**Применение факторинга в управлении дебиторской задолженностью компании**

**Диплом**

**2014**

**Содержание**

Введение

1. Теоретические основы управления дебиторской задолженностью

1.1 Понятие дебиторской задолженности и влияющие на неё факторы

.2 Политика управления дебиторской задолженностью

.3 Контроль за дебиторской задолженностью и способы воздействия на дебиторов

.4 Международный опыт управления дебиторской задолженностью

2. Анализ управления дебиторской задолженностью ООО «МехМаш»

2.1 Общая характеристика компании

2.2 Анализ финансового состояния ООО «МехМаш»

.3 Анализ управления дебиторской задолженностью ООО «МехМаш»

3. Мероприятия по улучшению управления дебиторской задолженностью ООО «МехМаш»

3.1 Применение факторинга

.2 Расчёт эффекта от применения факторинга

4. Обеспечение безопасности жизнедеятельности

.1 Анализ потенциально опасных и вредных факторов

.2 Защита персонала от воздействия опасных и вредных производственных факторов

.2.1 Расчет естественного освещения

.2.2 Расчет искусственного освещения

.2.3 Воздухообмен в помещении

.3 Инструкции по безопасности труда

Заключение

Библиографический список

Приложения

**Введение**

Часто компании работают на условиях отсрочки платежа. В одной ситуации предоставление отсрочки обусловлено выживанием предприятия на рынке с высокой конкуренцией, в другой - желанием заполучить крупного клиента, предоставив ему эксклюзивные условия оплаты, в третьей - завоеванием ниши при выходе на новый рынок. Отсрочка, предоставленная добросовестному контрагенту, только укрепляет партнёрские отношения. Но, если компания кредитует таким образом всех или почти всех своих клиентов, то это неизбежно приводит к увеличению просроченных платежей и в конечном итоге - к безнадёжным долгам. Большой удельный вес безнадёжных долгов в составе дебиторской задолженности может стать причиной банкротства компании. Поэтому для любой компании очень важно умело управлять дебиторской задолженностью в соответствии с целями и задачами компании.

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

Актуальность дипломного проекта обусловлена большим объёмом продаж услуг, которые предоставляются клиентам на условиях отсрочки платежа, что требует поиска новых решений в управлении дебиторской задолженностью предприятия.

Цель дипломного проекта: Рассмотреть и обосновать возможность применения факторинга в компании ООО «МехМаш».

Задачи дипломного проекта:

. Проанализировать существующие методы и опыт управления дебиторской задолженностью;

2. Проанализировать управление дебиторской задолженностью и финансовое состояние ООО «МехМаш»;

. Обосновать применение факторинга, как одного из способов по по совершенствованию управления дебиторской задолженностью ООО «МехМаш»;

. Рассчитать экономический эффект от внедрения факторинга в ООО «МехМаш», занимающемся оказанием услуг по аренде спецтехники.

Объектом исследования дипломного проекта является компания ООО «МехМаш».

Предметом исследования данной работы является управление дебиторской задолженностью.

Ценность работы заключена в следующих положениях:

 выявлена неспособность компании достичь от использования коммерческого кредитования максимального прироста прибыли;

 обоснована эффективность применения факторинга в управлении дебиторской задолженностью в максимизации прироста прибыли от коммерческого кредитования с использованием факторинга.

Методологической и теоретической основой работы явились общенаучные методы исследования: системный подход, анализ и синтез, а также методы экономического, статистического и сравнительного анализа экспертных оценок.

Теоретической базой для выполнения работы послужили труды отечественных и зарубежных экономистов, экспертов в области управления дебиторской задолженностью.

Законодательную и нормативно-правовую основу дипломной работы составили: Гражданский Кодекс Российской Федерации (далее ГК РФ), Налоговый Кодекс РФ (далее НК РФ), Уголовный Кодекс РФ (УК РФ), Федеральные законы, Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ, нормативные акты Центрального Банка РФ, Министерства финансов РФ.

Информационная база дипломной работы представлена данными Росстата РФ, средств массовой информации, договорами, первичными данными и отчётами о финансово-хозяйственной деятельности ООО «МехМаш».

**1. Теоретические основы управления дебиторской задолженностью**

**1.1 Понятие дебиторской задолженности и влияющие на неё факторы**

Дебиторская задолженность - сумма долгов, причитающихся предприятию от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними.

Дебитор - физическое или юридическое лицо, имеющее задолженность в отношении фирмы, компании, организации, другого лица.

Дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию из хозяйственного оборота собственных оборотных средств, этот процесс сопровождается косвенными потерями в доходах предприятия.

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

К объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); нематериальные блага. [2]

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

Также дебиторская задолженность является важным элементом оборотного капитала организации наряду с такими элементами, как денежные средства и материально-производственные запасы. Для рынка услуг характерно отсутствие материально-производственных запасов.

Практически ни один субъект хозяйственной деятельности не существует без дебиторской задолженности, так как ее образование и существование объясняется простыми объективными причинами:

 для организации-должника - это возможность использования дополнительных, причем, бесплатных, оборотных средств;

 для организации-кредитора - это расширение рынка сбыта товаров, работ, услуг.

Дебиторскую задолженность условно можно подразделить на плановую и просроченную дебиторскую задолженность. Задолженность за отгруженные товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил, но право собственности уже перешло к покупателю; либо поставщику (подрядчику, исполнителю) перечислен аванс за поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг) - это плановая дебиторская задолженность. Задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок, представляет собой просроченную дебиторскую задолженность. Просроченная дебиторская задолженность, в свою очередь, может быть сомнительной и безнадежной.

Сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией [3].

Безнадёжными долгами (долгами, нереальными к взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации [3]. Срок исковой давности принято считать равным 3 годам.

Причины возникновения безнадёжной дебиторской задолженности:

 ликвидация должника;

 банкротство должника;

 истечение срока исковой давности без подтверждения задолженности со стороны должника;

 наличие денежных средств на счетах в «проблемном» банке. Здесь возможны два варианта:

1) если после вынесения арбитражным судом постановления о ликвидации банка денежных средств для погашения дебиторской задолженности не хватает, то такая дебиторская задолженность признается нереальной к взысканию и соответственно подлежит списанию на финансовые результаты;

) если вместо ликвидации банка предусматривается его реструктуризация, то организация может создать резерв по сомнительным долгам и ждать восстановления банком платежеспособности;

 невозможность взыскания судебным приставом - исполнителем по решению суда суммы долга (например, имущество организации находится на праве оперативного управления).

По порядку возникновения дебиторскую задолженность можно разделить на нормальную и неоправданную. Нормальной считается дебиторская задолженность, возникшая в рамках существующей кредитной политики организации, установленных стандартов оценки кредитоспособности клиентов и в рамках определённых лимитов кредитования контрагентов. Неоправданной считается дебиторская задолженность, возникшая в результате нарушения установленных в организации требований регламентов и норм предоставления контрагентам отсрочки платежа, в результате нарушения порядка отпуска товароматериальных ценностей, предоставления услуг и т.п.

В зависимости от предполагаемых сроков погашения дебиторская задолженность подразделяется на:

 краткосрочную (погашение которой ожидается в течение года после отчётной даты);

 долгосрочную (погашение которой ожидается не ранее чем через год после отчётной даты).

Рост дебиторской задолженности может привести к финансовому краху хозяйствующего субъекта, поэтому бухгалтерская служба компании должна организовать надлежащий контроль над состоянием дебиторской задолженности, что позволит обеспечить своевременное взыскание средств составляющих дебиторскую задолженность.

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

Виды расчётов, формирующие наибольший удельный вес дебиторской задолженности:

 товарный (коммерческий) кредит - продажа на условиях отсрочки платежа (обычно оптовому покупателю на срок от 1 до 6 мес.);

 потребительский кредит - продажа в розничной торговле с отсрочкой платежа от 6 месяцев до 2-х лет.

Факторы, влияющие на дебиторскую задолженность:

 виды продукции, услуг, работ - если это сезонная продукция, то риск роста дебиторской задолженности объективно обусловлен;

 ёмкость рынка - так, в случае малой ёмкости рынка и максимальной его насыщенности данным видом продукции возникают трудности с её реализацией и, как следствие, ростом дебиторской задолженности;

 специфика отрасли (оптовая торговля, поставки по госзаказу);

 уровень инфляции в стране - при высокой инфляции многие предприятия не спешат погасить свои долги, руководствуясь принципом, чем позже срок уплаты долга, тем меньше его сумма. Под воздействием инфляции снижается реальная стоимость валюты платежа и в свою очередь уменьшается реальная стоимость величины дебиторской и кредиторской задолженностей;

 общее состояние экономики в стране, - когда имеет место общее снижение экономической активности, организации, как правило, получают меньше прибыли и денежных потоков, а ликвидность активов самого хозяйствующего субъекта снижается. В связи с тем, что организации не получают своевременную оплату за свои товары возникает цепная реакция неплатежей, что приводит к образованию дебиторской задолженности и задержке расчётов со своими кредиторами и тем самым увеличению объёма дебиторской задолженности;

 состояние мировых финансовых рынков, - нестабильность мировых финансовых рынков приводит к колебаниям платёжной дисциплины и, соответственно, росту дебиторской задолженности;

 условиями договора, - взвешенность кредитной политики организации означает экономически оправданное установление сроков и условий предоставления кредитов, объективное определение критериев кредитоспособности и платёжеспособности клиентов, умелое сочетание предоставления скидок при досрочной уплате ими счетов.

Таким образом, неправильное установление сроков и условий кредитования, неправильный учёт других факторов могут привести к резкому росту дебиторской задолженности.

Количественная величина дебиторской задолженности определяется двумя факторами:

 объёмом реализации товаров, работ услуг в кредит;

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

Коммерческий кредит - разновидность кредита, суть которого состоит в передаче одной стороной (кредитором) другой стороне (заёмщику) денежных сумм или других вещей. Коммерческий кредит предоставляется в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ или услуг, если иное не установлено законом [2].

Аванс или предоплата - некоторая денежная сумма или другая имущественная ценность, которую при наличии двух встречных обязательств, одно из которых является денежным или имущественным, должник по денежному или имущественному обязательству передаёт своему кредитору во исполнение денежного или имущественного обязательства до начала исполнения встречного обязательства.

Аванс не следует путать с задатком. Эти термины обозначают различные по своему существу юридические действия, хотя и имеющие общие признаки и влекущие частично совпадающие последствия. Различие заключается в том, что при неисполнении договора сторона, ответственная за нарушение, теряет задаток (если ответственен получатель задатка, он возвращает его в двойном размере). К авансу такое правило не применяется. Кроме того, в отличие от задатка аванс передаётся только в качестве исполнения обязательства, но не как знак заключения договора.

Аванс обязателен при поставках на условиях кредита, обычно составляет 10-40% стоимости контракта и засчитывается при окончательных расчетах; аванс в размере 100% применяется редко. При неисполнении обязательств аванс подлежит возврату. При крупных контрактах возврат аванса обеспечивается банковской гарантией. Аванс, как и задаток, служит доказательством заключения договора, но, в отличие от задатка, не является способом обеспечения его реального исполнения, поскольку при неисполнении обязательства он подлежит возврату и не более того. Поэтому всякий предварительный платеж считается авансом, если в письменном соглашении сторон договора прямо не указано, что этот платеж является задатком.

Отсрочка платежа - способ погашения задолженности, при котором её внесение в полной сумме переносится на срок более поздний, чем это предусмотрено договором.

Отсрочка платежа также применяется в потребительском кредитовании. Покупатель по договору кредитования делает первоначальный взнос в определённом размере и получает отсрочку дальнейших платежей на определённый срок. Отсрочка используется как в розничной, так и в оптовой торговле. Условия отсрочки, в отличие от типовой формы кредитного договора, чаще всего оговариваются индивидуально, в зависимости от суммы первоначального платежа.

Рассрочка - способ оплаты товаров или услуг, при котором платёж производится не в полной сумме их стоимости, а по частям. При этом, кредитор, как правило, берёт некоторый процент за предоставление рассрочки. Рассрочка наиболее распространена при продаже розничных товаров в кредит.

Коммерческий кредит играет положительную роль в условиях отсутствия полноценной кредитной системы. Он обеспечивает непрерывность оборота средств в промышленности и торговле. Так, коммерческий кредит сыграл положительную роль в восстановлении народного хозяйства после гражданской войны, в период НЭПа. Он широко применялся не только в частном секторе, но и при продаже продукции государственного сектора.

Любое предприятие в структуре текущих активов имеет дебиторскую задолженность, размер которой зачастую внушителен. Конкуренция и стремление к увеличению объемов реализации продукции вынуждают применять товарный (коммерческий) кредит, то есть продавать свою продукцию с отсрочкой платежа. Однако чрезмерная тяга к расширению рынка сбыта с применением такого способа продаж может спровоцировать неконтролируемый рост дебиторской задолженности и снижение ликвидности. При этом предприятие само рискует стать неплатежеспособным из-за дефицита денежных средств.

Для предприятия предоставление беспроцентного товарного кредита покупателям оправдано только тогда, когда выгода от продаж с отсрочкой платежа будет хотя бы не меньше затрат на такой кредит. Контроль и управление дебиторской задолженностью могут избавить компанию от указанных проблем, а значит, повысить конкурентоспособность организации.

Главная задача в управлении дебиторской задолженностью заключается в построении такой системы принятия решений, которая позволила бы оценивать и сравнивать выгоды и риски при заключении сделок с отсрочкой платежа. Поэтому для достижения оптимальной величины дебиторской задолженности и обеспечения своевременного ее погашения разрабатывается и регулярно пересматривается кредитная политика. Кредитная политика должна соответствовать стратегии развития предприятия и подразумевает решение главных вопросов: каким контрагентам можно предоставлять товарный кредит, а каким нежелательно; на каких условиях и на какой срок предоставляется такой кредит; каков порядок изъятия дебиторской задолженности.

Часто покупатели не имеют возможности своевременно оплатить товар (выполнение работ, оказание услуг) или весь объем закупки, поэтому при заключении сделки кредитные условия необходимо устанавливать индивидуально для каждого из них. Для этого определяются критерии и процедура оценки покупателей для присвоения им кредитного рейтинга. Кредитные рейтинги рассчитываются на основе прошлой и текущей финансовой истории предприятий, а также на основе оценок размера собственности компаний и взятых на себя финансовых обязательств (долгов). От кредитного рейтинга будут зависеть сроки и размеры допустимых сумм кредита для каждой категории клиентов. Кроме того, в кредитной политике должны быть определены размер и порядок определения общего лимита дебиторской задолженности предприятия. Самый простой способ - изучить бухгалтерскую отчетность и юридические документы контрагента для оценки его финансового состояния, а также динамики развития и степени надежности в качестве покупателя. Полезными будут коэффициенты ликвидности, деловой активности и показатели структуры капитала. Однако контрагент может отказаться предоставить бухгалтерскую отчетность, что должно вызвать сомнения в целесообразности предоставления ему товарного кредита. Ведь появившаяся при работе с таким покупателем дебиторская задолженность может стать безнадежной. Намереваясь изучить бухгалтерскую отчетность, следует помнить, что она не всегда может дать правдивую и ясную картину. Поэтому будет не лишним привлечь к этой работе собственную службу безопасности (при ее наличии) и собрать дополнительные сведения, касающиеся контрагента:

 о реальных собственниках;

 наличие или отсутствие проблем в сфере налогообложения;

 наличие или отсутствие судебных споров;

 кредитная история и история бизнеса, внешнеэкономической деятельности;

 о филиалах, представительствах и дочерних предприятиях.

Если соответствующей службы предприятие не имеет, то при больших масштабах предстоящей сделки имеет смысл обратиться за услугами к специальным агентствам для сбора информации о контрагенте.

Затем производится выбор критериев, по которым будет оцениваться кредитоспособность будущих партнёров. Например, общее время работы с данным покупателем и объем сделок с ним; наличие положительных отзывов других организаций, являющихся контрагентами данного покупателя; стабильность выполнения обязательств в предшествующие периоды; оборачиваемость дебиторской задолженности; размеры и сроки просроченной дебиторской задолженности; финансовое состояние покупателя.

Предприятие самостоятельно определяет значимые для него показатели и вес каждого из них. Отбор наиболее значимых критериев оценки и определение их веса могут быть произведены коллегиально участниками процесса. Оценка выбранных критериев производится по 100-балльной шкале аналитическим отделом или кредитным экспертом. Для этой цели заранее необходимо разработать четкую процедуру со стандартами выставления оценок. Более того, необходимо определить минимальный порог результата. Если оценка рейтинга будет ниже этого минимума, то данный контрагент признается ненадежным.

Вырабатывая политику кредитования покупателей своей продукции, организация должна определиться по следующим ключевым вопросам:

 срок предоставления кредита. Чаще всего в организации существует несколько типовых договоров, предусматривающих предельный срок оплаты продукции;

 стандарты кредитоспособности - критерии, по которым поставщик определяет финансовую состоятельность покупателя и вытекающие отсюда возможные варианты оплаты;

 система создания резервов по сомнительным долгам. Предполагается, что, как бы ни была отлажена система работы с дебиторами, всегда существует риск неполучения платежа, хотя бы по форс-мажорным обстоятельствам; поэтому, исходя из принципа осторожности, необходимо заранее создавать резерв на потери в связи с несостоятельностью покупателя;

 система сбора платежей. В неё входят: процедуры взаимодействия с покупателями в случае нарушения условий оплаты, совокупность показателей, свидетельствующих о существенности нарушений в оплате, система наказания недобросовестных контрагентов и др;

 система предоставляемых скидок.

**1.2 Политика управления дебиторской задолженностью**

Как бы ни была эффективна система отбора покупателей, в ходе взаимодействия с ними не исключаются всевозможные накладки, поэтому организация вынуждена создать некоторую систему контроля за исполнением покупателями платежной дисциплины.

Формирование политики управления дебиторской задолженностью организации осуществляется по следующим основным этапам:

. Анализ дебиторской задолженности организации в предшествующем периоде;

2. Формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции;

. Определение возможной суммы оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность по товарному (коммерческому) кредиту;

. Формирование системы кредитных условий;

. Формирование стандартов оценки покупателей и дифференциации условий предоставления кредита;

. Формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности;

. Обеспечение использования в организации современных форм рефинансирования дебиторской задолженности;

. Построение эффективных систем контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности.

