

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/diplomnaya-rabota/30043>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Финансы и кредит

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 4

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ 7

1.1 Содержание и виды дебиторской и кредиторской задолженности 7

1.2 Подходы к анализу дебиторской и кредиторской задолженности 17

1.3 Особенности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия 24

Выводы 35

2. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «ТОРГОВЫЙ ДОМ «СОВА» И ПОВЫШЕНИЕ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ 37

2.1 Организационно-экономическая характеристика организации 37

2.2 Анализ и оценка дебиторской и кредиторской задолженности организации 44

2.3 Направления повышения эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации 55

Выводы 66

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 68

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ 72

ПРИЛОЖЕНИЯ 78

ВВЕДЕНИЕ

Формирование обязательств происходит в результате разнообразия расчетных взаимодействий между компаниями. При этом сумма и изменение задолженности компании являются своеобразным показателем, характеризующим финансовое состояние организации. Для того, чтобы оперировать данными о задолженности при анализе финансового состояния предприятия, специалист (бухгалтер, экономист, аналитик) должен иметь полную и достоверную информацию о величине и динамике задолженности.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у организаций возникают расчетные отношения, отражающие взаимные обязательства, связанные с покупкой и продажей материальных ценностей, выполнением работ или оказанием услуг. Кроме того, возникают расчеты с бюджетом по налогам, с внебюджетными фондами, с органами социального обеспечения и страхования, с работниками предприятия, с другими юридическими и физическими лицами.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

1.1 Содержание и виды дебиторской и кредиторской задолженности

На протяжении всей финансово-хозяйственной деятельности у предприятия возникает необходимость в проведении расчетов со своими контрагентами. Зачастую, чтобы сохранить объемы продаж предприятия оказывают услуги, отгружают произведенную продукцию без предварительной оплаты, тем самым кредитуют своих покупателей. Вследствие чего, в течение периода от момента отгрузки продукции (оказания услуг) до момента поступления денежных средств, образуется дебиторская задолженность.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

1.1 Содержание и виды дебиторской и кредиторской задолженности

На протяжении всей финансово-хозяйственной деятельности у предприятия возникает необходимость в проведении расчетов со своими контрагентами. Зачастую, чтобы сохранить объемы продаж предприятия оказывают услуги, отгружают произведенную продукцию без предварительной оплаты, тем самым кредитуют своих покупателей. Вследствие чего, в течение периода от момента отгрузки продукции (оказания услуг) до момента поступления денежных средств, образуется дебиторская задолженность.

Дебиторской задолженностью является величина долгов, образованных между предприятием и юридическими/физическими лицами в ходе хозяйственных взаимодействий. Можно сказать, что предпосылкой возникновения дебиторской задолженности является реализация продукции в кредит.

Дебиторской задолженностью является задолженность перед данной организацией других организаций (за купленную продукцию), а также работников и физических лиц данной организации (подотчетных лиц за полученные в подотчет денежные суммы) и др. Должники организации являются дебиторами .

Момент возникновения дебиторской задолженности определяется моментом перехода права

собственности на товар или моментом оказания услуг, выполнения работ, данный пункт обязательно должен быть определен в договоре. В бухгалтерском учете дебиторская задолженность отображается в соответствии с договором. В случае если данный пункт отсутствует, то моментом перехода права собственности будет являться отгрузка товара (ст. 223 ГК РФ).

Изучение публикаций отечественных и зарубежных ученых и практиков позволило установить, что, несмотря на множество различных формулировок определения понятия дебиторской задолженности, авторы достаточно единодушны в определении данного понятия. Рассмотренные подходы к определению дебиторской задолженности являются не взаимоисключающими, а дополняющими друг друга. Подтверждением данной точки зрения в научной литературе является то, что многие авторы используют в своих определениях не один, а несколько подходов.

Одна группа ученых предусматривает рассмотрение дебиторской задолженности как суммы долгов третьих лиц перед предприятием (юридический подход к определению понятия «дебиторская задолженность»).

5

Другая группа авторов рассматривает ее как часть имущества, активов хозяйствующего субъекта (экономико-правовой подход к определению понятия «дебиторская задолженность»).

