

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ
ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ
ПУТЕМ СОЗДАНИЯ ИМИТАЦИОННОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ**

Аристархова М.К., Валиев Ш.Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

В работе обоснована актуальность совершенствования методов снижения уровня дебиторской задолженности предприятия, предложена имитационная модель управления дебиторской задолженностью с целью моделирования процесса управления для решения практических задач компании.

Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними, или, иными словами, отвлечения средств из оборота организации и использования их другими организациями или физическими лицами [1].

Определение сущности понятия «дебиторская задолженность» вынуждает перейти к вопросу управления дебиторской задолженностью предприятия в его повседневной деятельности. При этом управление дебиторской задолженностью рассматривается как необходимость при ведении экономической деятельности.

Целью управления дебиторской задолженностью является обеспечение наиболее эффективной реализации экономических решений в процессе деятельности предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо руководствоваться следующими принципами:

1. Недопустимо аккумулировать большую величину дебиторской задолженности, чем может позволить собственный капитал;
2. Необходимо прогнозировать последствия роста дебиторской задолженности;
3. Недопустим неоправданный рост дебиторской задолженности.

Для достижения наибольшей эффективности в управлении дебиторской задолженностью в ходе анализа проявления дебиторской задолженности необходимо принимать в рассмотрение не только ту информацию, а,

следовательно, и те факторы, которые прямо влияют на результаты анализа, но и ту, которая имеет косвенное влияние на предприятие.

В целях моделирования процесса управления дебиторской задолженностью предприятия разработана имитационная модель управления дебиторской задолженностью для решения практических задач управления дебиторской задолженностью предприятия. Цели построения предлагаемой модели, приведенной на рисунке 1, заключаются в экспериментальной обработке существующих методов управления задолженностью, проверке гипотезы о реальном изменении дебиторской задолженности предприятия, оперативном управлении производственными процессами, выработке управленческих решений в реальном времени.

В ходе описания предлагаемой модели используется ряд переменных, отображенных в таблице 1.

Таблица 1

Переменные, используемые при описании модели управления задолженностью

Переменные	Характеристика переменных
S	Нарощенная сумма дебиторской задолженности
P	Первоначальная величина дебиторской задолженности
i	Ставка рефинансирования ЦБ РФ (определяется на случай, если в тексте договора не предусмотрены штрафы)
h	Отношение срока продолжительности задержки платежа к числу дней в году (определяется на случай, если в тексте договора не предусмотрены штрафы)
Кп	Коэффициент покрытия задолженности ($Kп = ДЗ / КЗ$)
S1	Величина дебиторской задолженности после осуществления мероприятий по ее взысканию

Процесс управления дебиторской задолженностью можно разбить на пять этапов.

1. Этап предварительных расчетов и анализа дебиторской задолженности.
2. Этап выявления целей и задач управления дебиторской задолженностью.
3. Этап определения метода управления дебиторской задолженностью.
4. Этап корректировки.
5. Этап контроля и оценки достижения цели.

Эти этапы управления учтены при построении модели и отражены в структуре. Рассмотрим подробнее каждый из этапов.