Рассмотрим каждый этап более подробно.

Основной задачей анализа дебиторской задолженности организации в предшествующем периоде является оценка уровня и состава дебиторской задолженности организации, а также эффективности инвестированных в нее финансовых средств. Анализ дебиторской задолженности по расчётам с покупателями проводится в разрезе коммерческого и потребительского кредита.

На первом этапе анализа оценивается уровень дебиторской задолженности организации и его динамика в предшествующем периоде. Оценка этого уровня осуществляется на основе определения коэффициента отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность, который рассчитывается по следующей формуле:

 (1)

где  - коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность;

ДЗ - общая сумма дебиторской задолженности организации (или сумма задолженности отдельно по товарному и потребительскому кредиту);

ОА - общая сумма оборотных активов организации.

На втором этапе анализа определяются средний период оборачиваемости дебиторской задолженности и количество ее оборотов в рассматриваемом периоде. Этот показатель характеризуется как среднее число дней, требуемое для сбора долгов, и рассчитывается по следующей формуле:

 (2)

где  - средний период инкассации дебиторской задолженности;

 - средний остаток дебиторской задолженности организации (в целом или отдельных ее видов) в рассматриваемом периоде. Определяется как сумма дебиторской задолженности в начале рассматриваемого периода с дебиторской задолженностью в конце периода и делённое всё пополам;

 - Объём продаж.

Нередко показатель  сравнивают с периодом оборачиваемости кредиторской задолженности , который характеризует среднее число дней, требуемых для оплаты долгов, обязательств компании. Рассчитывается по следующей формуле:

 (3)

где  - среднегодовое значение кредиторской задолженности (определяется как сумма на начало и на конец года, деленная пополам); Себ - себестоимость услуг.

Количество оборотов дебиторской задолженности характеризует скорость обращения инвестированных в нее средств в течение определенного периода. Этот показатель рассчитывается по следующей формуле:

 (4)

где  - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности организации в рассматриваемом периоде;

ОП - общая сумма оборота по реализации продукции или объём продаж в рассматриваемом периоде;

 - средний остаток дебиторской задолженности организации (в целом или отдельных ее видов) в рассматриваемом периоде.

На третьем этапе анализа оценивается состав дебиторской задолженности организации по отдельным ее «возрастным группам», т.е. по предусмотренным срокам ее инкассации.

На четвертом этапе анализа подробно рассматривается состав просроченной дебиторской задолженности, выделяются сомнительная и безнадежная задолженность. В процессе этого анализа используются следующие показатели:

. коэффициент просроченной дебиторской задолженности:

 (5)

где  - коэффициент просроченной дебиторской задолженности;

 - сумма дебиторской задолженности, неоплаченной в предусмотренные сроки; ДЗ - общая сумма дебиторской задолженности организации;

. среднее время просроченной (сомнительной, безнадежной) дебиторской задолженности:

 (6)

где  - среднее время просроченной (сомнительной, безнадежной) дебиторской задолженности;

 - средний остаток дебиторской задолженности, неоплаченной в срок (сомнительной, безнадежной), в рассматриваемом периоде;

 - Объём продаж в рассматриваемом периоде.

В процессе формирования принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции (работ, услуг) решаются два основных вопроса:

. в каких формах осуществлять реализацию продукции в кредит;

2. какой тип кредитной политики следует избрать организации.

В процессе выбора типа кредитной политики должны учитываться следующие основные факторы:

 современная коммерческая и финансовая практика осуществления торговых операций;

 общее состояние экономики, определяющее финансовые возможности покупателей, уровень их платёжеспособности;

 сложившаяся конъюнктура товарного рынка, состояние спроса на продукцию организации;

 потенциальная способность предприятия наращивать объем производства продукции при расширении возможностей ее реализации за счет предоставления кредита;

 правовые условия обеспечения взыскания дебиторской задолженности;

 финансовые возможности предприятия в части отвлечения средств в дебиторскую задолженность;

 финансовый менталитет собственников и менеджеров организации, их отношение к уровню допустимого риска в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

Необходимо выбрать тип кредитной политики в зависимости от жесткости параметров кредитования и взыскания задолженности: агрессивный (наиболее мягкий по отношению к покупателям), консервативный и умеренный. Определяя тип кредитной политики, следует иметь в виду, что жесткий (консервативный) ее вариант отрицательно влияет на рост объема операционной деятельности организации и формирование устойчивых коммерческих связей. В то время как мягкий (агрессивный) ее вариант может вызвать чрезмерное отвлечение финансовых средств, снизить уровень платежеспособности организации, вызвать впоследствии значительные расходы по взысканию долгов, а в конечном итоге снизить рентабельность оборотных активов и используемого капитала.

Рассмотрим формирование системы кредитных условий, в состав которой входят следующие элементы:

 срок предоставления кредита (кредитный период);

 размер предоставляемого кредита (кредитный лимит);

 стоимость предоставления кредита (система ценовых скидок при осуществлении немедленных расчетов за приобретенную продукцию);

 система штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств покупателями.

Срок предоставления кредита (кредитный период) характеризует предельный период, на который покупателю предоставляется отсрочка платежа за реализованную продукцию. Увеличение срока предоставления кредита стимулирует объём реализации продукции (при прочих равных условиях), однако приводит в то же время к увеличению суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, и увеличению продолжительности финансового и всего операционного цикла организации. Поэтому, устанавливая размер кредитного периода, необходимо оценивать его влияние на результаты хозяйственной деятельности в комплексе.

Размер предоставляемого кредитного лимита характеризует максимальный предел суммы задолженности покупателя по предоставляемому коммерческому или потребительскому кредиту. Он устанавливается с учётом типа осуществляемой кредитной политики, уровня приемлемого риска, планируемого объёма реализации продукции, работ или услуг на условиях отсрочки платежей, среднего объема сделок по реализации готовой продукции, выполнения работ или оказания услуг, финансового состояния организации-кредитора и других факторов. Кредитный лимит дифференцируется по формам предоставляемого кредита и видам реализуемой продукции, работ или услуг.

Система штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств покупателями, формируемая в процессе разработки кредитных условий, должна предусматривать соответствующие пени, штрафы и неустойки. Размеры этих штрафных санкций должны полностью возмещать все финансовые потери организации-кредитора (потерю дохода, инфляционные потери, возмещение риска снижения уровня платежеспособности и другие).

Группировка покупателей продукции по уровню кредитоспособности основывается на результатах ее оценки и предусматривает обычно выделение следующих их категорий:

 покупатели, которым кредит может быть предоставлен в максимальном объеме, т.е. на уровне установленного кредитного лимита;

 покупатели, которым кредит может быть предоставлен в ограниченном объеме, определяемом уровнем допустимого риска невозврата долга;

 покупатели, которым кредит не предоставляется - при недопустимом уровне риска невозврата долга, определяемом типом избранной кредитной политики.

Дифференциация кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей наряду с размером кредитного лимита может осуществляться по таким параметрам, как:

 срок предоставления кредита;

 необходимость страхования кредита за счет покупателей;

 формы штрафных санкций и т.п.

Рассмотрим формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности:

В составе этой процедуры должны быть предусмотрены сроки и формы предварительного и последующего напоминаний покупателям о дате платежей, возможности и условия пролонгирования долга по предоставленному кредиту, условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов.

Методы инкассации дебиторской задолженности, используемые российскими и зарубежными предприятиями:

 оформление дебиторской задолженности векселем. Форфейтинг;

 уступка права требования как способ погашения дебиторской задолженности;

 инкассация дебиторской задолженности посредством факторинговых операций;

 новация;

 отступное.

Вексель, являясь одним из видов безналичных расчетов, по данным Госкомстата, достаточно популярен среди предприятий при расчётах за поставленную продукцию или оказанные услуги. Особенность векселя в качестве долгового обязательства состоит в том, что он является безусловным, бесспорным, не зависящим от причин, вызвавшим его выдачу, обязательством. Разумеется, получение векселя не уменьшает объем дебиторской задолженности в составе оборотных активов предприятия. Однако, наличие векселя не только гарантирует векселедержателю получение указанной в векселе суммы по истечении определенного срока, но и позволяет самому рассчитываться данным векселем со своими контрагентами за полученные товары или услуги. При необходимости векселедержатель получит денежные средства по данному векселю раньше указанного в векселе срока, реализовав его третьим лицам.

В отличие от традиционного учёта векселей форфейтинг применяется при поставках оборудования на крупные суммы от шести месяцев до восьми лет во внешнеэкономических сделках, превращая экспортную сделку с отсрочкой платежа в наличную и кредитуя дебиторскую задолженность других стран, в которых невозможно получить государственные экспортные кредиты или гарантии по ним. Форфейтинг используется и при отказе экспортера предоставлять долгосрочный кредит некоторым странам. Форфейтинг, таким образом, даёт возможность мелким и средним предприятиям заключать сделки, превышающие их финансовые возможности, поскольку они могут постепенно продавать свои долгосрочные требования за наличные.

Основными оборотными документами, используемыми в качестве форфейтинговых инструментов, являются векселя. Однако объектом форфейтинга могут стать и другие виды ценных бумаг. Форфейтинг - это покупка долга, выраженного в оборотном документе, у кредитора на безоборотной основе. Это означает, что покупатель долга (форфейтер) принимает на себя обязательство об отказе - форфейтинге - от обращения регрессивного (обратного) требования к кредитору при невозможности получения удовлетворения у должника. Покупка оборотного обязательства происходит со скидкой.

Следующим способом возврата средств компании является договор уступки права требования (так называемая цессия). Уступкой права требования, или цессией, называют соглашение о замене прежнего кредитора, который выбывает из обязательства, на другого субъекта, к которому переходят все права прежнего кредитора.

По своим последствиям и процедуре передача векселя по индоссаменту в счет погашения дебиторской задолженности существенно отличается от общегражданской передачи прав требования (цессии) [2]:

 цессия - двусторонний договор, индоссамент - односторонний формальный акт. По индоссаменту передается сам вексель, по цессии - права, вытекающие из обязательства;

 приобретение права при индоссаменте основывается на самом векселе, но не на правах индоссанта, и, следовательно, приобретенное право имеет самостоятельный характер, при цессии оно вытекает исключительно из прав цедента;

 формально передача векселя по индоссаменту проще, не требует в отличие от цессии нотариального заверения, дополнительного договора;

Инкассация дебиторской задолженности посредством факторинговых операций является сравнительно новым способом в российской экономике, и недостаток практических наработок не позволяет российским предприятиям широко применять факторинговые операции, особенно на рынке услуг.

Операции факторинга служат для финансирования под дебиторскую задолженность (уступку денежного требования), возникающую в процессе торговых операций между коммерческими предприятиями, при поставке товаров и услуг. В соответствии с Конвенцией о международном факторинге, принятой в 1988 г. Международным институтом унификации частного права, операция считается факторингом, если она удовлетворяет одному из следующих признаков:

 наличие кредитования в форме предварительной оплаты долговых требований;

 оказание поставщику услуг по ведению бухгалтерского учета, прежде всего в части реализации и дебиторской задолженности;

 инкассирование дебиторской задолженности поставщика;

 страхование поставщика от кредитного риска.

Целью факторингового обслуживания кредиторов является своевременное погашение дебиторской задолженности, сокращение потерь из-за задержки платежей, предотвращение появления сомнительных долгов, устранение взаимных неплатежей, ускорение оборачиваемости капитала и повышение ликвидности предприятий, а также предоставление административного управления дебиторской задолженностью

Процедура факторинговой операции представляет собой покупку факторинговой компанией дебиторской задолженности поставщиков и является общей для различных типов факторинговых сделок.

Предметом уступки, под которую предоставляется финансирование, может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (существующее требование), так и право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем (будущее требование) [2].

Обязательство прекращается соглашением сторон о замене первоначального обязательства, существовавшего между ними, другим обязательством между теми же лицами, предусматривающим иной предмет или способ исполнения (новация) [2].

Инкассация дебиторской задолженности посредством отступного. По соглашению сторон обязательство может быть прекращено предоставлением взамен исполнения отступного (уплатой денег, передачей имущества и т.п.). Размер, сроки и порядок предоставления отступного устанавливаются сторонами [2]. Таким образом, для отступного, как и для новации, характерно волеизъявление двух сторон.

Заключение соглашения об отступном, как правило, влечет за собой совершение товарообменной операции, а именно замену обязательства произвести оплату денежными средствами передачей каких-либо товарно-материальных ценностей.

Многообразие методов инкассации дебиторской задолженности предоставляет предприятиям возможность выбрать для себя наиболее приемлемые. Согласно данным статистики наибольший объем дебиторской задолженности погашается посредством переговоров с покупателями. Недостаток практического опыта является сдерживающим фактором в отношении операций по факторинговому обслуживанию предприятий. Однако, по оценкам российских экономистов, факторинг в России имеет довольно благоприятные перспективы, его широкое применение лишь вопрос времени. Так, в апреле 2013 года крупнейший банк России, ОАО «Сбербанк» официально подтвердил, что планирует выйти на рынок факторинга в ближайшее время. Это несомненно придаст импульс развития факторинга в России.

**1.3 Контроль за дебиторской задолженностью и способы воздействия на дебиторов**

К основным элементам системы контроля дебиторской задолженности относятся: контроль и учет договоров с покупателями, контроль оформления реализации товара (работ, услуг), установление характера дебиторской задолженности. Кроме того, в число задач при управлении дебиторской задолженностью входят:

. определение степени риска неплатежеспособности покупателей;

2. расчет прогнозного значения резерва по сомнительным долгам;

. предоставление рекомендаций по работе с фактическими или потенциально неплатежеспособными покупателями.

Важно отметить, что система контроля дебиторской задолженности должна охватывать все этапы продажи товара - от момента заключения договора с покупателем до фактической реализации товара.

При контроле дебиторской задолженности используется коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности для анализа финансового положения компании. Для целей ежемесячного контроля состояния дебиторской задолженности рекомендуется начальные данные и результаты расчёта периодов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности представлять в таблице для последующего анализа.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, насколько быстро компания собирает деньги с клиентов за поставленные товары или оказанные услуги. В целом, увеличение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности и уменьшение значения показателя среднего срока дебиторской задолженности являются благоприятными признаками для финансового состояния компании.

Основным инструментом контроля дебиторской задолженности служит реестр старения дебиторской задолженности. Реестр старения содержит информацию о неоплаченных суммах счетов, которые группируются по периодам просрочки платежа. Группировка осуществляется исходя из политики компании в области кредитования контрагентов. К примеру, менеджмент компании может считать, что просрочка платежа в течение семи дней допустима, при превышении этого срока следует активно работать с контрагентом по возврату дебиторской задолженности, а в случае просрочки более 30 дней обращаться в суд. Соответственно аналогично будут построены группы в реестре старения дебиторской задолженности: 0-7 дней, 8-15, 16-30, свыше 30.

Дебиторская задолженность по отношению к общей сумме активов характеризует ее удельный вес в стоимости имущества и обязательств организации. Увеличение этого показателя свидетельствует об усилении отвлечения денежных средств предприятия из оборота и должно оцениваться негативно.

Дебиторская задолженность, отнесенная к объему продаж, характеризует качество управления процессом реализации продукции, товаров и услуг. Увеличение остатка долгов дебиторов по сравнению с предыдущим годом может свидетельствовать об определенных трудностях со сбытом продукции и товаров.

Особое внимание при контроле дебиторской задолженности необходимо уделять безнадежным долгам и вероятности их увеличения. Неоправданное занижение или полное исключение их вероятности уменьшают реальную сумму доходов. Для оценки динамики безнадежной дебиторской задолженности необходимо проанализировать соотношение сомнительных долгов к общей сумме дебиторской задолженности и безнадежных долгов к общему объему продаж.

При контроле дебиторской задолженности также необходимо предусмотреть: сроки и формы предварительного и последующего напоминаний покупателям о дате платежей; возможности и условия пролонгирования долга по предоставленному товарному кредиту; условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов.

Установление причин и мотивов невозврата задолженности контрагентом позволяет организации предпринимать активные действия по возврату долга. Процесс возврата долгового обязательства можно представить в следующих стадиях:

 досудебная стадия. Она включает в себя комплекс мер, направленных на урегулирование взаимных претензий сторон кредитного договора (напоминания разного рода, претензионную переписку, проведение переговоров с должником, предоставление отсрочки и т.п.);

 судебная (процессуальная) стадия. К ней относятся подача судебного иска, исковое производство, применение мер по обеспечению погашения долга, а в некоторых случаях - уголовное преследование должника;

 исполнительное производство. Это стадия, на которой осуществляется непосредственное взыскание долга по решению суда, включая розыск активов должника и наложение ареста на его имущество.

В зарубежной и российской практике сложились различные методы воздействия на должников и способы возврата долгов. При выборе способов возврата долга кредитору следует руководствоваться схемой поведения, которая определяется качеством задолженности, финансовым состоянием должника, причинами возникновения задолженности, степенью доверия к должнику и др. Кроме упомянутых выше мер (разработок контрагентов на стадии заключения договора и мониторинга в течение всего срока их действия), немаловажное значение имеют быстрое уведомление соответствующих служб о необходимости взыскания задолженности, а также их грамотные и оперативные действия по возврату долга.

Возврат долга может быть осуществлен как в добровольном, так и в принудительном порядке. Добровольные способы возврата долгов являются наиболее приемлемыми при работе с добросовестными контрагентами, так как это позволяет не только возвратить свои средства, но и сохранить хорошие деловые отношения с клиентом и возможность их продолжения. Они применяются на досудебной стадии.

При наличии исполнительного листа, выдаваемого по решению суда, осуществляется принудительное взыскание долга. Взысканием долгов могут заниматься внутренние службы компании-кредитора или юридические компании, оказывающие такого рода услуги. Однако юридические услуги дороги, поэтому обращаться к услугам юристов целесообразно, когда велика сумма долга и существует спор с должником по поводу размера задолженности и других выплатах, причитающихся кредитору. В случае бесспорной ситуации и небольшого размера задолженности лучше обращаться в коллекторские агентства.

