиторской задолженностью в АПК

В условиях кризиса организации агропромышленного комплекса часто оказываются перед дилеммой: повышать эффективность бизнеса или заниматься экспансией, поскольку, продавая свою продукцию только по предоплате, можно отпугнуть покупателей, а продажи на условиях отсрочки платежа могут лишить довольно значительного объема оборотных средств, необходимых для финансирования текущей финансово-хозяйственной деятельности. Нарушение оплаты покупателями своих договорных обязательств увеличивает потребность организации в оборотных активах для финансирования текущей финансово-хозяйственной деятельности и приводит к дефициту денежных средств. Крупные организации аграрно-промышленного комплекса часто обладают налаженной системой принятия решений в сфере коммерческого кредитования, и проблема управления просроченной дебиторской задолженностью у них возникает редко. Но при отсутствии в практике работы организаций АПК эффективной системы контроля своевременности возврата денежных средств возникает риск просроченной дебиторской задолженности в организациях.

Т.Н. Гупалова, выделяет три основных инструмента управления дебиторской задолженностью, как: а) страхование дебиторской задолженности; б) использование банковской гарантии; в) факторинг. [16, стр. 22]

Использование страхования дебиторской задолженности может быть эффективно для большинства организаций АПК, не имеющих возможности диктовать покупателям свои условия продажи. Для эффективного планирования финансовых результатов деятельности сельскохозяйственное предприятие должно располагать необходимыми сведениями для анализа кредитоспособности предприятия-контрагента. Но не каждое предприятие готово представить управленческую отчетность для такого анализа. Поэтому риски неплатежа по

конкретным сделкам организация может оценить далеко не всегда, особенно в условиях современного финансового кризиса. Снизить такие риски можно с помощью прямого страхования дебиторской задолженности, что предполагает страхование риска убытков от несвоевременного возврата денежных средств покупателем или его банкротства. При этом нужно обратить внимание на то, что уплаченный страховой взнос в целях налогообложения не признается расходом организации. Бесспорно, это является существенным препятствием для страхования дебиторской задолженности. На наш взгляд, страхование дебиторской задолженности имеет преимущества, недостатки и ограничения.

Преимущества:

- 1) повышение финансовой независимости организации;
- 2) организациям, застраховавшим свою дебиторскую задолженность, как правило, значительно проще получить более выгодные условия по банковским кредитам;
- 3) возможно активно развивать рынки сельских территорий.

Недостатки и ограничения:

- 1) высокая стоимость этой услуги;
- 2) требование страховать весь оборот, а не только поставки неблагонадежным контрагентам;
- 3) высокий уровень размера оборота, подлежащего страхованию;
- 4) страхованию подлежит только дебиторская задолженность, отраженная на счетах бухгалтерского учета.

При первом обращении организации в страховую компанию потребуется представить следующие документы:

- 1) общие сведения об организации;
- 2) планируемый объем продаж в будущем периоде;
- 3) информацию об убытках, которые были в предшествующие два-три года из-за неисполнения обязательств покупателями;
- 4) список покупателей, приобретающих продукцию на условиях отсрочки

платежа;

- 5) реестр старения дебиторской задолженности;
- 6) бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

На основе представленных документов, страховая компания рассчитывает абсолютные и относительные показатели состояния, структуры и движения дебиторской задолженности, которые позволяют определить реальную дебиторскую задолженность. Если кредитный менеджмент организации АПК соответствует требованиям страховой компании, то после заключения договора организация будет самостоятельно вести контроль за соблюдением установленных кредитных лимитов по всем покупателям. Только после оценки качества кредитного портфеля и финансовой отчетности, страховая компания приступает к оценке кредитных рисков покупателей и устанавливает им кредитные лимиты. Размер кредитных лимитов покупателей будет зависеть не только от данных финансовой отчетности, но и от состояния рынка. После установления кредитных лимитов покупателей определяется размер страховой премии и подписывается договор страхования. [20]

При страховании дебиторской задолженности могут использоваться полисная и генеральная схемы страхования. При использовании полисной схемы страховой полис выписывается на каждую поставку продукции с рассрочкой платежа застрахованным покупателям. Полис оформляется по заявлению, в котором должны содержаться данные о планируемой отгрузке. Он считается действительным после оплаты страховой премии.

Схема включает шесть этапов сделки (рисунок 1.3). [39, стр. 28]

При генеральной схеме поставщик отгружает продукцию покупателям в рамках установленных кредитных лимитов, не страхуя полисом каждую поставку с отсрочкой платежа.

Страховым случаем при страховании дебиторской задолженности считается просрочка покупателем платежа по оплате поставленных товаров или его банкротство.

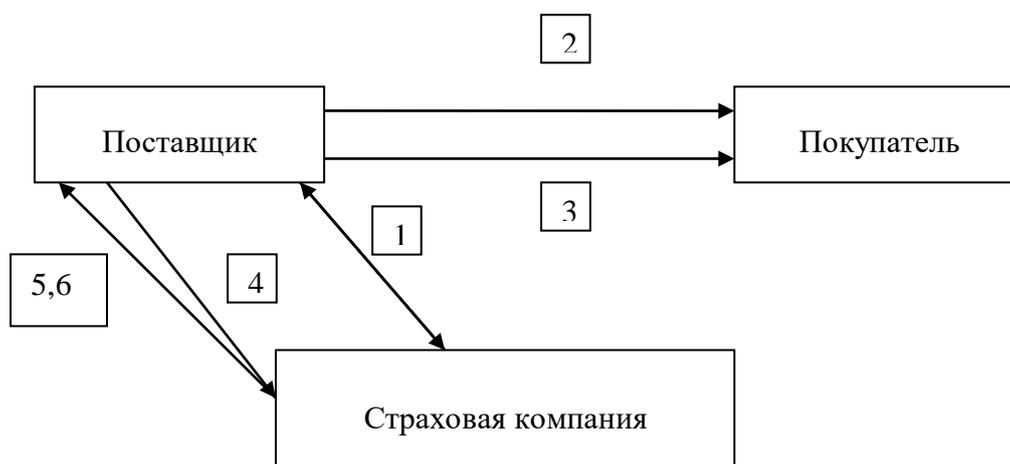


Рис. 1.3. Схема этапов сделки страхования дебиторской задолженности

1. Поставщик заключает договор на страхование дебиторской задолженности.
2. Поставщик отправляет товар покупателю по отгрузочным документам.
3. Поставщик информирует покупателя о страховании его задолженности, если такое действие предусмотрено договором страхования
4. Поставщик передает страховой компании 2-е экземпляры оригиналов отгрузочных документов и оплачивает страховую премию.
5. Страховая компания осуществляет мониторинг соблюдения кредитных лимитов.
6. Страховая компания при наступлении страхового случая оплачивает поставщику сумму по договору.

Организация обязана в течение месяца сообщить страховой компании о возникновении просроченной дебиторской задолженности по застрахованным покупателям, а также направить письменное требование о компенсации убытков и их детальное описание.

С момента возникновения просрочки платежа в обязанности организации-поставщика, как и в случаях возникновения просроченной дебиторской задолженности по незастрахованным контрагентам, входит регулярное напоминание покупателю о необходимости погасить свои обязательства. Если контрагент признается банкротом, то страховой случай считается с момента вынесения арбитражным судом решения. Однако, даже после выплаты страхового возмещения у организации остается право требования дебиторской задолженности с покупателя в размере установленной в договоре франшизы. Другим интересным инструментом

снижения рисков возникновения просроченной дебиторской задолженности является банковская гарантия. Банковская гарантия заключается в том, что гарант дает по просьбе другого лица письменное обязательство уплатить бенефициару в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования о ее уплате. Гарантия должна быть выдана в письменной форме за подписью руководителя организации и главного бухгалтера. В гражданском кодексе РФ сказано об основных свойствах и пределах действия банковской гарантии:

- а) она ограничивается суммой, которая выдана;
- б) ее условием может быть срок гарантии;
- в) требование по банковской гарантии должно быть представлено с приложением указанных в гарантии документов с указанием, в чем именно состоит нарушение обязательства;
- г) она может быть отозвана;
- д) она не зависит от основного обязательства. [13, стр. 24]

Применение банковской гарантии является новым инструментом для России, ограничением применения которого является то, что редко контрагенты организации АПК способны получить банковскую гарантию. [9]

Следующий контроль над дебиторской задолженностью является факторинг. Факторинг - вид финансовых услуг, оказываемых коммерческими банками, по приобретению у поставщика права на взыскания долга с покупателя. Согласно договору факторинга поставщик реализует продукцию, но не получает за него плату от покупателя, а уступает финансовому агенту за комиссию право потребовать ее с покупателя. Должниками фактор-фирмы становятся дебиторы поставщики, а не предприятие поставщик. Поставщик не несет ответственности за получение агентом денег от покупателя. В отличие от договора страхования дебиторской задолженности организация-поставщик должна заведомо проинформировать покупателя об использовании факторинга и

подписать с ним соответствующие приложение к договору. При наступлении срока оплаты покупатель перечисляет денежные средства в банк. Если покупатель этого не делает, банк предпринимает действия по взысканию средств с покупателя-должника.