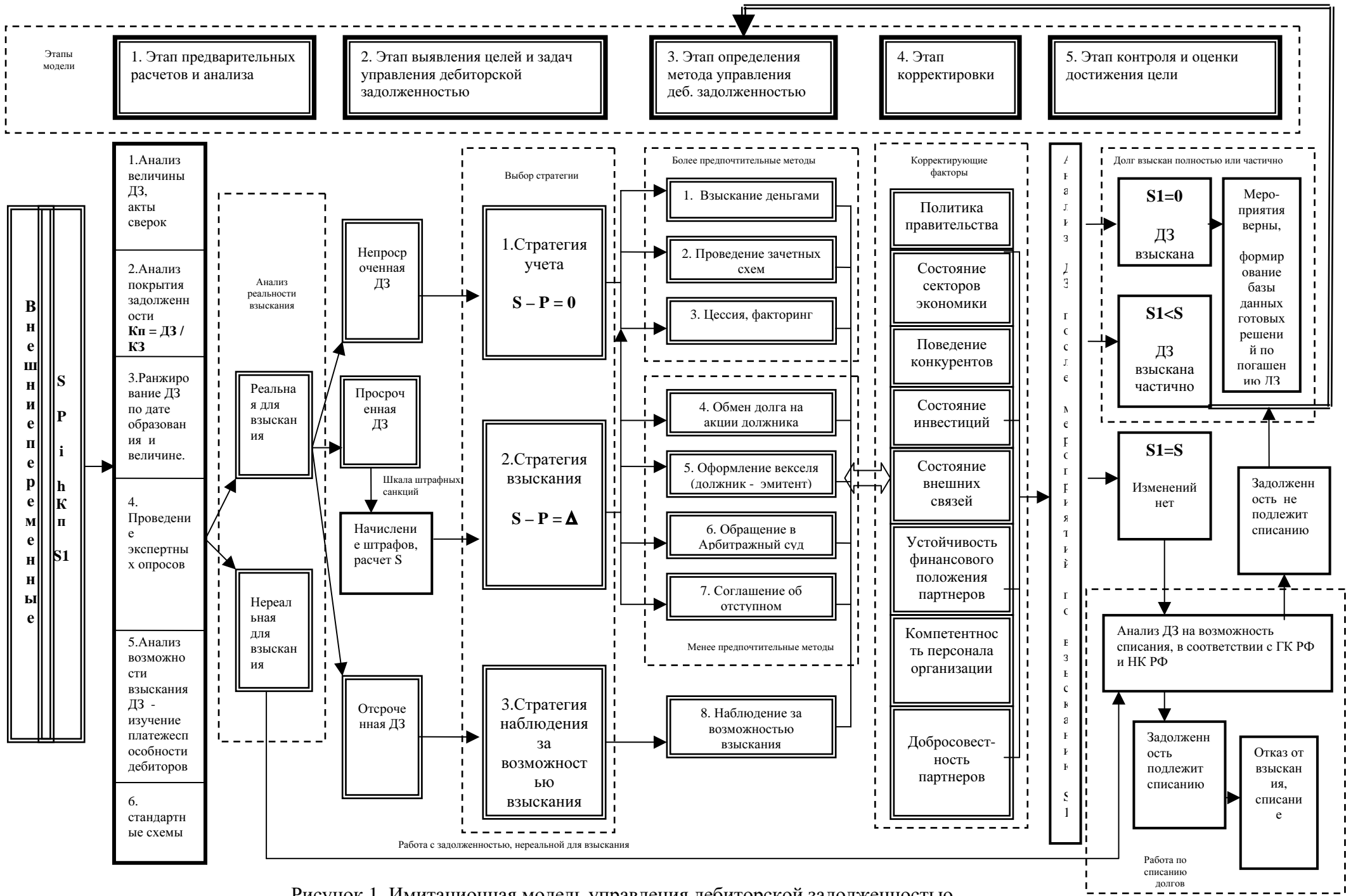


Рисунок 1. Имитационная модель управления дебиторской задолженностью

Первым этапом управления дебиторской задолженностью является анализ задолженности и прогнозирование ее возврата. Производится сверка расчетов с контрагентами, устраняются разногласия, и выявляется фактическая величина задолженности. Также на данном этапе возможно спрогнозировать изменение прибыли в результате уменьшения дебиторской задолженности.

В общем виде зависимость между прибылью и дебиторской задолженностью имеет вид, представленный на рисунке 2.

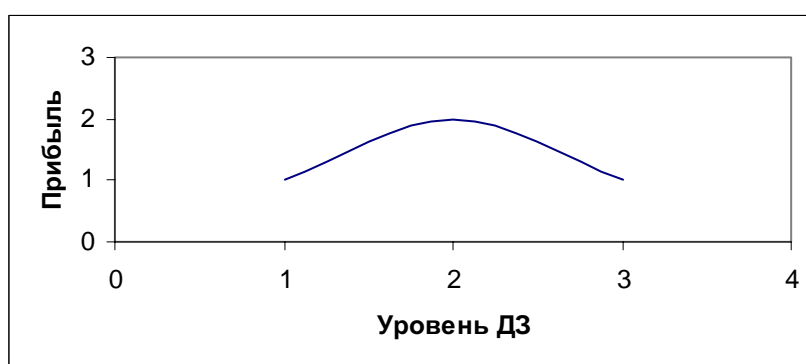


Рисунок 2. Зависимость прибыли от величины ДЗ

При низком значении дебиторской задолженности деятельность не поддерживается должным образом, контрагенты отказываются покупать товар у данной организации без отсрочки платежа, соответственно прибыль низкая (уровень дебиторской задолженности 1). При некотором оптимальном значении дебиторской задолженности (уровень 2) прибыль становится максимальной и любое отклонение от него в принципе не желательно. Неоправданное увеличение дебиторской задолженности (уровень 3) влечет за собой отвлечение средств из оборота и соответственно снижение прибыли. Таким образом, политика управления дебиторской задолженностью должна обеспечить поиск компромисса между эффективностью работы и риском неоправданного увеличения дебиторской задолженности.