Третья группа предлагает ее рассматривать как кредит, предоставляемый хозяйствующим субъектом своим дебиторам (экономический подход к определению понятия «дебиторская задолженность»).

Четвертая группа базируется на том положении, что с позиций бухгалтерского учета обязательство представляет собой факт хозяйственной жизни, информация о котором должна быть определенным образом отражена в регистрах бухгалтерского учета (бухгалтерский подход к определению понятия «дебиторская задолженность»).

В расширенном понимании дебиторская задолженность включает в себя все расчеты покупателей с поставщиками (заказчиками) и является причиной возникновения кредиторской задолженности. Однако она не всегда является ею. Можно привести пример, когда предприятие – покупатель платит за продукцию непосредственно в момент ее приобретения. В этом случае дебиторская задолженность предприятия – продавца не преобразуется в кредиторскую задолженность у предприятия – покупателя.

Если рассматривать дебиторскую задолженность в узком смысле, то ею можно назвать все задолженности контрагентов предприятию. В результате хозяйственной деятельности и сотрудничества с контрагентами эта задолженность возникает при выполнении тех договоров, по условиям которых предприятие – кредитор имеет имущественное право требования к противоположной стороне. Главным образом такие права требования возникают в отношении покупателей и заказчиков, которые вовремя не оплатили приобретенные товары, работы, услуги.

1.2 Подходы к анализу дебиторской и кредиторской задолженности

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности важен как для внутренних, так и для внешних пользователей информацией организации.

Так, прежде, чем начать работу с предприятием, внешние пользователи (контрагенты, банки, инвесторы) анализируют его дебиторскую и кредиторскую задолженность.

Информация о дебиторской и кредиторской задолженности отражается в следующих формах:

- Бухгалтерский баланс (форма №1): отражение информации о дебиторской задолженности в составе актива организации (стр. 1230), информации о кредиторской задолженности - в составе пассива организации (стр. 1520);

- информация об остатках дебиторской и кредиторской задолженности содержится в разделе «Дебиторская и кредиторская задолженность» Приложения к бухгалтерскому балансу (форма №5). В данной форме также осуществляется расшифровка задолженности и ее разделение на краткосрочную (до 12 месяцев просрочки) и долгосрочную (свыше 12 месяцев просрочки).

1 этап. Анализ динамики дебиторской задолженности в течение анализируемого периода, а также динамики ее структуры. Положительным моментом будет являться снижение суммы дебиторской

6

задолженности в целом, а также долгосрочной и просроченной дебиторской задолженности – в частности.

1.3 Особенности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

Управление дебиторской задолженностью представляет собой совокупность действий по управлению оборотными средствами в целом и маркетинговой политикой компании. Управление

дебиторской задолженностью направлено в первую очередь увеличение объемов продаж товаров при оптимизации уровня дебиторской задолженности, достижения возмещения дебиторской задолженности в срок.

Управление дебиторской задолженностью подразумевает работу по следующим направлениям :

Ежедневный учет дебиторской задолженности;

Диагностика причин, по которым в компании возникли проблемы ликвидности дебиторской задолженности;

Разработка в компании адаптивных методов управления дебиторской задолженности;

реализация их на основании разработанной в компании политик управления дебиторской задолженностью;

Контроль величины, структуры и динамики дебиторской задолженности.

Задачи управления дебиторской задолженностью следующие :

Определение лимитов допустимой величины дебиторской задолженности;

Разработка условий работы с контрагентами, которые позволят обеспечить своевременность поступления денег на расчетный счет;

Разработка систем скидок и отсрочек платежа по группам потребителей на основании проведения анализа данных потребителей, который основывается на их классификации по выполнению условий договора в части оплаты;

Сокращение сроков уплаты долгов;

Сокращение задолженности в бюджет;

Анализ потерь, связанных с замораживанием оборотных средств в дебиторской задолженности вместо использования их в деятельности компании.