Методы воздействия на должников можно объединить в следующие группы:

 финансовые (экономические);

 юридические;

 силовые;

 психологические.

Экономические, или финансовые, методы связаны с использованием финансовых отношений между кредитором и заемщиком, а также прямых финансовых санкций. Применяя их, следует руководствоваться положениями глав 22 и 23 ГК РФ, которыми, в частности, предусмотрено обеспечение исполнения обязательств неустойкой, залогом, удержанием имущества должника, поручительством, банковской гарантией, а также страхование дебиторской задолженности, факторинг, соглашения о безакцептном списании денежных средств со счёта должника, обеспечительный платёж.

Неустойка (штраф, пеня) - определённая законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, в частности в случае просрочки исполнения.

Залог - имущество или другие ценности, находящиеся в собственности залогодателя и служащие частичным или полным обеспечением, гарантирующим погашение займа.

Задаток - некоторая денежная сумма, которую одна сторона договора передает другой стороне этого же договора как доказательство заключения договора, в счёт исполнения обязательств по нему и в обеспечение исполнения обязательств по этому договору. В силу одной из своих функций, задаток относится к обеспечениям обязательств. В Российской Федерации задатком могут служить только денежные суммы [2].

Неустойка и задаток непосредственной целью имеют стимулирование должника к исполнению обязательства. Таким образом, обеспечивается именно исполнение обязательства или, другими словами, обеспечиваются права кредитора путем создания условий, повышающих вероятность исполнения обязательства.

Удержание имущества - один из видов обеспечения обязательств, состоящий в том, что кредитор должника правомерно удерживает у себя ту вещь, которая принадлежит должнику или подлежит передаче третьему лицу по указанию должника, пока и поскольку в срок не исполнено должником кредиторское требование кредитора по оплате такой вещи или издержек, связанных с этой вещью и других убытков.

Поручительство - гарантия субъекта (поручителя) перед кредитором за то, что должник (порученный) исполнит своё обязательство перед этим кредитором. Отношения поручительства по общему правилу возникают в результате заключения особенного договора - договора поручительства. Поручительство выступает в качестве одного из способов обеспечения исполнения обязательств.

Банковская гарантия - один из способов обеспечения исполнения обязательств, при котором банк, иное кредитное учреждение или страховая организация (гарант) выдает по просьбе должника (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору (бенефициару) денежную сумму при предоставлении им требования об её уплате.

Поручительство и банковская гарантия призваны защитить интересы кредитора в случае нарушения обязательства должником. Непосредственной цели стимулировать должника к исполнению обязательства здесь нет. Однако интересы кредитора в случае неисправности должника обеспечены возможностью взыскания денежной суммы с поручителя или гаранта.

Воздействовать на необязательных должников можно, используя различного рода льготы и привилегии для самых добросовестных и ценных клиентов: особый статус или условия сотрудничества, дополнительные услуги, подарки и т.п. При этом все клиенты компании будут видеть и знать, как они должны действовать, чтобы тоже попасть в привилегированную группу.

Иногда, если дебитор не имеет возможности выплатить задолженность, некоторые кредиторы договариваются о погашении долга равной по стоимости услугой или продукцией. Например, небольшая компания, продающая информационные технологии, имела задолженность перед мебельной фабрикой за поставку офисной мебели. В течение нескольких месяцев ей не удавалось расплатиться с долгом. В результате переговоров мебельная фабрика согласилась зачесть в счет оплаты долга доработку IT-компанией программного продукта по складскому учету.

Страхование дебиторской задолженности представляет собой механизм обеспечения интересов кредитора путём страхования риска возникновения убытков следствии нарушения клиентом согласованных сроков платежа либо вследствие банкротства клиента. Стоимость страховых услуг закладывается в стоимость товара (работы, услуги). В случае возникновения убытков по указанным рискам страхователь получает от страховой компании страховое возмещение. Страхование дебиторской задолженности может быть одним из лучших выходов для ситуаций, когда компания не может диктовать клиентам условия работы либо когда она осваивает новый рынок. И в том и в другом случае компания должна предоставить клиентам максимально выгодные условия работы, обеспечив при этом и свой интерес. Минусом страхования дебиторской задолженности является достаточно высокая страховая премия, находящаяся в диапазоне от 1% до 10% от стоимости застрахованного объёма продаж с рассрочкой платежа.

Факторинг также является экономическим (финансовым) методом воздействия на должников. Он был рассмотрен в пункте 1.2 настоящей главы.

Соглашение о безакцептном списании денежных средств со счёта должника представляет собой механизм, который позволяет кредитору получить денежные средства со счёта должника без его акцепта (согласия). Для того, чтобы кредитор получил такую возможность, требуется во взаимоотношениях с клиентом и обслуживающим его банком оформить определённые документы: включить в договор с клиентом условия о возможности безакцептного списания; требуется, чтобы клиент подписал с банком дополнительное соглашение к договору банковского счёта, предоставляющее банку право списывать денежные средства со счёта по требованию третьих лиц [2]. Безусловно, не все клиенты компании согласятся на такие действия.

Обеспечительный платёж представляет собой механизм обеспечения интересов кредитора, при котором клиент перечисляет кредитору определённую денежную сумму, которая находится на счету у кредитора и в случае неисполнения клиентом своих обязательств по оплате используется кредитором для погашения образовавшегося долга. В том случае, если по итогам исполнения договора у клиента задолженности не образовалось, обеспечительный платёж возвращается клиенту. Обеспечительный платёж отличается от задатка тем, что не предусмотрен законом, но допускается судом в качестве способа обеспечения исполнения обязательств. Поэтому в соглашении об обеспечительном платеже стороны могут указывать различные схемы предоставления данного платежа. Например, можно указать, что сумма перечисленного обеспечительного платежа не может рассматриваться как коммерческий кредит и не даёт оснований клиенту начислять проценты за пользование коммерческим кредитом или, наоборот, указать обратное

К юридическим методам воздействия на должников относятся претензионная работа, досудебная переписка, подача судебного иска. Эффективность юридических методов напрямую зависит от причин невозврата задолженности.

Претензионный способ применяется в основном к добросовестным заемщикам. Как показывает практика, они составляют 70% от общего числа должников. В этом случае претензия является официальным напоминанием должнику о его обязанности оплатить как основную сумму долга, так и проценты по нему. При этом необходимо дать осознать должнику не только и не столько сам факт просрочки оплаты, но и то, что затягивание выполнения договорных обязательств может привести к тяжелым для него последствиям.

К предварительным (досудебным) мерам воздействия на должника можно отнести следующие:

 личные встречи (переговоры) с руководством организации неплательщика, телефонные звонки;

 письма, напоминающие о приближении сроков погашения задолженности;

 претензии.

Следует отметить, что переговоры, звонки и письма - это меры, которые следует применять не только на досудебной стадии, но и в течении всего процесса возврата задолженности.

Судебные процедуры включают подачу искового заявления в суд и использование по ходу судебного процесса различных процессуальных возможностей (применение обеспечительных мер, истребование документов у ответчика и иных лиц, проведение экспертизы) и процессуальных уловок.

Меры по исполнению решения суда включают в себя:

 предъявление исполнительного листа в банк, обслуживающий должника, для взыскания долга с расчётного счёта должника в соответствии со статьёй 8 Федерального закона «Об исполнительном производстве»;

 предъявление исполнительного листа в службу судебных приставов для ведения исполнительного производства, а также самостоятельный розыск имущества должника, открытых им расчётных счетов.

Дополнительные меры, стимулирующие должника к погашению долга:

 подача заявления в территориальное подразделение службы судебных приставов о привлечении руководителя организации-должника к уголовной ответственности за злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности по статье 177 Уголовного кодекса РФ (далее УК РФ) и/или за неисполнение решения суда по статье 315 УК РФ. Добиться возбуждения уголовного дела в отношении должника по данным статьям достаточно сложно, однако подача заявления в суд может эффективно использоваться как инструмент дополнительного морального воздействия на должника;

 подача заявления в ОБЭП (отдел по борьбе с экономическими преступлениями) о привлечении руководителя организации-должника к уголовной ответственности за мошенничество по статье 159 УК РФ (если имеются данные, что должник изначально не собирался расплачиваться с кредитором) и/или по статье 165 УК РФ за причинение имущественного ущерба путём обмана или злоупотребления доверием;

 инициирование процедуры банкротства в отношении должника;

 публикация в СМИ материала (имеющего соответствующее документальное подтверждение) об уклонении должника от погашения задолженности и/или информирование банковских (кредитных) учреждений и потенциальных партнёров неплательщика о наличии долгового инцидента.

Столкнувшись с просроченной задолженностью, важно в общении с должником следовать четырём принципам:

 регулярность общения с должником;

 настойчивость и нацеленность на возврат долга, - зачастую именно осознание должником серьёзности намерений кредитора и неизбежности возврата долга приводит к нужному результату;

 адекватность мер воздействия на должника сложившейся ситуации, - меры воздействия необходимо подбирать в зависимости от размера долга, динамики его погашения, а также особенностей должника и сложившейся ситуации;

 соблюдение требований закона.

С целью снижения финансовых рисков, связанных с образованием просроченной и безнадёжной задолженностей, Минфин России рекомендует формировать резерв по сомнительным долгам [3]. Сумма резерва по сомнительным долгам определяется по результатам проведенной на последнее число отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской задолженности и исчисляется следующим образом:

 по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 календарных дней - в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности;

 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;

 по сомнительной задолженности со сроком возникновения до 45 дней - не увеличивает сумму создаваемого резерва.

При этом сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода.

**1.4 Международный опыт управления дебиторской задолженностью**

Изучение опыта развитых стран Западной Европы, стран с успешно развивающейся экономикой, его анализ и адаптация к российской реальной действительности дает возможность использования подходов и путей решения проблемы управления дебиторской задолженностью, а также проблемы неплатежеспособности предприятий. В разных странах данные проблемы решались с учетом специфики функционирования экономики.

Так, законодательство о банкротстве в странах Центральной и Восточной Европы отличается своей прогрессивностью. Однако авторы, исследовавшие хозяйственную практику в Венгрии, Польше, Чехословакии и Словакии, свидетельствуют, что его эффективность в недостаточно сформировавшейся рыночной среде невысока. Это связано с низким уровнем развития фондового рынка и недостаточной практики обеспечения быстрой смены владельцев собственности. За период смены владельца собственности часть основных активов физически и морально устаревает, что значительно снижает их стоимость.

Помимо процедур банкротства, в Венгрии разработаны и другие финансовые механизмы урегулирования долгов перспективных предприятий, ликвидность которых может быть восстановлена. К их числу относятся, например, ликвидационные облигации, выпускаемые инвестиционными компаниями под гарантии Государственного имущественного агентства Венгрии на сумму, достаточную для покрытия убытков и модернизации отдельных перспективных предприятий. Для двенадцати крупных венгерских промышленных предприятий со значительным объёмом задолженности («Икарус», «Раба», «Таурус», «Ганц» и др.) была принята специальная программа финансовой помощи, заключавшаяся в предоставлении льготных правительственных кредитов для урегулирования долгов и модернизации производства, а также отсрочки в погашении ранее взятых кредитов.

Экономическая политика в странах Центральной и Восточной Европы корректировалась путём смещения акцента с ускоренной ликвидации несостоятельных предприятий на взвешенную антикризисную политику, связанную с повышением регулирующей роли государства в проведении политики банкротств. Пришло понимание того, что в условиях сужения возможностей сбыта производимой продукции за рубежом, отсутствия полной демонополизации внутренних рынков и сохранения ценовых диспропорций предприятие-должник отнюдь не всегда является неперспективным, обречённым на ликвидацию.

Мировой опыт свидетельствует, что основными покупателями неплатёжеспособных предприятий являются стратегические инвесторы, которыми являются как компании, производящие аналогичные или близкие виды товарной продукции, так и работающие в других сферах производства, с устойчивым финансовым состоянием. В первом случае приобретаемые предприятия полностью интегрируются в систему производственно-технологических связей компании-покупателя. Во втором случае происходит диверсификация деятельности фирмы покупателя, за счёт собственных средств которой восстанавливается платёжеспособность приобретаемых предприятий. Всё это способствует осуществлению структурной перестройки экономики рыночными методами.

Обобщая опыт зарубежной практики регулирования образовавшейся дебиторской задолженности можно выделить следующие характеристики:

 для контроля дебиторской задолженности и предотвращения появления безнадежных долгов фирмы часто используют классификацию задолженностей по срокам возникновения и показатель оборачиваемости дебиторской задолженности в днях. Недостаток данного подхода заключается в том, что эти инструменты не позволяют точно проследить за изменением качества общей величины задолженности;

 оценка и анализ с позиции платежной дисциплины является наилучшим способом контроля дебиторской задолженности. Основной инструмент данного подхода - ведомость непогашенных остатков; кредитная политика фирмы состоит из четырех элементов: 1) срока предоставления кредита, 2) размера скидки, предоставляемой в случае оплаты товара в более ранние сроки, 3) стандартов кредитоспособности и 4) политики в отношении недисциплинированных клиентов. Первые два показателя отражаются в условиях кредитования;

 двумя основными источниками информации о платежной дисциплине являются кредитные ассоциации, т.е. местные группы, периодически проводящие совещания, на которых происходит обмен информацией о клиентах, и специализированные информационные агентства, занимающиеся сбором и предоставлением информации о кредитоспособности фирм;

 дополнительными факторами, оказывающими влияние на кредитную политику фирмы, являются: 1) потенциальная прибыль от расширения реализации в кредит, 2) правовое регулирование и 3) используемые кредитные инструменты;

 основной целью кредитного менеджера является увеличение объема реализации за счет расширения продажи в кредит. Кредит, предоставляемый надежным клиентам, приносит дополнительный доход, в результате чего возрастает собственный капитал фирмы; если фирма смягчает кредитную политику, объем реализации обычно увеличивается. Установление более льготной кредитной политики может происходить путем удлинения срока предоставления кредита, снижения стандартов кредитоспособности, перехода к менее жесткой политике по взиманию просроченной дебиторской задолженности, а также предоставления скидок. Каждое из этих действий приводит к дополнительным затратам. Фирме следует смягчать условия кредитования своих клиентов до тех пор, пока прирост затрат не превысит прирост дохода;

 анализ последствий изменения кредитной политики может проводиться двумя способами. Во-первых, может быть выполнен сравнительный анализ прогнозной отчетности о прибылях и убытках, составленной исходя из условий текущей и предполагаемой кредитной политики. Во-вторых, при помощи соответствующих формул может быть определена величина прироста прибыли как результат изменения кредитной политики.

Анализ опыта стран с переходной экономикой позволил составить список возможных мероприятий по реструктуризации накопленной задолженности:

 обмен (выкуп) долгов предприятий и кредитных активов коммерческих банков на долгосрочные государственные облигации. В зависимости от степени ликвидности долговых обязательств и перспектив приватизации должника цена долга дифференцируется. В Венгрии дифференциация составляла 50, 80 и 100% к номинальной величине долга. Старые безнадёжные долги обменивались на облигации за 50% от номинала, а долги предприятий, намеченных к приватизации, - по номинальной стоимости. Срок погашения облигаций (от 8 до 20 лет) зависит от наличия свободных средств в госбюджете, куда делают отчисления специально созданные банки и другие финансовые институты, занимающиеся перепродажей долгов;

 свободная продажа части долгов предприятий или государственным финансовым институтам, коммерческим банкам, иностранным и другим покупателям по рыночным ценам;

 обмен долгов на акции приватизируемых предприятий-должников. В Польше, если задолженность перед банком составляет 30% или более процентов кредиторской задолженности предприятия, он можетобратиться в Министерство преобразования собственности с просьбой заменить обязательства на акции должника;

 ликвидация (или самоликвидация) длительно неплатёжеспособных предприятий по законодательно установленной процедуре банкротства;

 увеличение уставного капитала с помощью дополнительного выпуска акций;

Одним из инструментов комплексного решения проблем, касающихся, с одной стороны, просроченных долгов по банковским ссудам, с другой -взаимной задолженности между предприятиями в Венгрии, стала установленная Законом о реконструкции банков и предприятий «процедура банковского примирения». Суть её состояла в том, что ведущие банки были наделены полномочиями по проведению финансового оздоровления фирм, являющихся их должниками, при условии, что инициаторами процедуры были сами фирмы-должники.

Ведущую роль в финансировании и кредитовании инвестиционного процесса во Франции после 1945 г. играл не биржевой рынок (хотя он не исчез и, как известно, традиционен для этой страны), а деятельность государства и его агентов - национальных коммерческих банков и банков развития. Текущая потребность предприятий в денежных ресурсах также обеспечивалась за счёт кредитов банковского сектора. Чтобы позволить депозитным банкам кредитовать предприятия, была разработана техника среднесрочного банковского кредита, рефинансируемого через учёт векселей. Таким образом, банки могли постоянно обращаться к рефинансированию Центрального банка как кредитора в последней инстанции.

Некоторые практические решения и предложения по улучшению управления оборотными средствами, совершенствованию платежно-расчетной сферы, повышению платежеспособности предприятий, высказывавшиеся ранее, могут быть полезными при разработке мероприятий политики управления задолженностью в настоящее время.

Таким образом, на основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

 в зарубежной практике понятие дебиторской задолженности отсутствует, вместо него используется термин «счета к получению», который имеет экономическую природу, аналогичную дебиторской задолженности, имеющей место в российской экономике;

 в зарубежной практике широко распространена практика регулирования, заключающаяся в управлении деятельностью неплатежеспособных предприятий на основе взвешенной антикризисной политики, связанной с повышением роли государства в проведении политики банкротств;

 особое место в регулировании сокращения неплатежеспособных предприятий отводится государству, использующему «процедуру банковского примирения», которая упорядочивает просроченные долги по банковским ссудам, с одной стороны, а с другой - регулирует взаимную задолженность между предприятиями;

 в зарубежной практике определен перечень мероприятий по реструктуризации накопленной задолженности, к которым относятся: обмен (выкуп) долгов предприятий и кредитных активов коммерческих банков на долгосрочные государственные облигации; свободная продажа части долгов предприятий; обмен долгов на акции приватизируемых предприятий-должников; ликвидация (или самоликвидация) длительно неплатежеспособных предприятий; увеличение уставного капитала;

 анализ зарубежного опыта воздействия предприятий на дебиторскую задолженность показал, что единых моделей и подходов не существует и что мировая практика финансового управления дебиторской задолженностью существенно дифференцирована в зависимости от особенностей и развитости национальных экономик, разработанности финансового права.