В общем виде алгоритм прогнозирования изменения прибыли предлагается представить в следующем виде:

$$\Delta \text{Пр} = \sum (DZ_i + N_i),$$

где $\Delta \text{Пр}$ – изменение прибыли в зависимости от изменения дебиторской задолженности;

DZ_i – дебиторская задолженность, возвращенная в периоде i ;

N_i – сумма неустойки, начисленная организацией контрагенту;

i – период.

Предложенная формула отражает увеличение прибыли предприятия как сумму взысканной величины дебиторской задолженности организации и начисленных процентов в определенном отчетном периоде.

Дальнейший расчет коэффициента покрытия задолженности позволяет определить уровень ликвидности на данном этапе.

Последующее ранжирование дебиторов по дате образования и величине позволит наметить очередность проводимой работы с конкретными дебиторами. Кроме того, в соответствии с последовательностью, приведенной в первой части исследования, проводятся экспертные опросы.

Ранжирование дебиторов возможно произвести в соответствии с таблицей 2, где дебитор 1 имеет максимальную задолженность, дебитор 2 меньшую и далее в убывающей последовательности.

Таблица 2

Ранжирования дебиторов по сумме задолженности.

Наименование	Сальдо на начало года	Обороты по дебету	Обороты по кредиту	Сальдо на отчетную дату	Дата образования	Количество дней просрочки платежа
Дебитор 1						
Дебитор 2						
Дебитор 3						

Указанный способ ранжирования позволит выявить дебиторов, задолженность которых может считаться просроченной.

Также, приведенный способ ранжирования дебиторской задолженности позволяет отразить динамику задолженности за отчетный период, выявить задолженность, по которой происходит неоправданный рост. Данный способ удобен для применения в крупных организациях, так как позволяет выявлять крупнейших дебиторов и проводить комплекс мероприятий по погашению их задолженности.

Также предлагается проранжировать контрагентов по значению кредитных рейтингов, в соответствии с таблицей 3.

Таблица 3

Значение кредитных рейтингов

Платежная дисциплина		Объем поставок	
Просрочка оплаты, дней.	Рейтинг	Сумма реализации за год, руб	Рейтинг
Больше 90	Е	Больше 1 млн.	Е
Меньше 90	Д	Больше 7 млн.	Д
Меньше 60	С	Больше 10 млн.	С
Меньше 30	В	Больше 50 млн.	В
0	А	Больше 100 млн.	А

В качестве двух наиболее важных характеристик кредитоспособности покупателя выделяют платежную дисциплину и объем продаж (в денежном выражении) в предшествующие периоды. Данные характеристики контрагентов наиболее полно отражают складывающиеся деловые отношения, позволяют определить финансовую дисциплинированность партнера, его важность с точки зрения объема поставок продукции.

Сначала клиенты ранжируются по платежной дисциплине. Получившие рейтинг «D» или «E» к ранжированию по объему продаж не допускаются, договора с ними заключаются на условиях, рассматриваемых руководством организации индивидуально для каждого контрагента. Для компаний, получивших рейтинги «A», «B» и «C», рекомендованы следующие условия работы:

- рейтинг «C»: работа с такой компанией только при условии наличия залога;
- рейтинг «B»: обязательное описание в договорах системы штрафов и пеней и их строгое исполнение;
- рейтинг «A»: предоставление отсрочки платежа без использования санкций со стороны компании.

На основании рейтинга объема поставок определяется максимально допустимый объем товарного кредита и цены на реализуемую продукцию. К примеру, для компании с рейтингом объема поставок «B» размер товарного кредита не должен превышать 50 млн. руб. в год, а цена реализации устанавливается на 5% ниже базовой, для рейтинга «A» кредитный лимит не больше 100 млн. руб. в год, а цена - на 10% ниже базовой.