Когда задолженность погашена, банк выплачивает поставщику оставшуюся часть стоимости контракта за вычетом своих комиссионных, которые являются платой за оказание факторинговых услуг. Причины, которые побуждают организации использовать факторинг в качестве инструмента по управлению дебиторской задолженностью, следующие:

- потребность в дополнительных оборотных средствах для товарного кредитования покупателей;

- стремление снизить кредитные риски, поскольку кредитоспособность покупателей отслеживает фактор-фирма, а организация-поставщик не работает с покупателями, получившие негативную оценку фактор-фирмы, соответственно, потери поставщика от неплатежей минимальны;

- возможность минимизировать риски несвоевременной оплаты дебиторской задолженности;

- фактор-фирма не требует от поставщика предоставления залога, открытия расчетных счетов поставщика и его дебиторов в одном из своих отделений, а также не проводит длительной проверки платежеспособности клиента;

- денежные средства, полученные от фактор-фирмы, поставщик может медленно направить в оборот. [20]

В целом сделки по факторингу являются одной из наиболее распространенных в коммерческой практике форм управления дебиторской задолженности. Экономический интерес организации, применяющей в своей деятельности те или иные инструменты управления дебиторской задолженностью, как правило, состоит в незамедлительном получении денег, снижении расходов на обслуживание дебиторской

задолженности и частичном или полном освобождения от риска неплатежеспособности должника.

1.3. Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью предприятия

Наиболее значимым инструментом управления является правильно выбранная и оптимальным образом осуществляемая кредитная политика предприятия. Данное утверждение согласуется с мнением Ю. Бригхема и Л. Гапенски [11], которые в своей работе выявили основные механизмы, позволяющие посредством кредитной политики влиять на величину дебиторской задолженности, способствуя тем самым достижению сформулированной цели. Величина дебиторской задолженности предприятия, числящаяся на ее балансе, зависит от двух основных факторов: объема продажи в кредит и среднего промежутка времени между продажей товара и получением оплаты за проданные товары. Таким образом, кредитная политика организации является, по сути, ключевым инструментом управления дебиторской задолженностью предприятий, а ее оптимальное изменение — главной управленческой задачей организации в рассматриваемой области.

Кредитная политика — это один из основных инструментов управления дебиторской задолженностью организации. Подобного мнения придерживаются многие отечественные и зарубежные исследователи. Прежде чем переходить к анализу процесса принятия конкретных управленческих решений, связанных с кредитной политикой, целесообразно рассмотреть типичную структуру данного организационного документа, чтобы выяснить, какие вопросы попадают в зону его регулирования.

По мнению Бахрушиной Н.Н., типичная структура этого документа выглядит следующим образом. [8]

1. Цели кредитной политики. В той или иной организации эти цели могут формулироваться по-разному. В качестве цели кредитной политики может,

например, рассматриваться желание предприятия увеличить свой объем продаж или повысить эффективность инвестирования средств в дебиторскую задолженность.

2. Тип кредитной политики. Кредитные политики всех предприятий делятся на три типа в зависимости от степени жесткости условий кредитования и взимания платежей. В порядке возрастания степени жесткости выделяют агрессивную, умеренную и консервативную кредитную политику.

3. Стандарты оценки покупателей. Исходя из утверждения о том, что покупатели продукции предприятия имеют различные возможности относительно объемов закупок и своевременности оплаты, перед предприятием возникает задача создания алгоритма оценки покупателей и выработки индивидуальных условий коммерческого кредитования для каждого из них. Этот алгоритм, в свою очередь, включает в себя следующие этапы:

- отбор показателей, на основании которых будет проводиться оценка кредитоспособности контрагента;
- определение принципов присвоения кредитных рейтингов клиентам предприятия;
- разработка кредитных условий для каждого кредитного рейтинга. Сюда относятся, в числе прочего, цена реализации, срок предоставления кредита, максимальный размер коммерческого кредита, система скидок и штрафов.

4. Подразделения, задействованные в управлении дебиторской задолженностью. Этот пункт кредитной политики предприятия призван разграничить полномочия и ответственность между различными подразделениями организации, вовлеченными в процесс управления дебиторской задолженностью. Речь идет прежде всего об отделе продаж, финансовой службе и юридическом отделе предприятия. Необходимо помнить о том, что некоторые из этих подразделений могут иметь противоположные друг другу задачи. Так, например, отдел продаж, как правило, заинтересован в максимизации объема реализации продукции предприятия, в то время как финансовая служба стремится обеспечить своевременное поступление

денежных средств и минимизацию просроченной задолженности.

5. Действия персонала. Этот раздел кредитной политики органично вытекает из предыдущего. Предприятию необходимо четко прописать действия всех сотрудников, занятых в управлении дебиторской задолженностью.

6. Форматы документов, используемых в процессе управления дебиторской задолженностью.

Исходя из рассмотренной структуры кредитной политики предприятия, можно выделить две проблемы, решить которые призван данный документ.

Первая проблема относится к области финансового менеджмента, вторая носит организационный характер. Рассмотрим более подробно каждую из них. Первая проблема связана с необходимостью поиска экономических путей достижения цели управления дебиторской задолженностью организации. Напомним, что зарубежными исследователями были выявлены два основных фактора, влияющих на величину дебиторской задолженности, — объем продаж в кредит и средний промежуток времени между реализацией товара и получением выручки от реализации. В соответствии с ними в структуре кредитной политики предприятия выделяются три основных количественных параметра, изменяя которые фирма может непосредственно воздействовать на свою дебиторскую задолженность. По мнению многих авторов, именно эти параметры являются основными элементами кредитной политики и представляют собой отправную точку для анализа существующей политики и оценки необходимости ее изменений. [11] Перечень этих элементов включает:

1) продолжительность временного промежутка, в течение которого покупатель обязан произвести оплату (length of the nominal discount period), - N_{p1} ;

2) величина скидки, предоставляемой покупателям за оплату до срока (level of the cash discount rate), - d ;

3) продолжительность временного промежутка, в течение которого покупатель имеет право воспользоваться скидкой (length of the discount period), — N_2 .

В приведенной выше типовой структуре кредитной политики предприятия эти параметры раскрываются, в числе прочего, в подразделе "Разработка кредитных условий для каждого кредитного рейтинга" раздела "Стандарты оценки покупателей". [16, стр. 24]

Отметим, что с помощью рассматриваемых параметров обозначается кредитная политика любой организации. В общем случае условное обозначение кредитной политики предприятия выглядит следующим образом: " d/N_1 нетто N_2 ". Отметим, что d чаще всего измеряется в процентах, а N_1 и N_2 - в днях. Это обозначение является общепризнанным и фигурирует в большом числе работ зарубежных авторов.

Как отмечалось, вторая проблема, которую призвана решить кредитная политика предприятия, носит организационный характер. Она связана с необходимостью разработки соответствующих процедур и регламента работы предприятия, что косвенно способствует достижению цели управления дебиторской задолженностью организации. В рассмотренной нами структуре кредитной политики предприятия решение данной проблемы обеспечивают такие разделы, как "Подразделения, задействованные в управлении дебиторской задолженностью", "Действия персонала", "Форматы документов, используемых в процессе управления дебиторской задолженностью". [27, стр.13]

По нашему мнению, только решение двух этих проблем позволяет сформировать полноценную кредитную политику предприятия и во многом обеспечить достижение цели управления дебиторской задолженностью.

ГЛАВА 2. ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ЗАО "ДОЛЖАНСКОЕ"

2.1. Организационно-экономическая характеристика ЗАО "Должанское"

В 2002 г. на основании Постановления главы администрации Вейделевского района за №18 от 14.01.2002 г., на базе АОЗТ "Должанское", которое в свою очередь было создано в 1992 г. путем реорганизации совхоза "Должанский" было создано закрытое акционерное общество "Должанское" Вейделевского района. Было образовано Расположено ЗАО "Должанское" на северо-западе Вейделевского района Белгородской области. Юридический адрес ЗАО "Должанское": 309738, Россия Белгородская обл., Вейделевский р-н, с. Долгое.

ЗАО "Должанское" является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в учреждениях банков, круглую печать со своим полным фирменным наименованием, указанием организационно-правовой формы и собственника имущества.

Общество в своей деятельности руководствуется Конституцией Российской Федерации, Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным Законом "Об акционерных обществах", законодательством и нормативными актами Российской Федерации, Белгородской области, муниципального образования "Вейделевский район и поселок городского типа Вейделевка Белгородской области".

Закрытое акционерное общество "Должанское" Вейделевского района входит в перечень сельскохозяйственных организаций, не вошедших в интегрированные с перерабатывающими, обслуживающими предприятиями и другими структурами. ЗАО "Должанское" функционирует по принципам самокупаемости и самофинансирования. Таких хозяйств в Вейделевском

районе еще пять: ЗАО им. Кирова, ЗАО "Дегтяренское", СПК "Садовод", ЗАО "Малакеевское" и АООТ "Птицевод".