Интересный факт - как показывает мировая практика, - административные издержки по ведению дебиторской задолженности, оформлению платежей, проведению расчетов, оплате связи, содержанию оргтехники и прочим дополнительным работам. При увеличении уровня дебиторской задолженности эти издержки изменяются не более чем на 5-10% от их прежнего уровня.

В современных условиях высокой конкуренции и необходимости коммерческого кредитования клиентов компании всё чаще прибегают к услугам факторинга.

Факторинг - это финансовая операция по уступке дебиторской задолженности факторинговой компании (фактору) с целью незамедлительного получения большей части платежа и гарантии полного погашения дебиторской задолженности. Сумма немедленной выплаты составляет 70%-90% от величины суммы уступленной дебиторской задолженности.

Оставшиеся 10%-30% будут выплачены компании, как только её клиент (дебитор) полностью рассчитается с факторинговой компанией (фактором), самое позднее 150 дней со дня истечения срока отсрочки платежа по данному счету. Таким образом, фактор берет на себя риски невозврата дебиторской задолженности. Применение факторинга позволяет получить финансирование 70%-90% от стоимости поставляемого товара и предоставить клиентам отсрочку по платежам сроком до 120 дней.

Схема работы:

 клиент и фактор заключают договор факторинга;

 фактор оценивает дебиторов клиента, задолженность которых планируется к передаче от клиента фактору. Результатом оценки является лимит, установленный на дебиторов клиента;

 клиент отгружает продукцию дебиторам и передает комплект отгрузочных документов (счет фактура, накладная) фактору;

 в течение 24 часов фактор переводит от 70% до 90% от суммы поставки на расчетный счет клиента;

 дебитор оплачивает 100% суммы поставки в адрес фактора;

 фактор переводит на счет клиента оставшуюся сумму за вычетом комиссии за факторинговое обслуживание;

 в случае если дебитор не оплачивает поставку, фактор ведет работу с дебитором по взысканию долга.

Преимущества:

 ликвидность. Поставщик немедленно получает от Фактора 70-90 процентов стоимости отгруженного товара, не дожидаясь срока расчета с покупателем, что позволяет увеличить объём продаж и конкурентоспособность, предоставляя покупателям льготные условия (отсрочку) оплаты товара под надёжную гарантию. При этом объём предоставляемого финансирования растет пропорционально оборотам компании;

 снижение рисков. Фактор, при факторинге без регресса, полностью берет на себя риски невозврата дебиторской задолженности. Конечно, эти риски можно уменьшить, заключив соответствующий страховой договор, однако в этом случае, сумма страховой выплаты предусматривает собственное удержание;

 снижение расходов. Фактор берет на себя управление и контроль состояния дебиторской задолженности: осуществление напоминания дебиторам о наступлении сроков оплаты, проведение сверок с дебиторами, предоставление поставщику информации о текущем состоянии дебиторской задолженности, а также ведение аналитики по истории и текущим операциям;

 улучшение рейтинга. В тот момент, когда фактор производит выплату по приобретенным счетам, уменьшается бухгалтерская дебиторская задолженность и повышается ликвидность. За счет вновь поступивших средств возможны выплаты по обязательствам, что в свою очередь ведет к улучшению коэффициента обеспеченности собственным капиталом и, как следствие, банковского рейтинга;

 преимущества перед конкурентами. Используя факторинг, появляется возможность предоставлять клиентам более длительную отсрочку по платежам, увеличивая обороты практически без увеличения задействованных оборотных средств. При этом свободные средства могут быть использованы для инвестиций или увеличения объёмов продаж, сохраняя конкурентное преимущество на рынке.

Согласно последним данным FCI - Factors Chain International (объединение факторинговых компаний мира) - объем мирового рынка факторинга в 2011 году увеличился на 22% по сравнению с 2010 годом. Оборот рынка в 2011 году составил более 2 триллионов евро или 2,6 триллионов долларов. В целом, факторинговая индустрия прошла финансовый кризис и преодолела его последствия гораздо лучше, чем банковский и страховой сектора.

Рынками, которые показали впечатляющие темпы, стали Китай (+77%), Россия (+74%), Южная Африка (+41%), Нидерланды (+31%) и Австралия (+28%).

Комментируя статистику, Джероен Констамм, генеральный секретарь FCI, отметил, что с каждым годом растет значимость факторинга, как инструмента управления дебиторской задолженностью при обеспечении бизнеса оборотным капиталом и управлении кредитными рисками. В своём выступлении Джероен Констамм резюмировал: «Факторинг не заменяет банковские услуги. С другой стороны, все больше банков предлагают своим клиентам факторинг, создавая дочерние компании или факторинговые подразделения в банковских структурах. Факторинговый подход к управлению рисками в корне отличается от банковского - структура факторинговой сделки, предполагающая покупку дебиторской задолженности, позволяет обеспечить большую возвратность выплачиваемого финансирования в отличие от кредитования под различные виды активов».

В таблице 1 приведена статистика по рынку факторинга в Европе и России за 2011 год.

Таблица 1

Статистика по рынку факторинга в Европе и России

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Количество игроков рынка | Страна | Внутренний факторинг, млн. Евро | Международный факторинг, млн. Евро | Всего, млн. Евро |
| 42 | Великобритания | 249 664 | 18 416 | 268 080 |
| 45 | Италия | 142 686 | 32 496 | 175 182 |
| 12 | Франция | 141 410 | 33 170 | 174 580 |
| 100 | Германия | 119 120 | 38 140 | 157 260 |
| 24 | Испания | 109 083 | 13 042 | 122 125 |
| 4 | Голландия | 30 000 | 16 000 | 46 000 |
| 6 | Бельгия | 28 704 | 9 500 | 38 204 |
| 74 | Турция | 25 591 | 5 278 | 30 869 |
| 40 | Швеция | 28 259 | 1 000 | 29 259 |
| 15 | Португалия | 24 812 | 3 067 | 27 879 |
| 33 | Россия | 20 944 | 230 | 21 174 |
| 8 | Ирландия | 17 047 | 1 283 | 18 330 |
| 18 | Польша | 14 200 | 3 700 | 17 900 |
| 7 | Норвегия | 14 334 | 2 061 | 16 395 |
| 610 | всего Европа | 1 025 558 | 192 253 | 1 217 811 |

По данным таблицы видно, что Россия отстаёт от стран Европы главным образом по международному факторингу. Это обусловлено слабым российским законодательством в области международного факторинга. Однако внутренний рынок факторинга в России показывает существенный рост и не отстаёт от большинства стран Европы.

Российский рынок факторинга в 2012 г. вырос на 66%, говорится в сообщении FCI. Больше прирост показал только факторинг Китая - на 69%.

Российский факторинг достиг исторических максимумов по всем показателям, говорится в обзоре Ассоциации факторинговых компаний (АФК): объем уступленных требований составил 1,4 трлн. руб., объем выплаченного финансирования - 1,2 трлн. руб. Рост оборота российского факторинга АФК оценивает в 63,25%. В 2013 году по совокупному обороту российский рынок факторинга вышел на 8 место в Европе и на 14 место в мире.

Рынок факторинга Китая (показано в табл. 2) стал самым крупным в мире, обогнав при этом рынок Великобритании. В абсолютном размере китайский рынок сопоставим с суммой рынков Австралии, Африки, Северной и Южной Америки.

Таблица 2

Факторинг в странах БРИК

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Место по объему рынка в 2012 году | Страна | Объем уступленных требований | Темпы прироста рынка факторинга в 2012 году по сравнению с 2011 годом, % |
|  |  | 2010год | 2011 год | 2012год | 2013 год |  |
| 1 | Китай | 55,0 | 67,3 | 154,5 | 274,9 | 77% |
| 12 | Бразилия | 22,1 | 29,6 | 49,0 | 45,6 | -7% |
| 19 | Россия | 16,2 | 8,6 | 12,2 | 21,2 | 74% |
| 28 | Индия | 5,2 | 2,7 | 2,8 | 2 8 | 2% |

Таким образом, мировой рост объёма факторинга свидетельствует об эффективности данного финансового инструмента в управлении дебиторской задолженностью и обеспечении кредитных рисков при коммерческом кредитовании.

На рис. 1 представлены виды факторинга в обороте российского рынка к 14 мая 2014 года по данным Ассоциации факторинговых компаний России.



Рис. 1 Виды факторинга в обороте российского рынка к 14.05.2014 г.

Факторинг без финансирования пользуется небольшой популярностью среди российских компаний, т.к. предполагает только услугу по административному управлению дебиторской задолженностью и снижению кредитных рисков.

Большая доля факторинга с регрессом обусловлена меньшей платой за услугу по сравнению с факторингом без регресса, где приходится платить ещё и за страхование рисков неплатежей. К тому же при операции факторинга происходит двойная проверка контрагентов, - сначала непосредственно компанией, затем ещё и факторинговой организацией, поэтому риск неплатежа сводится к минимуму. Однако при дальнейшем увеличении объёма коммерческого кредитования для клиентов у компании происходит также и значительный рост риска неплатежей от данных клиентов, поэтому нередко компании часть дебиторской задолженности продают на условиях факторинга без регресса, а часть на условиях факторинга с регрессом. В выборе вида факторинга немаловажный фактор играет внутрифирменный кредитный рейтинг потенциальных контрагентов компании.

**2 Анализ управления дебиторской задолженностью ООО «МехМаш»**

**2.1 Общая характеристика компании**

Компания ООО «МехМаш» начала свою деятельность в городе Санкт-Петербург с 2007 года и предоставляет комплекс услуг по аренде спецтехники, с помощью которой можно выполнять следующие виды работ:

 Дорожные работы

 Землеройные работы

 Погрузочно-разгрузочные работы

 Перевозка негабаритные тяжелых грузов

Организационная структура компании представлена на рис.1 и включает в себя:

 генеральный директор - руководит деятельностью компании, неся всю полноту ответственности за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово-хозяйственные результаты его деятельности;

 секретарь - личный помощник генерального директора, работа с исходящей корреспонденцией, сопровождение и контроль подготовки необходимых документов, организация совещаний, встреч, командировок генерального директора, осуществление контроля исполнения документов и поручений генерального директора;

 заместитель генерального директора - руководит текущей хозяйственной деятельностью, замещает генерального директора во время его отсутствия;

 офис-менеджер - личный помощник заместителя генерального директора, оформляет документацию, ведёт делопроизводство, координирует поток входящей корреспонденции, звонков, приём посетителей, заказ авиа и железнодорожных билетов, бронирование гостиниц для командировок сотрудников;

 отдел экономики и финансов - управление финансово-хозяйственной деятельностью компании, 3 сотрудника;

 бухгалтерия - организация учёта данных об имуществе и обязательствах компании, 3 сотрудника;

 отдел маркетинга, рекламы и PR - поиск и реализация рыночных ходов и возможностей, которые в долгосрочной перспективе идут на пользу предприятию, 3 сотрудника;

 отдел кадров - поиск, кадровый учёт, адаптация и развитие персонала, 2 сотрудника;

 пять отделов занимающиеся арендой техники - отделы, специалисты которых непосредственно оказывают услуги по аренде спецтехники, 20 сотрудников.

Общая численность персонала компании составляет 35 сотрудников.



Рис. 2 Организационная структура ООО «МехМаш»

На сегодняшний день территориально деятельность компании не ограничивается городом Санкт-Петербург и охватывает также весь Северо-западный федеральный округ, Москву и московскую область. Одной из стратегических задач руководством ООО «МехМаш» обозначено максимальное расширение географии деятельности компании в европейской части России.

По данным маркетинговых исследований, которые в 2013 году по заказу руководства ООО «МехМаш», были проведены компанией ЗАО «БИЗНЕС ПОРТ», на рынке услуг по аренде спецтехники наблюдается существенный рост спроса. Динамика спроса и предложения на услуги представлена на рис.2. На основе данных маркетинговых исследований, расширения географии своей деятельности и за счёт предоставления клиентам коммерческого кредита, компания планирует значительно расширить клиентскую базу и увеличить свой доход.



Рис 3 Динамика спроса и предложения на услуги по аренде спецтехники

По данным рисунка 3 видно, что объём рынка рассматриваемых услуг насыщен не полностью. Компании-конкуренты пытаются удовлетворить возрастающий спрос и линия предложения догоняет линию спроса. В 2013 году ожидается замедление спроса. Именно поэтому для ООО «МехМаш» выгодно успеть занять одно из лидирующих положений в данном сегменте.

Основной специфической особенностью компании, отличающей её от многочисленных фирм занимающихся арендой спецтехники, является безупречная репутация законопослушной компании, строгая направленность на удовлетворение всех потребностей организаций в услугах по аренде техники, предоставление законных юридических адресов, неукоснительное следование законодательству, даже если это в некоторой степени не способствует максимизации прибыли.

Миссия компании, согласно учредительным документам, сформулирована следующим образом: «Комплексное удовлетворение потребностей предприятий и организаций в качественной высокопроизводительной спецтехнике и оборудовании». Учитывая сильную конкуренцию на рынке этого вида услуг, выбранная ООО «МехМаш» с самого начала стратегия поддержания безупречной репутации позволяет компании сегодня иметь широкие и крепкие деловые связи.

Общая цель компании - получение от деятельности прибыли, позволяющей организации иметь стабильный рост, развитие компании и достойный уровень вознаграждения своих сотрудников.

Выручка компании, в первую очередь, формируется из платы за услуги, которые компания предоставляет своим клиентам.

В компании центром прибыли являются отделы, непосредственно оказывающие услуги по аренде спецтехники. Данный центр прибыли приносит каждый месяц в среднем до 3 млн. руб. дохода и 500 тыс. руб. чистой прибыли. В течение 2012 и 2013 годов компания усилила свои позиции в конкурентной борьбе благодаря расширению предоставляемых услуг за счет расширения автопарка. За это время компания вышла и укрепилась на рынке.

Услуги, по аренде спецтехники часто предоставляются клиентам на условиях коммерческого кредита, что увеличивает дебиторскую задолженность компании.

Неполный прейскурант услуг, оказание которых нередко происходит с использованием коммерческого кредитования, приведён в таблице 3. Цены не являются фиксированными и изменяются под действием внутренних и внешних факторов. Реальные цены устанавливаются индивидуально с каждым клиентом после проведения переговоров и выявления реальных потребностей клиентов, сложность оказания услуг, размеров бизнеса клиента, ситуации на рынке и другие внутренние и внешние аспекты, влияющие на конечную цену услуги.

Таблица 3

|  |
| --- |
| Аренда спецтехники |
| Вид техники | Стоимость услуги за 1М/Ч (маш/час), руб | Сроки исполнения, смены, 1 смена=8часов |
| Экскаватор-погрузчик JCB3cx | от 1500 | от 3 смен |
| Экскаватор гусеничный Volvo | от 1700 | Индивидуально |
| Кран Ивановец 10т | от 8000 | Индивидуально |
| Кран Ивановец вездеход 14т | от 9000 | Индивидуально |
| Фронтальный погрузчик JCB 426 | от 11000 | Индивидуально |
| Фронтальный погрузчик JCB 446 | от 11000 | Индивидуально |
| Фронтальный погрузчик JCB 436 | от 11000 | Индивидуально |
| Самосвал Камаз | от 8000 | Индивидуально |
| Самосвал Маз | от 8000 | Индивидуально |
| Самосвал Volvo | от 10000 | Индивидуально |
| Манипулятор Mitsubishi <http://xn----7sbbhmavqctgre1akh6cp.xn--p1ai/%D1%81%D0%BF%D0%B5%D1%86%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B0/%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%BF%D1%83%D0%BB%D1%8F%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B/%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%BF%D1%83%D0%BB%D1%8F%D1%82%D0%BE%D1%80-mitsubishi-canter-3-%D1%82%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B.html>от 6000 | Индивидуально |  |
| Манипулятор Nissan | от 6500 | Индивидуально |
| Манипулятор KIA | от 15000 | Индивидуально |

В начале 2011 года было приобретено в собственность 8 единиц техники. Техника была приобретена за счёт получения долгосрочного займа на 5 лет в размере 11,2 млн. руб. В начале 2013 года дополнительно было приобретено в собственность ещё 2 единицы техники за счёт долгосрочного займа на сумму 3,8 млн. руб. Прибыль компании за 2013 год составила 6 млн. руб., что в 10 раз больше, чем в первый год деятельности компании (0,6 млн. руб. за 2007 год). При этом в 7 раз увеличилось количество сотрудников, с 5 до 35.

**2.2 Анализ финансового состояния ООО «МехМаш»**

Управление дебиторской задолженностью начинается с анализа финансового состояния компании. Для определения важных характеристик финансового состояния предприятия и расчета ряда основных финансовых коэффициентов используется агрегированный баланс, который представляет собой объединение статей баланса в отдельные специфические группы и представлен в таблице 4.

Таблица 4

Горизонтальный анализ агрегированного баланса

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2012 г. (млн. руб.) | 2013 г., (млн. руб.) | Абсолютное отклонение | Относительное отклонение |
| Актив баланса |  |  |  |  |
| 1.1 Внеоборотные активы | 11,5 | 15,3 | + 3,8 | 1,33 (+33%) |
| 1.2 Оборотные активы | 3,4 | 4,8 | + 1,4 | 1,41 (+41%) |
| 1.2.2 Дебиторская задолженность | 2,8 | 4 | + 1,2 | 1,43 (+43%) |
| 1.2.3 Денежные средства | 0,6 | 0,8 | + 0,2 | 1,33 (+33%) |
| Пассив баланса |  |
| 2.1 Собственный капитал | 9,1 | 11,8 | +2,7 | 1,3 (+30%) |
| 2.2 Заемный капитал | 5,8 | 8,3 | + 2,5 | 1,43 (+43%) |
| 2.2.1 Долгосрочные обязательства | 3,5 | 4,5 | +1 | 1,29 (+29%) |
| 2.2.2 Краткосрочные кредиты и займы | 2 | 3,3 | +1,3 | 1,65 (+65%) |
| 2.2.3 Прочие обязательства | 0,3 | 0,5 | +0,2 | 1,67 (+67%) |

Имущество баланса увеличилось за счет пропорционального увеличения оборотного и основного капитала. Однако, собственные оборотные средства, рассчитанные как разница между собственным капиталом и внеоборотными активами, показывают отрицательное значение в 2012 и 2013 годах, что свидетельствует о недостатке источников финансирования.

