**ОГЛАВЛЕНИЕ**

Введение…………………………………………………………………….…..3

1. Теоретические основы управления дебиторской задолженностью хозяйствующего субъекта……………………………………..………………...

1.1. Понятие, виды, функции дебиторской задолженности…………………5

1.2. Содержание, цель и задачи политики управления дебиторской задолженностью.................................................................................................10

2. Оптимизация управления дебиторской задолженностью ( на примере ПАО «Почта Банк», г. Москва)……………………………………………….

2.1. Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности и оценка оборачиваемости на примере «Почта Банк»……...…………………………13

2.2. Анализ оптимальности величины дебиторской задолженности……...17

3. Мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженности в «Почта Банк»………………………………………………21

Заключение…………………………………………………………………….22

Библиографический список……………………….………………………….23

**Введение**

В процессе финансово-хозяйственной деятельности, у любой организации зачастую появляется потребность в проведении каких-либо расчетов со своими контрагентами, налоговыми органами или же бюджетом. Оказывая услуги или отгружая продукцию, организация не получает деньги в оплату в тот же момент, другими словами, оно кредитует своих покупателей. Отсюда вытекает то, что от момента отгрузки продукции, до момента поступления платежа, средства предприятия находятся на мертвой точке, которая выражается в виде дебиторской задолженности. Уровень задолженности обусловлен многими факторами: разновидностью товаров, объемом рынка, степенью насыщенности рынка данным товаром, различными договорами, установленной на предприятии системой расчетов. Заключительный фактор в особенности важен для финансового менеджера в связи с планированием текущих денежных потоков. Таким образом, тема является актуальной.

Целью работы является анализ управления дебиторской задолженностью предприятия.

Данная работа имеет ряд задач, необходимых для того, чтобы провести анализ:

- Раскрыть теоретические основы управления дебиторской задолженностью хозяйствующего субъекта;

- Проанализировать оптимальность величины дебиторской задолженности;

- Предложить и сформировать ряд мероприятий по усовершенствованию управлением дебиторской задолженностью.

В соответствии с целью и поставленными задачами данная курсовая работа состоит из трёх глав.

В первой главе рассмотрены такие вопросы, как понятие, виды и функции дебиторской задолженности, а также способы управления дебиторской задолженностью.

Во второй главе исследована методика анализа оптимальности величины дебиторской задолженности, а также анализ управления дебиторской задолженностью ( на примере ПАО «Почта Банк»).

В третьей главе предложены меры и мероприятия по усовершенствованию процессом управления дебиторской задолженности.

Теоретической основой исследования выступают различные труды таких учёных, как: И.А. Бланка, Ю. Бригхэма, Л.Е. Басовского, В.В. Ковалёва.

**1. Теоретические основы управления дебиторской задолженностью хозяйствующего субъекта**

***1.1. Понятие, виды, функции дебиторской задолженности***

Экономическая сущность дебиторской задолженности весьма многогранна, поэтому у зарубежных и отечественных учёных – экономистов при формулировании её определения возникает огромного множество различных точек зрения.

Следуя одной из них, под дебиторской задолженностью понимают задолженность перед организацией различных физических или же юридических лиц, которая возникает вследствие экономически – хозяйственной деятельности [5,9]. Данное утверждение имеет в своей основе балансовое уравнение, которое выводится благодаря свойствам двойной записи, где каждая хозяйственная операция в одинаковой сумме отражается по кредиту и дебету разных счетов, а предприятие является в роли кредитора и дебитора.

Ещё один подход рассматривает дебиторскую задолженность как элемент обязательственного правоотношения, регулирующийся обязательственным правом одной из основных разновидностей гражданских правоотношений, где кредитор и должник выступают в качестве субъекта, а объектом является действие обязанного лица, которое выражается в форме прав требований и соответствующих обязанностей – Долга (ст.307 ГК РФ). Обязательство в основном является определителем действий, кем, где, когда и в каком объеме должны быть выполнены. Причиной появления обязательств служат различные юридические факты или определённый их состав. Договор является наиболее распространенным основанием возникновения обязательства.

