Тема: Управление дебиторской задолженностью предприятия, как способ повышения эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Торговый Дом «Фомтрейд»

Содержание

[Введение 3](#_Toc369198172)

[1 Теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью предприятия 6](#_Toc369198173)

[1.1 Сущность и принципы формирования дебиторской задолженности 6](#_Toc369198174)

[1.2 Нормативно-правовое регулирование дебиторской задолженности 13](#_Toc369198175)

[1.3 Методы управления дебиторской задолженностью с целью повышения эффективности деятельности предприятия 17](#_Toc369198176)

[2 Оценка управления дебиторской задолженностью в ООО «Торговый Дом «Фомтрейд» 23](#_Toc369198177)

[2.1 Общая характеристика предприятия 23](#_Toc369198178)

[2.2 Оценка финансово-экономических показателей деятельности ООО «Торговый Дом «Фомтрейд» 26](#_Toc369198179)

[2.3 Анализ управления дебиторской задолженностью предприятия 35](#_Toc369198180)

[3 Разработка путей совершенствования управления дебиторской задолженностью с целью повышения эффективности деятельности ООО «Торговый Дом «Фомтрейд» 44](#_Toc369198181)

[3.1 Мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «Торговый Дом «Фомтрейд» 44](#_Toc369198182)

[3.2 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий 57](#_Toc369198183)

[Заключение 63](#_Toc369198184)

[Список использованных источников 67](#_Toc369198185)

# ВВЕДЕНИЕ

В сложившихся экономических условиях предприятие, с одной стороны, представляет собой самостоятельную единицу системы хозяйствования (определяет организационно-правовую форму, вид основной деятельности и т.п.), а, с другой стороны, подвержено воздействию внешней среды. Так обострение конкурентной борьбы за покупателя вынуждает предприятие-продавца улучшать качество продукции, реализовывать разные маркетинговые стратегии, в том числе, продавать свою продукцию на условиях отсрочки или рассрочки платежа, что приводит к образованию дебиторской задолженности. Следовательно, недобросовестное исполнение дебиторами долговых обязательств перед кредитором становится причиной кассовых разрывов в платежах, потребности в дополнительных финансовых ресурсах и т.д. Всё это оказывает негативное влияние на финансовое состояние последнего. В свою очередь, полный или частичный отказ хозяйствующего субъекта от предоставления контрагентам коммерческого кредита может привести к потере значительной части клиентов, снижению конкурентных позиций на рынке и даже уходу с рынка. Таким образом, задолженность является неотъемлемым элементом финансово-экономических отношений, возникающих между хозяйствующими субъектами.

В современных экономических условиях проблема управления дебиторской задолженностью для большинства предприятий, функционирующих на территории Российской Федерации, по-прежнему остаётся актуальной. Справедливость этого утверждения подкрепляется следующими статистическими данными. В структуре оборотных активов хозяйствующих субъектов более 50% приходится на дебиторскую задолженность. Наибольшую потребность в управлении оборотным активом испытывают предприятия, занятые оптовой и розничной торговлей.

Необходимость поиска эффективных методов и инструментов управления в постоянно меняющихся условиях функционирования предприятий обусловливают актуальность темы дипломной работы.

Целью дипломной работы ставится разработка путей совершенствования управления дебиторской задолженностью предприятия как способа повышения эффективности деятельности на примере ООО «Торговый Дом «Фомтрейд».

Поставленная цель определила следующий перечень задач, которые необходимо решить для ее достижения:

- изучить теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью;

- провести оценку текущего состояния и управления дебиторской задолженностью в ООО «Торговый Дом «Фомтрейд»;

- разработать мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженностью как способа повышения эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Торговый Дом «Фомтрейд».

Объектом исследования является предприятие ООО «Торговый Дом «Фомтрейд».

Предметом исследования является совокупность теоретических, методологических и практических вопросов управления дебиторской задолженностью.

Теоретической основой исследования послужили научные труды отечественных и зарубежных учёных в области финансов, а также конкретно по проблемам управления дебиторской задолженностью, формирования и совершенствования кредитной политики организации.

