МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Московский государственный университет экономики, статистики

**и информатики**

#### Контрольная работа

## По дисциплине «Финансовый менеджмент»

##### Тема: «Управление дебиторской задолженностью»

Москва, 2002 г.

**Содержание:**

1. Введение

2. Экономическая сущность расчетов с дебиторами и кредиторами

2.1. Классификация дебиторской и кредиторской задолженности в структуре оборотных средств предприятия.

2.2. Влияние дебиторской задолженности на финансовые результаты предприятия

3. Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью

3.1. Подходы к управлению дебиторской задолженности, распределение дебиторской задолженности по срокам образования, анализ оборачиваемости

4. Заключение

**1. Введение**

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у предприя­тия постоянно возникает потребность в проведении расчетов со свои­ми контрагентами, бюджетом, налоговыми органами. Отгружая про­изведенную продукцию или оказывая некоторые услуги, предприятие, как правило, не получает деньги в оплату немедленно, т.е. по сути оно кредитует покупателей. Поэтому в течение периода от момента отгруз­ки продукции до момента поступления платежа средства предприя­тия омертвлены в виде дебиторской задолженности, уровень которой определяется многими факторами: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, условия договора, принятая на предприятии система расчетов и др. Последний фактор особенно важен для финансового менеджера.

Основными видами расчетов за поставленную продукцию явля­ются продажа за наличные деньги и в виде безналичных платежей. В стабильной экономике доминируют безналичные расчеты, осуществ­ляемые с помощью чеков, векселей, безналичных перечислений по расчетным и текущим счетам, системы корреспондентских счетов между различными банками, а также клиринговых зачетов взаимных требований через расчетные палаты. В условиях нестабильной эконо­мики преобладающей формой расчетов становится предоплата.

Оплата за наличный расчет может быть выполнена рублями, с по­мощью кредитной карточки либо дебетовой карточки. В соответствии с постановлением Правительства РФ в настоящее время юридиче­ские лица вправе рассчитываться между собой наличными деньгами только в том случае, если сумма по одному платежу не превышает 10 тыс. руб. (деноминированных). Кредитная карточка представляет со­бой пластиковую карточку с указанием имени владельца, присвоен­ного ему кода, личной подписи и срока действия карточки. Владелец карточки может совершать покупки в пределах некоторой суммы, оговоренной при выдаче карточки, даже в том случае, если в момент по­купки она превышает остаток на его счете. В отличие от кредитной дебетовая карточка не позволяет оплачивать покупки при отсутствии средств на счете покупателя. В России практика выпуска кредитных карточек пока незначительна.

Основными формами безналичных расчетов являются:

• платежное поручение – поручение хозяйствующего субъекта своему банку о перечислении определенной денежной суммы на счет указанного им лица в этом или ином банке;

• аккредитив – обязательство банка осуществить по указанию клиента и в случае предоставления получателем денежных средств и документов, определенных условиями аккредитива, одно из следую­щих действий: а) произвести платеж третьему лицу; б) оплатить пере­водный вексель; в) акцептовать его; г) учесть его; при расчете аккре­дитивом банк действует от своего имени, но за счет средств клиента;

• расчеты по инкассо – обязательство банка осуществить по по­ручению клиента и за его счет действия по получению от плательщи­ка платежа и/или акцепта платежа (осуществляется на основе инкас­сового поручения, оформленного с помощью платежного требования, платежного требования-поручения и др.);

• расчетный чек – документ, содержащий распоряжение чекода­теля банку о выплате означенной суммы предъявителю чека.

Правила проведения и формы безналичных расчетов в общем регулируются законодательством РФ, а по технике исполнения – Центральным банком России. Законодательством определен общий срок безналичных расчетов: он не должен превышать двух операци­онных дней в пределах субъекта РФ и пяти операционных дней в пределах РФ.

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

**2.1. Экономическая сущность расчетов с дебиторами и кредиторами**

**2.2. Классификация дебиторской и кредиторской задолженности в структуре оборотных средств предприятия.**

В наиболее общем виде структура оборотных средств и их источников показана в бухгалтерском балансе. Чистый оборотный капитал представляет собой разность между текущими активами и краткосрочной кредиторской задолженностью (ОК = ТА-КЗ), поэтому любые изменения в составе его компонентов прямо или косвенно влияют на его размер и качество. Как правило, разумный рост чистого оборотного капитала рассматривается как положительная тенденция, однако могут быть и исключения. Например, его рост за счет увеличения безнадежных дебиторов вряд ли удовлетворит финансового менеджера.