Подобное ранжирование удобно в повседневной деятельности для принятия оперативных решений.

Кроме приведенных способов, с точки зрения различных научных школ, на предприятиях должны использоваться иные способы ранжирования дебиторской задолженности, например, по срокам ее возникновения. Классификация предусматривает следующую группировку (в днях): 0-30; 31-60; 61-90; 91-120; свыше 120 [2]. Преимуществом данного способа ранжирования является то, что он позволяет выявлять дебиторов, задолженность которых просрочена или будет считаться просроченной в ближайшем будущем.

С целью недопущения роста просроченной дебиторской задолженности в договоры с контрагентами целесообразно включать пункты, предусматривающие возложение на должника дополнительных обременений в виде штрафных санкций в случае нарушения условий договоров (просрочка платежа, невыполнение работ в срок по перечисленному авансу).

В настоящее время наиболее применимыми являются следующие виды неустоек: договорная, штрафная, альтернативная. Договорная неустойка устанавливается в тексте договора соглашением сторон. При штрафной неустойке кредитор вправе требовать возмещения в полном объеме причиненных убытков и, сверх того, уплаты неустойки. Наконец, альтернативная неустойка предусматривает право потерпевшей стороны взыскать либо неустойку, либо убытки.

На этапе применения штрафов и неустоек для предприятия имеет большое значение разработка шкалы штрафных санкций, регламентирующей возможность их применения в каждом конкретном случае. Например, предлагается установить определенный размер штрафов для организаций, проранжированных в соответствии со значением кредитных рейтингов. Величина штрафов для каждой группы будет зависеть от количества дней, на которую производится задержка платежа, в соответствии со следующей шкалой штрафных санкций, приведенной в таблице 4.

Приведенная шкала штрафных санкций устанавливает фиксированную величину штрафов для каждого контрагента в зависимости от просрочки платежа.

Таблица 4

Шкала штрафных санкций %

	0 дн.	0-30 дн.	30-60 дн.	60-90 дн.	Свыше 90 дн
A	0	0	0	0	0
B	0	0,01	0,02	0,03	0,04
C	0	0,02	0,03	0,04	0,05
D	0	0,03	0,04	0,05	0,06
E	индивидуально	индивидуально	индивидуально	индивидуально	индивидуально

Неустойка начисляется в процентах от просроченной суммы за каждый день просрочки платежа (таким образом, по условиям договора, если контрагент, отнесенный к группе «С», производит задержку платежа на срок от 30 до 60 дней, он обязан уплатить неустойку в сумме 0,03% от просроченной суммы). После проведения ранжирования дебиторской задолженности по дате образования и величине целесообразно в соответствии методикой начисления штрафных санкций произвести начисление штрафов на задолженность контрагентов по тем договорам, по которым произведена задержка выполнения работ или оплаты.

В целях оптимизации применения штрафов на предприятии предлагается **методика применения штрафных санкций**, регламентирующая порядок шагов, при работе с контрагентами.

Шаг 1. На этапе заключения договора с контрагентом предприятие проводит комплекс мероприятий, необходимых для установления надежности и платежеспособности потенциального контрагента.

Шаг 2. На основании данных о надежности контрагента предприятию присваивается кредитный рейтинг от А до Е (рейтинг А присваивается наиболее надежным, Е – наименее надежным).

Шаг 3. В зависимости от присвоенного контрагенту кредитного рейтинга, в текст договора включается пункт о применении штрафных санкций в случае задержки выполнения работ, поставки товаров. Размер штрафов определяется в соответствии со шкалой штрафных санкций, приведенной в таблице 3.4. Таким образом, например, для организации с кредитным рейтингом С, в тексте договора предусматриваются штрафы при задержке платежа или выполнении работ, поставки товаров следующим образом:

- при задержке от 0 до 30 дней - 0,02% от просроченной суммы за каждый день просрочки;

- при задержке от 30 до 60 дней – 0,03% от просроченной суммы за каждый день просрочки;

- при задержке от 60 до 90 дней – 0,04% от просроченной суммы за каждый день просрочки;

- при задержке свыше 90 дней – 0,05% от просроченной суммы за каждый день просрочки;

Шаг 4. В процессе текущей работы с контрагентами постоянно проводится мониторинг существующей дебиторской задолженности на предмет нарушения сроков исполнения обязательств.