Информационную базу исследования составили нормативные документы законодательных и исполнительных органов власти РФ, субъектов РФ, официальные материалы службы государственной статистики, а также документы и отчетность компании ООО «Торговый Дом «Фомтрейд».

Периодом исследования в дипломной работе являются 2011-2012 гг. При исследовании применялись следующие методы: монографический, аналитический, сравнения, сопоставления, факторный анализ и др.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

## Сущность и принципы формирования дебиторской задолженности

Для имущественного и финансового положения любой торговой организации характерно наличие у нее дебиторской задолженности.

От правильного учета дебиторской задолженности зависит структура, как активов, так и пассивов баланса предприятия, а также изучения прибыли, подлежащей налогообложению.

Торговые организации, осуществляющие свою деятельность в условиях рыночной экономики, пользуются экономической свободой, которая выражается, прежде всего, в самостоятельном поиске финансовых ресурсов и рынков сбыта. При этом все большее число компаний отгружают свои товары, не требуя предоплаты. Российские организации стремятся к долговременному закреплению на рынке, если хотят устоять в конкурентной борьбе. В этом отношении показателен тот факт, что возврат дебиторской задолженности становится самостоятельной сферой отечественного бизнеса.

В последнее время резко выросла несвоевременность в оплате счетов за отгруженную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги. В связи с этим большое значение приобрели резервы по сомнительным долгам, формируемые за счет балансовой прибыли. Сомнительными долгами считают те виды дебиторской задолженности, которые не погашены в установленные сроки и не обеспечены юридически полноценными обязательствами или гарантиями [15, c. 37].

Современный экономический словарь под редакцией Б.А. Райзберга содержит следующее определение дебиторской задолженности: «сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами» [26, c.86].

В финансовом словаре под редакцией А.А. Благодатина можно встретить следующее определение дебиторской задолженности - это «счета, причитающиеся к получению и образующиеся обычно в связи с поставками в кредит» [7, c. 67].

Согласно определению, приведенному в «Финансово-кредитном энциклопедическом словаре» под редакцией A.Г. Грязновой, дебиторская задолженность (англ. accounts receivable) — это: 1) сумма долгов, причитающихся организации от юридических и физических лиц в результате хозяйственных взаимоотношений между ними; 2) счета причитающиеся к получению в связи с поставками по коммерческому кредиту [11, c. 185].

В.Б. Ивашкевич и И.М. Семенова определяют дебиторскую задолженность как сумму долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними, или, иными словами, отвлечения средств из оборота организации и использования их другими организациями или физическими лицами [15, c. 56].

И.А. Бланк и Н.И. Кондраков под дебиторской задолженностью понимают задолженность перед организацией различных юридических и физических лиц, возникающую в ходе хозяйственной деятельности [8, c. 50].

Дебиторская задолженность представляет собой временное отвлечение оборотных средств в сферу расчетов.

Однако определение дебиторской задолженности только лишь как суммы долгов в пользу предприятия, на наш взгляд, является неполным, так как организация будет стремиться лишь к её сокращению. В этом случае главной целью кредитной политики будет максимальный переход на использование предварительной оплаты.

В.В. Ковалев в книге «Финансовый анализ: методы и процедуры» описывает дебиторскую задолженность как динамичный элемент оборотных средств, который существенно зависит от принятой в компании политики в отношении покупателей продукции. Так как дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию собственных оборотных средств, она невыгодна предприятию. В связи с этим организация должна стремиться к максимальному ее сокращению. Теоретически предприятие может свести до минимума размер дебиторской задолженности, но в практической деятельности этого не наблюдается, в основном из-за необходимости обеспечения конкурентных преимуществ путем предоставления отсрочек платежа [17, c. 49].

Р. Брейли, С. Маерс отмечают, что одним из важнейших видов оборотных активов является дебиторская задолженность [9, c. 45]. С этим же мнением согласен и российский ученый В.И. Стражев, который считает, что дебиторская задолженность является важной частью оборотных средств [29, c. 113].

Существует также точка зрения о том, что дебиторскую задолженность можно рассматривать как вид инвестиций. Так, С.А. Мицек в своей книге «Краткосрочная финансовая политика на предприятии» приводит следующее высказывание: «Создание дебиторской задолженности можно рассматривать как вид инвестиций, наряду с инвестициями в запасы и в оборудование, поскольку денежные средства временно омертвляются в дебиторской задолженности» [23, с. 151].