Для контроля за хозяйственной деятельностью хозяйства организована двухступенчатая структура управления: в ЗАО "Должанское" в прямом подчинении директора находятся все ведущие специалисты, начальники цехов, служб. В непосредственном подчинении начальников цехов находятся специалисты – это вторая ступень управления. Такая схема управления позволяет осуществлять полный контроль за производством. Организационно-управленческая структура ЗАО "Должанское" представлена в Приложении 1.

ЗАО "Должанское" является юридическим лицом и действует на основании Устава и российского законодательства. Центральная усадьба расположена в с. Долгое Вейделевского района.

Главное производственное направление в животноводстве - молочное скотоводство, в растениеводстве - зерно - свекловичное.

Основной целью деятельности ЗАО "Должанское" является извлечение прибыли посредством осуществления хозяйственной и иной деятельности, направленной на удовлетворение общественных потребностей в товарах и услугах. Для достижения поставленной цели Общество осуществляет в установленном законодательством РФ порядке следующие виды деятельности:

- оптовая торговля живыми животными;
- выращивание кормовых культур; заготовка растительных кормов;
- оптовая торговля молочными продуктами;
- выращивание сахарной свеклы;
- оптовая торговля масличными семенами и маслосодержащими плодами;
- производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения;
- оптовая торговля сельскохозяйственным сырьем, не включенным в другие группировки;
- оптовая торговля зерном;
- разведение свиней;

- деятельность автомобильного грузового неспециализированного транспорта;
- выращивание картофеля, столовых корнеплодных и клубнеплодных культур с высоким содержанием крахмала или инулина;
- разведение крупного рогатого скота;
- выращивание масличных культур.

Общее руководство финансово-хозяйственной деятельностью ЗАО "Должанское" осуществляет главный экономист.

Основной обязанностью главного экономиста является обеспечение максимально эффективной работы предприятия. Он осуществляют анализ экономической деятельности предприятия на основе мониторинга статистических данных и основных финансовых показателей и по его результатам разрабатывают и координируют выполнение плановых задач.

Плановые задачи разрабатываются с учетом экономического и финансового прогноза, конъюнктуры рынка, планируемой потребности в продукции предприятия и многих других показателей, отражающихся на конечном итоге – повышении эффективности работы предприятия, повышении качества сельскохозяйственной продукции и производительности труда.

Свои обязанности экономист просто не сможет исполнять без того, чтобы не организовать своевременный учет всех финансово-экономических показателей деятельности предприятия. Поэтому ведение баз данных и мониторинг изменений также являются обязательной частью работы экономиста. Это основа для правильного прогнозирования и расчета трудовых, материальных и финансовых затрат, необходимых для полноценной и успешной деятельности предприятия.

Основные показатели деятельности предприятия представлены в таблице 2.1, которые рассчитаны на основании данных финансовой отчетности за 2014-2016 гг. (Приложения 2-4). Рассчитанные показатели финансово-хозяйственной деятельности ЗАО "Должанское" за 2014-2016 гг. свидетельствуют об улучшении финансового положения предприятия в 2016 г.

Основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности
 ЗАО "Должанское" за 2014-2016 гг.

№ п / п	Показатели	Годы			Отклонение			
					Абсолютное (+,-)		Относительное (%)	
		2014	2015	2016	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Выручка, тыс. руб.	259338	321223	385924	61885	64701	123,86	120,14
2	Среднесписочная численность работников, чел.	141	145	146	4	1	102,84	100,69
3	Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	201509,5	233608	267877	32198,5	34269	115,99	114,67
4	Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	18426,5	19426,5	29945	1000	10518,5	105,43	154,15
5	Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	4311	4168,5	4565	-142,5	396,5	96,69	109,51
6	Себестоимость продаж, тыс. руб.	198987	223664	273725	24677	50061	112,40	122,38
7	Прибыль от продажи продукции, тыс. руб.	60351	97559	112199	37208	14640	161,65	115,01
8	Чистая прибыль, тыс. руб.	60500	104666	111383	44166	6717	173,00	106,42
9	Производительность труда, тыс. руб.	1839,28	2215,33	2643,32	376,05	427,99	120,45	119,32
10	Фондоотдача, руб.	1,29	1,38	1,44	0,09	0,06	1,07	104,35
11	Фондоёмкость, руб.	0,78	0,73	0,69	-0,05	-0,04	93,59	94,52
12	Уровень рентабельности, %	30,33	43,62	40,99	13,29	-2,63	-	-
13	Чистая рентабельность продаж, %	23,33	32,58	28,86	9,25	-3,72	-	-

За период с 2014 по 2015 гг. выручка от продажи продукции возросла на 61885 тыс. руб., в то время как себестоимость продаж увеличилась на 24677 тыс. руб. В 2016 году выручка от продажи продукции увеличилась на 64701

тыс. руб., а себестоимость продаж в 2016 году увеличилась на 50061 тыс. руб. по сравнению с 2015 г. Увеличение выручки повлияло на прибыль от продаж, которая за три года увеличилась на 51848 тыс. руб. и в 2016 г. составила 112199 тыс. руб. А рассчитанный показатель чистой прибыли за три года увеличился на 50883 тыс. руб. и в 2016 составил 111383 тыс. руб. Увеличение себестоимости произошло в результате повышения цен на сырье, материалы, топливо и другие ресурсы.

Среднесписочная численность работников ЗАО "Должанское" увеличилась за три года на 5 человек и в 2016 г. составила 146 работников. Значительно за три года увеличилась производительность труда, так в 2015 г. увеличение составило 376,05 тыс. руб., а в 2016 г. увеличение составило 427,99 тыс. руб.

За весь анализируемый период в ЗАО "Должанское" наблюдается увеличение среднегодовой стоимости кредиторской и дебиторской задолженности. Так, среднегодовая стоимость кредиторской задолженности увеличилась за три года на 254 тыс. руб. и в 2016 г. составила 4565 тыс. руб., а среднегодовая стоимость дебиторской задолженности увеличилась за три года на 11518,5 тыс. руб. и в 2016 г. составила 29945 тыс. руб. Среднегодовая стоимость основных средств также в 2016 г. увеличилась на 66367,5 тыс. руб. и составила 267877 тыс. руб., в свою очередь фондоотдача увеличилась в 2016 г. по сравнению с 2014 г. на 0,15.

Уровень рентабельности увеличился за анализируемый период на 10,66% и в 2016 г. составил 40,99%. Чистая рентабельность продаж в 2016 году составила 28,86% и была больше уровня 2014 г. на 5,53.

Финансовое состояние любого предприятия характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью, кредитоспособностью и финансовой устойчивостью.

В связи с этим в деятельности любой организации наиболее важным моментом является определение ее платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости.

В таблице 2.2 представлен анализ ликвидности баланса ЗАО "Должанское".

Таблица 2.2

Анализ ликвидности баланса ЗАО "Должанское"
за 2014-2016 гг.

АКТИВ	На начало периода	На конец периода	ПАССИВ	На начало периода	На конец периода	Платежный излишек или недостаток (+; -)	
						7=2-5	8=3-6
1	2	3	4	5	6	7=2-5	8=3-6
A1	74669	126326	П1	3532	5598	71137	120728
A2	25138	34751	П2	-	-	25138	34751
A3	248815	259485	П3	11085	6674	237730	252811
A4	252851	289076	П4	586856	697366	-334005	-408290
Баланс	601473	709638	Баланс	601473	709638	-	-

Данные таблицы свидетельствуют о соблюдении на конец рассматриваемого периода четырех неравенств из четырех. Таким образом, баланс ЗАО "Должанское" считается абсолютно ликвидным.

Соблюдение условия: $A4 \leq П4$ свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств.

В работе были просчитаны финансовые коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности и платежеспособности предприятия.

Данные расчета показателей приведены в таблице 2.3.

Как показывают выполненные расчеты, в ЗАО "Должанское" складывается сравнительно благоприятная ситуация в отношении этих показателей.

Все рассчитанные коэффициенты, необходимые для платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия намного увеличились и находятся намного выше нормативных значений, это означает, что ЗАО "Должанское" платежеспособное предприятие.

Таблица 2.3

Расчет показателей платежеспособности ЗАО "Должанское" за 2014-2016 гг.

Показатели ликвидности	Нормативное значение	Годы			Отклонение (+,-)	
		2014	2015	2016	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,15 – 0,2	10,49	21,14	22,57	10,65	1,43
Коэффициент быстрой ликвидности	0,5 – 0,8	13,35	28,26	28,77	14,91	0,51
Коэффициент общей ликвидности	1,0 – 2,0	58,87	98,70	75,13	39,83	-23,57
Коэффициент платежеспособности	Индивидуально	23,19	40,15	56,83	16,96	16,68
Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	0,5 – 0,7	45,52	70,45	46,35	24,93	-24,1

Далее проведем анализ степень финансовой устойчивости и финансового риска в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Показатели финансовой устойчивости ЗАО "Должанское"
за 2014-2016 гг.