Шаг 5. В случае выявления случаев задержки платежа, выполнения работ или поставки товаров на просроченную сумму производится расчет штрафных санкций. Так, например, в случае если контрагент с кредитным рейтингом С производит задержку поставки предоплаченного товара, суммой 1.000.000 рублей на срок 30 дней, размер штрафов рассчитывается следующим образом:

$$1.000.000 * 0,02\% * 30 = 6.000 \text{ рублей.}$$

Шаг 6. Производится уведомление контрагента о начислении штрафных санкций. В случае дальнейшего нарушения условий договора по истечении 60 дней производится пересчет штрафов, в соответствии со шкалой штрафных санкций. Так, например, в случае если тот же контрагент с кредитным рейтингом С производит задержку поставки предоплаченного товара, суммой 1.000.000 рублей на срок 60 дней, размер штрафов пересчитывается следующим образом:

$$1.000.000 * 0,03\% * 60 = 18.000 \text{ рублей.}$$

Шаг 7. Производится повторное уведомление контрагента о начислении штрафных санкций. В случае дальнейшего нарушения условий договора по истечении 90 дней производится пересчет штрафов, в соответствии со шкалой штрафных санкций. Так, например, в случае если тот же контрагент с кредитным рейтингом С производит задержку поставки предоплаченного товара, суммой 1.000.000 рублей на срок 90 дней, размер штрафов пересчитывается следующим образом:

$$1.000.000 * 0,04\% * 90 = 36.000 \text{ рублей.}$$

Аналогичным образом производится пересчет штрафов по истечении 90 дней.

Шаг 8. Контрагенту направляется претензия, проводится комплекс мероприятий, направленных на предарбитражное урегулирование ситуации. В случае отказа дебитора погасить образовавшуюся задолженность направляется иск в Арбитражный суд о взыскании суммы основного долга и начисленных штрафных санкций.

Кроме вышеуказанных штрафных санкций приказом руководителя предприятия целесообразно ввести персональную ответственность должностных лиц, инициировавших заключение договора с «ненадежными» контрагентами, повлекшее возникновение просроченной или безнадежной для взыскания задолженности. Для этого необходимо закрепить ответственность сотрудников организации в регламенте управления дебиторской задолженностью. В упрощенном виде указанный регламент приведен в таблице 5.

Подобное регламентирование функций отделов и служб организации позволяет конкретизировать действия, осуществляемые ими в целях снижения дебиторской задолженности, а также установить персональную ответственность за необоснованный рост задолженности.

На рассматриваемой имитационной модели (рисунок 1) величина дебиторской задолженности после начисления штрафных санкций увеличится на определенную величину Δ (дельта) и примет значение S .

Также на данном этапе необходимо провести анализ платежеспособности дебитора на предмет возможности взыскания дебиторской задолженности. Анализ платежеспособности должен проводиться финансовой службой совместно со службой экономической безопасности предприятия. Результатом указанного анализа является таблица 6, полученная на этапе ранжирования по дате возникновения с разбивкой на реальную и нереальную к взысканию задолженность.

Для задолженности, реальной для взыскания необходимо провести полный комплекс мероприятий для ее расшивки, задолженность нереальную для взыскания по истечении срока исковой давности в 3 года, установленного статьей 196 Гражданского кодекса РФ, необходимо представить на рассмотрение комиссии по списанию дебиторской и кредиторской задолженности для анализа на возможность списания за баланс.

Таблица 5

Регламент управления дебиторской задолженностью организации

Этап управления дебиторской задолженностью	Процедура	Ответственное лицо (подразделение)
Критический срок оплаты не наступил	Заключение договора	Менеджер по продажам
	Контроль отгрузки	Коммерческий директор
	Выставление счета	Финансовая служба
	Уведомление об отгрузке	
	Уведомление о сумме и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности	
За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты - звонок с напоминанием		
Просрочка до 7 дней	При неоплате в срок – звонок с выяснением причин, формирование графика платежей	Менеджер по продажам
	Прекращение поставок (до оплаты)	Коммерческий директор
	Направление предупредительного письма о начислении штрафа	Финансовая служба
Просрочка от 7 до 30 дней	Начисление штрафа	Финансовая служба
	Предарбитражное предупреждение	Юридический отдел
	Ежедневные звонки с напоминанием	Менеджер по продажам
	Переговоры с ответственными лицами	
Просрочка от 30 до 90 дней	Командировка ответственного менеджера, принятие всех возможных мер по досудебному взысканию	Менеджер по продажам
	Официальная претензия (заказным письмом)	Юридический отдел
Просрочка более 90 дней	Подача иска в арбитражный суд	Юридический отдел

Кроме того, на данном этапе необходимо исследовать задолженность на предмет возможности ее расшивки с помощью наработанных, стандартных схем.