Управление дебиторской задолженностью производится по следующим направлениям (рис. 1.5 на стр. 26) :

Контроль величины и состояния дебиторской задолженности;

Формирование условий кредитования покупателей, а также условий возмещения дебиторской задолженности в зависимости от видов товаров и потребителей;

7

Проведение анализа и ранжирования покупателей, основываясь на их соблюдении условий договоров в части оплаты за полученные товары;

Осуществление контроля просроченной дебиторской задолженности;

Планирование поступлений дебиторской задолженности от покупателей;

Разработка методов сокращения дебиторской задолженности, безнадёжной к получению, а также способов ускорения взыскания задолженности с покупателей.

Основными методами управления дебиторской задолженности можно назвать :

учет заказов, оформление счетов и установление характера дебиторской задолженности;

ABC-анализ и XYZ-анализ дебиторов;

анализ задолженности по видам продукции для оценки понимания товаров, реализация которых невыгодна с точки зрения последующего возмещения задолженности;

оценка имеющейся дебиторской задолженности в текущих ценах;

сокращение дебиторской задолженности на величину долгов, безнадёжных к взысканию;

отслеживание соотношения дебиторской и кредиторской задолженности;

расчет индивидуального размера скидок при предоплате;

факторинг – финансовая операция по продаже дебиторской задолженности банку или факторинговой компании.

Контроль и анализ дебиторской задолженности по периоду возникновения позволяет :

дать реальную оценку эффективности и сбалансированности политики кредитования и предоставления скингов;

определить границы, в рамках которых стоит приложить максимальные усилия по возврату задолженности;

сформировать базу резерва по сомнительным долгам;

спрогнозировать приток денежных средств.

Чаще всего предприятия используют такие методы управления дебиторской задолженностью как отправление писем, e-mail, звонки по телефону, посещение дебиторов, факторинг.

2. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «ТОРГОВЫЙ ДОМ «СОВА»

И ПОВЫШЕНИЕ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

2.1 Организационно-экономическая характеристика организации

8

ООО Торговый дом «СОВА» поставляет на российский рынок качественную и красивую посуду отечественных производителей.

Компания поставляет товар практически во все регионы России. Для обеспечения бесперебойных поставок покупателям, у компании имеется удобный склад в городе Москве.

Адрес компании: 127576, Москва, ул. 1-я Северная линия, д.1, стр. 9

Компания реализует следующие марки отечественных производителей посуды:

ЗАО «Добрушский фарфоровый завод», Беларусь

ЗАО ПКФ «Кубаньфарфор», Россия

ОАО «Ивенецкий завод художественной керамики», Беларусь

Цель ООО ТД «СОВА» - поставить потребителям России качественную, безопасную посуду отечественных производителей, сочетающую в себе традиции и современный дизайн, позволяющую сделать будничную встречу праздничной.

Организационная структура управления ООО ТД «СОВА» - линейно-функциональная.

Такой тип организационной структуры имеет следующие преимущества:

- стимулирует деловую и профессиональную специализацию;
- повышает ответственность руководителя за конечный результат деятельности;
- уменьшает дублирование усилий и потребление материальных ресурсов в функциональных областях;
- способствует повышению эффективности использования рабочей силы всех видов;
- упрощает профессиональную подготовку;
- создает возможности для карьерного роста сотрудников;
- улучшает координацию в функциональных областях.

Также этот тип организационной структуры управления имеет ряд недостатков:

- ответственность за получение прибыли ложится на руководителя предприятия;
- отделы могут быть более заинтересованы в реализации целей и задач своих подразделений, чем общих целей всей организации. Это увеличивает возможность конфликтов между функциональными областями;
- в большой организации цепь команд от руководителя до непосредственного исполнителя становится слишком длинной;
- замедленная реакция на внешние изменения;

9

- проблемы с распределением ответственности за устранение проблем.

Генеральному директору подчиняется главный бухгалтер, возглавляющий бухгалтерию, заместитель генерального директора, начальник отдела продаж, начальник отдела маркетинга, начальник отдела логистики, заведующая складским хозяйством.