Показатели	Нормативное значение	Годы			Отклонение (+,-)	
		2014	2015	2016	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.
1. Коэффициент финансовой автономии	$\geq 0,5$	0,96	0,98	0,98	0,02	0
2. Коэффициент концентрации заемного капитала.	$\leq 0,5$	0,04	0,02	0,02	-0,02	0
3. Коэффициент финансовой зависимости	< 2	1,04	1,02	1,02	-0,02	0
4. Коэффициент текущей задолженности	-	0,01	0,01	0,01	0	0
5. Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	-	0,99	0,99	0,99	0	0
6. Коэффициент платежеспособности	≥ 1	23,19	29,40	56,83	6,21	27,43
7. Коэффициент финансового левериджа	$\leq 0,67$	0,04	0,02	0,02	-0,02	0

По данным таблицы 2.4 в ЗАО "Должанское" рассчитанный коэффициент финансовой автономии был выше нормативного значения за три года и в 2016 г. составил 0,98. Рассчитанный коэффициент концентрации заемного капитала соответствовал нормативному значению за три года и в 2016 г. составил 0,02. Рассчитанный коэффициент финансовой зависимости соответствовал нормативному значению и в 2016 г. составил 1,02.

Рассчитанный коэффициент текущей задолженности в ЗАО "Должанское" не рассчитывается, так как на предприятии отсутствуют краткосрочные кредиты. Рассчитанный коэффициент долгосрочной финансовой независимости в течение всего периода составил 0,99. Коэффициент финансового левериджа соответствовал нормативному значению и в 2016 г. составил 0,02. Таким образом, показатели 2016 г. схожи с показателями 2015 г., изменения произошли только с коэффициентом платежеспособности, который увеличился на 33,64 в 2016 г. по сравнению с 2014 г. При рассмотрении коэффициентов, представленных в таблице 2.4 можно увидеть значительное превышение доли собственного капитала над заемным.

Таким образом, рассчитанные показатели свидетельствуют, что с каждым годом показатели финансово-хозяйственной деятельности улучшаются, а ЗАО "Должанское" является прибыльным и успешным сельскохозяйственным предприятием, несмотря на кризис в стране.

2.2. Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности ЗАО "Должанское"

Проведем подробный анализ дебиторской задолженности ЗАО "Должанское". Долгосрочной дебиторской задолженности в ЗАО "Должанское" нет, поэтому проведем анализ данных состава и структуры краткосрочной дебиторской задолженности за 2014-2016 гг. исследуемого предприятия, указанные в таблице 2.5.

Анализ состава и структуры дебиторской задолженности

ЗАО "Должанское" за 2014-2016 гг.

Годы	Состав дебиторской задолженности	На начало периода		На конец периода		Изменение (+; -)	
		Сумма тыс. руб.	%	Сумма тыс. руб.	%	Сумма тыс. руб.	%
2014 г.	Краткосрочная - всего	23138	100	13715	100	-9423	-
	в т.ч. расчеты с покупателями и заказчиками	14338	61,97	2049	14,94	-12289	-47,03
	авансы выданные	6895	29,80	10087	73,55	3192	43,75
	прочие	1905	8,23	1579	11,51	-326	3,28
	Итого:	23138	100	13715	100	-9423	-
2015 г.	Краткосрочная - всего	13715	100	25138	100	11423	-
	в т.ч. расчеты с покупателями и заказчиками	2049	14,94	15814	62,91	13765	47,97
	авансы выданные	10087	73,55	6743	26,82	-3344	-46,73
	прочие	1579	11,51	2581	10,27	1002	-1,24
	Итого:	13715	100	25138	100	11423	-
2016 г.	Краткосрочная - всего	25138	100	34751	100	9613	-
	в т.ч. расчеты с покупателями и заказчиками	15814	62,91	23473	67,55	7659	4,64
	авансы выданные	6743	26,82	9518	27,39	2775	0,57
	прочие	2581	10,27	1760	5,06	-821	-5,21
	Итого:	25138	100	34751	100	9613	-

Исследовав состав краткосрочной дебиторской задолженности ЗАО "Должанское" за три года можно сделать вывод, что задолженность в 2015 г. составила 25138 тыс. руб. и увеличилась на 11423 тыс. руб. по сравнению с 2014 г., а в 2016 г. увеличилась на 9613 тыс. руб. и составила 34751 тыс. руб.

Наибольшее увеличение краткосрочной дебиторской задолженности произошло в 2014 г. за счет авансов выданных; в 2015, 2016 гг. - за счет расчетов с покупателями и заказчиками.

Более наглядно структура краткосрочной дебиторской задолженности ЗАО "Должанское" за 2016 г. представлена на рис. 2.1.

Значительные изменения произошли в структуре краткосрочной дебиторской задолженности.

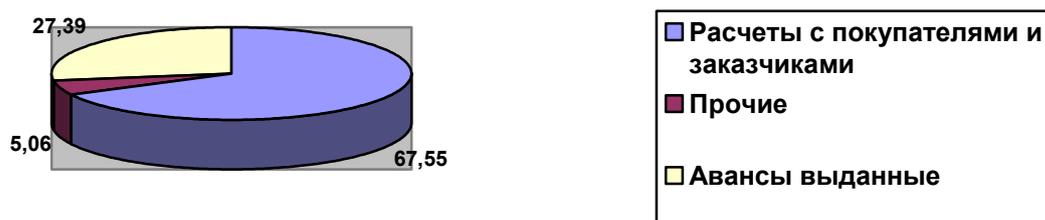


Рис. 2.1. Структура краткосрочной дебиторской задолженности ЗАО "Должанское" за 2016 г.

Удельный вес расчетов с покупателями и заказчиками увеличился в 2016 г. по сравнению с 2014 г. с 14,94% до 67,55%. Удельный вес прочей дебиторской задолженности уменьшился на конец 2016 года с 11,51% до 5,06%, а в 2015 г. расчеты с покупателями и заказчиками также увеличились с 14,94% до 62,91%. Удельный вес прочей дебиторской задолженности уменьшился на конец 2015 года с 11,51% до 10,27%. Удельный вес авансов выданных значительно снизился в 2016 г. по сравнению с 2014 г. с 73,55% до 27,39%.

На финансовое положение предприятия влияет не само наличие дебиторской задолженности, а её размер, движение и форма, т.е. то, чем вызвана эта задолженность. Дебиторская задолженность не всегда образуется в результате нарушения порядка расчетов и не всегда ухудшает финансовое положение. Поэтому её нельзя в полной сумме считать отвлечением собственных средств из оборота, т.к. она служит объектом банковского кредитования и не влияет на платежеспособность предприятия. Исходя из этого, различают нормальную и неоправданную дебиторскую задолженность.

К неоправданной дебиторской задолженности относится задолженность по претензиям, возмещению материального ущерба (недостачи, хищения, порчи ценностей) и задолженность по расчетным документам, срок оплаты которых истек.

Для обобщения результатов анализа состояния расчетов с покупателями составим таблицу 2.6, в которой задолженность классифицируется по срокам образования.

Таблица 2.6

Группировка задолженности покупателей и заказчиков по срокам её возникновения в 2014-2016 годах, тыс. руб.

Годы	Сроки возникновения					Итого
	До 1 до 3 месяцев	От 3 до 6 месяцев	От 6 до 9 месяцев	С 9 до 12 месяцев	Более 1 года	
2014	6741	3014	1450	2510	-	13715
2015	5905	12055	1598	5580	-	25138
2016	11888	10745	4673	7445	-	34751

По данным таблицы 2.6 видно, что наибольшую задолженность в 2014 г. составляет задолженность в период от 1 до 3 месяцев, а наименьшая задолженность образовалась в период от 6 до 9 месяцев. В 2015 г. наибольшая задолженность была в период от 3 до 6 месяцев, а в 2016 г. - задолженность в период с 1 до 3 месяцев, а наименьшая задолженность образовалась в период от 6 до 9 месяцев. Группировка задолженности по срокам образования позволяет принимать конкретные управленческие решения в области дебиторской задолженности (как части активов) и всех расчетных операций.

Уровень платежеспособности и финансовой устойчивости организации зависит от скорости оборачиваемости дебиторской задолженности, которая характеризует эффективность функционирования организации.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности позволяет сделать выводы о: рациональности размера годового оборота средств в расчетах. Эффективность расчетно-платежной системы ускоряет процесс оборачиваемости денежных средств в расчетах, способствует притоку других активов организации и погашению кредиторской задолженности; уменьшению себестоимости продукции (работ, услуг).

С увеличением числа оборотов сокращается доля постоянных расходов, относимая на показатель себестоимости; возможном ускорении оборачиваемости на других стадиях производственного процесса и продажи продукции. Сокращение оборачиваемости дебиторской задолженности повлечет ускорение оборота денежных средств организации.