В соответствии с МСФО, дебиторская задолженность выступает в качестве финансового инструмента. Под «финансовым инструментом» принято понимать любой контракт, из которого вытекает в дальнейшем финансовый актив экономического субъекта, финансовое обязательство или же эмиссионный инструмент другого экономического субъекта. В качестве финансового актива предприятия выступает актив, который является: денежным средством, правом требования денежных средств или же другого финансового актива от другого предприятия; правом требования обмена финансовым инструментом с другим предприятием на выгодных для конкретного субъекта условиях; эмиссионным инструментом другого предприятия. В российском законодательстве на сегодняшний день не содержится определения финансовых инструментов, что связано с недавним появлением этих инструментов в деловом обороте. Из определения этого термина можно сказать, что финансовый инструмент представляет собой логический синтез определений ценной бумаги и договора, так как включает в себя как права и обязательства, которые вытекают из условий договора, так и права и обязательства по ценной бумаге.

Ряд отечественных и зарубежных экономистов [5,11,13] рассматривают дебиторскую задолженность в качестве инструмента управления оборотным капиталом предприятия. Из этого дебиторская задолженность представляет собой вложение различных средств и расширение продажи в кредит с целью увеличения объема реализации и собственного капитала.

Рассмотрев и обобщив огромное разнообразие терминов и определений дебиторской задолженности, которые используются в научной литературе, законодательных актах, можно назвать следующие свойства активов, позволяющие рассматривать их как дебиторскую задолженность: относят права на получение вероятной будущей выгоды и переход контроля над хозяйственными операциями или же другими событиями, вследствие которых предприятие получает будущий доход от объектов.

Для того, чтобы раскрыть экономическую сущность дебиторской задолженности, рассмотрим её классификацию, представленную в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация дебиторской задолженности

|  |  |
| --- | --- |
| Классификационный признак | Классификационная группа |
| 1 | 2 |
| Степень ликвидности | высоколиквидная  |
| среднеликвидная  |
| неликвидная |
| Элементы | задолженность покупателей и заказчиков |
| векселя к получению |
| авансы выданные |
| задолженность зависимых и дочерних обществ |
| прочие дебиторы |
| Сроки образования | краткосрочная  |
| среднесрочная |
| долгосрочная |
| Целесообразность образования | оправданная |
| неоправданная |
| Обеспеченность гарантиями | обеспеченная |
| не обеспеченная |
| Степень надежности возврата | надежная |
| сомнительная |
| безнадежная |
| Соблюдение нормы закона | надлежаще истребованная |
| неистребованная |
| Степень подверженности планированию | планируемая |
| не планируемая |
| Возможность осуществления контроля | контролируемая |
| не контролируемая |

Анализируя таблицу, можно сказать, что по степени ликвидности выделяют высоколиквидную, неликвидную и среднеликвидную дебиторскую задолженности. Краткосрочная дебиторская задолженность является высоколиквидной.

Наиболее широкое распространение в отечественной учёной практике является классификация дебиторской задолженности по элементам. Далее охарактеризуем каждый из них:

- задолженность заказчиков и покупателей обусловлена их задолженностью за выполненные работы и отгруженные товары;

- векселя к получению – задолженность покупателей и заказчиков за выполненные работы и отгруженные товары;

- авансы выданные – задолженность по выданным авансам в счёт будущих поставок продукции или выполнения работ;

- задолженность дочерних и зависимых обществ;

- прочие дебиторы – задолженность подотчётным лицам по ссудам работникам, по налогам и сборам.

По срокам образования дебиторская задолженность делится на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную. Краткосрочная – это та, которая имеет срок погашения до 30 дней, среднесрочная – имеет срок погашения от 1 до 12 месяцев, долгосрочная – срок погашения свыше 12 месяцев.

По целесообразности образования дебиторская задолженность делится на оправданную и неоправданную. Оправданная – это та, у которой срок погашения ещё не наступил и связан с нормальными сроками документооборота. Просроченная или же неоправданная дебиторская задолженность – это та, которая связана с ошибками в оформлении расчётных документов, с нарушением условий хозяйственных договоров и т.д.

В зависимости от обеспечения дебиторская задолженность классифицируется как обеспеченная гарантиями и не обеспеченная гарантиями. Дебиторская задолженность может быть обеспечена залогом, неустойкой, удержанием имущества должника, поручительством, банковской гарантией и другими способами, которые предусматриваются законом или договором.

По степени надёжности возврата дебиторскую задолженность можно разделить на надёжную, сомнительную и безнадёжную. Надёжная – это та, которая подтверждается контрагентом об исполнении своих обязательств. Сомнительная – это просроченная дебиторская задолженность, у которой в наличии просроченная дебиторская задолженность, не подтвержденная кредитором. Безнадёжная – это та задолженность, у которой срок исковой давности истёк[16].