Проведение мониторинга дебиторской и кредиторской задолженности на предмет возможности погашения с помощью стандартных схем на этапе предварительных расчетов и анализа позволяет упростить и ускорить расшивку задолженности.

Вторым этапом управления дебиторской задолженности является выявление целей и задач управления дебиторской задолженностью. На основании анализа дебиторской задолженности, проведенного на первом этапе,

задолженность конкретных дебиторов можно разделить на непросроченную, просроченную и отсроченную в зависимости от даты образования (для целей расчетов просроченной считается задолженность, числящаяся более 3 месяцев от даты образования, отсроченной задолженностью считается реструктуризированные долги и долги, на которые наложен мораторий).

Для просроченной задолженности, в соответствии с установленной шкалой штрафных санкций рассчитывается размер штрафа и определяется окончательная сумма задолженности.

Далее, в зависимости от того, в какую категорию попала задолженность конкретного дебитора, к разработке, в соответствии с рисунком 3, принимается одна из трех стратегий – стратегия учета, стратегия взыскания или стратегия наблюдения за возможностью взыскания.

Стратегия учета проводится по отношению к непросроченной задолженности и не требует активных действий по взысканию. На данной стадии задолженность является нормальным следствием рыночных отношений. В этой ситуации величина задолженности с учетом просрочки платежа не отличается от первоначальной задолженности.

Таблица 6

Реестр дебиторской задолженности с разбивкой
на реальную и нереальную для взыскания

Наименование	Сальдо на начало года	Обороты по дебету	Обороты по кредиту	Сальдо на отчетную дату	Дата образования	Количество дней просрочки платежа
Задолженность, реальная для взыскания						
Дебитор 1						
Дебитор 2						
Задолженность, нереальная для взыскания						
Дебитор 1						
Дебитор 2						



Рисунок 3. Стратегии взыскания дебиторской задолженности

Стратегия взыскания проводится по отношению к просроченной дебиторской задолженности и требует более активных действий по ее взысканию. На данной стадии первоочередная задача заключается в сведении к минимуму разницы между величиной дебиторской задолженности с учетом просрочки платежа и первоначальной величиной задолженности, то есть сокращения срока просрочки платежа.

Стратегия наблюдения за возможностью взыскания проводится по отношению к отсроченной дебиторской задолженности и не требует иных действий, помимо наблюдения за финансовым состоянием партнера с целью взыскания суммы долга.

Третий этап составляет определение метода управления дебиторской задолженностью на основании выбранной на втором этапе стратегии. В том случае, если к разработке принята стратегия учета, целесообразно использовать самые удобные для предприятия способы расчетов, а именно взыскание задолженности денежными средствами, проведение зачетных схем или уступка долга третьим лицам на основании договоров цессии или факторинга. В случае если разрабатывается стратегия взыскания, а задолженность является просроченной, помимо «удобных» способов расчетов (денежными средствами, зачетными схемами), целесообразно использовать менее предпочтительные, но необходимые способы расчетов, как обмен долга на акции должника, оформление задолженности векселем, подписание соглашения об отступном, а в случае неудачного исхода перечисленных методов – обращение в Арбитражный суд. В

том случае, если задолженность дебиторов является реструктуризированной, или на нее наложен мораторий, необходимо проводить наблюдение за возможностью ее взыскания.

Все перечисленные методы в большинстве случаев приводят к эффективному результату, однако на четвертом этапе, этапе корректировки, происходит поправка «идеальных» условий на условия реальных рыночных отношений. Помимо деятельности предприятия по взысканию дебиторской задолженности, на расшивку долгов могут оказать влияние такие факторы, как политика правительства в отношении финансово-хозяйственных отношений между предприятиями, поведение конкурентов, устойчивость финансового состояния партнеров-должников, добросовестность партнеров, состояние секторов экономики страны, состояние инвестиций в отрасли, состояние внешнеэкономических связей на макроэкономическом уровне, компетентность персонала организации. В случае, если указанные факторы оказывают положительное или отрицательное воздействие на деятельность организации, уровень взысканной дебиторской задолженности соответственно увеличивается или уменьшается.