Основная цель анализа должна заключаться в определении скорости и времени оборачиваемости задолженности и резервов ее ускорения на разных этапах хозяйственной деятельности фирмы. Оборачиваемость дебиторской задолженности характеризуется двумя традиционными показателями: оборачиваемость в днях и коэффициент оборачиваемости.

Проведем анализ оборачиваемости дебиторской задолженности в ЗАО "Должанское" за 2014-2016 гг. в таблице 2.7.

Таблица 2.7

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности
ЗАО "Должанское" за 2014-2016 гг.

Показатели	Период			Отклонение (+, -)	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015
Выручка от реализации продукции	259338	321223	385924	61885	64701
Средняя величина дебиторской задолженности (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	18426,5	19426,5	29944,5	1000	10518
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	14,07	16,54	12,89	2,47	-3,65
Срок погашения дебиторской задолженности (дней)	26	22	28	-4	6

Из таблицы 2.7 видно, что в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилось количество оборотов, что говорит о замедлении оборачиваемости дебиторской задолженности. Об этом можно судить по коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности. А в 2016 г. коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снизился на 3,65 оборота и свидетельствует об ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности.

Рост коэффициента оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности в 2016 г. составил 1,18 раза меньше по сравнению с 2014 г., что говорит об эффективной расчетной дисциплине в ЗАО "Должанское" и свидетельствует о более быстром высвобождении денежных ресурсов из процесса оборота. Срок погашения в днях краткосрочной дебиторской задолженности увеличился в 2016 году по сравнению с 2014 годом на 2 дня, что свидетельствует о более быстром высвобождении денежных ресурсов из процесса оборота. В ЗАО "Должанское" наблюдается тенденция увеличения продолжительности оборотов дебиторской задолженности, что свидетельствует об увеличении денежных средств организации, что является положительным фактором в финансово-хозяйственной деятельности.

Таким образом, в ЗАО "Должанское" отсутствует долгосрочная дебиторская задолженность, а краткосрочная за три года была наибольшей в 2016 г. и составила 34751 тыс. руб., а наименьшей в 2014 г. - 13715 тыс. руб.

2.3. Проблемы управления дебиторской задолженностью ЗАО "Должанское"

Любые предприятия, вне зависимости от вида хозяйственной деятельности, предпочитали бы продавать свои товары и услуги за деньги, а не в кредит. Но, находясь в условиях жесткой конкуренции, предприятия вынуждены бороться за покупателя и предлагать свои товары и услуги в кредит или с отсрочкой платежа.

В процессе поставки товара контрагенту запасы предприятия снижаются и на эту сумму возникает дебиторская задолженность на балансе предприятия, которая погашается в момент поставки или через определенный срок, указанный в договорах поставки.

Имеющаяся низкая платежеспособность контрагентов и покупателей может вызывать рост достаточных объемов дебиторской задолженности на балансе предприятия, что приведет к утрате платежеспособности и потере

устойчивого финансового состояния. Поэтому наиболее остро возникает проблема минимизации риска невозврата дебиторской задолженности.

Грамотная работа финансовых менеджеров компании с дебиторской задолженностью способствует увеличению прибыльности и рентабельности деятельности компании, а также является гарантией финансовой безопасности предприятия.

В связи с этим, от того, какая система управления дебиторской задолженностью и работы с долгами на предприятии будет создана, будет зависеть эффективность и стабильность функционирования предприятия.

Возникновение дебиторской задолженности в ЗАО "Должанское" обусловлено рядом причин, которые, как и любые другие, в свою очередь, делятся на объективные и субъективные (рис. 2.2).

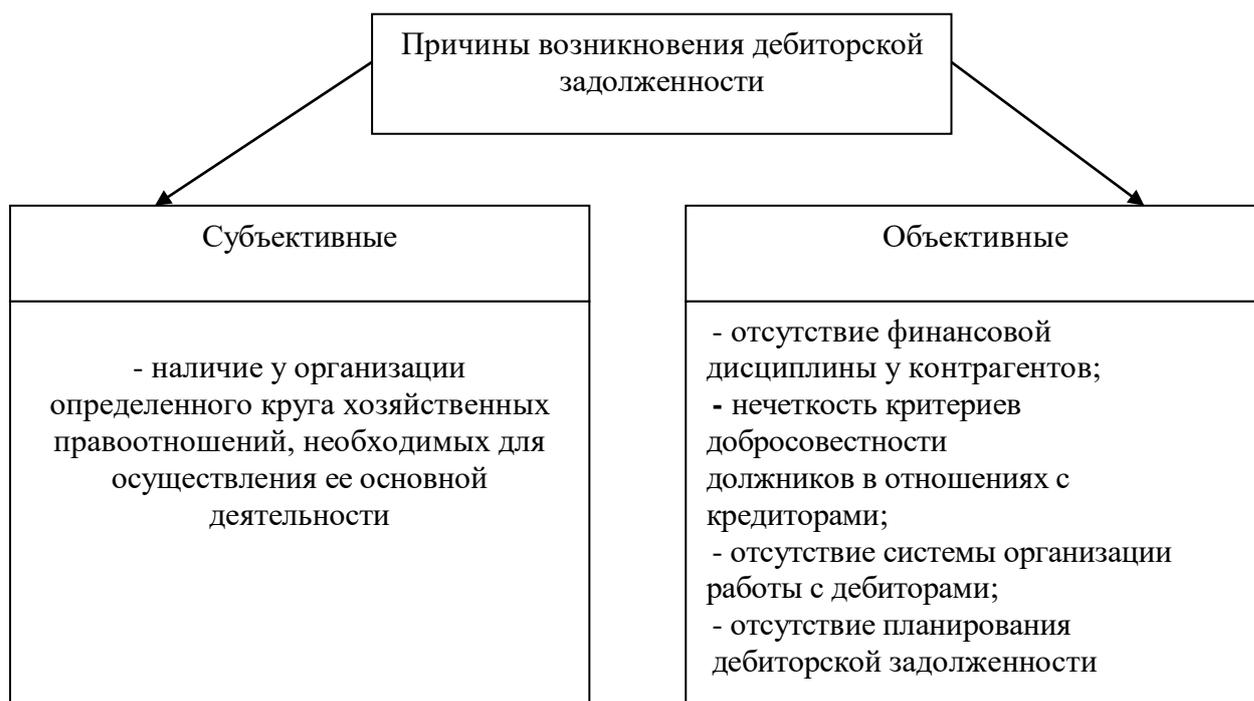


Рис 2.2. Причины возникновения дебиторской задолженности.

Анализ дебиторской задолженности включает в себя четыре основных этапа:

1. Анализ динамики, движения, причин возникновения и структуры дебиторской задолженности.

2. Анализ качества дебиторской задолженности. Предполагает оценку изменения удельного веса просроченной задолженности, анализ состояния по срокам образования.

3. Оценка оборачиваемости дебиторской задолженности (расчет доли дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, число оборотов долга в течение анализируемого периода и т.д.).

4. Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (кредиторская задолженность не должна превышать дебиторскую).

Для того, чтобы усилить эффективность внутреннего контроля за состоянием дебиторской задолженности в ЗАО "Должанское" необходимо разработать регламент об управлении и контроле за дебиторской задолженностью. В нем следует расписать процедуры и методы работы с дебиторской задолженностью, которые должны быть направлены на выявление и предупреждение потенциальных проблем, а также на обнаружение и взыскание уже существующей задолженности.

Эффективное управление дебиторской задолженностью предполагает применение комплексного и системного подхода, который нельзя сводить к решению отдельно взятых проблем (поиск "идеального" клиента, ставка на судебное взыскание долгов и т.п.). Целями создания системы управления являются уменьшение рисков предприятия на протяжении всего процесса сбыта, а также оптимизация действий всего персонала и экономия времени при принятии управленческих решений.

Управление дебиторской задолженностью должно сопровождать все этапы ведения хозяйственной деятельности предприятия – начиная с первого этапа проведения преддоговорных мероприятий и заканчивая последним этапом – исполнением договорных обязательств.

Таким образом, каждый этап процесса сбыта должен сопровождаться следующими мероприятиями по предупреждению проблем, связанных с просроченной или сомнительной дебиторской задолженностью:

1 этап – проведение преддоговорных процедур. Включает в себя ряд мероприятий: анализ информации о потенциальном партнере, анализ конъюнктуры рынка, на котором функционирует потенциальный партнер, анализ финансового состояния потенциального партнера, определение возможных сумм кредитования для каждого клиента.

На 2 этапе – заключение договора – необходимо предусмотреть и зафиксировать все процедуры договорных отношений (грамотно составленный договор является залогом предотвращения или же положительного исхода возможных конфликтных ситуаций).

На 3, заключительном этапе, происходит исполнение договорных обязательств. Данный этап должен включать в себя следующие мероприятия: четкий контроль за своевременным выставлением счетов, ежедневный оперативный анализ оплаты по выставленным счетам и контроль безнадежных долгов.