***Дебиторская задолженность*** - важный компонент оборотного капитала. Когда одно предприятие продает товары другому предприятию или организации, совсем не значит, что товары будут оплачены немедленно. Неоплаченные счета за поставленную продукцию (или счета к получению) и составляют большую часть дебиторской задолженности. Специфический элемент дебиторской задолженности - векселя к получению, являющиеся по существу ценными бумагами (коммерческие ценные бумаги). Одной из задач финансового менеджера по управлению дебиторской задолженностью являются определение степени риска неплатежеспособности покупателей, расчет прогнозного значения резерва по сомнительным долгам, а также предоставление рекомендаций по работе с фактически или потенциально неплатежеспособными покупателями.

Денежные средства и ценные бумаги - наиболее ликвидная часть текущих активов - также являются составляющей оборотного капитала. К денежным средствам относятся деньги в кассе, на расчетных и депозитных счетах. Ценные бумаги, составляющие краткосрочные финансовые вложения, включают: ценные бумаги других предприятий, государственные казначейские билеты, государственные облигации и ценные бумаги, выпущенные местными органами власти.

Выбирая между наличными средствами и ценными бумагами, финансовый менеджер решает задачу, подобную той, которую решает менеджер по производству. Всегда существуют преимущества, связанные с созданием большого запаса денежных средств, - они позволяют сократить риск истощения наличности и дают возможность удовлетворить требование оплатить тариф ранее установленного законом срока. С другой стороны, издержки хранения временно свободных, неиспользуемых денежных средств гораздо выше, чем затраты, связанные с краткосрочным вложением денег в ценные бумаги (в частности, их можно условно принять в размере неполученной прибыли при возможном краткосрочном инвестировании). Таким образом, финансовому менеджеру необходимо решить вопрос об оптимальном запасе наличных средств.

**2.2. Влияние дебиторской задолженности на финансовые результаты предприятия**

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

Увеличение дебиторской задолженности инициирует дополнительные издержки предприятия на:

увеличение объема работы с дебиторами (связь, командировки и пр.);

увеличение периода оборота дебиторской задолженности (увеличение периода инкассации);

увеличение потерь от безнадежной дебиторской задолженности.

Смягчение условий коммерческого кредита может заключаться в увеличении срока кредита для новых потребителей. Очевидно, что в этом случае и традиционные потребители увеличат срок оплаты коммерческого векселя. Рассмотрим эту ситуацию на примере, являющемся продолжением предыдущего.

Широкое распространение в управлении дебиторской задолженностью (в формировании политики условий продаж) получили коэффициенты инкассации. Коэффициенты инкассации - доля поступлений от задолженности определенного срока по отношению к объему реализации периода возникновения задолженности.

Уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, принятая на предприятии система расчетов и др. Последний фактор особенно важен для финансового менеджера.

Основными видами расчетов являются продажа за наличный расчет и продажа в кредит. В условиях нестабильной экономики преобладающей формой расчетов становится предоплата.

Оплата за наличный расчет может быть выполнена рублями, с помощью кредитной карточки либо дебетной карточки. Кредитная карточка представляет собой пластиковую карточку с указанием имени владельца, присвоенного ему кода, личной подписи и срока действия карточки. Владелец карточки может совершать покупки в пределах некоторой суммы, оговоренной при выдаче карточки, даже в том случае, если в момент покупки она превышает остаток на его счете. В отличие от кредитной дебетная карточка не позволяет оплачивать покупки при отсутствии средств на счете покупателя. В России некоторые крупные отечественные банки уже начали выпуск кредитных карточек.

Безналичные расчеты выполняются с помощью платежных поручений (поручение хозяйствующего субъекта своему банку о перечислении указанной суммы другому хозяйствующему субъекту), платежных требований (требование продавца к покупателю оплатить поставленные ему по договору товары), аккредитивов (поручение банку поставщика, сделанное покупателем через свой банк, об оплате счетов поставщика немедленно по получении документов об отгрузке продукции), расчетных чеков (документ, содержащий указание чекодателя банку о выплате означенной суммы предъявителю чека).

Анализ и управление дебиторской задолженностью имеет особое значение в периоды инфляции, когда подобная иммобилизация собственных оборотных средств становится особенно невыгодной. Некоторые методы управления задолженностью в инфляционной среде будут рассмотрены ниже.