Собственный капитал увеличился на 30%, а заемный - на 43%, что показывает значительное увеличение зависимости компании от кредиторов в 2013 году. Однако соотношение собственного и заемного капиталов говорит о сохранении достаточной автономии ООО «МехМаш» в 2013 году. Наглядно структура капитала представлена на рис. 4.



Рис. 4 Структура капитала ООО «МехМаш»

Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости и рассчитывается по формуле 7. Нормативное значение для данного показателя: 

 (7)

где  - коэффициент обеспеченности собственными средствами; СОС - собственные оборотные средства; ОА - оборотные активы.

В 2012 году данный показатель составил отрицательное значение «-0,7», а в 2013 году - «-0,73», что свидетельствует о неизменившейся ситуации с нехваткой собственных оборотных средств.

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств показывает способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников и рассчитывается по формуле 8. Нормативное значение для данного показателя: 

 (8)

Где  - коэффициент маневренности собственных оборотных средств; СК - собственный капитал.

В 2012 году данный показатель отрицательный и равен «-0,26»,а в 2013 году равен «-0,3», что показывает неспособность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников.

Основные финансовые показатели ООО «МехМаш» за 2012 и 2013 года представлены в таблице 5.

Таблица 5

Основные финансовые показатели ООО «МехМаш»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2012 г., (млн. руб.) | 2013 г., (млн. руб.) | Изменение абсолютное | Изменение в процентах |
| Доход | 30 | 36 | +6 | +20% |
| Объём продаж | 29 | 34 | +5 | +17,2% |
| Себестоимость услуг | 21 | 23,4 | +2,4 | +11,4% |
| Валовая прибыль | 8 | 10,6 | +2,6 | +32,5% |
| Чистая прибыль | 4,8 | 6,5 | +1,7 | +35,4% |
| Оборотный капитал | 1,1 | 1 | -0,1 | -9,1% |

Из таблицы видно, что объём продаж и доход компании значительно выросли. Это связано с формированием новой кредитной политики в отношении клиентов. Компания стала предоставлять клиентам отсрочку платежей до 3 месяцев. При этом вместе с доходом увеличилась и дебиторская задолженность. В 2013 году наблюдается незначительное снижение оборотного капитала. Наглядно основные финансовые показатели ООО «МехМаш» представлены на рисунке 4.



Рис. 4. Основные финансовые показатели

Проведём анализ ликвидности баланса и сравним средства по активу, сгруппированные по степени их ликвидности и расположенные в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

. А1 - наиболее ликвидные активы - денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги):

 А1 2012 г. = 0,6 млн. руб.;

 А1 2013 г. = 0,8 млн. руб.

Наиболее ликвидные активы увеличились в 2013 году на 33,3% в связи с чем?

2. А2 быстро реализуемые активы - дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев:

 А2 2012 г. = 2,8 млн. руб.;

 А2 2013 г. = 4 млн. руб.

В 2013 году по сравнению с 2012 годом быстро реализуемые активы увеличились на 42,85%. Значительно увеличилась дебиторская задолженность. в связи с чем?

. АЗ медленно реализуемые активы - наименее ликвидные активы в ООО «МехМаш» - это дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчётной даты:

 А3 2012 г. = 0 руб.;

 А3 2013 г. = 0 руб.

4. А4 труднореализуемые активы - внеоборотные активы.

 А4 2012 г. = 11,5 млн. руб.;

 А4 2013 г. = 15,3 млн. руб.

За счёт приобретения техники остаточная стоимость основных средств в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличилась, что привело в целом к увеличению труднореализуемых активов. в связи с чем?

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

1. П1 наиболее срочные обязательства - к ним относятся кредиторская задолженность и ссуды, не погашенные в срок:

 П1 2012 г. = 0,3 млн. руб.;

 П2 2013 г. = 0,5 млн. руб.

Наиболее срочные обязательства не изменились и составляют незначительный удельный вес в составе пассивов.

2. П2 краткосрочные пассивы - краткосрочные кредиты и заёмные средства:

 П2 2012 г. = 2 млн. руб.;

 П2 2013 г. = 3,3 млн. руб.

В 2013 году краткосрочные кредиты и заёмные средства увеличились на 65 %, что увеличило зависимость компании от кредиторов.

. ПЗ долгосрочные пассивы - долгосрочные кредиты и заемные средства:

 П3 2012 г. = 3,5 млн. руб.;

 П3 2013 г. = 4,5 млн. руб.

В составе долгосрочных пассивов 77,7% - это долгосрочные займы, позволившие ООО «МехМаш» приобрести дополнительно технику для сдачи ее в аренду.

. П4 постоянные пассивы - собственный капитал.

 П4 2012 г. = 9,1 млн. руб.;

 П4 2013 г. = 11,8 млн. руб.

Постоянные пассивы увеличились на 30%, что положительно сказалось на финансовой устойчивости компании.

Для определения ликвидности баланса сопоставим итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения:

А1 ≥ П1;

А1 2012 г. = 0,6 млн. руб.  П1 2012 г = 0,3 млн. руб.;

А1 2013 г. = 0,8 млн. руб.  П1 2013 г. = 0,5 млн. руб.

А2 ≥ П2;

А2 2012 г. = 2,8 млн. руб.  П2 2012 г. = 2 млн. руб.;

А2 2013 г. = 4 млн. руб.  П2 2013 г = 3,3 млн. руб.

АЗ ≥ ПЗ;

А3 2012 г. = 0 млн. руб.  П3 2012 г. = 3,5 млн. руб.;

А3 2013 г. = 0 млн. руб.  П3 2013 г. = 4,5 млн. руб.

А4 ≤ П4;

А4 2012 г. = 11,5 млн. руб. > П4 2012 г. = 9,1 млн. руб.;

А4 2013 г. = 15,3 млн. руб. > П4 2013 г = 11,8 млн. руб.

В целом можно говорить о достаточной платёжеспособности компании в краткосрочном периоде, т.к. наиболее ликвидные активы компании больше наиболее ликвидных пассивов. Однако в долгосрочном периоде платёжеспособность существенно снижается.

Анализ структуры баланса наглядно представлен в таблице 6.

дебитор задолженность факторинг

Таблица 6

Анализ структуры баланса

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | 2012 г. | 2013 г. | ПАССИВ | 2012 г. | 2013 г. | Платежный излишек или недостаток |
|  |  |  |  |  |  | 2012г. | 2013г. |
| А1 | 0,6 | 0,8 | П1 | 0,3 | 0,5 | +0,3 | +0,5 |
| А2 | 2,8 | 4 | П2 | 2 | 3,3 | +0,8 | +0,7 |
| АЗ | 0 | 0 | ПЗ | 3,5 | 4,5 | -3,5 | -4,5 |
| А4 | 11,5 | 15,3 | П4 | 9,1 | 11,8 | +2,4 | +3,5 |
| Баланс | 14,9 | 20,1 | Баланс | 14,9 | 20,1 |  |  |

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время. Нормальное ограничение данного показателя следующее: 0,2 ≤ К аб.л. ≤ 0,5.

Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле 9.

 (9)



где ДС - денежные средства; КФВ - краткосрочные финансовые вложения; КО - краткосрочные обязательства, состоящие из кредиторской задолженности, подлежащей к уплате в течение ближайших 12 месяцев, кроме расходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов.

Показатель абсолютной ликвидности снизился в 2013 году, но по-прежнему соответствует нормативу и показывает достаточный уровень платёжеспособности компании, т.к. произошло пропорциональное увеличение денежных средств и краткосрочных обязательств.

Коэффициент критической ликвидности рассчитывается по формуле 2.4 и характеризует ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности. Оценка нижней нормальной границы данного коэффициента ликвидности выглядит так: 0,8 ≤ К кр.л. ≤ 1,5.

(10)



где  - краткосрочная дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты

Коэффициент критической ликвидности снизился в 2013 году на 14,86% из-за значительного увеличения краткосрочных обязательств по кредиту. Однако по-прежнему находится в пределах нормы и показывает достаточный уровень платёжеспособности компании.

Коэффициент текущей ликвидности - К тек.л. - рассчитывается по формуле 2.5, показывает сколько раз текущие активы способны покрыть текущие обязательства и характеризует ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств. Нормальным считается ограничение: 1,5 ≤ К тек.л. ≤ 3.

 (11)



Где ОА - оборотные активы,  - долгосрочная дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются позднее 12 месяцев после отчётной даты.

В 2012 году текущая ликвидность была достаточно удовлетворительной. Однако в 2013 году текущая ликвидность уменьшилась, показывая низкую платёжеспособность. Критическим считается показатель, равный единице.

Наглядно коэффициенты ликвидности показаны на рис. 5.



Рис. 5. Коэффициенты ликвидности ООО «МехМаш»

Рентабельность продаж (ROS) показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле. Рассчитывается по формуле 12:

 (12)





Рентабельность продаж увеличилась на 3,6%, что свидетельствует об увеличении прибыльности от полученной выручки.

Рентабельность активов (ROA) показывает способность активов компании порождать прибыль. Рассчитывается по формуле 13.

 (13)





В 2013 году рентабельность активов увеличилась незначительно, на 0,1%. Это связано с приобретением в собственность дорогой техники, что увеличило стоимость активов, а прибыльность от использования техники не успела выйти на достаточный уровень окупаемости.

Рентабельность собственного капитала (ROE) показывает величину прибыли, которую получает компания на единицу стоимости собственного капитала и определяется по формуле 2.8.

 (14)





В 2013 году рентабельность собственного капитала выросла на 2,4%. Что показывает более эффективное использование капитала в 2013году.

Показатели рентабельности наглядно показаны на рис. 6.



Рис. 6. Показатели рентабельности ООО «МехМаш»

В целом финансовое состояние ООО «МехМаш» оценивается положительно. Баланс компании показывает удовлетворительную ликвидность. Наблюдается увеличение объёма продаж, дохода и прибыли. Показатели рентабельности высокие. Произошло увеличение стоимости имущества и пропорциональное увеличение зависимости компании от кредиторов. Обеспокоенность вызывает существенное увеличение дебиторской задолженности и при этом острый дефицит собственных оборотных средств.

**2.3 Анализ управления дебиторской задолженностью ООО «ЮрСервис»**

В процессе управления дебиторской задолженностью задействованы следующие отделы и сотрудники компании:

 генеральный директор, - организует систему управления дебиторской задолженностью и мотивации персонала, утверждает правила, документацию, ответственных лиц, делегирует полномочия по планированию и контролю дебиторской задолженности и совершенствования её управления;

 заместитель генерального директора, - контролирует выполнение утверждённых генеральным директором положений по управлению дебиторской задолженностью;

 отделы аренды спецтехнки, - формируют прибыль компании, непосредственно оказывая услуги клиентам. При просроченной дебиторской задолженности ведут претензионную работу с должником. В случае перехода просроченной дебиторской задолженности в безнадёжную, юристы готовят пакет документов в суд и ведут судебные разбирательства с должником;

 бухгалтерия, - осуществляет учёт и контроль дебиторской задолженности;

 отдел экономики и финансов, - планирует объём дебиторской задолженности, контролирует своевременное поступление денежных средств, анализирует возможные пути совершенствования управления дебиторской задолженностью;

Система управления дебиторской задолженностью в ООО «МехМаш» представлена в приложении «А» и базируется на следующих принципах:

 Организован текущий мониторинг дебиторской задолженности и её анализ в предшествующем периоде;

 До сотрудников компании и контрагентов доводятся чёткие и понятные правила работы с дебиторской задолженностью;

 Ежеквартально определяется возможная сумма оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность путём предоставления клиентам отсрочки платежа;

 Сформирована система кредитных условий для клиента, в том числе система скидок и штрафов;

 Сформированы стандарты оценки покупателей и дифференциации условий предоставления кредита;

 Разработана схема мотивации персонала, занятого возвращением дебиторской задолженности;

 Сформированы процедуры сбора дебиторской задолженности, в том числе связанные с взысканием просроченной задолженности самостоятельно, а также в судебном порядке;

 Построена система контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности.

Для целей ежемесячного контроля состояния дебиторской задолженности, своевременного реагирования и принятия адекватных управленческих решений в ООО «МехМаш» начальные данные представляются в таблице для последующего их анализа. В таблице 6 приведены данные за 2012 и 2013 года.

По данным таблицы видно, что уровень дебиторской задолженности увеличился на 1,2 млн. руб. (42,85%). Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность, рассчитывается по формуле 1.

Таблица 6

Контроль дебиторской задолженности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2012 г., (млн. руб.) | 2013 г., (млн. руб.) | Изменение |
| ОА - оборотные активы | 3,4 | 4,8 | +1,4 |
| ОП - объём продаж | 29 | 34 | +5 |
| ДЗ - дебиторская задолженность | 2,8 | 4 | +1,2 |
| КЗ - кредиторская задолженность | 5,8 | 8,3 | +2,5 |
|  - средний остаток дебиторской задолженности | 1,8 | 3,73 | +1,93 |
|  - средний остаток кредиторской задолженности | 4,3 | 7 | +2,7 |
|  - сумма дебиторской задолженности, неоплаченной в предусмотренные сроки | 0,1 | 0,2 | +0,1 |
| Оборотный капитал | 1,1 | 1 | -0,1 |

В 2012 г. доля дебиторской задолженности в структуре оборотных активов составила 82,35%, в 2013 г. - 83,33%. Незначительное изменение объясняется пропорциональным увеличением денежных средств компании. причины

В соответствии с внутренней документацией ООО «МехМаш» нормальный уровень дебиторской задолженности, сформированной в результате коммерческого кредитования клиентов, составляет 20% от дохода компании. В 2012 году отношение дебиторской задолженности к уровню дохода компании составило 9,3%, а в 2013 году - 11,1%. Это обусловлено тем, то в 2012 году компания не ставила перед собой цели по значительному увеличению продаж с использованием коммерческого кредитования. Данная цель была сформулирована и доведена до сотрудников компании в середине 2013 года.

Сравним показатели оборачиваемости дебиторской задолженности за последние два года. Период оборачиваемости дебиторской задолженности, рассчитывается по формуле 2.

В 2012 г. период оборачиваемости дебиторской задолженности составил 22,7 дня, в 2013 г. - 40 дней. Показатель вырос на 76,2%. Это отображает политику компании по увеличению количества клиентов за счёт предоставления им коммерческого кредита.

Период оборачиваемости кредиторской задолженности, рассчитывается по формуле 3 и в 2012 г. составил 75 дней, а в 2013 г. - 109 дней. Замедление обусловлено увеличением доли долгосрочных кредитов и займов в составе кредиторской задолженности. Таким образом, кредит компания отдаёт медленнее, чем происходит инкассация дебиторской задолженности. Это положительно влияет на текущую платёжеспособность компании.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает сколько раз задолженность образуется и возвращается за исследуемый период. Показатель рассчитывается по формуле 4. В 2012 г. данный показатель составил 16,1 раз, в 2013 г. - 9 раз., что свидетельствует об увеличении средств, иммобилизованных в дебиторскую задолженность на 55,9%. Снижение показателя в отчётном году обусловлено желанием руководства максимально расширить клиентскую базу и доход компании за счёт увеличения коммерческого кредита для клиентов по оказанным услугам.

Коэффициент просроченной дебиторской задолженности, рассчитывается по формуле 5. В 2012 г. показатель составил 3,57%, в 2013 г. - 5%. Как видно из таблицы 3 просроченная задолженность в 2013 г. выросла на 100%. Её доля в составе дебиторской задолженности, увеличилась на 1,43%. Это закономерно при значительном увеличении дебиторской задолженности и говорит о взвешенной кредитной политики по отношению к потенциальным клиентам и о своевременной инкассации основной (98,57%) дебиторской задолженности.

Далее в компании рассчитывается среднее время просроченной дебиторской задолженности в днях по формуле 6. Данный показатель не должен превышать 15 дней по установленному в ООО «МехМаш» нормативу. В 2012 году показатель составил 1,2 дня, в 2013 году - 2,1 - что более чем соответствует норме данного показателя, принятого в компании.

Для целей контроля и управления дебиторской задолженностью в компании применяется автоматизированная система управления на базе электронной программы «1 С 8.2 предприятие». С помощью программы более детальный анализ дебиторской задолженности формируется по каждому контрагенту и договору с ним, с указанием ответственных за дебиторскую задолженность лиц. Нет возможности представить анализ дебиторской задолженности по каждому контрагенту в силу очень большого количества клиентов, имеющих задолженность по отношению к ООО «МехМаш», а также с целью сохранения их коммерческой тайны. Анализ дебиторской задолженности по срокам возникновения представлен в таблице 7.

Таблица 7

Анализ дебиторской задолженности по срокам возникновения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Срок задолженности | Задолженность в рамках договора / (процентное отношение к общему размеру задолженности) | Просроченная задолженность / (процентное отношение к общему размеру задолженности) |
|  | 2012 г. | 2013 г. | 2012 г. | 2013 г. |
| до 45 дней | 2,2 / (78,57%) | 2,4 / (60%) | 0,1 / (3,57%) | 0,1 / (2,5%) |
| от 46 до 90 дней | 0,6 / (21,4%) | 1,6 / (40%) | 0 | 0,1 / (2,5%) |
| Общий размер задолженности | 2,8 | 4 | 0,1 / (3,57%) | 0,2 / (5%) |

По данным таблицы видно, что в 2013году наблюдается существенный рост дебиторской задолженности в рамках договора со сроком от 46 до 90 дней. Это говорит об увеличении срока коммерческого кредитования для клиентов, что, в свою очередь, связано с предоставлением новых услуг по лицензированию, сертификации и продаже готового бизнеса с лицензией.