В случае, если предприятие не в силах самостоятельно разобраться с образовавшейся дебиторской задолженностью, или, когда руководство отказывается идти на риски, связанные с возникновением безнадежного долга, целесообразно прибегнуть к внешнему страхованию или использовать факторинг. Согласно статистическим данным, в России наблюдается значительный рост использования предприятиями факторинга как источника финансирования. Перечисленные мероприятия должны реализовываться в условиях четкой согласованности персонала и полной информированности. Недостаток или искажение информации о контрагенте может повлиять на весь процесс анализа дебиторской задолженности и привести в будущем к образованию просроченной задолженности или же, наоборот, подтолкнуть менеджера к отказу от сотрудничества с потенциальным партнером.

Главной целью управления дебиторской задолженностью является комплексная разработка мероприятий, направленная на совершенствование политики кредитования предприятием своих покупателей.

Грамотно проведенный анализ дебиторской задолженности позволяет сделать вывод о том, насколько эффективно предприятие инвестирует свои средства в покупателей.

Мониторинг динамики дебиторской задолженности ЗАО "Должанское" за 2014-2016 гг. показал ее увеличение и то, что в современной экономике многие организации для оценки и управления дебиторской задолженностью используют устаревшие методики, зачастую обобщая показатели.

Поэтому ЗАО "Должанское" для снижения дебиторской задолженности необходимо провести следующие мероприятия.

1. Разработать инструменты управления, которые позволят эффективно принимать решения (правильная стратегия - уже полдела).
2. Проанализировать внутренние и внешние ресурсы (всегда есть скрытый резерв, который при необходимости можно перенаправить).
3. Ужесточить условия работы с поставщиками (чтобы те вовремя отдавали долги и даже желания не было задерживать).
4. Улучшить отношение с покупателями (повысить качество, сделать скидки, выгодное предложение, ввести идею, которая понравится покупателю, тем самым увеличив спрос и предложение).
5. Обеспечить факторинг (значительно облегчит работу).
6. Возможность вовремя выявить безнадежную дебиторскую задолженность.
7. Включить в штатное расписание дополнительную должность, которая будет заниматься исключительно дебиторской задолженностью.
8. Сосредоточить внимание на наиболее старых долгах и уделить больше внимания крупным суммам задолженности.

Таким образом, для того, чтобы минимизировать риск невозврата дебиторской задолженности ЗАО "Должанское" должен быть составлен и утвержден четкий алгоритм анализа дебиторской задолженности и последующего управления ею, необходимо создание информационной базы по

всем дебиторам, чтобы еще на преддоговорном этапе сделать вывод о способности потенциального дебитора платить по счетам, а также производить непрерывный контроль за существующей дебиторской задолженностью каждого покупателя в отдельности и применять меры по возврату просроченной задолженности.

2.4. Направления оптимизации политики управления дебиторской задолженностью ЗАО "Должанское"

Управление дебиторской задолженностью современных предприятий во всех сферах экономики является важной составляющей и общего менеджмента, и финансового планирования, и учета расчетов с дебиторами. Это вызвано значительным влиянием правильно сформированной политики взаимоотношений с контрагентами предприятий на их финансовое состояние, характеризующегося, среди прочего, ликвидностью активов и скоростью погашения коммерческих кредитов. Процесс возникновения и погашения кредиторской и дебиторской задолженности на предприятиях является непрерывным и соответствует общему товарно-денежному обороту.

Для эффективного процесса управления дебиторской задолженностью служба внутреннего контроля и аудита ЗАО "Должанское" должна разрабатывать инструментарий для принятия решений относительно его дебиторской задолженности (таблица 2.8). В целях оптимизации процесса управления дебиторской задолженностью в ЗАО "Должанское" также можно использовать сетевое планирование. Сетевое планирование - это совокупность приемов и способов, которые позволяют на основе применения сетевых графиков рационально осуществлять планирование, организацию, координацию и контроль любых работ. Сетевой график применяют тогда, когда необходимо иметь дело со многими взаимосвязанными операциями, материально ответственными и подотчетными лицами.

Инструментарий для принятия решений по управлению дебиторской
задолженностью

Контрольная точка решения	Необходимая информация	Источник информации	Инструмент	Оценка результатов
Все ли договорные процессы на предприятии оформлены соответствующим и договорами?	Информация о видах деятельности предприятия, подлежащая оформлению договорами	Устав, лицензии, патенты, расчетная документация	Какие-либо ограничения относительно возможности заключения договоров	Возможные нарушения в коммерческой и финансовой сфере деятельности предприятия
Использует ли предприятие возможности бартерных, комиссионных, лизинговых операций?	Информация о привлечении дополнительных финансовых ресурсов и укреплении имущественного положения	Договорная документация, соглашения о сотрудничестве	Какие-либо ограничения относительно возможности проведения бартера, лизинга, комиссии	Ограничения относительно привлечения заемного капитала следует учитывать при оценке ликвидности
Способно ли предприятие обеспечить запланированные потребности в денежных средствах?	Информация о запланированных поступлениях и расходах средств по договорным операциям	Бюджет денежных средств	Дефицит или резерв средств	В полной ли мере руководство учитывает условие обоснованной цены в договорах?

Преимущества такого графика заключаются в том, что с его помощью легко можно рассчитать резервы времени и выбрать решение, связанное с расстановкой участников учетного процесса и концентрации усилий, направленных на ее ускорение. Каждый специалист подает руководителю собственную сетку (вместо рабочего плана).

Рассмотрим построение сетевого графика управления дебиторской задолженности в сельскохозяйственных предприятиях (рис. 2.3).

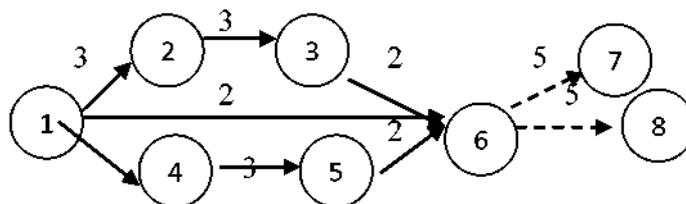


Рис. 2.3. Сетевой график управления дебиторской задолженностью.

Сетевой график управления дебиторской задолженностью включает следующие этапы учетной работы:

1. Проверка возникновения дебиторской задолженности покупателей при отпуске товаров на основании накладных, налоговых накладных, ТТН или командировочных удостоверений подотчетных лиц.

2. Проверка поступления денежных средств в оплату дебиторской задолженности по приходным кассовым ордерам и отражения данных в журнале-ордере.

3. Проверка погашения дебиторской задолженности путем занесения данных аналитического учета в Ведомость и данных синтетического учета в журнал-ордер.

4. Проверка предоставления подотчетными лицами авансовых отчетов.

5. Проверка погашения задолженности подотчетных лиц предприятию по приходным кассовым ордерам или выдача перерасхода денежных средств по расходным кассовым ордерам.

6. Отражение информации по движению денежных средств в Главной книге.

7. Отражение информации по движению денежных средств в финансовой отчетности (в Балансе и Примечаниях к годовой финансовой отчетности; Отчете о финансовых результатах; Отчете о движении денежных средств).

8. Отражение информации по движению денежных средств в налоговой отчетности (в Декларации по налогу на прибыль предприятия – сумма доходов по расчетам с дебиторами; в Налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость – сумма налоговых обязательств по расчетам с дебиторами)

Анализ сетевого графика показывает, что критический путь при проверке учета дебиторской задолженности в сельскохозяйственном предприятии составляет 18 дней. Для ускорения формирования показателей необходимо стремиться к сокращению продолжительности выполнения работ, прежде всего, на участке получения информации о дебиторской задолженности в финансовой и налоговой отчетности.

При составлении сетевых графиков управления дебиторской задолженностью в ЗАО "Должанское" необходимо придерживаться следующей последовательности:

- 1) определение исходной задачи для комплекса работ;
- 2) разделение всей работы на отдельные последовательные процедуры или виды работ;
- 3) описание всех событий и работ с учетом учетного процесса;
- 4) построение сетевого графика;
- 5) определение срока выполнения каждой работы;
- 6) расчет критического пути и выявление резерва времени;
- 7) анализ и оптимизация графика;
- 8) осуществление управления учетной работой.

Основой для планирования дебиторской задолженности в ЗАО "Должанское" служит организация системы оперативного и бухгалтерского учета на предприятии, отражающего полную информацию по клиентам, видам деятельности, конкретным продуктам, материалам или услугам в разрезе каждого заключенного контракта.

Для определения задолженности необходимо:

- оперативно отслеживать состояние расчетов с дебиторами;
- анализировать своевременность погашений и выплат, прогнозировать штрафные санкции.

Прогноз дебиторской задолженности включает:

- определение суммы погашения задолженности на начало прогнозного периода - задолженность прошлых лет;
- планирование состояния по расчетам с контрагентами на конец периода
- текущая задолженность.

План погашения дебиторской задолженности в ЗАО "Должанское" можно составлять с помощью бизнес-прогноза "Дебиторская задолженность прошлых периодов" (ПМК КИС: Бюджетирование), в котором устанавливается

возможный вариант прогноза погашения дебиторской задолженности на год с ежемесячной разбивкой.