С позиции маркетинговой политики организации ряд авторов трактуют дебиторскую задолженность как инструмент стимулирования спроса. Под влиянием конкуренции торговые предприятия стремятся привлечь как можно больше покупателей, предоставив им отсрочку (рассрочку) оплаты приобретаемых товаров, что приносит выгоду в виде увеличения объема продаж. В данном случае дебиторская задолженность является ожидаемой и планируемой в рамках кредитной политики организации [13, с. 75]. Следовательно, с учетом такой точки зрения на объем дебиторской задолженности влияет фактор спроса, и это следует учитывать при формировании кредитной политики. При этом Крейнина М.Н. видит прямую взаимосвязь между кредитной политикой и уровнем продаж, что позволяет рассматривать кредитную политику, главным образом, как инструмент маркетинга [20, c. 14].

Из этого следует, что принципы управления оборотными активами будут действительны и для дебиторской задолженности. Как известно, одним из основных элементов такого управления является нормирование, с помощью которого обеспечивается взаимосвязь производственных и финансовых показателей, необходимая для успешной предпринимательской деятельности.

Некоторые отечественные и зарубежные экономисты, такие как О.В. Ефимова, Р.Дж. Родригес, рассматривают дебиторскую задолженность как инструмент управления оборотным капиталом организации. По их мнению, дебиторская задолженность представляет собой вложение средств и расширение продажи в кредит с целью увеличения объема реализации и собственного капитала [14, c. 65].

Проанализировав многочисленные мнения на предмет определения понятия дебиторской задолженности, можно сказать, что дебиторская задолженность — это недополучение предприятием денежных средств, их эквивалентов или иных активов в установленный срок от юридических или физических лиц в результате совершения финансово-хозяйственных операций.

Учитывая то обстоятельство, что дебиторская задолженность сопровождается отвлечением из оборота предприятия средств, можно говорить о дебиторской задолженности как об упущенной выгоде, то есть это неполученные доходы при условии своевременного погашения требований физическими и юридическими лицами в пользу предприятия в результате финансово-хозяйственных операций между ними.

В связи с ростом дебиторской задолженности, зачастую приводящим к платежному кризису, особую актуальность приобретает задача квалифицированного управления дебиторской задолженностью, основанного на знании механизма ее возникновения и методов ликвидации.

Образование дебиторской задолженности, ее существование в условиях рыночной экономики как экономической категории объективно и объясняется двумя существенными факторами:

- для организации-дебитора это бесплатный источник дополнительных оборотных средств;

- для организации-кредитора это возможность сохранения и расширения рынка распространения товаров, работ, услуг [20, c. 14].

Финансовый цикл (цикл денежного оборота) предприятия представляет собой период между началом оплаты поставщикам полученных от них сырья, материалов, товаров для перепродажи (погашением кредиторской задолженности) и началом поступления денежных средств от покупателей за поставленную им продукцию (погашением дебиторской задолженности).

Финансовый цикл может состоять из следующих этапов:

1. Оплата поставщику.

2. Отгрузка товара со склада поставщика.

3. Доставка товара до склада организации.

4. Складирование товара.

5. Отгрузка товара со склада организации.

6. Доставка товара покупателю.

7. Период отсрочки платежа.

8. Поступление оплаты от покупателя.

Все это время денежные средства предприятия принимают различные формы оборотных активов (до наступления момента превращения их обратно в деньги) (рис. 1).

Можно сделать вывод, что время, в течение которого денежные средства вложены в дебиторскую задолженность, является финансовым циклом этой задолженности.

Денежные средства

Дебиторская задолженность по авансам выданным

Товары для перепродажи

Дебиторская задолженность покупателей

Денежные средства

Рисунок 1 - Финансовый цикл оборотного капитала

Длительность периода погашения дебиторской задолженности является составляющей частью финансового цикла организации в целом. Период от момента отгрузки товаров, предоставления работ и услуг (т.е. от момента образования дебиторской задолженности) до получения денежных средств должен сопоставляться со временем, необходимым для однократного оборота средств организации, т.е. с длительностью производственно-коммерческого цикла [12, c. 17].

