

УДК 65.011

ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ТРАНСПОРТНОЙ КОРПОРАЦИИ

Сурикова Е.А.,

ФГБОУ ВО Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск,
email: SurikovaEA@sgups.stu.ru

Косорукова Е.А.,

ФГБОУ ВО Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск

Прудников А.А.,

ФГБОУ ВО Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск

Аннотация. Состояние дебиторской задолженности, ее качество, размеры и структурные составляющие оказывают значительное влияние на финансовое положение компании в целом, ее платежеспособность и финансовую устойчивость. Управление дебиторской задолженностью представляет собой ряд мероприятий, направленных в конечном итоге на оптимизацию ее величины и улучшение качества ее структуры. Предприятие стремится, как можно больше, но без вреда для деятельности сократить сроки возврата дебиторской задолженности и снизить величину финансового цикла. Экономический анализ и оценка задолженности осуществляется непрерывно с применением традиционных подходов. В статье рассмотрены инструменты управления дебиторской задолженностью в транспортной корпорации, раскрыта их сущность. Для оценки возможности изменения отдельных видов дебиторской задолженности от изменения объема работ предложено применение коэффициента эластичности задолженности. Для определения размеров премии или стимулирующей выплаты сотрудникам, действующим в работе по взысканию задолженности, предлагается использовать пока только эффективность, основными же качественными характеристиками ее состояния.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление, риск, анализ, факторинг, скоринг, хеджирование, самострахование, эластичность дебиторской задолженности, показатели качества управления.

TRANSPORT CORPORATION ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT TOOLS

Surikova E.A.,

Siberian Transport University, Novosibirsk,
email: SurikovaEA@sgups.stu.ru

Kosorukova E.A.,

Siberian Transport University, Novosibirsk

Prudnikov A.A.,

Siberian Transport University, Novosibirsk

Abstract. The condition of accounts receivable, its quality, size and structure have a significant impact on the financial position of the company as a whole, its solvency and financial stability. Accounts receivable management is a series of measures aimed ultimately at optimizing its size and improving the quality of its structure. The company strives, as much as possible, but without harm to the activity, to reduce the repayment period of accounts receivable

and reduce the size of the financial cycle. Economic analysis and debt assessment is carried out continuously using traditional approaches. The article discusses the tools for managing accounts receivable in a transport corporation, reveals their essence. To assess the dependence of changes in certain types of accounts receivable on changes in the volume of work, the use of the debt elasticity coefficient is proposed. To determine the amount of a bonus or incentive payment to employees involved in debt collection, it is proposed to use an efficiency indicator based on the qualitative characteristics of its condition.

Keywords: accounts receivable, management, risk, analysis, factoring, scoring, hedging, self-insurance, elasticity of accounts receivable, management quality indicators.

Дебиторская задолженность является следствием отношений предприятий-контрагентов, возникающая в случае, когда продукция поставлена, работы выполнены, а денежные средства еще не поступили на счет. Дебиторская задолженность другими словами, средства в расчетах, играет важную роль в поддержании финансовой устойчивости и ликвидности компании. А также характеризует деловую активность компании и уровень доверия со стороны потребителей.

Информация о дебиторской задолженности отражается в финансовой отчетности компании, в частности в бухгалтерском балансе с разбивкой по срокам возврата — до года и свыше года, а также во внутренних документах по учету и анализ расчетов с контрагентами. Являясь важной характеристикой деятельности организации, дебиторская задолженность требует пристального внимания, постоянного мониторинга ее динамики, структуры и сроков возврата.

Капитал, связанный с отдельными компонентами оборотных активов, составляет значительную часть средств компании, поэтому нельзя не учитывать важность их эффективного управления. Под управлением дебиторской задолженностью понимается целенаправленная деятельность компании, ведущая к оптимальному контролю уровня ее дебиторской задолженности. Эффективное управление дебиторской задолженностью можно рассматривать как один из возможных способов защиты от несостоятельности [1].