Сумма текущей дебиторской задолженности зависит от прогноза продаж, составляемого по контрактам на год с разбивкой по месяцам, с учетом условий оплаты (отсрочки платежа) и от укрупненного плана продаж и прогнозируемых коэффициентов инкассации, отражающих темпы погашения дебиторской задолженности в текущий период времени.

Таким образом, целью управления дебиторской задолженностью ЗАО "Должанское" является не только проверка состояния учета и отчетности агротоваропроизводителей, но и разработка рекомендаций по их совершенствованию.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе выполнения работы были изучены организационно-экономическая характеристика ЗАО "Должанское", проведен анализ финансового состояния и анализ дебиторской задолженности ЗАО "Должанское".

Закрытое акционерное общество "Должанское" Вейделевского района Белгородской области входит в перечень сельскохозяйственных организаций, не вошедших в интегрированные с перерабатывающими, обслуживающими предприятиями и другими структурами. Общество осуществляет в установленном законодательством РФ порядке следующие виды деятельности: оптовая торговля живыми животными; выращивание кормовых культур; заготовка растительных кормов; оптовая торговля молочными продуктами; выращивание сахарной свеклы; оптовая торговля сельскохозяйственным сырьем, не включенным в другие группировки; разведение свиней и крупного рогатого скота и другие виды деятельности.

Рассчитанные показатели финансово-хозяйственной деятельности ЗАО "Должанское" за 2014-2016 гг. свидетельствуют об улучшении финансового положения предприятия в 2016 г. За период с 2014 по 2015 гг. выручка от продажи продукции возросла на 61885 тыс. руб., в то время как себестоимость продаж увеличилась на 24677 тыс. руб. В 2016 году выручка от продажи продукции увеличилась на 64701 тыс. руб., а себестоимость продаж в 2016 году увеличилась на 50061 тыс. руб. по сравнению с 2015 г. Увеличение выручки повлияло на прибыль от продаж, которая за три года увеличилась на 51848 тыс. руб. и в 2016 г. составила 112199 тыс. руб. А рассчитанный показатель чистой прибыли за три года увеличился на 50883 тыс. руб. и в 2016 составил 111383 тыс. руб. Увеличение себестоимости произошло в результате повышения цен на сырье, материалы, топливо и другие ресурсы. Среднесписочная численность работников ЗАО "Должанское" увеличилась за три года на 5 человек и в 2016 г. составила 146 работников. Значительно за три года увеличилась

производительность труда, так в 2015 г. увеличение составило 376,05 тыс. руб., а в 2016 г. увеличение составило 427,99 тыс. руб. Уровень рентабельности увеличился за анализируемый период на 10,66% и в 2016 г. составил 40,99%. Чистая рентабельность продаж в 2016 году составила 28,86% и была больше уровня 2014 г. на 5,53. Таким образом, рассчитанные показатели свидетельствуют, что с каждым годом показатели финансово-хозяйственной деятельности улучшаются, а ЗАО "Должанское" является прибыльным и успешным сельскохозяйственным предприятием, несмотря на кризис в стране.

Исследовав состав краткосрочной дебиторской задолженности ЗАО "Должанское" за три года можно сделать вывод, что задолженность в 2015 г. составила 25138 тыс. руб. и увеличилась на 11423 тыс. руб. по сравнению с 2014 г., а в 2016 г. увеличилась на 9613 тыс. руб. и составила 34751 тыс. руб. Наибольшее увеличение краткосрочной дебиторской задолженности произошло в 2014 г. за счет авансов выданных; в 2015, 2016 гг. - за счет расчетов с покупателями и заказчиками. Значительные изменения произошли в структуре краткосрочной дебиторской задолженности. Удельный вес расчетов с покупателями и заказчиками увеличился в 2016 г. по сравнению с 2014 г. с 14,94% до 67,55%. Удельный вес прочей дебиторской задолженности уменьшился на конец 2016 года с 11,51% до 5,06%, а в 2015 г. расчеты с покупателями и заказчиками также увеличились с 14,94% до 62,91%. Удельный вес прочей дебиторской задолженности уменьшился на конец 2015 года с 11,51% до 10,27%. Удельный вес авансов выданных значительно снизился в 2016 г. по сравнению с 2014 г. с 73,55% до 27,39%. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилось количество оборотов, что говорит о замедлении оборачиваемости дебиторской задолженности. Об этом можно судить по коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности. А в 2016 г. коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снизился на 3,65 оборота и свидетельствует об ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности. Рост коэффициента оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности в 2016 г. составил 1,18 раза меньше по сравнению

с 2014 г., что говорит об эффективной расчетной дисциплине в ЗАО "Должанское" и свидетельствует о более быстром высвобождении денежных ресурсов из процесса оборота. Срок погашения в днях краткосрочной дебиторской задолженности увеличился в 2016 году по сравнению с 2014 годом на 2 дня, что свидетельствует о более быстром высвобождении денежных ресурсов из процесса оборота. В ЗАО "Должанское" наблюдается тенденция увеличения продолжительности оборотов дебиторской задолженности, что свидетельствует об увеличении денежных средств организации, что является положительным фактором в финансово-хозяйственной деятельности.

Таким образом, в ЗАО "Должанское" отсутствует долгосрочная дебиторская задолженность, а краткосрочная за три года была наибольшей в 2016 г. и составила 34751 тыс. руб., а наименьшей в 2014 г. - 13715 тыс. руб.

Для оптимизации дебиторской задолженности ЗАО "Должанское" можно предложить следующие мероприятия:

1. Разработать инструменты управления, которые позволят эффективно принимать решения;
2. Проанализировать внутренние и внешние ресурсы (всегда есть скрытый резерв, который при необходимости можно перенаправить);
3. Ужесточить условия работы с поставщиками (чтобы те вовремя отдавали долги и даже желания не было задерживать);
4. Улучшить отношение с покупателями (повысить качество, сделать скидки, выгодное предложение, ввести идею, которая понравится покупателю, тем самым увеличив спрос и предложение);
5. Включить в штатное расписание дополнительную должность, которая будет заниматься исключительно дебиторской задолженностью;

В целях оптимизации процесса управления дебиторской задолженностью в ЗАО "Должанское" можно использовать сетевое планирование. Сетевое планирование - это совокупность приемов и способов, которые позволяют на основе применения сетевых графиков рационально осуществлять планирование, организацию, координацию и контроль любых работ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. Части 1,2,3,4. Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (в ред. 28.12.2016) - Режим доступа: <http://mvf.klerk.ru/zakon/zakon.htm>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. Часть 1 и 2. Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (в ред. 28.12.2016) - Режим доступа: <http://mvf.klerk.ru/zakon/zakon.htm>
3. Акулов, В. Б. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / В. Б. Акулов. – М.: Флинта, 2014. – 264 с.
4. Алтухов, А.А. Риск и возможности их преодоления [Текст]/А. А. Алтухов // Экономист. – 2016. - №9. – С. 36.-38
5. Андреева, И. В. Дебиторская задолженность: инструкция по списанию [Текст] / И.В. Андреева // В курсе правового дела. 2014.- №24. - С 21 - 23.
6. Афанасьев, А. И. Как поступить с просроченной задолженностью [Электронный ресурс] /А. И. Афанасьев // Финансовый директор, - 2014. - № 10. - Режим доступа: <http://www.fd.ru/reader.htm?id=6753>.
7. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности [Текст]: учебник / Бабаев Ю.А. - 3-е изд. - М.: Вузовский учебник, НИЦИНФРА-М, - 2017.- 349 с.
8. Бахрушина, Н. Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н.Н. Бахрушина — Режим доступа: <http://www.fd.ru/article/13683.html>
9. Бишневская, И. А. Как управлять задолженностью [Электронный ресурс] / И.А. Бишневская, Н.А. Кушим // Бизнес-форум IT. 2014. - №3. — Режим доступа: <http://www.finansmag.ra/offline/year2003/num18/biznes/opit/2291>
10. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: учебник / И.А. Бланк. - Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/econ-fin056.htm>

11. Бригхэм, Ю. Ф. Энциклопедия финансового менеджмента [Электронный ресурс]: учебник / Ю. Ф. Бригхэм. - Режим доступа: <http://nashol.com/2012022663755/finansovii-menedjment-brighem-u-erhardt-m>

12. Вахрушина, Н. А. Создание системы управления дебиторской задолженностью [Текст] / Н.А. Вахрушина // Финансовый директор. - 2015. - №5. - С. 61-72.

13. Волков, А.Н. Некоторые аспекты реструктуризации дебиторских задолженностей предприятий посредством факторинга как направление их экономической безопасности [Текст] / А.Н. Волков // Финансы и кредит. - №13(181). - 2015. - С. 24-28.

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

15. Гончаров, А.И. Оценка дебиторской задолженности предприятия: проблема эффективности критериев [Текст] / А.И. Гончаров // Экономический анализ: теория и практика. - 2014. - №3. - С. 38-44.