Соблюдение нормы закона является следующим классификационным признаком, по которому дебиторскую задолженность разделяют на надлежаще истребованную и неистребованную.

По степени подверженности планированию выделяют планируемую и не планируемую дебиторскую задолженности.

По возможности осуществления контроля дебиторская задолженность делится на контролируемую и неконтролируемую.

***1.2. Содержание, цель и задачи политики управления дебиторской задолженностью***

Статистика гласит, что 20-25% все активов типичной организации составляет дебиторская задолженность, в то время как кредиторская – всего 10-15% пассивов [25].

Говоря иначе, дебиторская задолженность составляет внушительную часть активов компаний в нынешней экономике. Учитывая все эти факты, следует принять во внимание то, что управление дебиторской задолженностью является важной частью краткосрочной финансовой политики любой организации. Это управление напрямую влияет на прибыльность компании. Кроме тех соображений, которые состоят в том, что чем быстрее покупатель оплатит товар, тем быстрее полученные деньги будут вложены в оборот фирмы, необходимо помнить то, что присутствие дебиторской задолженности является причиной зарождения издержек компании[18].

Эффективное управление дебиторской задолженностью является важнейшим показателем ликвидности предприятия, поскольку чем меньше средств приходят в мёртвую точку в дебиторской задолженности, чем меньше количество долгов, тем короче цикл денежного обращения и тем аккуратнее предприятие оплачивает свои обязательства.

Учитывая вышесказанное, можно добавить, что задача управления дебиторской задолженностью состоит в увеличении скорости платежей со стороны клиентов предприятия, снижении долгов и в проведении эффективной политики продаж и продвижения на рынке.

При возрождении в жизнь данной политики управления дебиторской задолженностью финансового менеджера в наличии имеются управляемые переменные, разделяемые на две группы. Первая группа состоит из трёх переменных кредитной политики, а именно: дисконтный период, дисконтные ставки, срок кредитования.

Во второй группе находится три переменных: размер пени за просроченную дебиторскую задолженность. Затраты продавца по возврату средств от покупателей, а также срок, в период которого долги неплательщика продаются агентству по сбору долгов.

Переменные первой группы значительное влияние имеют на объем продаж, структуру платежей, цикл денежного обращения.

Переменные второй группы также могут иметь влияние на объем продаж предприятия, на его прибыльность и ликвидность[21].

Можно сделать вывод, что политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть политики управления применения оборотного капитала и маркетинговой политики организации, которая направлена на увеличение объема сбыта продукции.

Управление дебиторской задолженностью включает в себя следующие направления деятельности:

- контроль за состоянием и образованием дебиторской задолженности;

- понимание политики предоставления кредита и инкассации для различных покупателей и видов товара;

- ранжирование и анализ клиентов;

- контроль расчётов с дебиторами по просроченным и отсроченным задолжностям;

- прогноз поступления денежных средств от дебиторов;

На рисунке 1 представлены примеры по управлению дебиторской задолженностью, которые мы рассматривали выше.



Рисунок 1 – Управление дебиторской задолженностью

**2. Оптимизация управления дебиторской задолженностью ( на примере ПАО «Почта Банк», г. Москва)**

***2.1. Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности и оценка оборачиваемости на примере «Почта Банк»***

Исследования управления дебиторской задолженностью в данной работе будем проводить на примере ПАО «Почта Банк». Для начала познакомимся с данной организацией поближе.

"Почта Банк" – новый розничный Банк, основан в январе 2016 года международной финансовой группой ВТБ и ФГУП "Почта России" на базе "Лето Банка". Банк может использовать одну и ту же банковскую лицензию от центрального БАНКА РОССИЙСКОЙ федерации №650.

Клиентам банка доступны текущие счета, срочные вклады, переводы и платежи, интернет - банк и мобильный банк, дебетовые и кредитные карты, широкий спектр кредитных продуктов, пенсионные фонды, страховые компании и услуги.

Основная цель "Почта-Банк", – повышение доступности финансовых услуг для граждан. Сегодня только чуть более 50% взрослого населения являются активными пользователями банковских услуг. В Китае этот показатель-70%, а в скандинавских странах – более 97%. Создание "Почта Банк" позволит увеличить проникновение банковских услуг в России.

Банк имеет амбициозные планы на развитие своей сети отделений: в 2016-2018 году будут открыты около 15 тыс. центров обслуживания в почтовых отделениях. Кроме того, "Почта-банк" будет представлена во всех центрах и POS-точках "лето Банк".