В условиях растущей инфляции, обусловленной, в том числе, мировой геополитической обстановкой обеспечение результативного управления дебиторской задолженностью является ключевой задачей современного предприятия. Обострение кризисных экономических явлений привело к снижению финансовой устойчивости и платежеспособности многих отечественных компаний различных отраслей, увеличению объемов просроченной дебиторской задолженности. Невозможность своевременного исполнения обязательств со стороны дебиторов наносит существенный урон деятельности предприятия. Из оборота извлекаются значительные объемы денежных средств, возникает необходимость привлечения дополнительных ресурсов для поддержания нормального хозяйственного оборота, в свою очередь расходы по обслуживанию заемных средств повышают себестоимость, и снижают конечный финансовый результат. Каждая незапланированная задержка поступления средств от контрагентов способна создать для непрерывной деятельности компании существенные трудности, а это значит, что управлению дебиторской задолженностью необходимо уделять должное внимание.

Управление дебиторской задолженностью осуществляется с использованием различных подходов, и может включать традиционные инструменты воздействия на ее уровень, качество и сроки, так и специфические методы.

Объект и методы исследования

Объектом исследования является дебиторская задолженность и инструменты ее управления. Исследование базировалось на теоретических положениях, методических разработках и практических результатах отечественных и зарубежных ученых-экономистов и экономистов-практиков. Обобщены положения научной и методической литературы, нормативных и законодательных документов, специальной отраслевой литературы.

В процессе исследования использовались научные инструменты познания и прикладные методы анализа: наблюдение, моделирование, измерение, сравнение, а также классические методы экономического анализа – факторный анализ, коэффициентный метод, экспертные оценки.

Значимость исследования заключается в выявлении отраслевых особенностей процесса управления и анализа дебиторской задолженностью и выборе наиболее оптимального метода ее регулирования среди всего многообразия способов и приемов воздействия на нее.

Результаты исследования

Управление дебиторской задолженностью может осуществляться собственными силами, с привлечением внешней помощи, либо может иметь место смешанный тип управления (рис. 1).

Применение представленных типов управления направлены на достижение основной цели – погашение задолженности. Однако, используя на практике тот или иной подход к управлению и принимая конкретные управленческие решения по взысканию задолженности, необходимо учитывать возникающие риски и предусмотреть способы их снижения.