На рис. 7 наглядно показано соотношение просроченной и общей дебиторской задолженности.

Рис. 7 наглядно показывает, что при существенном увеличении дебиторской задолженности доля просроченной задолженности увеличилась незначительно.



Рис. 7. Соотношение просроченной и общей дебиторской задолженности

В 2013 году был сформирован резерв по сомнительным долгам, в соответствии с рекомендациями Министерства финансов России, его размер составил половину от суммы просроченной дебиторской задолженности на срок от 45 до 90 дней. По данным отчётности полностью отсутствует безнадёжная дебиторская задолженность. Это свидетельствует о грамотной политике управления дебиторской задолженностью в ООО «МехМаш».

Перед предоставлением коммерческого кредита в компании рассчитывают рейтинг потенциального контрагента. Это соответствует современной политике управления дебиторской задолженностью при предоставлении клиентам коммерческого кредита. Пример расчёта рейтинга потенциального контрагента представлен в таблице 8.

Таблица 8

Расчёт рейтинга потенциального контрагента

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Критерий | Удельный вес критерия, % | Оценка значения по данному контрагенту | Результат (гр. 2 × гр. 3) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Общее время работы с данным покупателем и объём сделок с ним | 15 | 40 | 6 |
| Наличие положительных отзывов других организаций, являющихся контрагентами данного покупателя | 10 | 20 | 2 |
| Стабильность выполнения обязательств в предшествующие периоды | 20 | 90 | 18 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности | 15 | 60 | 9 |
| Размеры и сроки просроченной дебиторской задолженности | 15 | 60 | 9 |
| Финансовое состояние покупателя | 25 | 80 | 20 |
| Итого | 100 |  | 64 |

Оценка значения компании, которой ООО «МехМаш» собирается предоставить коммерческий кредит, осуществляется по изучению её внутренних документов, отчётности, а также обращают внимание на деловую репутацию. Минимальный порог кредитного рейтинга и надежности потенциального контрагента в ООО «МехМаш» установлен на уровне 50 баллов. Данные из таблицы 8 показывают, что представленный потенциальный покупатель в результате оценки набрал 64 балла и юридический отдел совместно с маркетинговым и финансово-экономическим отделами дают положительную рекомендацию для работы с данным предприятием. Договор о сотрудничестве утверждает генеральный директор.

За нарушение платёжной дисциплины по предоставленному контрагентам ООО «МехМаш» коммерческому кредиту, предусмотрены штраф и пени, которые начисляются за каждый день просроченной задолженности. Фиксированный штраф начисляется контрагенту через сутки после возникновения просроченной задолженности и составляет 5% от общей суммы договора. Пени, начисляемые за каждый последующий день просроченной задолженности, составляют 1% в день от общей суммы договора. Важной особенностью такой неустойки - штрафов и пени - является то, что неустойка взыскивается за сам факт нарушения договорных обязательств, т.е. кредитор, требуя от должника её уплаты, не обязан доказывать причинение ему убытков. Напротив, если клиент совершает платежи вовремя, то по совершению им последнего платежа по коммерческому кредиту, ему предоставляется скидка в размере до 10% от общей цены в договоре. Данные меры способствуют стимулированию клиентов в соблюдении платёжной дисциплины по отношению к ООО «МехМаш».

Взимание просроченной задолженности в судебном порядке юристами.

**3. Мероприятия по улучшению управления дебиторской задолженностью ООО «МехМаш»**

**3.1 Применение факторинга**

С ростом дебиторской задолженности при предоставлении клиентам коммерческого кредита закономерен и рост неоплаченных вовремя долгов, которые способны со временем превратиться в безнадёжные долги. В такой ситуации можно рекомендовать руководству ООО «МехМаш» создать резерв на списание безнадежных долгов.

Анализ дебиторской задолженности ООО «МехМаш» показал высокий её рост в 2013 году - 42,85%. Такое увеличение дебиторской задолженности требует от компании увеличения количества сотрудников, занятых административным управлением дебиторской задолженностью. К тому же в 2013 году по-прежнему наблюдается дефицит собственных оборотных средств. Таким образом, наблюдается недостаток источников финансирования. Значительная сумма средств иммобилизована в дебиторскую задолженность, заёмные средства направлены на финансирование внеоборотных активов и дебиторской задолженности. Подобная тенденция заставляет искать пути ускорения инкассации дебиторской задолженности и новых способов обеспечения исполнения обязательств.

Решению данных проблем может способствовать внедрение и использование факторинга, как финансового инструмента и комплекса финансовых услуг. Факторинг - относительно новая система финансирования, согласно которой поставщик товаров переуступает краткосрочные требования по товарным сделкам факторинговой компании с целью незамедлительного получения большей части платежа, гарантии полного погашения задолженности, снижения расходов по ведению счетов. При проведении факторинга поставщик сообщает факторинговой компании список своих торговых партнеров и предполагаемый объём поставок товаров. Факторинговая компания проверяет кредитоспособность каждого из покупателей и объявляет поставщику величину возможного кредитного лимита по каждому из них. В рамках этого лимита поставщик может осуществлять поставки товаров без риска неполучения платежа, т.к. если должник в установленный срок не погасит задолженность, то это сделает факторинговая компания. Поставив товар, продавец немедленно получает от факторинговой компании от 70 до 90% суммы фактуры, причем все расходы по ведению счетов и получению средств от покупателя берет на себя факторинговая компания. Получив причитающиеся средства от покупателя, факторинговая компания выплачивает поставщику остаток суммы фактуры за вычетом процента за кредит и комиссии за услуги. Срок кредита по факторингу обычно составляет до 120 дней, а годовая процентная ставка, превышает ставку банковского кредита. Комиссия, взимаемая факторинговой компанией за услуги, составляет до 3% к стоимости контракта.

Факторинг позволяет предоставить организациям-поставщикам своевременное погашение дебиторской задолженности, сокращение потерь из-за задержки платежей, предотвращение появления сомнительных долгов, устранение взаимных неплатежей, ускорение оборачиваемости капитала и повышение ликвидности компании, а также административное управление дебиторской задолженностью.

Предварительно все клиенты ООО «МехМаш», пользующиеся коммерческим кредитованием, согласились взаимодействовать с факторинговой компанией. К тому же при факторинге с регрессом не требуется согласия клиента на переуступку денежного требования.

Учитывая достаточно большой объём кредиторской задолженности и существенную зависимость компании от кредиторов, для ООО «МехМаш» становится нежелательным брать кредит под увеличение объёма коммерческого кредитования. Это ограничивает компанию в значительном увеличении объёма продаж с предоставлением клиентам отсрочки платежа и получением, тем самым, существенного конкурентного преимущества. Сравнение факторинга с традиционными формами банковского кредитования представлено в таблице 9.

Таблица 9

Сравнение факторинга и традиционных форм банковского кредитования

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Договор факторинга | Кредитный договор | Договор овердрафта |
| Не предусматривает целевого характера предоставления средств | Как правило, предусматривает строго целевое использование выданных денежных средств | Овердрафт не предусматривает целевого назначения использования полученных средств |
| Погашается из денег, поступающих от дебиторов клиента | Кредит возвращается банку заёмщиком | Овердрафт возвращается банку заёмщиком |
| Факторинговое финансирование выплачивается на срок фактической отсрочки платежа | Кредит выдаётся на фиксированный срок, как правило до одного года | Устанавливаются жёстки сроки пользования траншем, как правило, не превышающие 30 дней |
| Факторинговое финансирование выплачивается в день поставки товара, выполнения работ, оказания услуг | Кредит выплачивается в обусловленный кредитным договором день | Срок действия договора по возобновляемой кредитной линии не может превышать трёх - шести месяцев |
| Для факторингового финансирования обеспечением является уступленное денежное требование | Кредит, как правило, выдаётся под залог и предусматривает обороты по расчётному счёту, адекватные сумме займа | Овердрафтом предусмотрено поддержание определённого оборота по расчётному счёту. Обеспечение в виде залога не требуется |
| Размер фактического финансирования неограничен и может безгранично увеличиваться по мере роста объёма продаж клиента | Кредит выдаётся на заранее обусловленную сумму | Лимит овердрафта устанавливается из расчёта 15-30% от месячных кредитных поступлений на расчётный счёт заёмщика |
| Факторинговое финансирование погашается в день фактической оплаты дебитором поставленного клиентом товара | Кредит погашается в заранее обусловленный день | Все кредитовые поступления автоматически списываются с расчётного счёта в погашение овердрафта и процентов по нему |
| Факторинговое финансирование оформляется автоматически при предоставлении накладной и счёта-фактуры | Для получения кредита необходимо оформлять большое количество документов | Для получения овердрафта необходимо оформлять большое количество документов |
| Факторинговое финансирование сопровождается сервисом, который включает в себя: управление дебиторской задолженностью, покрытие рисков, связанных с поставками на условиях отсрочки платежа, консалтинг и др. | При кредитовании помимо предоставления средств клиенту и расчётно-кассового обслуживания банк не оказывает заёмщику каких-либо дополнительных услуг | При овердрафте помимо предоставления средств клиенту и расчётно-кассового обслуживания банк не оказывает заёмщику каких-либо дополнительных услуг |

За счёт применения факторинга компания получает значительное конкурентное преимущество на рынке услуг по аренде техники. По данным за 2013 год, предоставленным компанией ЗАО «Бизнес Порт», использование факторинга на данном рынке услуг в 2013году невелико и составляет около 8% от всех компаний. Таким образом, факторинг применяют в своей деятельности только 8% фирм, предоставляющих услуги по аренде спецтехники. Из них лишь 3% компаний используют факторинг постоянно, остальные применяют его не постоянно. Неактивное применение факторинга другими компаниями обусловлено следующими факторами:

 относительно невысокие цены на услуги по аренде спецтехники, что не порождает необходимости и возможности коммерческого кредитования клиентов;

 относительно небольшая доля услуг с применением отсрочки платежа;

 короткий период коммерческого кредитования клиентов, как правило, до одного месяца, что делает невыгодным применение факторинга ни для фирм, оказывающих услуги по аренде спецтехники, ни для факторинговой компании;

 дебиторская задолженность разбита на маленькие суммы среди большого количества клиентов, что невыгодно для факторинговой компании и, как правило, в данном случае возможно лишь разовое применение факторинга.

Таким образом, факторинг применяется на данном рынке услуг не как комплексный инструмент по управлению дебиторской задолженностью и расширению объёмов продаж, а в большей степени как краткосрочное мероприятие по улучшению финансового состояния организации.

При этом, безусловно, клиенты компаний, оказывающих данные услуги заинтересованы в предоставлении им более длительной отсрочки платежа за полученные услуги. Однако, существенно увеличивать дебиторскую задолженность, имея сильную зависимость от кредиторов, ООО «МехМаш» не в состоянии. Учитывая то, что политика компании направлена на увеличение коммерческого кредитования и, соответственно, на увеличение нормальной дебиторской задолженности, становится очевидным перспектива применения факторинга.

**3.2 Расчёт эффекта от применения факторинга**

Средства, полученные от продажи дебиторской задолженности, можно направить на погашение долгосрочного займа. На конец 2013 года размер займа под приобретение недвижимого имущества составил 7,5 млн. руб. Займ необходимо выплатить полностью 30 июня 2016 года. Расчёт затрат по обслуживанию займа представлен в таблице 10.

Таблица 10

Расчёт затрат по обслуживанию займа

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 0 | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Итого |
| Размер займа, млн. руб. | 7,5 |  |  |  |  |
| Погашение займа в год. млн. руб. |  | 3 | 3 | 1,5 | 7,5 |
| Сумма долга для начисления, млн. руб. |  | 7,5 | 4,5 | 1,5 |  |
| Проценты за пользование, % |  | 20 | 20 | 20 |  |
| Сумма процентов, млн. руб. |  | 1,5 | 0,9 | 0,3 | 2,7 |

В том числе на обслуживание и обеспечение дебиторской задолженности, по данным отчётности за 2013 год, сумма краткосрочного кредита составила 300 тыс. руб.

С целью расчёта затрат на факторинговое обслуживание и выбора лучшего варианта рассмотрим условия по предоставлению услуги факторинга в различных факторинговых компаниях. Процентная ставка относится к сумме фактуры, а комиссия взимается от общей суммы дебиторской задолженности. Факторинговые компании покупают дебиторскую задолженность в размере 4 млн. руб., в том числе и просроченную дебиторскую задолженность в размере 0,2 млн. руб. При факторинге без регресса ООО «МехМаш» должно будет выплачивать факторинговой компании процент за риск невозврата, а при факторинге с регрессом, если дебитор откажется от выплаты задолженности, фактор вправе будет потребовать от ООО «МехМаш» возврата суммы выплаченного финансирования с учетом факторинговой комиссии. В таблице 11 приведены условия предоставления факторинга без регресса. При факторинге с регрессом отсутствует взимание процента за риск невозврата, остальные условия совпадают.

Таблица 11

Условия предоставления факторинга без регресса

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторинговые организации | Процент фактуры, % | Срок кредита, дни | Процент за кредит, % в день | Процент за риск невозврата, % в день | Комиссия за обслуживание, % |
| ЗАО «Национальная факторинговая компания «НФК» | 75 | до 90 | 0,3 | 0,15 | 3 |
| ЗАО «Российская факторинговая компания «РФК» | 75 | до 90 | 0,32 | 0,2 | 2 |
| ООО «Факторинговая компания «Санкт-Петербург» | 75 | до 90 | 0,35 | 0,2 | 1,5 |
| ООО «ВТБ факторинг» | 75 | до 90 | 0,32 | 0,15 | 2,5 |

Предполагается использование факторинга с регрессом. Это обусловлено тем, что факторинговая компания проверяет финансовое состояние дебиторов, историю их платежей и работает только с потенциально платёжеспособными дебиторами. К тому же ООО «МехМаш» также проверяет клиентов на платёжеспособность до предоставления клиентам отсрочки платежа, а при появившейся необходимости, всегда можно перейти на факторинг без регресса. Однако факторинг без регресса существенно дороже, чем с регрессом, т.к в этом случае риск невозврата долга полностью переходит к факторинговой компании.

Расчёт затрат на услуги факторинга производится следующим образом.

Плата за денежное финансирование по факторингу рассчитывается по формуле 15.

 (15)

Где  - проценты за денежное финансирование факторинговой компании; ДЗ - дебиторская задолженность;  - процент за кредит, Т - срок кредита в днях.

Плата за риск невозврата дебиторами задолженности, при факторинге без регресса, рассчитывается по формуле 16.

 (16)

Где  - плата за риск невозврата дебиторами задолженности;  - процент за риск невозврата денег.

Комиссия рассчитывается от общей суммы дебиторской задолженности по формуле 17.

 (17)

Где К - комиссия;  - процент комиссии.

При заключении договора на факторинг факторинговая компания перечисляет сумму фактуры, в размере 75% от общей суммы дебиторской задолженности на расчётный счёт ООО «МехМаш» сразу. При этом дебиторы ООО «МехМаш» становятся дебиторами факторинговой компании. После того как дебиторы полностью рассчитаются с факторинговой компанией, ООО «МехМаш» получает оставшуюся сумму за вычетом процентов и комиссии за услугу факторинга.

Приведём пример расчёта затрат на факторинг при заключении договора с ЗАО «Национальная факторинговая компания «НФК». Соответственно, при заключении договора с другими компаниями расчёт затрат на факторинг будет аналогичен по условиям договоров.

Размер дебиторской задолженности составляет 4 млн. руб. Количество дебиторов равно 10. Каждому восьмому дебитору предоставлен коммерческий кредит в размере 300 тыс. руб. на срок 30 дней. Двум дебиторам предоставлен коммерческий кредит в размере 800 тыс. руб. на срок 80 дней. Таким образом, имеется дебиторская задолженность в размере 2,4 млн. руб. со сроком возврата в 30 дней и 1,6 млн. руб. со сроком возврата в 80 дней.

Плата за денежное финансирование по факторингу составит:







Комиссия составит:



Таким образом, размер затрат на факторинг с регрессом составит сумму комиссии и платы за денежное финансирование по факторингу и будет равен 0,72 млн. руб.

При факторинге без регресса ООО «МехМаш» необходимо было бы ещё оплатить факторинговой компании риск невозврата дебиторами долга. Для ЗАО «НФК» платёж бы составил:





В сумме плата факторинговой компании за риск невозврата долга дебиторами составит 0,3 млн. руб. Соответственно, общая сумма затрат при факторинге без регресса составит 1,02 млн. руб.

Результаты расчёта затрат на продажу дебиторской задолженности по каждой из факторинговых организаций представлены в таблице 12.

Таблица 12

Затраты на факторинг

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Факторинговые организации | С регрессом, млн. руб. | Без регресса, млн. руб. |
| ЗАО «Национальная факторинговая компания «НФК» | 0,72 | 1,02 |
| ООО «ВТБ факторинг» | 0,72 | 1,12 |
| ООО «Факторинговая компания «Санкт-Петербург» | 0,76 | 1,16 |
| ЗАО «Российская факторинговая компания «РФК» | 0,74 | 1,04 |

Из таблицы видно, что для ООО «МехМаш» меньшую плату за факторинг с регрессом предлагает ЗАО «НФК» и ООО «ВТБ факторинг». Учитывая меньшую плату за факторинг без регресса, которую предлагает также ЗАО «НФК» по сравнению с другими факторинговыми компаниями, становится целесообразным заключить договор факторинга с ЗАО «НФК».

Таким образом, ООО «МехМаш» по условиям договора с ЗАО «НФК» получает сумму фактуры - 75% от размера продаваемой дебиторской задолженности, т.е. 3 млн. руб. Данные средства компания может направить на погашение части долгосрочного займа.

Пересчёт обязательств по долгосрочному займу с учётом платежа суммы фактуры представлен в таблице 13.