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

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

Контроль за дебиторской задолженностью включает в себя ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения; наиболее распространенная классификация предусматривает следующую группировку (дней): 0-30; 31-60; 61-90; 91-120; свыше 120. Возможны и иные группировки. Кроме того, необходим контроль безнадежных долгов с целью образования необходимого резерва.

Анализ и контроль уровня дебиторской задолженности можно проводить с помощью абсолютных и относительных показателей, рассматриваемых в динамике. В частности, значительный интерес представляет контроль за своевременностью погашения задолженности дебиторами. Для этого, в дополнение к показателям наличия просроченной дебиторской задолженности приводимым в форме Л-5 «Приложение к бухгалтерскому балансу», можно использовать коэффициент погашаемости дебиторской задолженности, который рассчитывается как отношение средней дебиторской задолженности по основной деятельности (расчеты с дебиторами за товары, работы и услуги; расчеты по векселям полученным; авансы, выданные поставщикам и подрядчикам) к выручке от реализации. Значение этого показателя зависит от вида договоров, превалирующих на данном предприятии: так, если основной типовой договор предусматривает оплату в течение двух недель с момента отгрузки товара, то критическое значение коэффициента равно 1/26. Таким образом, если расчетное значение коэффициента превосходит 1/26, можно сделать вывод, что предприятие имеет проблемы со своими дебиторами.

Наиболее употребительными способами воздействия на дебиторов с целью погашения задолженности являются направление писем, телефонные звонки, персональные визиты, продажа задолженности специальным организациям.

**3. Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью**

**3.1. Подходы к управлению дебиторской задолженности, распределение дебиторской задолженности по срокам образования, анализ оборачиваемости.**

Управление дебиторской задолженностью непосредственно влияет на прибыльность компании и определяет дисконтную и кредитную политику для малоэффективных покупателей, пути ускорения востребования долгов и уменьшение безнадежных долгов, а также выбор условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств.

К приемам управления дебиторской задолженностью относятся: учет заказов, оформление счетов и установление характера дебиторской задолженности. Среди подлежащих рассмотрению моментов есть некоторые, требующие особого внимания, например необходимость поиска путей сокращения среднего промежутка времени между завершением операции по продаже товара и выпиской счета-фактуры покупателю. Вы также должны оценивать возможные издержки, связанные с дебиторской задолженностью, т. е. упущенная выгода от неиспользования средств, вместо их инвестирования.

Управление дебиторской задолженностью связано с двумя видами резервов времени - на выписку счета-фактуры и отправку почтой. Время на выписку счета - это количество дней от отправки товара покупателю и до высылки счета. Очевидно, что компании следует отправлять счета одновременно с товаром. Время почтовой доставки - между подготовкой счета-фактуры н получением его покупателем. Время почтового прохождения документов может быть сокращено за счет децентрализации выписки счета-фактуры и почтовой отправки (используя службу срочных почтовых отправлений для крупных счетов-фактур с вручением в предусмотренные сроки либо предоставляя скидки за авансовые платежи).

**Кредитные условия**

Ключевым моментом в управлении дебиторской задолженностью является определение сроков кредита (предоставляемого покупателям) которые оказывают влияние на объемы продаж и получение денег. Например, предоставление более продолжительных сроков кредита, вероятно, увеличит объем продаж. Сроки кредита имеют прямое отношение к затратам и доходу, связанным с дебиторской задолженностью. Если сроки кредита жесткие, у компании будет меньше инвестированных денежных средств в дебиторскую задолженность и потерь от безнадежных долгов, но это может привести к снижению объемов продаж, уменьшению прибылей и негативной реакции покупателей. С другой стороны, если сроки кредита неконкретные, компания может добиться увеличения объемов продаж и большего дохода, но и рискует увеличить долю безнадежных долгов и большими затратами, связанными с тем, что малоэффективные покупатели затягивают оплату. Сроки дебиторской задолженности следуете либерализировать, когда вы хотите избавиться от избыточных товарно-материальных запасов или устаревшей продукции либо если вы работаете в отрасли промышленности, товары которой предназначены для сезонных продаж (например, купальные костюмы). Если ваш товар является скоропортящимся, вы должны использовать краткосрочную дебиторскую задолженность и по возможности практиковать оплату при поставке.