Таким образом, финансовый цикл представляет собой период, в течение которого денежные средства вовлечены в оборот и не могут быть использованы предприятием произвольным образом. То есть до тех пор, пока не совершится полный оборот, невозможно вовлечь оборотные средства в новый цикл для получения прибыли. Поэтому сокращение любого из этапов (кроме оплаты поставщику) во времени означает увеличение эффективности использования оборотных средств. Сокращение финансового цикла приводит к увеличению прибыли за счет роста оборачиваемости товаров.

Период, в течение которого происходит образование дебиторской задолженности, сохраняется ее наличие в балансе в качестве актива, она погашается денежными средствами (или иными активами) либо ликвидируется путем списания, можно определить как жизненный цикл дебиторской задолженности. Жизненный цикл дебиторской задолженности от образования до ликвидации путем погашения или списания представлен на рис. 2.

Процесс реализации товара, работ, услуг

Договоры с клиентами

Договоры с поставщиками

Отгрузка, выполнение работ, предоставление услуг

Перечисление аванса

Образование дебиторской задолженности

Ранжирование дебиторской задолженности по срокам обеспеченности гарантиями, надежности возврата

Оценка дебиторской задолженности

Создание резерва по сомнительным долгам

Дебиторская задолженность по переоценке стоимости

Списание дебиторской задолженности

Продажа дебиторской задолженности

Погашение ранее списанной дебиторской задолженности

Реструктуризация

Погашение дебиторской задолженности денежными средствами

Погашение дебиторской задолженности материальными ценностями или услугами

Рисунок 2 - Жизненный цикл дебиторской задолженности

Количественная величина дебиторской задолженности определяется двумя факторами:

1) объемом реализации работ и услуг в кредит - общую выручку от реализации товаров и услуг следует разделить на две части:

- от продажи за наличные и оплаченные в срок по договорам товары и услуги;

- от продажи в кредит, включая и неоплаченные товары (работы и услуги).

Это деление можно произвести по фактическим данным за предыдущие периоды времени.

2) средним промежутком времени между реализацией товаров (работ и услуг) и фактическим получением выручки.

## Нормативно-правовое регулирование дебиторской задолженности

**Рассмотрим правовое регулирование дебиторской задолженности предприятия.**

В зависимости от назначения и статуса нормативные документы можно представить в виде четырехуровневой системы:

**Первый уровень:**

1. Гражданский Кодекс РФ от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 02.07.2013) – регулирует договорные отношения, устанавливает порядок определения расходов на формирование резервов по сомнительным долгам.
2. Налоговый Кодекс часть I и II. – регулирует формирование финансового результата предприятия, определяет статьи расходов предприятия. В соответствии со ст. 266 НК РФ часть вторая от 05.08.2000 №117 – ФЗ сумма резерва по сомнительным долгам определяется по результатам проведенной на последнее число отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской задолженности и исчисляется следующим образом: 1) по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 календарных дней – в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности (в ред. Федеральных законов от 29.05.2002 N 57-ФЗ, от 27.07.2006 N 137-ФЗ); 2) по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 календарных дней (включительно) – в сумму резерва включается 50 процентов от суммы выявленной на основании инвентаризации задолженности (в ред. Федерального закона от 27.07.2006 N 137-ФЗ); 3) по сомнительной задолженности со сроком возникновения до 45 дней – не увеличивает сумму создаваемого резерва (в ред. Федерального закона от 27.07.2006 N 137-ФЗ). При этом сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода, определяемой в соответствии со ст. 249 НК РФ часть вторая от 05.08.2000 №117-ФЗ (в ред. Федерального закона от 29.05.2002 N 57-ФЗ)
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (в ред. от 28.06.2013) "О бухгалтерском учете" – регулирует общие положения ведения бухгалтерского учета на предприятии. Данным законом устанавливаются основные требования к ведению бухгалтерского учета, бухгалтерская документация и регистрация, определяется ответственность за нарушение действующего законодательства по бухгалтерскому учету.