Для проведения анализа дебиторской задолженности любой коммерческой организации следует начать с оценки её состава, динамики и структуры. Данное действие обусловлено значением данных показателей как для оперативного контроля и управления реализацией различных бюджетов, так и для того, чтобы определить эффективность принятых мер руководством в ходе какого-либо анализа и контроля.

Анализ структуры и динамики происходит в соответствии с бюджетом. Исследуется характер изменения кредита в течение нескольких лет, исполнительность, дисциплина расчетов, проблемы финансового менеджмента, степени надежности поставщиков, кредиторов (банкротства отдельных кредитных организаций), изменении спроса на продукцию. Рост дебиторской задолженности, показывает, с одной стороны, увеличение объема продаж в организации, с другой – финансовую зависимость от клиента.

Анализ состава и структуры дебиторской задолженности показывает, в ущерб какого компонента произошли изменения общего долга (если это не основной вид деятельности, следовательно, можно оценить то, на законных основаниях произошел рост объемов производства или же нет). В процессе анализа должен быть проведен расчет удельного веса каждой статьи дебиторской задолженности в её итоговой величине, обнаружить отклонения (увеличения или уменьшения удельного веса) к концу года и сравнить с началом года.

Проблема погашения задолженности влияет на платежеспособность организации. Для анализа причин изменения каждого элемента из требований, необходима дополнительная информация о составе и возрастной структуре. Анализ процедуры нужно начать с возрастной оценки задолженности (возраст и качество задолженностей, соблюдение условий, обстоятельств, денежно-кредитной политики, выполнение планов и бюджета продаж, анализ тенденций изменения задолженности и пр.). Для начала необходимо обратить внимание на первичную документацию, условия договоров на поставку товаров (продуктов, услуг), а также сравнить с тем, что было оговорено ранее при утверждении условий предоставления коммерческого кредита, а также смет и бюджетов продаж. Так как это важные финансовые документы, организация ориентируется на их уровень при расчёте прогнозных показателей.

В процессе анализа дебиторской задолженности актуальной выступает проблема о сопоставимости кредиторской и дебиторской задолженности.

Для того, чтобы рассчитать текущую стоимость дебиторской задолженности, рассмотрим формулу.

1. Текущая стоимость дебиторской задолженности:

$PVДЗ= \sum\_{i=1}^{n}ДЗ\_{i}×PVIF\_{r,n}=ДЗ\_{1}×PVIF\_{r,1}+ДЗ\_{2}×PVIF\_{r,2}+ДЗ\_{n}×PVIF\_{r,n};n\in \{1,2,3,4,5,6,7,8\}$ *,*  (1)

Где PVДЗ – текущая стоимость дебиторской задолженности;

ДЗi – величина дебиторской задолженности в i-ый период времени;

$PVIF\_{r,n}= \frac{1}{(1+r)^{n}}$*;* (2)где

r – процентная ставка для трёх месяцев;

n – планируемый период погашения дебиторской задолженности.

Далее в таблице 1 представлены данные о дебиторских задолженностях предприятия «Почта Банк». Исследуем таблицу и сделаем выводы по данной информации.

Таблица 1 – Дебиторская задолженность «Почта Банк»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статьи | 2014 год | 2015 год | % | % |
| Данные на конец года, тыс.руб. | Данные на конец года, тыс.руб. |
| Чистая ссудная задолженность | 25475297 | 413792200 | 47,4 | 90 |
| Требования по текущему налогу на прибыль | 0 | 13 | 0 | 0,000003 |
| Средства кредитных организаций | 26550000 | 41200000 | 49,4 | 9 |
| Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями | 143878 | 922514 | 0,3 | 0,2 |
| Прочие обязательства | 1001999 | 872653 | 1,9 | 0,2 |
| Нераспределенная прибыль прошлых лет | 523957 | 3420670 | 1 | 0,7 |
| Итого дебиторская задолженность | 53695131 | 460208050 | 100 | 100 |

Таким образом, из таблицы видно, что во втором периоде, а именно на конец 2015 года дебиторская задолженность заметна увеличилась. Так, к примеру, чистая ссудная задолженность в конце 2014 года составляла менее 50%, а в конце следующего года она уже была 90%. Самый большой показатель за 2014 год имеют средства кредитных организаций, они составляют практически 50%, в то время как в конце следующего года этот показатель намного снизился, а именно на 40,4%, что не может не сказаться на организации.