При оценке платежеспособности потенциального покупателя следует учитывать честность покупателя, финансовую устойчивость и имущественное обеспечение. Кредитную надежность покупателя можно оценить количественными методами анализ регресса, который рассматривает изменение зависимой: переменной, имеющей место при изменении независимой (информативной) переменной. Этот метод особенно полезен, когда вам требуется оценить большое количество некрупных покупателей. Следует тщательно оценивать возможные потери по безнадежным долгам, если ваша компания продает товары многим покупателям и длительное время не меняет свою кредитную политику.

Продление кредита влечет за собой дополнительные расходы: административные расходы деятельности кредитного отдела, компьютерной службы, а также комиссионные, выплачиваемые специальным агентствам, определяющим кредитоспособность заемщиков или качество ценных бумаг.

Достаточно полезна информация, полученная от кредитных бюро розничной торговли и профессиональных кредитных справочных служб. Отчеты компании «Дан энд Брэдстрит» (США) содержат информацию о характере бизнеса компаний, производственных линиях, управлении, финансовом положении, количестве работников, выполнений предшествующих платежей по сообщению поставщиков, о текущих долговых обязательствах (включая любые просроченные), условиях продаж, заключении аудитора, судебных исках, страховом покрытии, арендных договоров, уголовном преследовании, взаимоотношениях с банками учетной информации (например, текущие банковские ссуды).

**Контроль дебиторской задолженности**

Имеется много способов максимизировать доходность дебиторской задолженности и свести к минимуму возможные потери: составление счетов, перепродажу права на взыскание долгов и оценку финансового положения клиентов.

- **Выставление счетов.** При циклическом составлении счетов они выставляются покупателям в различные периоды времени. При такой системе покупатели с фамилиями, начинающимися на «А» могут быть первыми, кому выставляются счета в первый день месяца, тем, чьи фамилии начинаются на «Б», счета будут выставлены во второй день и так далее. Счета покупателям должны быть отправлены в течение двадцати четырех часов со времени и составления.

Для ускорения взимания платежей можно направлять счета- фактуры покупателям, когда их заказ еще обрабатывается на складе-. Можно также выставлять счет за услуги с интервалами, если работа выполняется в течение определенного периода, или начислять гонорар авансом, что предпочтительнее осуществления платежей по окончании работы. Во всяком случае, вы должны составлять счета на крупные суммы немедленно.

Когда бизнес развивается пассивно, могут применяться сезонные датирования выставления счетов: вы предлагаете продление срока платежей для стимулирования спроса среди покупателей, неспособных произвести платежи раньше, чем в конце зона.

- **Процесс оценки покупателя.** Перед предоставлением кредита необходимо тщательно анализировать финансовые отчеты покупателя и получать рейтинговую информацию от финансовых консультативных фирм. Необходимо избегать высоко рискованной дебиторской задолженности, такой как в случае с покупателями, работающими в финансово неустойчивой отрасли промышленности или регионе. Также предприятию необходимо быть осторожным с клиентами, которые работают в бизнесе менее одного года (около 50 процентов коммерческих предприятий терпят крах в течение первых двух лет). Как правило, потребительская дебиторская задолженность связана с большим риском неплатежа, чем дебиторская задолженность компаний. Следует модифицировать лимиты кредитования и ускорять востребование платежей на основании изменений финансового положения покупателя. Для этого можно удержать продукцию или приостановить оказание услуг, пока не будут произведены платежи, и потребовать имущественный залог в поддержку сомнительных счетов (стоимость имущественного залога должна равняться или превышать остаток на счете). Если необходимо, следует воспользоваться помощью агентства по сбору платежей для востребования денежных средств с неподчиняющихся покупателей.

Необходимо классифицировать дебиторские задолженности по срокам оплаты (расположить их по времени, истекшему с даты выставления счета) для выявления покупателей, нарушающих сроки платежа, и облагать процентом просроченные платежи. После того как будут сравнены текущие, классифицированные по срокам дебиторские задолженности с дебиторскими задолженностями прежних лет, промышленными нормативами и показателями конкурентов, можно подготовить отчет об убытках по безнадежным долгам, показывающий накопленные убытки по покупателям, условиям продажи и размерам сумм и систематизированный по данным о подразделении, производственной линии и типе покупателя (например, отрасли промышленности). Потери безнадежного долга обычно выше у малых компаний.