Второй уровень:

1. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н (ред. от 24.12.2010) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.08.1998 N 1598) - Положение определяет порядок организации и ведения бухгалтерского учета, составления и представления бухгалтерской отчетности юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, независимо от их организационно-правовой формы (за исключением кредитных организаций и бюджетных учреждений), а также взаимоотношения организации с внешними потребителями бухгалтерской информации. Также закон определяет сущность понятия сомнительного долга, определяет основы создания резерва по сомнительным долгам.
2. Постановление Правительства РФ от 18.08.1995 N 817 (ред. от 20.02.2002) "О мерах по обеспечению правопорядка при осуществлении платежей по обязательствам за поставку товаров (выполнение работ или оказание услуг)"
3. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 N 66н (ред. от 04.12.2012) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 02.08.2010 N 18023) – определяет основные принципы формирования и предоставления бухгалтерской отчетности. Предусматривает, что в бухгалтерском балансе может приводиться только общая сумма дебиторской задолженности, которая должна раскрываться в пояснениях к бухгалтерскому балансу, но только в том случае, если каждая из статей в отдельности не существенна для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности. Просроченная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков списывается на счет средств резерва сомнительных долгов либо на финансовые результаты у коммерческой организации. ПБУ 66н определяет место дебиторской задолженности и способы раскрытия ее статей в бухгалтерской отчетности организации. Законодательно закреплены операции с дебиторской задолженностью такие, как переуступка прав требований, взаимозачет требований, списание просроченной дебиторской задолженности. Между дебитором и кредитором возможны соглашение об отступном и соглашение новации, а также коммерческий кредит. Предусмотрено создание резерва по сомнительным долгам для покрытия просроченной дебиторской задолженности.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденное приказом Министерства финансов РФ от 06.05.99г. №32н (с изм. от 27.04.2012) - Положение устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах коммерческих организаций (кроме кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденное приказом Министерства финансов РФ от 06.05.99г. №33н (с изм. от 27.04.2012) - Положение устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о расходах коммерческих организаций (кроме кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации.

Третий уровень:

9. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств (МФ РФ от 13.06.1995 №49) (в ред. от 08.11.2010 г.) - устанавливают порядок проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств организации и оформления ее результатов. Инвентаризация расчетов с покупателями, заказчиками и другими дебиторами и кредиторами заключается в проверке обоснованности сумм, числящихся на счетах бухгалтерского учета.

10. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, утвержденное Приказом МФ РФ от 31.10.2001 № 94н (редакция от 08.11.2010) - устанавливает единые подходы к применению Плана счетов и отражению фактов хозяйственной деятельности на счетах бухгалтерского учета. В ней приведена краткая характеристика синтетических счетов и открываемых к ним субсчетов: раскрыты их структура и назначение, экономическое содержание обобщаемых на них фактов хозяйственной деятельности, порядок отражения наиболее распространенных фактов. На основе Плана счетов бухгалтерского учета и настоящей Инструкции организация утверждает рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий полный перечень синтетических и аналитических (включая субсчета) счетов, необходимых для ведения бухгалтерского учета.

Четвертый уровень:

4.1 Основным рабочим документом ООО «Торговый дом «Фомтрейд» является Приказ по учетной политике, который регламентирует: общие положения по организации бухгалтерского учета и отчетности, формы первичной документации и внутренней отчетности, правила документооборота, бухгалтерский учет имущества и обязательств, рабочий план счетов бухгалтерского учета, инвентаризацию имущества и обязательств, бухгалтерскую отчетность общества, учет расходов и доходов организации.

Система нормативного регулирования бухгалтерского учета законодательно устанавливает единые правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета в Российской Федерации.  
Действующие нормы основаны на единообразии ведения бухгалтерского учета имущества, обязательств и хозяйственных операций, составлении и представлении сопоставимой и достоверной информации об имущественном положении, доходах и расходах организации, необходимой пользователям бухгалтерской информации.