Начальник отдела продаж руководит вопросами реализации товара потребителю. Принимает меры по своевременному заключению хозяйственных и финансовых договоров с потребителями товара, расширению прямых и длительных хозяйственных связей, обеспечивает выполнение договорных обязательств по поставкам товара (по количеству, номенклатуре, ассортименту, качеству, срокам и другим условиям поставок). Осуществляет контроль за выполнением плана реализации продукции, за правильным расходованием оборотных средств, прекращением продажи продукции, не имеющей сбыта. Начальнику отдела продаж подчиняется отдел продаж, торговые представители прямой продажи в розничные точки.

Начальник отдела маркетинга разрабатывает в фирме маркетинговую политику, участвует в составлении производственных планов, определяет неизведанные рынки продаж и новых заказчиков на производимую продукцию, создает информационный банк, который касается маркетинга продукции, реализуемой компанией. Анализирует мнения клиентов о товаре, его влияние на реализацию товара, разрабатывает предложения по улучшению качества товара и его конкурентоспособности. Контролирует своевременную ликвидацию недочетов, отмеченных в претензиях, которые поступают от клиентов, мотивацию конкретного отношения заказчиков к реализуемому товару. Разрабатывает стратегию осуществления рекламы в СМИ, участвует в выставках по отрасли, ярмарках для распространения информации о качестве товара и увеличения

рынков реализации. Разрабатывает предложения, касающиеся создания фирменного стиля организации, работы с ключевыми клиентами и спец оформления рекламы. Следит за правильным хранением, доставкой и применением продукции.

Начальник отдела логистики выполняет следующие должностные обязанности: контроль за своевременностью доставки товаров, рекламных материалов, оборудования клиентам в соответствии с поступившими заявками. Осуществляет руководство и контроль за выполнением работ по приему, хранению и отпуску сырья, материалов и готовой продукции на складе организации с учетом наиболее рационального использования складских площадей, облегчения и ускорения поиска необходимых расходных материалов, оборудования. Составляет графики грузопотоков, определяет способы доставки и виды транспорта, разрабатывает логистические цепочки (морские, автомобильные, авиа- и железнодорожные перевозки), оптимизацию маршрутов перевозок. Формирует банк данных перевозчиков. Размещает заказы на перевозки. Организует погрузочно-разгрузочные работы, осуществляет подбор необходимых транспортных механизмов. Формирует заявки на приобретение складских конструкций и механизмов. Разрабатывает мероприятия по повышению эффективности работы отдела. Руководит работниками отдела.

2.2 Анализ и оценка дебиторской и кредиторской задолженности организации

10

Для анализа движения дебиторской задолженности ООО ТД «СОВА» за 2017 год воспользуемся данными о наличии дебиторской задолженности на начало и конец 2017 года, а также данными об ее возникновении и погашении (таблица 2.2).

Из таблицы 2.2 видно, что увеличение дебиторской задолженности в 2017 году составило 6,2%. Наибольшую долю в структуре дебиторской задолженности занимает краткосрочная дебиторская задолженность (99,3%). В течение года ее удельный вес сократился на 0,4%, что обусловлено увеличением долгосрочной дебиторской задолженности с 0,3% до 0,7%.

В 2017 году увеличение краткосрочной дебиторской задолженности произошло с 22943 тыс. рублей на начало года до 24259 тыс. рублей на конец года или на 5,7%. Увеличение долгосрочной дебиторской задолженности произошло со 69 тыс. руб. до 171 тыс. руб. или в 2,5 раза.

В сумме дебиторской задолженности ООО ТД «СОВА» просроченная задолженность занимает 35,5%. В стоимостном выражении величина данной статьи возросла на 26%, что говорит о том, что компании не удалось добиться уплаты просроченных долгов. В том числе из этой задолженности величина дебиторской задолженности длительностью свыше 3 месяцев возросла на 55,8%, что также является негативным показателем.

2.3 Направления повышения эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации

В результате анализа, проведенного в предыдущей главе, было выяснено, что величина и структура дебиторской и кредиторской задолженности ООО ТД «СОВА» является неоптимальной.

Основными проблемами предприятия можно назвать:

сокращение чистой прибыли от основной деятельности;

превышение кредиторской задолженности над дебиторской;

преобладание заемного капитала в структуре источников формирования капитала

предприятия, то есть высокий уровень зависимости от внешних заемных источников;

низкий уровень ликвидности и платежеспособности компании.