**- Защита страхованием**. Можно прибегнуть к страхованию кредитов, эта мера против непредвиденных потерь безнадежного долга. При решении, приобретать ли такую защиту, необходимо оценить ожидаемые средние потери безнадежного долга, финансовую способность компании противостоять этим потерям и стоимость страхования.

**- Факторинг.** Возможно перепродать права на взыскание дебиторской задолженности, если это приведет к чистой экономии. Однако при сделке факторинга может быть раскрыта конфиденциальная информация.

**Кредитная политика**

При предоставлении коммерческого кредита следует оценить конкурентоспособность предприятия текущие экономические условия. В период спада кредитную политику следует ослабить, чтобы стимулировать бизнес. Например, компания может не выставлять повторно счет покупателям, которые получают скидку при оплате наличными, даже после того, как срок действия скидки истек. Но можно ужесточить кредитную политику в условиях дефицита товаров, поскольку в такие периоды компания, как продавец, имеет возможность диктовать условия.

В целом управление дебиторской задолженностью включает:

1) анализ дебиторов;

2) анализ реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;

3) контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;

4) разработку политики авансовых расчетов и предоставления коммерческих кредитов;

5) оценку и реализацию факторинга.

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

**Анализ дебиторской** задолженности и оценка ее реальной стоимости заключается в ***анализе задолженности по срокам ее возникновения***, в выявлении безнадежной задолженности и формировании на эту сумму резерва но сомнительным долгам.

Определенный интерес представляет ***анализ динамики дебиторской задолженности по срокам ее возникновения и/или по периоду оборачиваемости***. Подробный анализ позволяет сделать прогноз поступлений средств, выявить дебиторов, в отношении которых необходимы дополнительные усилия по возврату долгов, оценить эффективность управления дебиторской задолженностью.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей - характеристика финансовой устойчивости фирмы и эффективности финансового менеджмента. В практике финансовой деятельности российских фирм зачастую складывается такая ситуация, которая делает невыгодным снижение дебиторской задолженности без изменения кредиторской (обязательств). Уменьшение дебиторской задолженности снижает коэффициент покрытия (ликвидности), фирма приобретает признаки несостоятельности и становится уязвимой со стороны госорганов и кредиторов. Вспомним, что баланс предприятия считается неплатежеспособным, если:

1. объем оборотных средств на конец периода/ краткосрочная задолженность на конец периода <2
2. объем источников объем внеоборотных собственных доходов - активов на конец периода / объем оборотных средств на конец периода < 0,1

Дебиторская задолженность - элемент оборотных средств, ее уменьшение снижает коэффициент покрытия. Поэтому финансовые менеджеры решают не только задачу снижения дебиторской задолженности, но и ее балансирования с кредиторской.

При анализе соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностями необходим анализ условий коммерческого кредита, предоставляемого фирме поставщиками сырья и материалов.

4. Условия платежей за отгруженную продукцию - один из факторов, влияющих на объем продаж. Под условиями платежей понимается:

а) предоставление отдельным покупателям коммерческого кредита (отсрочки платежа);

б) срок кредита;

в) скидка за своевременность оплаты. Перечисленные три условия могут быть выражены распространенной схемой: Например, "3/10 чистых 30" - фирма представляет 3 процентную скидку, если вексель оплачивается в течение 10 дней, максимальный срок (без скидки)

- 30 дней. Последний срок - срок коммерческого кредита; далее - штрафы за просрочку оплаты. Скидки более предпочтительны, чем надбавки, так как скидки уменьшают налогооблагаемую базу, а надбавки ее увеличивают. Поощрение всегда действует лучше, чем наказание.

На уровень дебиторской задолженности влияют следующие основные факторы:

- оценка и классификация покупателей в зависимости от вида продукции, объема закупок, платежеспособности клиентов, истории кредитных отношений и предполагаемых условий оплаты;

- контроль расчетов с дебиторами, оценка реального состояния дебиторской задолженности;

- анализ и планирование денежных потоков с учетом коэффициентов инкассации.

Для определения инвестиции в дебиторскую задолженность применяется расчет, который учитывает годовые объемы продаж в кредит и срок неоплаты дебиторской задолженности.

Делая обобщение можно сделать вывод что в основе управления дебиторской задолженностью лежит два подхода:

1) сравнение дополнительной прибыли, связанной с той или иной схемой спонтанного финансирования, с затратами и потерями, возникающими при изменении политики реализации продукции;

2) сравнение и оптимизация величины и сроков дебиторской и кредиторской задолженностей. Данные сравнения проводятся по уровню кредитоспособности, времени отсрочки платежа, стратегии скидок, доходам и расходам по инкассации.