## Методы управления дебиторской задолженностью с целью повышения эффективности деятельности предприятия

В настоящее время многие российские предприятия стали использовать современные подходы к формированию кредитной политики. Большинство торговых организаций при соответствующем товарном наполнении способны увеличить в несколько раз объемы продаж путем предоставления коммерческого кредита, который является одним из основных инструментов, их развития. При этом предприятие может предлагать покупателям самые разные условия, оплаты, за свой товар. Очень часто организации идут на предоставление торгового кредита, так как в противном случае они либо совсем не найдут покупателя; либо начнут испытывать сложности с реализацией продукции. Это особенно вероятно, если другие продавцы на данном рынке широко используют предоставление отсрочки платежа своим клиентам.

Однако, вне зависимости от номенклатурной и ассортиментной линейки товаров в сфере торговли, совершенно необходимым является регулировать поступление денежных средств на расчетные счета предприятий с целью избежания кассовых разрывов и обеспечения бесперебойного процесса оптовой закупки товаров у производителей и отгрузки оптовым и мелкооптовым покупателям.

Совершенно целесообразным в данном случае является применение несложных методик контроля нескольких показателей дебиторской задолженности: периода оборачиваемости дебиторской задолженности, и доли среднего остатка дебиторской задолженности в общей сумме реализации. Многие торговые фирмы, стремясь наращивать обороты торговли, зачастую нерационально кредитуют своих покупателей. Особенно это распространено в случае, когда, стремясь выполнить и перевыполнить план продаж, менеджеры оптовой торговли сознательно превышают предельно допустимый размер дебиторской задолженности для конкретного покупателя.

С этим можно бороться, установив в автоматизированной информационной системе учета продаж несложную процедуру. Это процедура, имея в качестве исходных данных принятую на фирме величину допустимой суммы дебиторской задолженности, блокирует создание новой расходной накладной на отгрузку, пока покупатель своими оплатами не вернет это значение дебиторской задолженности на допустимый уровень. Еще одни методов контроля уровня дебиторской задолженности является так называемый ABC – анализ. При его выполнение покупатели фирмы разбиваются на несколько групп по критерию – период оборачиваемости дебиторской задолженности и ранжируются. первоочередно требуют внимания покупатели с наибольшим значением.

Кредитную политику необходимо рассматривать как систему, которая включает в себя совокупность целей, задач, норм и показателей, методов и инструментов, которые взаимодействует друг с другом с целью увеличения эффективности деятельности организации. Многие авторы описывают политику управления дебиторской, задолженностью.

В.В. Ковалев в своей работе «Введение в финансовый менеджмент» определил следующие ключевые вопросы, необходимые для рассмотрения при разработке политики управления дебиторской задолженностью:

1. Определение срока предоставления кредита.

2. Разработка стандартов кредитоспособности.

3. Система создания резервов по сомнительным долгам.

4. Система сбора платежей.

5. Система предоставляемых скидок [18, c. 216].

В.Б. Ивашкевич и И.М. Семенова в книге «Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности» предлагают использовать следующие рекомендации при построении эффективной политики управления дебиторской задолженностью [15, c. 87]:

1. Избегать дебиторов с высоким риском неоплаты, например, покупателей, представляющих организации, отрасли или страны, испытывающие серьезные финансовые трудности.

2. Периодически пересматривать предельную сумму отпуска товаров (услуг) в долг, исходя из финансового положения покупателей и своего собственного.

3. При продаже большого количества товаров немедленно выставлять счета покупателям с тем, чтобы они получили их не позднее чем за день до наступления срока платежа.

4. Определять срок просроченных платежей на счетах дебиторов, сравнивая этот срок со средним по отрасли, с данными конкурентов и с показателями прошлых лет.

5. При предоставлении займа или кредита требовать залог на сумму, не ниже величины дебиторской задолженности по предстоящему платежу, пользоваться услугами учреждений и организаций, взыскивающих долги при наличии поручительства.

6. Гасить задолженность путем зачета, новации, отступного, то есть предоставления встречного однородного требования, замены первоначального обязательства другим или предоставления иного исполнения долговых обязательств.

7. Продавать долги дебиторов банку, осуществляющему факторинговые операции, или другим организациям на основе договора цессии, если потери от невозвращенного долга существенно меньше, чем время и средства, которые необходимо потратить на его взыскание.

8. Обменивать дебиторскую задолженность на акции или доли участия в уставном капитале предприятия-должника с целью усиления своего влияния в бизнесе.