Такое резкое увеличение показателя дебиторской задолженности обусловлено образованием задолженности за подотчетными лицами и сокращением реального потока денежных средств.

***2.2. Анализ оптимальности величины дебиторской задолженности***

В современных условиях развития национальной экономики, долговой кризис, а также кризис неплатежей и низкая кредитоспособность субъектов хозяйствования приводят к образованию огромной величины дебиторской задолженности. В этой связи, во-первых, перед бухгалтером стоит важная задача обеспечить при помощи существующих методов, процедур, методов, обоснование оптимальной стоимости, чтобы оценить возможности, периодичность, организовывать оперативный мониторинг финансового состояния, контролировать финансовое положение предприятия. В нормальных условиях функционирования рыночной экономики дебиторской задолженности является одним из наиболее эффективных инструментов для стимулирования роста объема продаж и, следовательно, повышения эффективности производства, финансовой деятельности организации.

Рассмотрим основные направления потребности оценки в дебиторской задолженности в таблице 2.

Таблица 2 – Направления оценки потребности в дебиторской задолженности

|  |
| --- |
| Потребность в средствах, инвестируемых в ДЗ |
| А. По объектам инвестирования в дебиторскую задолженность | В. По степени планирования и целям | С. По временному горизонту |
| 1.1. Дебиторская задолженность за отгруженную продукцию не связанным сторонним организациям, срок оплаты по которой не наступил | 1. Планируемая отсрочка платежа за отгруженную продукцию в целях стимулирования спроса на производимую продукцию - элемент маркетинговой политики | 1. Дебиторская задолженность, срок погашения которой ожидается в течение 12 месяцев с момента возникновения долга |
| 1.2. Просроченная дебиторская задолженность за отгруженную продукцию независимым организациям |  |  |
| 2. Дебиторская задолженность по операциям с аффинированными лицами | 2.Планируемая дебиторская задолженность в ходе проведения операций по выводу активов из организации или скрытого инвестирования средств в деятельность аффилированного лица | 2. Дебиторская задолженность со сроком погашения более 12 месяцев |
| 3. Дебиторская задолженность по векселям полученным |  |  |
| 4. Дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом | 3. Дебиторская задолженность, связанная с неплатежеспособностью контрагента | 3. Безнадежная дебиторская задолженность |
| 5. Прочая дебиторская задолженность |  |  |

Из данной таблицы мы видим, что существует три основных направления оценки потребности в дебиторской задолженности: по объектам инвестирования в дебиторскую задолженность; по степени планирования и целям; по временному горизонту.

Таким образом, любое предприятие или же организация не сможет обойтись без дебиторской задолженности. Ведь если предприятие пользуется заёмным капиталом, то избежать дебиторской задолженности просто невозможно. А без заёмного капитала любая организация хоть и уменьшает возможность банкротства, но зато происходит застой в усовершенствовании и развитии данного предприятия. Предприятие «Почта Банк» имеет дебиторскую задолженность в виде кредитных средств и средств клиентов, не являющихся кредитными организациями, таким образом увеличивая свои риски банкротства. Далее рассмотрим мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженностью в организации «Почта Банк».

**3. Мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженности в «Почта Банк»**

Почти каждое предприятие на сегодняшний день использует заёмный капитал, а значит и существует какая – то дебиторская задолженность, размеры которой у каждого предприятия определяются различными займами у других предприятий или физических лиц. Для того, чтобы дебиторская задолженность не являлась угрозой банкротства для организации «Почта Банк», рассмотрим ряд мероприятий по совершенствованию её управления.

Способом снижения дебиторской задолженности организации «Почта Банк» может являться применение взаиморасчёта требований со своими клиентами. Данное мероприятие позволит сократить уровень дебиторской задолженности организации.

Просчитаем экономическую эффективность предложенного мероприятия и сделаем выводы.

Для этого, предположим, что введение системы скидок, штрафов и применение взаиморасчётов произойдет в 2015 году, так что, например, к концу года компании удалось снизить уровень просроченной задолженности по кредитам кредиты до 50%,так как добиться оплаты дебиторской задолженности клиентам окончательно довольно сложно. Благодаря возврату точно в срок дебиторской задолженности следует уменьшить суммы краткосрочных займов на величину снижения просроченной дебиторской задолженности. Расчет, применение скидок и штрафов, а также сокращение процентных расходов по краткосрочным кредитам приведёт к увеличению суммы чистой прибыли.