При этом 150 тыс. руб. составит ежемесячный платёж по займу, в то время как сейчас он составляет 250 тыс. руб. Таким образом, текущие затраты компании снизятся на 40%, что благоприятно отразится на платёжеспособности компании. Коэффициент абсолютной ликвидности после применения факторинга улучшится и станет равным 0,4.

Таблица 13

Обязательства по долгосрочному займу с учётом оплаты суммы фактуры

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 0 | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Итого |
| Размер займа, млн. руб. | 4,5 |  |  |  |  |
| Погашение займа в год. млн. руб. |  | 1,8 | 1,8 | 0,9 | 4,5 |
| Сумма долга для начисления, млн. руб. |  | 4,5 | 2,7 | 0,9 |  |
| Проценты за пользование, % |  | 20 | 20 | 20 |  |
| Сумма процентов, млн. руб. |  | 0,9 | 0,54 | 0,18 | 1,62 |

Максимально возможный уровень дебиторской задолженности без применения факторинга равен 20% от выручки организации. Таким образом, при планируемой на 2014 год выручке в размере 39 млн. руб. максимальная дебиторская задолженность составит 7,8 млн. руб. Это ограничивает компанию в возможности увеличить количество клиентов за счёт предоставления им коммерческого кредита. По данным отдела экономики и финансов при достижении размера дебиторской задолженности в 7,8 млн. руб. компании потребуется такой размер кредита на текущие расходы по обеспечению дебиторской задолженности и своевременной выплаты заработной платы сотрудникам, который не позволит ООО «МехМаш» получать желаемую прибыль от коммерческого кредитования.

По предварительным переговорам с ЗАО «НФК», ООО «МехМаш» сможет увеличить средний срок коммерческого кредитования с 40 до 70 дней, что позволит клиентам ООО «МехМаш» совершать меньшие ежедневные платежи по коммерческому кредиту. Это позволит значительно увеличить количество потенциальных клиентов. А также, на время неактивного использования конкурентами факторинга и ответных адекватных действий с их стороны, компания сможет увеличить цену клиентам за счёт увеличения срока коммерческого кредитования. Например, 400 тыс. руб. до применения факторинга клиент оплачивал в течении 40 дней равным ежедневным платежом в размере 10 тыс. руб. После применения факторинга ООО «МехМаш» сможет увеличить срок кредитования до 70 дней. Таким образом, клиент сможет совершать ежедневные платежи по данному коммерческому кредиту в размере 5 714,29 руб., что на 4 285,71 руб. меньше, чем до применения факторинга. Очевидно, что увеличивая срок кредита и давая тем самым значительную выгоду клиенту, появляется возможность немного завысить цену без риска потерять клиента. Рекомендуется увеличить ежедневную цену до 6 500 руб. по рассматриваемому примеру. Таким образом, ежедневный платёж по кредиту для клиента снизится на 3 500 руб, а конечная цена за услугу увеличится на 55 000 руб и составит 455 000 руб. за 70 дней.

По данным предоставленным отделом «маркетинга, рекламы и PR» и отделом «экономики и финансов» при планируемом среднем уровне коммерческого кредита для одного клиента в размере 400 тыс. руб. на срок в 70 дней ООО «Мехмаш» способно привлечь не менее 50 потенциальных клиентов в 2014 году, и не менее 100 клиентов в 2015 году. Без применения факторинга компания сможет обеспечить объём продаж с коммерческим кредитованием не более 7,8 млн. руб., т.е. привлечь не более 26 клиентов. С применением факторинга и коммерческого кредитования компания за 2014 год сможет привлечь 50 клиентов и получить объём продаж в размере 20 млн. руб., т.е. на 12,2 млн. руб. (56,4%) больше, чем без применения факторинга. При этом затраты на увеличение дебиторской задолженности без применения факторинга увеличат зависимость компании от кредиторов. В таблице 14 представлены плановые показатели дохода компании с применением и без применения факторинга, а также доход при возможном увеличении цены на услугу за счёт предоставления более длительного срока коммерческого кредита для клиентов.

Таблица 14

Плановые показатели ООО «МехМаш»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Плановые показатели | Без применения факторинга, млн. руб. | С применением факторинга, млн. руб. |
|  |  | Без увеличения цены коммерческого кредита | С увеличением цены коммерческого кредита |
|  | 2014 г. | 2015 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2014 г. | 2015г. |
| Объём продаж | 35 | 40 | 35 | 40 | 35 | 40 |
| Объём продаж с использованием коммерческого кредита | 7,8 | 9,2 | 20 | 40 | 22,75 | 45,5 |
| Доход от аренды недвижимости | 4 | 6 | 4 | 6 | 4 | 6 |
| Затраты на факторинг | - | 4,8 | 9,6 | 5,46 | 10,92 |
| Затраты на кредит | 1,2 | 1,6 | - |  |  |
| Доход | 45,6 | 53,6 | 54,2 | 76,4 | 56,29 | 80,58 |

По данным таблицы видно, что за 2014 год уровень дохода с применением факторинга выше на 9,2 млн. руб. (20,17%), чем без использования факторинга, а в 2015 году - выше на 24 млн. руб. (44,77%). При возможном увеличении цены коммерческого кредита за счёт использования факторинга уровень дохода прогнозируется выше на 11,3725 млн. руб. (24,9%) в 2014 году и больше на 28,345 млн. руб. (52,88%) в 2015 году.

При этом без применения факторинга компания будет вынуждена привлекать кредит для обеспечения большой дебиторской задолженности, - выплаты своевременной заработной платы сотрудникам и на административное управление возросшей дебиторской задолженностью.

Большие затраты на факторинг окупаются за счёт получения гораздо большего дохода от применения факторинга. Учитывая сильную зависимость ООО «МехМаш» от кредиторов и политику компании, направленную на расширение географии своей деятельности, клиентской базы и дохода за счёт увеличения коммерческого кредитования клиентов, становится оправданным и целесообразным применение факторинга в управлении дебиторской задолженностью.

Наглядно эффект от применения факторинга показан на рис.8.



Рис. 8. Эффект от применения факторинга

**4. Обеспечение безопасности жизнедеятельности**

Безопасность жизнедеятельности  это система законодательных, социально-экономических, организационных, технологических, гигиенических и лечебно-профилактических мероприятий и средств, обеспечивающих безопасность, сохранение здоровья и работоспособности человека в процессе труда (ГОСТ 12.0.002-80).

Основной задачей безопасности жизнедеятельности является сведение к минимальной вероятности поражения или заболевания работающего с одновременным обеспечением комфорта для максимальной производительности труда. Реальные производственные условия характеризуются, как правило, наличием некоторых опасных и вредных производственных факторов.

Существует три основные составляющие понятия «охрана труда» на предприятии:

 правовая (законодательство по охране труда);

 санитарно-гигиеническая (гигиена труда и производственная санитария);

 техническая (пожарная защита и техника безопасности).

Право на безопасный труд закреплено в Конституции Российской Федерации (п.3 ст. 37).

В области охраны труда на предприятии ООО «МехМаш» основными законодательными актами являются Трудовой кодекс РФ (ТК), Гражданский кодекс РФ и Федеральный закон «Об основах охраны труда в Российской Федерации».

Нормативная документация определяет требования к условиям труда, т. е. к уровню вредных производственных факторов.

Нормативно-техническая документация обеспечивает защиту работающих от действия опасных и вредных факторов, определяет требования к производственному оборудованию и производственным помещениям, к организации и проведению технологических процессов, созданию и применению средств защиты.

**.1 Анализ потенциально опасных и вредных производственных факторов**

Вредные и опасные факторы производственной среды и трудового процесса на предприятии очень многообразны и классифицируются по различным критериям.

Для анализа опасных и вредных производственных факторов ООО «Мехмаш» был выбран финансовый отдел.

Финансовый отдел занимает отдельный кабинет на втором этаже в помещении администрации предприятия. В здании недавно проводился капитальный ремонт. В оконных проемах кабинета установлены пластиковые окна, герметичные от дождя и ветра, имеющие хорошую шумоизоляцию. На окнах имеются жалюзи. На рабочих местах установлены однотумбовые столы. Имеется два телефонных аппарата, один для внутренней связи, другой городской.

Воздействующие на сотрудников опасные и вредные производственные факторы подразделяются по природе действия на физически опасные и вредные производственные факторы и на психофизиологические опасные и вредные производственные факторы.

К физически опасным и вредным факторам, воздействующим на человека, который работает в офисе ООО «МехМаш» относятся:

 Шум;

 Факторы, характеризующие микроклимат;

 Освещение.

Шум - это беспорядочные звуковые колебания разной физической природы, характеризующиеся случайным изменением амплитуды и частоты. Шум мешает восприятию речи и работе и оказывает вредное воздействие на организм человека. Уровень шума для высококвалифицированной умственной работы, требующей сосредоточения и труда связанного исключительно с разговорами по средствам связи не должен превышать 55 дБ А. Источники шума на рабочем месте практически отсутствуют, а от внешних источников человека защищают шумоизоляционные пластиковые окна и отсюда следует, что уровень шума не превышает установленного ГОСТом.

К факторам, характеризующим микроклимат, в первую очередь относятся:

 температура воздуха;

 относительная влажность воздуха;

 скорость движения воздуха.

При работе, связанной с нервно-эмоциональным напряжением оптимальная величина температуры воздуха в помещении должна находиться в пределах 22-24 градуса по Цельсию, его относительная влажность - 40-60%, а скорость движения воздуха - не более 0,1 м/с.

Освещение - это создание светового потока, падающего на поверхность предметов, обеспечивающее возможность зрительного восприятия этих предметов. Освещение подразделяется на два вида: на искусственное освещение и естественное освещение. Искусственное освещение это освещение создаваемое световыми приборами, к которым, в частности относятся лампы различных видов. Применение естественного освещения возможно лишь в светлое время суток, за исключением пасмурных дней.

В кабинетах и рабочих комнатах рабочие поверхности должны располагаться на высоте 0.8 м от пола, освещенность рабочей поверхности должна быть не ниже 300 люксов, показатель дискомфорта - 40, коэффициент пульсации освещенности - 15%, коэффициент естественного освещения КЕО - 1. Рабочее место сотрудника отвечает этим требованиям и оборудовано в соответствии со СНиПом 23-05-95 местными штепсельными розетками для настольных ламп и прочих световых приборов.

Психофизиологические опасные и вредные факторы. К психофизиологическим опасным и вредным факторам, которые воздействуют на человека относятся:

 умственное перенапряжение;

 перенапряжение анализаторов;

 монотонность труда;

 эмоциональные перегрузки.

Умственное перенапряжение вызывается большим объемом информации, которую надо анализировать и чтобы избежать умственного перенапряжения необходимо устраивать небольшие перерывы в течении рабочего дня продолжительностью не более 5 минут.

К анализаторам относят все органы чувств, но при работе в офисе у человека вызывается перенапряжение только органов зрения и слуха. Чтобы этого избежать рекомендуется чередовать работу связанную большей частью с напряжением органов слуха (разговоры по средствам связи) с работой связанной с напряжением органов зрения (составление таблиц с оперативной информацией).

Монотонность труда сотрудников финансового отдела вызвана тем, что это работа преимущественно сидячая и рабочие движения, которые выполняет экономист, являются однообразными. Для преодоления этого фактора рекомендуется также устраивать небольшие перерывы и стараться разнообразить свою работу.

Эмоциональные перегрузки в работе вызваны спецификой работы. Эта специфика заключается в том, что сбор оперативной информации заключается в общении посредством телефона между сотрудниками финансового отдела и людьми предоставляющими эту информацию. И поскольку во время общения могут возникать различного рода конфликты, у работников возникает ощущение нервозности. Эти ощущения в конце рабочего дня могут привести к эмоциональным перегрузкам. Во избежание этого рекомендуется в течении рабочего дня избегать конфликтов.

Все выше перечисленные психофизиологические опасные и вредные факторы отрицательно сказываются на здоровье человека, но полностью исключить их в работе не представляется возможным.

**.2 Защита персонала от воздействия опасных и вредных производственных факторов**

### **.2.1 Расчет естественного освещения**

Одним из наиболее важных гигиенических показателей рабочего места является освещенность помещения.

Рабочая зона или рабочее место освещается в такой степени, чтобы можно было хорошо видеть процесс работы, не напрягая зрения, и исключалось прямое попадание лучей источника света в глаза.

Основной задачей светотехнических расчетов является определение требуемой площади световых проёмов при естественном освещении и потребляемой мощности осветительных приборов при искусственном.

Требуемую площадь светового проема при боковом естественном освещении определяют по формуле:

**,** (18)

где Sn - площадь помещения, м2;n - нормированное значение КЕО, %;

Кз - коэффициент запаса, принимаемый из таблиц;o - световая характеристика окон (6,5 - 29);

Кзо - коэффициент, учитывающий затемнение окон противостоящими зданиями (1,0 - 1,7);1 - коэффициент, учитывающий повышение КЕО за счет отраженного света от поверхности помещения (1,05 - 1,7);o - общий коэффициент светопропускания, определяемый из СНиП 11-4-79 (0,1 - 0,8);

Коэффициент Кз определяется: Кз = 1,5.

Учитывая, что длина пола помещения равна 4 м, а ширина равна 3 м, находим площадь пола:n = 43 = 12 (м2).

Нормированное КЕО определяется: en = 1,5

Значение остальных коэффициентов примем равными следующим:

ho = 29; Kзо = 1; r1 = 1,05; to = 0,7.

Итак, при подсчете получим следующее значение требуемой площади:

S = (12·1,5·1,5·29·1)/100·0,7·1,05 = 10,65 (м2).

Учитывая, что в помещении площадь оконного проема составляет около 4 м2, применение одного бокового освещения недостаточно для данного помещения.

### **.2.2 Расчет искусственного освещения**

Целью данного расчета является проверка соответствия освещенности помещения, в котором проходила разработка норме освещенности согласно СНиП 11-4-79 для персонала, осуществляющего эксплуатацию ЭВМ. Согласно этой норме для четвертого класса зрительных работ освещенность Е должна быть не менее 200 Лк. Проведем проверочный расчет освещенности методом коэффициента использования светового потока.

Определим световой поток, который необходим для создания освещения в лаборатории на рабочем месте по формуле:

**,** (19)

где Е - номинальная освещенность рабочего места;

Фсв - световой поток от ламп, лк;- количество светильников;

Кз- коэффициент запаса, учитывающий запыленность и износ светильников;- коэффициент использования светильников;- площадь помещения, м2;- коэффициент неравномерности освещения.

Согласно СНиП 11-4-79 для используемого типа ламп в ЛАЗ КДП (светильник типа УСП-35):

Кз =1,41,5 при нормальной эксплуатации светильников;=1,11,2 при оптимальном размещении светильников.

Коэффициент n зависит от типа светильника, коэффициентов отражения светового потока от стен - р1, потолка - р2, пола - р3, которые в свою очередь зависят от геометрических размеров помещения, учитывающихся величиной I - индекс помещения.

**,** (20)

где А - ширина, м, А =3 м;

В - длина, м, В=4 м;с - высота светильников над рабочей поверхностью, hс=2.3 м.= (3 · 4 ) / ( 2,3 · ( 3 + 4 )) = 0,75

По таблице определим коэффициент использования светового потока n с учетом Рп = 50%, Рс = 30%, Рпола = 10%

Коэффициент п = 0,3

Световой поток от лампы типа ЛБ-40 равняется 3120 Лк, световой поток от трех ламп светильника равняется 9360 Лк. Определим номинальную освещенность рабочего места по формуле (15):

Таблица 15

Значения коэффициента использования светового потока в зависимости от показателя помещения

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель помещения, I | 0,5 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Коэффициент использования светового потока, h | 0,22 | 0,36 | 0,48 | 0,54 | 0,59 |

Лк

Полученное значение соответствует условиям нормальной работы.

### **4.2.3 Воздухообмен в помещении**

Рассмотрим расчет воздухообмена, необходимый для удаления избыточного тепла и очистки воздуха от вредных паров.

Потребный воздухообмен в помещении определяется:

**,** (6.5)

Где Q - потребный воздухообмен, м3/ч;- количество вредных веществ, выделяемых в воздух помещения, л/ч;- предельно допустимая концентрация вредных веществ в воздухе помещения, л/м3;n - предельно допустимая концентрация вредных веществ в наружном воздухе, л/м3.

Кроме того, можно рассчитать кратность воздухообмена n. Величина, показывающая сколько раз в течение одного часа воздух должен полностью смениться.

n =, (6.6)

где Qnom - объем помещения,nom=36 м3.

В жилых и общественных помещениях постоянным вредным выделением является углекислый газ, других вредных выделений в помещении нет.

Количество углекислоты, выделяемой человеком при легком труде, равняется 23 л/ч, предельно допустимая концентрация в воздухе помещения 1 л/м3, предельно допустимая концентрация в наружном воздухе 0,5 л/м3.

Определим потребный воздухообмен по формуле (6.5) при числе работающих равном трём:

138 (м3/ч).

Потребная кратность воздухообмена по формуле (21)

п = 138 / 36 = 3,83 (1/ч).

Расчет воздухообмена для удаления избыточного тепла производится по формуле

, (22)

Где Lизб - избыточное тепло, ккал/ч;В = 1,206 кг/м³ - удельная масса приточного воздуха;

СВ = 0,24 ккал/кг·°С - теплоемкость воздуха;- разность температур удаленного и приточного воздуха.

Величина dt при расчетах выбирается в зависимости от теплонапряжённости воздуха - LН:

 (10.8)

Если LН больше 20 ккал/ч, то dt=8°C;

Если LН меньше 20 ккал/ч, то dt=6°С.

Количество избыточного тепла определим по формуле

Lизб=Loб+Loс+Lл+Lр+Loтд, (10.9)

Где Lоб - тепло от оборудования, ккал/ч;oс - тепло от системы освещения, ккал/ч;л - тепло, выделяемое людьми, ккал/ч;р - тепло от солнечной радиации, ккал/ч;отд - теплоотдача естественным путем, ккал/ч.

Тепло от оборудования найдём по формуле:

**Loб**=860 ·Poб ·f, (23)

Где Poб - номинальная мощность оборудования, Вт;- коэффициент передачи, f = 0,25.oб = 860 ·1 ·0,25=215 (ккал/ч).