В статье Л.С. Васильевой и М.В. Петровской [10, c. 45] представлены следующие задачи, которые необходимо решить при создании эффективной политики управления дебиторской задолженностью:

1. Определение политики предоставления кредита и инкассации для различных групп покупателей и видов продукции;

2. Анализ дебиторской задолженности в зависимости от срока и размера;

3. Оценка реальной дебиторской задолженности организации;

4. Анализ и ранжирование покупателей в зависимости от объема закупок, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты;

5. Контроль расчетов с дебиторами по отсроченной или просроченной задолженности;

6. Определение приемов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов;

7. Определение условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;

8. Прогноз поступления денежных средств от дебиторов на основе коэффициентов инкассации [10, c. 49].

Важным вопросом для организации эффективного возврата задолженности при управлении дебиторской задолженностью на предприятиях с большим количеством должников, является ее классификация. В зависимости от того, какой признак положен в основу классификации для управления долгами, можно использовать различные методы.

Г.М. Колпакова в своей работе «Финансы. Денежное обращение. Кредит» предлагает использовать следующий алгоритм для создания эффективной политики управления дебиторской задолженностью:

1. Финансовый анализ деятельности предприятия-покупателя.

2. Выработка кредитной политики предприятия.

3. Принятие решения о предоставлении кредита, страхование дебиторской задолженности.

4. Изменение кредитной политики предприятия.

5. Контроль за отгрузкой продукции, выпиской счета и его отправкой; составление картотеки дебиторов.

6. Контроль за финансовым положением дебитора.

7. При непогашении долга или его части установление оперативной связи с дебитором на предмет признания им долга.

8. Обращение в арбитражный суд с иском о взыскании просроченной дебиторской задолженности.

9. Возбуждение дела о банкротстве.

10. Компенсация убытков из фонда компенсации безнадежных долгов [19, c. 162].

Вместе с тем необходимо отметить, что не все приведенные алгоритмы позволят эффективно управлять дебиторской задолженностью. По нашему мнению наиболее соответствует современным тенденциям развития финансовой науки и потребностям конкретных хозяйствующих субъектов алгоритм, представленный ниже:

1. Формирование целей и задач управления дебиторской задолженностью, соответствующих финансовой и маркетинговой политике предприятия.

2. Анализ информационной базы, содержания отчетности и определение степени соответствия программного обеспечения поставленным целям.

3. Выявление доступных компании ресурсов (финансовых, трудовых и т.д.)

4. Выбор методов и инструментов управления дебиторской задолженностью, позволяющих при сложившихся возможностях компании реализовать цели и задачи, экономическое обоснование этого выбора.

5. Регламентация использования выбранных методов и инструментов.

6. Контроль над точностью исполнения утвержденных регламентов [31, c. 61].

Таким образом, по мнению большинства ученых, для эффективной разработки кредитной политики необходимо воспользоваться следующим алгоритмом:

1. Разработка стандартов оценки покупателей;

2. Выбор кредитного периода (срока предоставления коммерческого кредита);

3. Установление кредитного лимита (размера коммерческого кредита);

4. Разработка системы ценовых скидок (при предварительной или немедленной оплате за приобретенную продукцию);

5. Определение системы штрафных санкций за просрочку выплат заказчиками за полученную продукцию или услугу.

Все эти мероприятия позволят предприятию торговли строить эффективные отношения со своими клиентами, наращивать объемы закупки товара и его последующей реализации.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 N 66н (ред. от 04.12.2012) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 02.08.2010 N 18023) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2012)
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие для вузов / Под ред. П.П. Табурчака, В.М. Тумина и М.С. Сапрыкина. Ростов н/Д: Феникс, 2006.
3. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Н.П. Любушина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
4. Афанасьева Е. А. Как провести финансовый анализ / Е. А. Афанасьева, Н. А. Соловьева // Бухгалтерский учет. 2006. - № 2.
5. Бахрушина, Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью [Электронный ресурс] / Н. Бахрушина. - Режим доступа: http://www.fd.ru/article /13683.html.
6. Берзон Н.И. «Финансовый менеджмент», учебное пособие для вузов специальности «Финансы и кредит», «Менеджмент», - М.: Издательский центр «Академия», 2006 г. –336 стр.
7. Благодатин, А.А. Финансовый словарь [Текст],/ А.А. Благодатин, Л.Ш. Лозовский, Б.А. Райзберг. - М. : ИНФРА-М, 2009. - 389 с.
8. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента [Текст] Т. 1 / И.А. Бланк. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Инфра-М, 2008. – 316 с.
9. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов [Текст] : пер с англ./ Р. Брейли, С. Майерс. - М. : Олимп-Бизнес, 2006. - 227 с
10. Васильева, Л.С. Финансовый анализ [Текст] : учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : КНОРУС, 2007. - 351 с.