Исходя из вышеизложенного, в качестве наиболее очевидной меры по улучшению финансового состояния можно предложить комплекс мер по работе с дебиторской и кредиторской задолженностью.

Улучшение системы управления дебиторской задолженностью позволит обратить «замороженные» средства в наличность, что в свою очередь отразится на ликвидности баланса. Также это позволит привлечь дополнительные собственные средства в оборот, что позволит увеличить выручку и, соответственно, скажется на финансовых результатах деятельности предприятия. И, в заключение, данные мероприятия обеспечат предприятию снижение зависимости от внешних источников финансирования.

11

Снижение доли заемных средств позволит увеличить платежеспособность: предприятию нет необходимости обеспечивать большой приток средств, необходимый для покрытия возрастающих расходов.

Эффективная работа компании напрямую зависит от качества работы с дебиторской задолженностью, а также от ее состава и структуры. При управлении дебиторской задолженностью основная цель анализа сводится к оценке потребителей и их неплатежеспособности, а также анализ качества мероприятий, направленных на ее получение. Эта задача возложена на отдел продаж ООО ТД «СОВА», специалисты которого осуществляют поиск покупателей, заключают с ними договора и впоследствии отслеживают оплату по этим договорам.

На предприятии широко практикуется отгрузка продукции в кредит, поскольку такие условия работы диктуются рынком. Предприятию приходится мириться с дебиторской задолженностью, потому что она обеспечивает компании динамичное развитие за счет стимулирования спроса. Отказ от реализации товаров без предоплаты приведет к резкому снижению темпов роста бизнеса, и к тому, что часть клиентов уйдет к другим поставщикам. Поэтому в ООО ТД «СОВА» дебиторская задолженность неизбежна.

Общие рекомендации управления дебиторской задолженностью:

установить контроль за состоянием расчетов с покупателями;

отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, поскольку серьезный прирост дебиторской задолженности снижает финансовую устойчивость компании и приводит к необходимости использования других источников финансирования, которые всегда являются платными;

использовать предоставление скидок при долгосрочной оплате.

Ускорить платежи можно путем совершенствования расчетов, своевременного оформления расчетных документов, предварительной оплаты, применения вексельной формы расчетов и т.д.

Работу с дебиторской задолженностью в ООО ТД «СОВА» рекомендуется проводить в несколько этапов.

1. Сверка расчетов с поставщиками и покупателями, а также определение суммы дебиторской задолженности в разрезе контрагентов. Контроль за учетом и анализом уровня дебиторской задолженности должен быть возложен на главного бухгалтера.

2. Организация возврата дебиторской задолженности без судебного участия. Управлением дебиторской задолженности на разных этапах занимаются сотрудники различных служб: специалисты отдела сбыта, бухгалтера, юрист. Способы возврата дебиторской задолженности на этом этапе являются телефонные звонки, электронные письма, личные переговоры, направление претензий. Решение о направлении претензии принимает руководитель фирмы. После того, как принято решение о направлении претензии, юрист запрашивает требуемые документы у сотрудников других отделов. Далее в течение трех дней сотрудники предоставляют документы юристу. После получения документов у юриста есть два дня для направления претензии дебитору. Если дебитор не отвечает на претензию или отказывается ее удовлетворить, тогда юрист сообщает

руководителю о таком положении дел. После этого руководитель принимает управленческое решение произвести взаимозачет, уступить дебиторскую задолженность третьей компании или провести факторинг.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В первой главе были рассмотрены теоретические аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностью. В рамках данного исследования было изучено понятие и классификация дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.

Дебиторской задолженностью является задолженность перед данной организацией других организаций (за купленную продукцию), а также работников и физических лиц данной организации (подотчетных лиц за полученные в подотчет денежные суммы) и др. Должники организации являются дебиторами.

Возникновение кредиторской задолженности происходит в результате того, что время перехода товара в собственность и время оплаты за него не совпадают. Также к кредиторской задолженности относят задолженности по расчетам с персоналом, по налогам и фондам и перед внебюджетными организациями. Кроме того, кредиторская задолженность возникает в результате недопоставки товара по полученным авансам и предоплате.

Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности включает в себя следующие этапы: анализ динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности, расчет показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, расчет показателей,

характеризующих ее качество, а также анализ дебиторской (кредиторской) задолженности по срокам ее образования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абдукаримов И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: Учебное пособие для вузов. Соотв. ФГОС третьего поколения / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов.- Рек. УМО.- М.: ИНФРА-М, 2013. - 215 с.
2. Адамайтис Л.А. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. – М.: КноРус, 2013. – 400 с.
3. Александров, О. А. Экономический анализ: учебное пособие - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 179 с.
4. Анализ хозяйственной деятельности предприятия /Под ред. Л.П. Ермоловича.- Минск: Интепресссервис: Экоперспектива, 2014.-576 с.
5. Анташов В.А., Уварова Г.В. Экономический советник менеджера.- Минск: Финансы, учет, аудит, 2016.- 380 с.
6. Анущенко К.А. Финансово-экономический анализ [Электронный ресурс]: учебно–практическое пособие /К.А. Анущенко, В.Ю. Анущенко. - Электронные текстовые данные. - Режим доступа: <http://lib.rus.ec/b/309700/read>
- 13
7. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. - 4-е изд., доп. и перераб. - М: Финансы и статистика, 2014. - 416 с: ил.
8. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. Учеб. пособие.– М.: Финансы и статистика, 2014.– 528 с.
9. Балакина А. П. Финансы / Балакина А.П., Бабленкова И.И. - М.:Дашков и К, 2017. - 384 с.
10. Банк В.Р., Тараскина А.В. Теория и практика комплексного анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов. - Астрахань: ЦНТЭП, 2015. – 374с.
11. Барулин С.В. Финансы: Учебник. – М.: КноРус, 2015. – 640с.
12. Белотелова Н.П., Шуляк П.Н. Финансы: Учебное пособие – М.: Дашков и К, 2015. – 608с.
13. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово- хозяйственной деятельности предприятия– М.: Инфра-М– М, 2014.– 224 с.
14. Бережная Е.В., Бережной В.И., Бигдай О.Б. Управление финансовой деятельностью предприятий (организаций): Учебное пособие. – Инфра-М, 2016. – 336с.
15. Бланк И.А. Финансовый менеджмент – Киев: Эльга: Ника- центр, 2014.– 527 с.
16. Бобылева А.З. Управление в условиях неустойчивости финансово-экономической системы. Стратегия и инструменты. – М.: Издательство Московского Университета, 2014. – 224с.
17. Бобылев С. Н., Гирусов Э. В., Перелет Р. А. Экономика устойчивого развития. Учебное пособие. – М.: Ступени, 2014. - 303 с.
18. Бочаров В.В. Коммерческое бюджетирование. - СПб.: Питер, 2015. – 265с.
19. Бочаров В.В. Финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2015. – 240с.
20. Братухина О.А. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. – М.: КноРус, 2016. – 240с.
21. Бурцев А.Л. Анализ финансовой устойчивости организации: теория и сфера применения //Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. - 2014. - № 1. - С. 255.
22. Воронина М.В. Финансовый менеджмент: учебник для бакалавров/ Воронина М.В.- Электрон. текстовые данные.- М.: Дашков и К, 2015.- 399 с.
23. Выварец А.Д. Экономика предприятия. Учебник. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 368с.
24. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: Учебное пособие. – М.: Эксмо, 2015. – 652с.
25. Галяутдинова А.Р. Проблемы управления дебиторской задолженностью на предприятии и пути их решения // Российское предпринимательство. - 2015. - Том 16. - № 20. - с. 3425-3440
26. Герасимова, В.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия в вопросах и ответах – М.: Дашков и Ко, 2014.– 224 с.
- 14
27. Глотова И. И. Финансы : учебник / И.И. Глотова, Е.П. Томилина, О.Н. Углицких, Ю.Е. Клишина. – Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2013. – 492 с.
28. Григорьева Е.М., Перепечкина Е.Г. Финансы корпораций. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 288с.
29. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник. – 2-е изд.,

перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 462с.