Loс=860 ·Poс ·a ·b ·cos(f), (24)

Где Poс - номинальная мощность освещения, кВт;- коэффициент перевода электрической энергии в световую, a=0,46;- коэффициент одновременной работы ламп, b=1;(f) - коэффициент мощности, cos(f)= 0,3.oс=860 · (0,04 ·3) ·0.46 ·1 ·0.3=14,24 ккал/ч

Lл=n ·g, (25)

Где n - количество человек;- тепловыделение одного человека, g=50 ккал/ч.л =1 ·50=50 (ккал/ч).

Lр=m ·F ·Doс, (26)

Где m - количество окон;- площадь окна, м2;oс - солнечная радиация, Doс=65 ккал/ч.р=1 ·4 ·65 = 260 (ккал/ч).

Теплоотдачу естественным путем можно приравнять к Lр в зимнее время года и считать равной нулю в летнее, тогда по формуле 27:изб = 215+14,24+50+260 = 539,24 (ккал/ч).н = 539,24 /36=14,97 (ккал/ч), что меньше 20, тогда dt=6°C.

Подставляя полученное значение в формулу (27), получаем значение потребного воздухообмена для удаления избыточного тепла:= 539,24 /(1,206 **·** 0,24 **·** 6)=310,5 (м3/ч).

Таким образом, для удаления избыточного тепла и очистки воздуха от вредных паров следует применять систему вентиляции, которая обеспечивает требуемую подачу воздуха Q = 310,5 м3/ч.

## **4.3 Инструкция по безопасности труда для сотрудников офиса**

**Общие требования безопасности**

Офисный работник обязан соблюдать действующие на предприятии правила внутреннего трудового распорядка и графики работы, которыми предусматривается: время начала и окончания работы (смены), перерывы для отдыха и питания, порядок предоставления дней отдыха, чередование смен и другие вопросы использования рабочего времени.

Для целей настоящей Инструкции к офисным работникам относятся: Бухгалтеры, менеджеры высшего и среднего звена, секретарь.

Указать должности сотрудников, которые относятся к офисным работникам

Офисный работник обязан:

 пользоваться исправными выключателями, розетками, вилками, патронами и другой электроарматурой;

 не оставлять без присмотра включенное оборудование и электроприборы, отключать электрическое освещение (кроме аварийного) по окончании работы;

 курить только в специально отведенных и оборудованных местах;

 при использовании в работе горючих и легковоспламеняющихся веществ убирать их в безопасное в пожарном отношении место, не оставлять использованный обтирочный материал в помещении по окончании работы;

 соблюдать действующие Правила <consultantplus://offline/main?base=LAW;n=43497;fld=134;dst=100011> пожарной безопасности.

Офисный работник обязан соблюдать правила личной гигиены:

 приходить на работу в чистой одежде и обуви;

 постоянно следить за чистотой тела, рук, волос;

 мыть руки с мылом после посещения туалета, соприкосновения с загрязненными предметами, по окончании работы.

За нарушение (невыполнение) требований нормативных актов об охране труда офисный работник привлекается к дисциплинарной, а в соответствующих случаях - материальной и уголовной ответственности в порядке, установленном законодательством РФ, локальными нормативными актами.

На рабочем месте офисный работник получает первичный инструктаж по безопасности труда и проходит:

 стажировку;

 обучение устройству и правилам эксплуатации используемого оборудования;

 проверку знаний по электробезопасности (при использовании оборудования, работающего от электрической сети), теоретических знаний и приобретенных навыков безопасных способов работы.

Во время работы офисный работник проходит повторный инструктаж по безопасности труда на рабочем месте - один раз в полгода.

**Требования безопасности перед началом работы**

Офисный работник обязан подготовить рабочую зону для безопасной работы:

 проверить оснащенность рабочего места;

 проверить путем внешнего осмотра достаточность освещенности и исправность выключателей и розеток;

 осуществить осмотр электрооборудования (проверку комплектности и надежности крепления деталей; проверку путем внешнего осмотра исправности кабеля (шнура); проверку четкости работы выключателя; использовать только штатные приспособления).

Офисный работник обязан доложить руководителю при обнаружении дефектов в электрооборудовании и не эксплуатировать неисправное электрооборудование.

Включение электрооборудования производить вставкой исправной вилки в исправную розетку для бытовых приборов.

Офисный работник во время работы с электрооборудованием обязан поддерживать порядок на рабочем месте.

При работе с электрооборудованием запрещается:

 оставлять включенное электрооборудование без надзора;

 передавать электрооборудование лицам, не имеющим права работать с ним;

 снимать средства защиты;

 дергать за подводящий провод для отключения;

 держать палец на выключателе при переносе электрооборудования;

 натягивать, перекручивать и перегибать подводящий кабель;

 ставить на кабель (шнур) посторонние предметы;

 допускать касание кабеля (шнура) с горячими или теплыми предметами.

Офисный работник обязан выполнять с электрооборудованием только ту работу, для которой предназначено электрооборудование.

Если во время работы обнаружится неисправность электрооборудования или работающий с ним почувствует хотя бы слабое действие тока, работа должна быть немедленно прекращена и неисправное электрооборудование должно быть сдано на проверку или в ремонт.

Отключение электрооборудования необходимо производить:

 при перерыве в работе;

 при окончании рабочего процесса.

**Требования безопасности во время работы**

Офисный работник должен выполнять только ту работу, по которой прошел обучение, инструктаж по охране труда и к которой допущен работником, ответственным за безопасное выполнение работ.

Не поручать свою работу посторонним лицам.

Во время нахождения на рабочем месте офисный работник не должен совершать действий, которые могут повлечь за собой наступление несчастного случая:

 не качаться на стуле;

 не касаться оголенных проводов;

 не работать на оборудовании мокрыми руками;

 не размахивать острыми и режущими предметами.

Соблюдать правила перемещения в помещении и на территории организации, пользоваться только установленными проходами. Не загромождать установленные проходы и проезды.

Хранить документацию в шкафах в специально оборудованном кабинете.

Вследствие того что большая часть времени посвящена работе на компьютере, необходимо каждые два часа делать перерыв на 15 минут для снижения утомляемости общефизического характера.

Офисному работнику во время работы запрещается:

 допускать захламленность рабочего места бумагой в целях недопущения накапливания органической пыли;

 производить отключение питания во время выполнения активной задачи;

 производить частые переключения питания;

 включать сильно охлажденное (принесенное с улицы в зимнее время) оборудование;

 производить самостоятельно вскрытие и ремонт оборудования.

**Требования безопасности в аварийных ситуациях**

В аварийной обстановке следует оповестить об опасности окружающих людей и действовать в соответствии с планом ликвидации аварий.

В случае возникновения возгорания или пожара необходимо немедленно сообщить об этом в пожарную часть, окриком предупредить окружающих людей и принять меры для тушения пожара.

При травмировании, отравлении или внезапном заболевании прекратить работу и обратиться за помощью к медицинскому работнику, а в случае его отсутствия оказать себе или другим пострадавшим первую доврачебную медицинскую помощь и сообщить о случившемся непосредственному руководителю, далее действовать по его указанию.

В ситуациях, угрожающих жизни и здоровью, покинуть опасный участок.

**Требования безопасности по окончании работы**

По окончании работы офисный работник должен произвести уборку рабочего места.

Офисный работник должен:

 отключить электрооборудование;

 проверить противопожарное состояние кабинета;

 закрыть окна, выключить свет, закрыть двери.

**Заключение**

Формирование наибольшего удельного веса дебиторской задолженности происходит за счёт предоставления клиентам коммерческого или потребительского кредитов. В соответствии со стоящей перед руководством ООО «МехМаш» текущей задачей по увеличению объёма продаж с применением коммерческого кредитования, неизбежен рост запланированной дебиторской задолженности, что, в свою очередь, требует адекватных управленческих решений. Для компании предоставление коммерческого кредита клиентам оправдано только тогда, когда выгода от продаж с отсрочкой платежа будет не меньше затрат на такой кредит.

В ходе решения первой задачи дипломного проекта был описан современный опыт управления дебиторской задолженностью. Данный опыт описывает главную задачу в управлении дебиторской задолженностью, которая заключается в построении такой системы принятия решений, которая позволила бы оценивать и сравнивать выгоды и риски при заключении сделок с отсрочкой платежа. Основой такой системы является кредитная политика, которая должна соответствовать стратегии развития компании и решать кому, на какой срок и на каких условиях можно предоставлять коммерческий кредит, а также описывать порядок изъятия дебиторской задолженности.

Также было исследовано поэтапно формирование современной политики управления дебиторской задолженностью в организации. Этапы данной политики включают в себя следующее:

 анализ дебиторской задолженности организации в предшествующем периоде;

 формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции;

 определение возможной суммы оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность по товарному (коммерческому) кредиту;

 формирование системы кредитных условий;

 формирование стандартов оценки покупателей и дифференциации условий предоставления кредита;

 формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности;

 обеспечение использования в организации современных форм рефинансирования дебиторской задолженности;

 построение эффективных систем контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности.

В ходе решения второй задачи дипломного проекта был проведён анализ финансового состояния ООО «МехМаш» и выполнен анализ управления дебиторской задолженностью. Была также изучена деятельность компании, её миссия, цель и основная текущая задача, заключающаяся в увеличении объёма продаж с использованием отсрочки платежа.

Анализ финансового состояния выявил нехватку собственных оборотных средств, а также неспособность компании поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счёт собственных источников. Произошло увеличение зависимости компании от кредиторов. Всё это ограничивает компанию в возможности существенно увеличить объём продаж с предоставлением коммерческого кредита. При этом в краткосрочном периоде наблюдается достаточная платёжеспособность компании, в отличие от долгосрочного периода. Наблюдается существенный рост дохода и высокие показатели рентабельности продаж, активов и собственного капитала.

Анализ управления дебиторской задолженностью в ООО «МехМаш» показал наличие в компании всех основных этапов проведения современной политики в управлении дебиторской задолженностью. Наблюдается значительный рост нормальной дебиторской задолженности и периода её оборачиваемости в 2013 году, что соответствует текущей задачи по увеличению доли продаж с коммерческим кредитованием. Низкий коэффициент просроченной дебиторской задолженности, равный 5%, при существенном росте дебиторской задолженности в 2013году на 42,85%, свидетельствует о грамотном управлении дебиторской задолженностью и своевременной её инкассации.

В ходе решения третьей задачи дипломного проекта и в соответствии с текущей задачей компании по увеличению продаж с использованием коммерческого кредита, было предложено применить факторинг в управлении дебиторской задолженностью. В ходе выполнения работы учтено исследование ЗАО «Бизнес Порт» по применению факторинга среди фирм, оказывающих услуги по аренде спецтехники. Отмечено низкое применение факторинга, около 8% компаний, на данном рынке услуг. Приведено сравнение факторинга с традиционными формами банковского кредитования. Учитывая большую зависимость компании от кредиторов, факторинг выглядит более привлекательным кредитным инструментом для формирования новой политики ООО «МехМаш» по увеличению объёмов и сроков коммерческого кредита для клиентов. По результату анализа факторинговых компаний наименьшие затраты на услуги факторинга с регрессом и без регресса предлагает ЗАО «Национальная факторинговая компания «НФК».

В ходе решения четвёртой задачи дипломного проекта был рассчитан эффект от применения факторинга в управлении дебиторской задолженностью. Было предложено направить средства, полученные от продажи дебиторской задолженности, на погашение части долгосрочного займа. В результате этого предполагается снижение текущих затрат на 40%, что улучшает платёжеспособность компании. При планировании на 2014 год уровень дохода с применением факторинга выше на 9,2 млн. руб. (20,17%), чем без использования факторинга, а в 2015 году - выше на 24 млн. руб. (44,77%). При возможном увеличении цены коммерческого кредита за счёт использования факторинга уровень дохода прогнозируется выше на 11,3725 млн. руб. (24,9%) в 2014 году и больше на 28,345 млн. руб. (52,88%) в 2015 году.

**Библиографический список**

1. Конституция РФ;

2. Гражданский кодекс РФ;

. Налоговый кодекс РФ;

. Уголовный кодекс РФ;

. Учредительные документы ООО «МехМаш»;

. Финансовая отчётность ООО «МехМаш»;

. Бабичев С.Н., Факторинг / С.Н. Бабичев, А.А. Лабзенко, А.Ю. Подлеснова - М.: Маркет ДС, 2010. - 208 с.;

. Белотелова Н.П. Деньги. Кредит. Банки / Н.П. Белотелова, Ж.С. Белотелова. - М.: Дашков и Ко, 2011. - 484 с.;

. Брег Стивен. Настольная книга финансового директора. - М.: Альпина Паблишер, 2012. - 608 с.;

. Брунгильд Светлана. Управление дебиторской задолженностью. - Спб.: АСТ, Астрель, Харвест, 2007. - 256 с.;

. Вахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью // Финансовый директор №5, 2008.- 23-28с.;

. Головин А.А., Оценка вероятности банкротства предприятий/ А.А. Головин, Прохамчук М.А. // Аграрная наука №9, 2007.- 12-14с.;

. Грачев А.Н. Финансовая устойчивость предприятия. Критерии и методы оценки в рыночной экономике. - М.: Дело и Сервис, 2010. - 400 с.;

. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности/Л.В. Донцова, Н. Никифорова - М.: Дело и сервис, 2005.- 336с.

. Дудин Алексей. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают. - Спб.: Питер, 2012. - 192 с.;

. Ермакова М. Оценка финансовой надежности. О досадных неточностях и возможности их устранения // Банки и деловой мир №3, 2008.- 28-30с.;

. Ивасенко А.Г., Факторин г/ А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова - М.: КноРус, 2011. - 224 с.;

. Ивасенко А.Г. Финансы организаций (предприятий)/ А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова - М.: КноРус, 2010. - 208 с.;

. Илышева Н.Н. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов - М.: Финансы и статистика, Инфра-М, 2008. - 240 с.;

. Ионов Вячеслав. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов. - М.: Альпина Паблишер, 2012. - 648 с.;

. Клишевич Н.Б. Финансы организаций. Менеджмент и анализ - М.: КноРус, 2012. - 304 с.;

. Колобанов Д.Е. Развитие принципов коммерческого финансирования в мировой и российской практике // Финансы и кредит. - 2009. - № 46;

. Лисовская И.А. Финансовый менеджмент - М.: Рид Групп, 2011. - 352 с.;

. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент - М.: Национальное образование, 2013. - 768 с.;

. Малкин Олег. Управление задолженностью. Стратегии взыскания долгов и защиты от кредиторов. - Спб.: Вершина, 2007. - 208 с.;

. Молибог Т.А. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / Т.А. Молибог, Ю.А. Молибог - Спб.: Владос, 2007. - 384 с.;

. Морсман Э. Искусство коммерческого кредитования - М.: Альпина Паблишер, 2005. - 192 с.;

. Пашкина И.Н. Работа с дебиторской задолженностью/И. Н. Пашкина, О. И. Соснаускене, О. В. Фадеева. - М.: Омега-Л, 2011. - 160 с.;

. Покудов А.В. Как управлять дебиторской задолженностью - М.: Эксмо, 2007. - 160 с.;

. Савицкая Г.В., Анализ финансового состояния предприятия. - М.: Издательство Гревцова, 2008. - 200 с.;

. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 532с.;

. Селезнева Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова - М.: Юнити-Дана, 2007. - 584 с.;

. Тарташев В.А. Как заработать на чужих долгах. Секреты коллекторского бизнеса. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. - 256 с.;

. Телеш Е.Ю. Управление дебиторской задолженностью. От превентивных мер до взыскания. - М.: Издательство Гревцова, 2007. - 176 с.;

. Тихонова Е.П. Дебиторская и кредиторская задолженность. - М.: Горячая линия бухгалтера, 2008. - 80 с.;

. Ткачук М.И. Управление оборотными активами предприятия. Теория и практика / М.И. Ткачук, О.А. Пузанкевич - Минск: Тесей, 2007. - 144 с.;

. Турманидзе Т.У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Экономика, 2011. - 480 с.;

. Филина Ф.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. Острые вопросы налогообложения. - М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2008. - 152 с.;

. Фокина О.М. Практикум по экономике организации (предприятия)/ О.М. Фокина, А.В. Соломка - М.: Финансы и статистика, 2008. - 272 с.;

. Фридман А.М. Финансы организации (предприятия) - М.: Дашков и Ко, 2011. - 488 с.;

. Хромов Михаил. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг. - Спб.: Питер, 2008. - 208 с.;

. Шумович Александр. 100 шагов по сбору долгов. Практическое руководство по работе с должниками. - М.: Альпина Паблишер, 2009. - 184 с.;

. Кольцова Ирина. Пять показателей для объективной оценки долговой нагрузки вашей компании//Финансовый директор. - 20.06.2011. [Электронный ресурс]

. Носков Евгений. Фактор роста// Российская Бизнес-газета. - 14.05.2013. [Электронный ресурс]

. Отдел новостей Информационного Агентства. - 22.04.2013 [Электронный ресурс]

. Полозова А.Н. Активные методы контроля дебиторской задолженности / А.Н. Полозова, С.А. Ланкина // Центр исследований региональной экономики. - 2009. [Электронный ресурс]

. Попов Александр. Как спрогнозировать банкротство дебитора//Финансовый директор. - 08.02. 2012. [Электронный ресурс]

. Фрумкин Константин. Факторинг без финансирования - высокоинтеллектуальная услуга для малого и среднего бизнеса//информационный портал - 14.12.2007 [Электронный ресурс]

. Щербаков В.А. Политика управления дебиторской задолженностью

. Центр управления финансами. Ликвидность. - 18.09.2012 [Электронный ресурс]

**Приложение А**

**Схема управления дебиторской задолженностью и работы с долгами**



**Приложение Б**

**Процедура факторинговой операции**



. Поставка товара или выполнение работ, оказание услуг покупателю;

2. Переуступка долга факторинговой компании;

. Финансирование в размере до 70-90% от суммы реализации услуг;

. Процедура взимания задолженности;

. Оплата поставки;

. Перевод оставшейся части суммы услуги (10-30%), за вычетом комиссий факторинговой компании.