Грязнова, А.Г. Финансово-кредитный энциклопедический словарь [Текст] / А.Г. Грязнова. - М. : Финансы и статистика, 2006. - 455 с.

Дыбаль С.В. Финансовый анализ: теория и практика: Учебное пособие.- СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2006, 57 с.

Едронова, В.Н. Управления рисками дебиторской задолженности [Текст] / В.Н. Едронова, Ю.В. Чемоданова // Финансы и кредит. - 2006. - №33.-С.75-77.

Ефимова, О.В. Финансовый анализ [Текст] : учебник / О.В. Ефимова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Бухгалтерскийf учет, 2006. - 190 с.

Ивашкевич, В.Б. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности [Текст] / В.Б. Ивашкевич, И.М. Семенова. - М. : Бухгалтерский учет, 2006. - 315 с.

Канке А.А., Кошевая И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - М.: ИНФРА-М, 2007, 280 с.

Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры [Текст] / В.В. Ковалев. - М. : Финансы и статистика, 2008 – 431 с.

Ковалев, В.В. Финансы предприятий [Текст] : учебное пособие / В.В.- Ковалев, Вит. В. Ковалев. - М. : ООО Витрэм, 2006 - 216 с.

Колпакова, Г.М. Финансы. Денежное обращение. Кредит [Текст] : учебное пособие / Г.М.- Колпакова: - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Финансы и статистика, 2008 - 213 с.

Крейнина М.Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / М.Н.Крейнина// Финансовый менеджмент. -2006. №3. С. - 14-16.

Крутик, А.Б. Основы финансовой деятельности предприятия [Текст] : учебное пособие / А.Б. Крутик, М.М. Хайкин. - 2-е изд., перераб. И доп. - СПб. : Бизнес-пресса, 2008 г: - 310 с.

Любушин, Н. П. Экономический анализ / Н. П. Любушин. М. : ЮНИТИ - ДАНА, 2007.

Мицек, С.А. Краткосрочная финансовая политика на предприятии [Текст] : учебное пособие / С.А. Мицек. - М. : КНОРУС, 2007. – 259 с.

1. Пласкова Н.С. «Экономический анализ», учеб. пособие – М.: Эксмо, 2007 г., 704 с.

Пласкова Н.С, Тойкер Д. Бухгалтерская отчетность как информационная база финансового анализа // Финансовая газета. Региональный выпуск, 2006, № 35.

Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. - 5-изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М; 2007. - 1016 с.

Рудак Н.А., Русак В.А. Основы финансового анализа. – Мн: ООО «Меркавание», 2007, 478 с.

Свиридова, Н. В. Система рейтингового анализа финансового состояния организаций / Н. В. Свиридова; под ред. В. И. Бариленко. М.: Альфа-М, 2007.

Стражев, В.И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности [Текст]: учебник / В.И. Стражев, Н.А. Русак, О.Ф. Мигун ; под общей ред. В.И. Стражева. - Мн.: Высш. шк., 2007 – 811 с.

Чечевицина Л.Н., Чуев И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебное пособие для вузов. – 3-е изд., доп. и перераб. Ростов н/Дону.: Феникс, 2006, 311 с.

Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник под ред. Е.С. Стояновой. – 6-е изд. – М.: «Перспектива», 2007, 61с.

Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа: учебник / А. Д Шеремет. М.: ИНФРА-М, 2008.

http://www.valnet.ru/m7-161.phtml