30. Губин, В. Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник / В.Е. Губин, О.В. Губина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 336 с.

31. Гушанская Т. В. Особенности управления дебиторской задолженностью в рамках финансового менеджмента, бухгалтерского и налогового учета // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – Т. 20. – С. 4476–4480

32. Дадашева А. З. Финансы: Учебник / Дадашева А.З. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 178 с.

33. Ендовицкий Д.А., Щербакова Н.Ф., Исаенко А.Н. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: Рид Групп, 2016. – 800с.

34. Ермасова Н.Б. Финансовый менеджмент. – М.: Юрайт, 2015. – 621 с.

35. Ефимова О.В. Финансовый анализ: Учебник. – М.: Омега-Л, 2015. – 398с.

36. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: учебник. – М.: Инфра-М, 2015. – 332с.

37. Жулина Е.Г., Иванова Н.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: Дашков и К, 2016. – 511с.

38. Зимин, Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятия. – М.: ЭКМОС, 2014.– 240 с.

39. Зуй Н. П. Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на финансовые результаты предприятия и методы управления ею // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 4. – С. 133–141. – URL: <http://e-koncept.ru/2017/770324.htm>.

40. Иванов И.В. Финансовый менеджмент. Стоимостной подход: учебное пособие/ Иванов И.В., Баранов В.В.- Электрон. текстовые данные.- М.: Альпина Паблишер, 2016.- 502 с.

41. Кабанцева Н.Г. Финансы. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2016. – 349с.

42. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: учебник/ Кириченко Т.В.- Электрон. текстовые данные.- М.: Дашков и К, 2014.- 484 с.

43. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Финансы организаций (предприятий): учеб. пособ. /. -М.: Проспект, 2014. - 352 с.

44. Кудина М.В. Финансовый менеджмент. – М.: Инфра-М, 2014. – 256 с.

15

45. Липсиц, И. В. Экономика: Учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки "Экономика" / Липсиц И.В., - 8-е изд., стер. - М.:Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 607 с.

46. Литовченко В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: Дошков и Ко, 2016. – 369с.

47. Лупей Н. А. Финансы: Учебное пособие / Н.А. Лупей, В.И. Соболев. - 2-е изд., с обновл. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 400 с.

48. Макарьева, В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. – М.: Финансы и статистика, 2014.– 304 с.

49. Маховикова Г.А., Кантор В.Е. Финансовый менеджмент: Курс лекций. – М.: Юрайт, 2015. – 328 с.

50. Морозко Н.И. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Н.И. Морозко, И.Ю. Диденко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.

51. Роберт С. Хиггинс. Финансовый анализ. Инструменты для принятия бизнес-решений. – М.: Вильямс, 2014. – 286 с.

52. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. Гриф МО Республики Беларусь. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 378 с.

53. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016.– 479 с.

54. Слепов В. А. Финансы: Учебник/В.А.Слепов, А.Ф.Арсланов, В.К.Бурлачков и др., 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 336 с.

55. Тренев Н.Н. Управление финансами: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 234 с.

56. Турманидзе Т.У. Финансовый анализ: учебник/ Турманидзе Т.У. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 289 с.

57. Тютюкина Е.Б. Финансы организаций (предприятий): учебник/ Тютюкина Е.Б.- Электрон. текстовые данные.- М.: Дашков и К, 2015.- 543 с.

58. Финансовый анализ: учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. - 3-е изд., перераб. - М.: КНОРУС, 2016. - 300 с.

59. Финансы: Учебник / Дадашева А.З. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 178 с.
60. Фридман А.М. Финансы организации (предприятия): учебник/ Фридман А.М.- Электрон. текстовые данные.- М.: Дашков и К, 2014.- 488 с.
61. Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 346 с.
62. Шуляк П.Н. Финансы: учебник для бакалавров/ Шуляк П.Н., Белотелова Н.П., Белотелова Ж.С.- Электрон. текстовые данные.- М.: Дашков и К, 2015.- 383 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/diplomnaya-rabota/30043>