**Заключение**

Дебиторская задолженность для любого предприятия является той точкой, которая тормозит развитие предприятия и является сигналом к возможному банкротству и разорению. Для сокращения дебиторской задолженности необходимо продумывать и планировать мероприятия по её сокращению для дальнейшего стабильного развития компании.

Правильное и разумное управление дебиторской задолженностью имеет большое значение в современных условиях рыночной экономики для любого предприятия и организации, играет большую роль в эффективности хозяйственной деятельности. Платежеспособность фирмы во многом зависит от состояния данных расчётов, а также от этого зависит финансовое положение фирмы и ее инвестиционная привлекательность.

В ходе исследования раскрыто понятие дебиторской задолженности, выполнена главная цель исследования – анализ управления дебиторской задолженностью предприятия «Почта Банк», а также выполнены все задачи, поставленные в начале исследования.

**Библиографический список**

1. Гражданский кодекс РФ;
2. Налоговый кодекс РФ;
3. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: учебник / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2002 -239 c. - (Высшее образование)
4. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмент / И.А. Бланк. – Киев.: Ника-Центр, 2002. – 720 с.
5. 6. Бланк, И.А. Управление активами и капиталом предприятия / И.А. Бланк. - Киев: Эльга: Ника-Центр, 2003. - 448 с. - («Энциклопедия финансового менеджера»; Вып.2)
6. Бригхэм, Ю. Финансовый менеджмент. Полный курс: в 2 т. Т.2 / Ю. Бригхэм, Л. Гапенски; под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – 497 с.
7. Ван Х. Основы финансового менеджмента / Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович (мл.); пер. с англ. Э.В. Кондуковой [и др.]. - 11. изд. - М.: Вильямс, 2001. - 988 с.
8. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческой организации / Л.Т. Гиляровская, А.А. Вехорева. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.
9. Григорьева, Е.М. Финансы корпораций: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Е. М. Григорьева, Е. Г. Перепечкина. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 285 с. - (Серия Финансы и налоги)
10. Дранко, О.И. Финансовый менеджмент: технологии упр. финансами предприятия: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 060400 (Финансы и кредит), 061100 (Менеджмент орг.), 060800 (Экономика и упр. на предприятии (по отраслям)) / О. И. Дранко. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 351 с. - (Профессиональный учебник: Финансы)
11. Ермасова, Н.Б. Финансовый менеджмент: конспект лекций / Н.Б. Ермасова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт: Высш. образование, 2009. – 166 с.
12. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. – 4-е изд., перераб. и доп. / О.В. Ефимова – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2002. – 528 с.
13. Карасева, И.М. Финансовый менеджмент: учеб. пособие по специализации «Менеджмент орг.» / И.М. Карасева, М.А. Ревякина; под ред. Ю.П. Анискина. – М.: ОМЕГА-Л, 2006. – 335 с.
14. Каратуев, А.Г. Финансовый менеджмент: учеб.-справ. пособие / А.Г. Каратуев. - М.: ФБК-пресс, 2001. – 494 с.
15. Ковалев, В.В. Учет, анализ и финансовый менеджмент: учеб.-метод. пособие / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика , 2006. – 686 с.
16. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 559 с.
17. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 1016 с.
18. Крейнина М.Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия // Финансовый менеджмент, 2001. - №3
19. Кудина, М.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие для студентов учреждений среднего профессионального образования, обучающихся по группе специальностей 0600 «Экономика и управление» / М. В. Кудина. - М.:Форум: ИНФРА-М, 2008. - 255 с. - (Профессиональное образование)
20. Лисицына, Е.В. Образовательный курс финансового управляющего / Е.В. Лисицина // Финансовый менеджмент, 2005. - №1
21. Мицек, С.А. Краткосрочная финансовая политика предприятия: учебное пособие / С.А. Мицек. – М.: КНОРУС, 2007. – 248 с.
22. Покаместов, И.Е. Факторинг - комплексное решение для роста Вашего бизнеса / И.Е. Покаместов // Финансовый менеджмент. – 2001 г. - №2
23. Пятов, М.Л. Управление обязательства организации / М.Л. Пятов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 256 с.
24. Хромов, М.Ю. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг / М.Ю. Хромов. – СПб.: Питер, 2008. – 205 с.
25. Экономический анализ активов организации: учебник / Д.А. Ендовицкий, А.Н. Исаенко, В.А. Лубков [и др.]; под ред. Д.А. Ендовицкого. - М.: Эксмо, 2009. - 606 с. - (Полный курс МВА).