Оценка реального состояния дебиторской задолженности, т. е. оценка вероятности безнадежных долгов - один из важнейших вопросов управления оборотным капиталом. Эта оценка ведется отдельно по группам дебиторской задолженности с различными сроками возникновения. Финансовый менеджер может при этом использовать накопленную на предприятии статистику, а также прибегнуть к услугам экспертов-консультантов.

**Выборочный и сплошной методы анализа расчетов с дебиторами и кредиторами**

В зависимости от размера дебиторской задолженности, количества расчетных документов и дебиторов анализ ее уровня можно проводить как сплошным, так и выборочным методом. Общая схема контроля и анализа, как правило, включает в себя несколько этапов.

***Этап 1.*** Задается критический уровень дебиторской задолженности; все расчетные документы, относящиеся к задолженности, превышающей критический уровень, подвергаются проверке в обязательном порядке.

***Этап 2.*** Из оставшихся расчетных документов делается контрольная выборка. Для этого применяются различные способы. Одним из самых простейших является n-процентный тест (так, при n = 10% проверяют каждый десятый документ, отбираемый по какому-либо признаку, например по времени возникновения обязательства).

Существуют и более сложные статистические методы отбора, основанные на задании критических значений уровня значимости, ошибки выборки, допустимого отклонения между отраженным в отчетности и исчисленным по выборочным данным размером дебиторской задолженности и т.п. В этом случае определяют интервал выборки по денежному измерителю, и каждый расчетный документ, на который падает граница очередного интервала, отбирается для контроля и анализа.

***Этап 3.*** Проверяется реальность сумм дебиторской задолженности в отобранных расчетных документах. В частности, могут направляться письма контрагентам с просьбой подтвердить реальность проставленной в документе или проходящей в учете

***Этап 4.*** Оценивается существенность выявленных ошибок. При этом могут использоваться различные критерии. Так, национальными учетными стандартами Австралии отклонение между учетной и подтвержденной в результате контрольной проверки суммами в размере, превышающем 10%, признается существенным (материальным). Если отклонение варьирует от 5 до 10%, решение о его существенности принимает аналитик (управляющий, бухгалтер, аудитор) по своему усмотрению. Отклонение, не превышающее 5%-го уровня, признается несущественным.

**4. Заключение**

Обобщая вышеизложенное исследование, можно сделать следующие выводы.

Одной из задач финансового менеджера по управлению дебиторской задолженностью являются определение степени риска неплатежеспособности покупателей, расчет прогнозного значения резерва по сомнительным долгам, а также предоставление рекомендаций по работе с фактически или потенциально неплатежеспособными покупателями.

Увеличение дебиторской задолженности инициирует дополнительные издержки предприятия на: увеличение объема работы с дебиторами (связь, командировки и пр.); увеличение периода оборота дебиторской задолженности (увеличение периода инкассации); увеличение потерь от безнадежной дебиторской задолженности.

В зависимости от размера дебиторской задолженности, количества расчетных документов и дебиторов анализ ее уровня можно проводить как сплошным, так и выборочным методом.

Дебиторская задолженность - элемент оборотных средств, ее уменьшение снижает коэффициент покрытия. Поэтому финансовые менеджеры решают не только задачу снижения дебиторской задолженности, но и ее балансирования с кредиторской. При анализе соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностями необходим анализ условий коммерческого кредита, предоставляемого фирме поставщиками сырья и материалов.

С целью максимизации притока денежных средств предприятию следует разрабатывать широкое разнообразие моделей договоров с гибкими условиями формы оплаты и гибким ценообразованием. Возможны различные варианты: от предоплаты или частичной предоплаты до передачи на реализацию и банковской гарантии.

Система скидок способствует защите предприятия от инфляционных убытков и относительно дешевому пополнению оборотного капитала в денежной или натуральной форме. Для того чтобы определить, следует ли покупателю предоставлять скидку за авансовые выплаты остатков на счетах, финансовому менеджеру следует сравнить доход от денежных средств, получаемых в результате ускоренных платежей, с суммой скидки.

**Список литературы**

1. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент, М.: Финансы и статистика, 2002 год
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ, М.: Экономика, 1998 год