16. Гупалова, Т. Н. Управление дебиторской задолженности в АПК [Текст] / Т.Н. Гупалова // Финансы и кредит. – 2016. - №3. – С. 22.-24.

17. Дорожкина, Н. И. Разработка организационно-экономического механизма формирования резервов проектирования процессов повышения эффективности деятельности промышленного предприятия [Текст] / Н.И. Дорожкина, О.М. Шепелев // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2012. - № 5-6. - С. 39-46.

18. Дудин, А.С. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают [Текст]: учебное пособие / А.С. Дудин. – СПб.: Питер, 2016. – 192 с.

19. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. Современный инструментарий для принятия экономических решений [Текст]: учебник / О.В. Ефимова. -М.: 2014. -345 с.

20. Иванов, В.В. 101 способ сделать дебиторскую задолженность

прибыльной [Электронный ресурс] / В.В. Иванов // Консалтинговая группа ИВАКОМ - Режим доступа: [http://www.debitoroff.net/article/101-sposob-sdelat-debitorskuyu-zadolzhennostpriby/?theme=4](http://www.debitoroff.net/article/101-sposob-sdelat-debitorskuyu-zadolzhennostpriby/) – (14.07.2016).

21. Кайдарова, Г. А. Зарубежный опыт организации учета расчетов с покупателями [Текст]/ Г. А. Кайдарова // Альманах современной науки и образования. – 2016. – № 6. – С. 67-70.

22. Канаев, А.В. История факторинга: от агентской сделки до индустрии коммерческого финансирования [Текст]/ А.В. Канаев, Е.А. Сеницына // Финансы и кредит. - 2016. - №37. - С. 69-70.

23. Кирченко, Т.В. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник/ Т.В. Кирченко. – М.: "Дашков и К", 2014. – 484 с.

24. Колпакова, Г. М. Финансы. Денежное обращение. Кредит [Текст]: учебное пособие / Г. М. Колпакова. - М.: 2015. – 538 с.

25. Колпакова, Г.М. Управление дебиторской задолженностью предприятия [Текст]: учебное пособие / Г. М. Колпакова; Моск. гос. ин-т электрон. техники (техн. ун-т). - М.: МИЭТ, 2012. - 253 с.

26. Кувшинов, Н. И. Методы "борьбы" с дебиторской задолженностью [Электронный ресурс] / Н.И. Кувшинов // Управление сбытом. -2015.- №6. - Режим доступа: <http://www.debitoroff.net/article/metodiborbi3/?theme=4>.

27. Курганова, О. А. Основы управления дебиторской задолженностью предприятия [Текст] / О.А. Курганова// Концепт. - 2016. - № 05. -С.12-15.

28. Любишкина, А. А. Технология реструктуризации дебиторской и кредиторской задолженности [Текст]: учебное пособие / А.А. Любишкина, Г.Н. Ронова. - М., - Москва, Евразийский открытый институт, 2012. - 345 с.

29. Мороз, О. Н. Регламент управления задолженностью: особенности и проблемы [Текст] / О.Н. Мороз // Экономика образования. - 2014 .- №1.- С. 136-160.

30. Новичкова, О.В. Современные подходы к управлению дебиторской задолженностью предприятия [Текст] / О.В. Новичкова // Финансы и управление. - 2015. - №1. - С. 1-10.

31. Подгузова, К.В. Дебиторская задолженность предприятия [Текст] / К.В. Подгузова, Ж.М. Корзоватых // Вестник Государственного Университета Управления. - 2014. - №1. - С.127-131.

32. Полуниин, Л. В. Исследование системы оценки конкурентоспособности предприятий в инновационной региональной экономике [Текст] / Л.В. Полуниин // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, - 2012. - № 9 (43). - С. 131-137.

33. Репин, В. В. Дебиторская задолженность: анализ и управление [Текст] / В.В. Репин // Консультант. - 2012. - № 18. –С.4-6.

34. Ронова, Г. Н. Финансовый анализ [Электронный ресурс]: учебно-практическое пособие / Г.Н. Ронова, С.Е. Попова, В.Л. Слепуниин. - Режим доступа: http://shpora1.do.am/_ld/4/413_fD7.pdf

35. Ронова, Г. Н. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие / Г.Н. Ронова, Л.А. Ронова. - Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/econ-fin/econ-fin126.htm>

36. Соколова, Н.А. Анализ и управление дебиторской задолженностью в условиях финансового кризиса [Текст] / Н.А. Соколова // Финансовый менеджмент. - 2016. - №6. - С. 56-62.

37. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / Е.С. Стоянова. - М.: Перспектива, 2013.- 425 с.

38. Сурикова, Е.А. Дебиторская задолженность: сущность, анализ, управление [Текст] / Е.А. Сурикова //Финансовый менеджмент. - 2015. - №5 - С. 231-240.

39. Сутягин, В. Ю. Практические аспекты оценки стоимости капитала российских компаний [Текст] / В.Ю. Сутягин // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. -№ 36. - С. 24-34.

40. Сутягин, В. Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление [Текст]: учебное пособие / В. Ю. Сутягин, М. В. Беспалов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 216 с.

41. Теплова, Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и

инвестициями [Текст]: учебник / Т.В. Теплова. – М.: ГУ ВШЭ, 2013. – 378 с.

42. Титов, А.Б. Некоторые аспекты функционирования региональной инновационной системы на примере Белгородской области / Титов А.Б., Ваганова О.В. Известия Байкальского государственного университета. 2016. Т. 26. № 4. С. 550-556.

43. Vaganova, O.V. The analysis of indicators of social development in the macro region (on the example of the central federal district)//Vaganova O.V., Kucheryavenko S.A., Выканова N.I., Stenyushkina S.G. Научный результат. Серия: Экономические исследования. 2016. Т. 2. № 3. С. 29-37.

44. Титов, А.Б. Методический подход к определению перспективных отраслей региона в условиях турбулентности экономики /Титов А.Б., Ваганова О.В.// Научный результат. Серия: Экономические исследования. 2015. Т. 1. № 3 (5). С. 56-63.

45. Management of innovative process in the economy at the regional level // Vaganova O.V., Vladyka M.V., Balabanova V., Kucheryavenko S.A., Galtsev A.V. International Business Management. 2016. № 10. С. 3443.

46. Vladyka M.V., Kucheryavenko, O.V. Vaganova, S.A., Sivtsova, N.F., Borodin, A.I. Investments as an Accelerator of Regional Innovation Development// International Business Management. – 2016. - №10 (19). - P. 4592-4596.

Налоги и налоговая система : учебное пособие / В.Ф. Тарасова, М.В. Владыка, Т.Н. Флигинских, Т.В. Сапрыкина. – Белгород, НИУ «БелГУ», 2016 – 130 с.

47. Азаренкова, Г.М. Анализ особенностей краудфандинга как способа привлечения средств в финансовый проект начинающих предпринимателей [Текст] / Г.М. Азаренкова, Н.С. Мельникова // Сборник научных трудов «Финансово-кредитная деятельность: проблемы теории и практики», 2017. – С. 91-96

48. Терехина, В.И. Финансовое управление фирмой [Текст]: Настольная книга менеджера / Под ред. В. И. Терехина. - Режим доступа: <http://search.rsl.ru/ru/record/01000576504>

49. Федорова, А. Ю. Развитие финансовой системы в условиях модернизации экономики России [Текст]: коллективная монография /А.Ю. Федорова. - Тамбов, 2015. -с. 105.

50. Хитров, П.И. Управление дебиторской задолженностью [Электронный ресурс]: учебное пособие / П.И. Хитров. - Режим доступа: <http://www.fd.ru/article/16005.html>.

51. Черкашнев, Р. Ю. Расчет и анализ коэффициентов и показателей обновления основных средств в ОАО "Пигмент" для построения механизма их обновления [Текст] / Р.Ю. Черкашнев, Н.Н. Пахомов // Социально-экономические явления и процессы. - Тамбов, - 2014. - № 11.

52. Чернышова, О. Н. О мерах по укреплению финансовой устойчивости предприятия [Текст] / О.Н. Чернышова, А.Ю. Федорова // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2012. -№ 11. - С. 251-258.

53. Чибишев, В.М. Проблемы оптимизации дебиторской задолженности и повышения эффективности использования оборотного капитала на современном этапе [Текст] / В.М. Чибишев, В.В. Гриб // Юрист. – 2015. – №1.- С.12-14.

54. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа [Текст]: учебное пособие / А. Д. Шеремет. - М.: ИНФРАМ, 2012. – 112 с.

55. Шестакова, Ю.В. К вопросу о показателях, характеризующих дебиторскую задолженность [Текст]: сборник студенческих работ кафедры "Финансы и банковское дело" / Ю.В. Шестакова, Р.Ю. Черкашнев. - Издательство Тамбовского государственного университета им. Г.Р. Державина. - 2015. - С. 195-207.

56. Шуляк, П.Н. Финансы предприятий [Текст] / П.Н. Шуляк. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 620 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