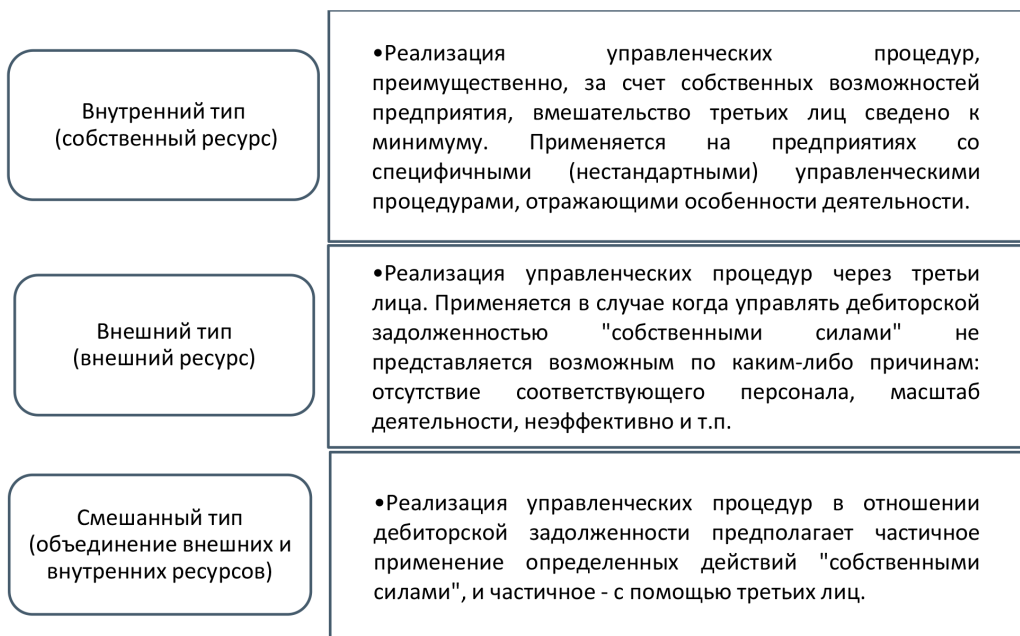


Рис. 1. Типы управления дебиторской задолженностью

Первый — внутренний тип управления может применяться на предприятиях со специфичными (нестандартными) управленческими процедурами, отражающими особенности деятельности. Второй тип предполагает внешнее воздействие, например обращение в факторинговую компанию. К такому типу управления чаще всего обращаются, когда воздействие собственными силами не приносит действенных результатов. Это могут быть особенности хозяйствования контрагента, отсутствие квалифицированного персонала, минимальный эффект от собственных усилий и другие причины. Третий тип направлен на интеграцию внутренних и внешних усилий.

Выбор конкретного типа управления задолженностью зависит от множества факторов, основными из которых являются: масштаб деятельности предприятия и его деловая репутация; величина задолженности; подходы к кредитованию клиентов; наличие возможностей использовать внешние инструменты управления (присутствие на рынке услуг компаний, оказывающих факторинговое обслуживание); экономические условия хозяйствования и уровень инфляции; а также другие причины.

Перед менеджментом компании стоит задача сокращения негативного влияния последствий неэффективного управления задолженностью. К направлениям снижения риска можно отнести:

- отслеживание законодательных изменений в части регулирования задолженности предприятий;
- комплексный анализ деятельности предприятия;
- прогнозирование риска;
- усиление контроля за ценами, продукцией, денежными потоками;
- оценка деловой репутации контрагентов, основанная на финансовых показателях, характеризующих их потенциал;
- информационно-аналитическое обеспечение решений по управлению рисками.

Для решения выше обозначенной задачи по минимизации риска необходимо применить все возможные инструменты по эффективному планированию задолженности, созданию резервов по её страхованию, формированию эффективной кредитной политики. При разработке политики кредитования организация должна учитывать:

- возможность рассрочки платежа (например, несколько типовых договоров, предусматривающих альтернативные периоды оплаты);
- модель оценки платежеспособности заемщика (разработка системы показателей платежеспособности и финансовой устойчивости, а также ведение реестра контрагентов по показателям скоринга);
- способы взыскания дебиторской задолженности (например, сотрудничество с дебиторами, разработка системы штрафов за неполную оплату или просроченный период оплаты);
- создание системы скидок.

Управление, анализ и контроль расчетов с дебиторами и кредиторами в транспортно-логистической корпорации осуществляется в соответствии с разработанным и утвержденным регламентом организации системы планирования и анализа дебиторской и кредиторской задолженностью.

Цель регламента: определение сроков и описание порядка взаимодействия структурных подразделений корпорации и ее филиалов в процессе управления

задолженностью. Регламент раскрывает последовательность осуществления операций в рамках процессов управления дебиторской и кредиторской задолженностью, включая очередность, сроки и ответственность за формирование бюджетных и отчетных форм.

В современных условиях хозяйствования особое значение в работе предприятий железнодорожного транспорта имеет выявление неблагонадежных контрагентов. Для сокращения возможного ущерба, который контрагент способен причинить транспортной корпорации применяется метод скоринга потенциальных покупателей, заказчиков и т.п.

Скоринговая система оценки контрагентов, разработанная в транспортной корпорации, является инструментом управления задолженностью, и ее применение позволяет сократить риск неоплаты оказанных компанией услуг и выполненных работ. Данная система оценки действует наряду с отраслевыми нормативными документами, регулирующими типовые и не типовые условия расчетов, сроки возврата задолженности, порядком определения нормативных уровней [2].