На пятом этапе проводится анализ дебиторской задолженности после осуществления мероприятий по ее взысканию (S1). В том случае если на этом этапе дебиторская задолженность равна нулю, то делается вывод о том, что проведенные мероприятия оказались верными, проведенный способ взыскания заносится в базу данных для дальнейшего применения в аналогичной ситуации.

Если на этом этапе дебиторская задолженность меньше, чем до проведения мероприятий по ее взысканию, то задолженность взыскана частично, необходимо вернуться к этапу определения метода управления дебиторской задолженностью и выбрать один из методов окончательной расшивки долга. Если же дебиторская задолженность на этом этапе равна задолженности до проведения мероприятий по взысканию, то мероприятия оказались неудачными и необходимо провести анализ дебиторской задолженности на возможность списания и принять решение о том, вернуться ли к этапу определения метода управления дебиторской задолженностью с целью выбрать иной способ взыскания задолженности, либо целесообразнее отказаться от ее взыскания.

Одним из важнейших этапов приведенной модели управления дебиторской задолженностью является определение метода управления дебиторской задолженностью. На данном этапе руководству предприятия необходимо принять решение о способе расшивки долга, от правильности которого зависит конечный результат взыскания конкретной задолженности.

Взыскание любой дебиторской задолженности необходимо начинать с рассмотрения возможности погашения наиболее удобными способами – денежными средствами или векселями со сроком гашения «по предъявлению». Это самый выгодный способ расчетов, так как гарантирует полную оплату.

Только в случае отсутствия такой возможности целесообразно переходить к рассмотрению иных способов расчетов - проведение зачетных схем, цессия, принятие в оплату дисконтных векселей, бартерные сделки. Данные способы расчетов являются менее предпочтительными, так как не гарантируют оплату в полном объеме.

Зачет встречных требований может осуществляться при наличии обязательств по расчетам у двух и более сторон, когда они в результате исполнения разных по содержанию договоров по отношению друг к другу одновременно являются и дебитором, и кредитором.

Также эффективным и довольно распространенным способом расчетов являются договора цессии. Согласно этому договору право требовать возврата долга и другие права и обязанности первоначального кредитора переходят к другой организации за соответствующую плату, причем согласия должника не требуется. Недостатком данного способа расчетов является то, что нередко право требования уступается с дисконтом и предприятие не получает полную сумму долга. Также одним из способов ликвидации дебиторской задолженности является принятие в оплату дисконтных векселей, что ведет к потерям, однако позволяет уменьшить дебиторскую задолженность.

В том случае, если не один из вышеперечисленных методов взыскания дебиторской задолженности не принес результатов, необходимо предпринимать не самые выгодные, но необходимые меры – обмен долга на акции, подписание соглашения об отступном, новация, оформление векселя (должник-эмитент), обращение в Арбитражный суд.

При невозможности взыскания дебиторской задолженности и истечении срока исковой давности, задолженность должна быть передана на рассмотрение комиссии по списанию дебиторской и кредиторской задолженности для проведения анализа на предмет списания в соответствии с действующим законодательством.

По результатам исследований можно сделать следующий вывод: представленная модель управления дебиторской задолженностью предприятия охватывает все этапы процесса управления и отвечает условиям, предъявляемым к данному процессу. В данной модели выделяется этап выбора экономического решения и подходы к анализу дебиторской задолженности.

Литература

1. Ивашкевич В.Б.. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. – М.: Бухгалтерский учет, 2003, 189 с.
2. Ковалев В.В.. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2002, 767 с.
3. Военчер Д. Долги: эффективное взыскание. – М.: Право и закон, 2001, 291с.
4. Медведев А.Н.. Хозяйственные договоры и сделки: бухгалтерский и налоговый учет. – М.: ИНФРА-М, 2000, 504с.
5. Аристархова, Валиев Ш.Н. Вопросы экономических наук № 3 (19) 2006. – М: Спутник +.
6. Аристархова М.К., Валиев Ш.Н. Современные аспекты экономики №7(100) 2006.