Сущность методики скоринговой оценки заключается в подсчитывании баллов, позволяющих проанализировать платежеспособность клиента. Сумма баллов – оценка кредитоспособности клиента.

На основе рейтинга кредитоспособности клиента рассчитывается лимит кредитования, т.е. применяется прием установления лимитов кредитных рисков ключевых контрагентов. Такие лимиты устанавливаются ряду контрагентов в твердых суммах, и регулярно пересматриваются.

Для определения кредитного лимита контрагента кредитором анализируется финансовое положение по данным публичной финансовой отчетности. На основании отчетности рассчитываются традиционные коэффициенты ликвидности, финансовой устойчивости, автономии, величина прибыли и ее соотношение с долговыми обязательствами. Также используется информация из внешних источников о деловой репутации заемщика.

Все показатели контрагента разделены на шесть групп: показатели профиля, репутация вне транспортной корпорации, финансовая оценка, налоговые и прочие социальные обязательства, показатели, основанные на истории взаимоотношений с контрагентом, макроэкономические показатели.

Данный способ призван ограничить потери, которые предприятие может понести в силу неуплаты ему денежных средств. Основное преимущество расчета кредитного рейтинга заключается в его универсальном характере.

Однако недостатком такого подхода к определению кредитного лимита и в целом надежности заемщика является ее адаптируемость, не всегда отвечающая современным реалиям. Так в системе показателей финансовой оценки, наряду с традиционными коэффициентами текущей и быстрой (краткосрочной) ликвидности, коэффициентом автономии, коэффициентами рентабельности используется показатель, связанный с интегрированной оценкой вероятности дефолта по пятифакторной модели Альтмана, методике Давыдовой – Беликова и модели Зайцевой.

Достоинством перечисленных методик определения банкротства является информационная доступность данных для определения вероятных финансовых затруднений у контрагентов. Однако предлагаемые в скоринге модели не обеспечивают высокую точность прогнозирования банкротства, так как в моделях используются константы, выведенные опытным путем. В частности, модель Альтмана сфор-

мирована на основе обанкротившихся зарубежных компаний, и к отечественным условиям малоприменимы.

Еще одним недостатком можно считать, включение в скоринговую оценку показателя EBITDA. Показатель EBITDA показывает, насколько прибыльна основная деятельность компании, независимо от ее задолженности перед кредиторами и государством, а также от метода начисления амортизации. На него ориентируются кредиторы, так как допустимый с позиции кредитора объем займа приблизительно должен быть равен EBITDA. Однако, расчет EBITDA не установлен в качестве обязательного ни международными стандартами финансовой отчетности, ни национальными стандартами, алгоритм расчета четко не определен. Искажения, возникающие при расчете EBITDA, являются причиной того, что многие компании, публикующие в своих отчетах данный параметр для широкого круга инвесторов и аналитиков, делают это с оговорками по поводу понимания данного параметра в контексте финансового отчета. На основании отчетности показатель рассчитать сложно, так как в российских стандартах бухгалтерского учета не отражаются адекватно нужные для расчета данные. Иными словами, при работе с каждым заказчиком, покупателем целесообразно разрабатывать шкалу критериев оценки показателей, входящих в систему скоринга и здесь ключевая роль у аналитиков компании.

Аналитика дебиторской задолженности должна быть комплексной с использованием различных инструментов. Классические подходы к оценке дебиторской задолженности заключаются в применении горизонтального, вертикального и коэффициентов методов анализа [3]. На практике рассчитываются и оцениваются коэффициенты оборачиваемости и сроки погашения задолженности, величина финансового и операционного циклов, соотношение темпов прироста дебиторской и кредиторской задолженности, группировка контрагентов по срокам оплаты обязательств и другие.

Также при анализе дебиторской задолженности разумно оценивать зависимость изменения отдельных ее видов от изменения объема работ, объема оказываемых услуг, объема продукции, в стоимостном выражении, то есть выручки. Оценка проводится на основе коэффициента эластичности. Расчет коэффициентов эластичности осуществляется по формуле:

$$K_{эл.} = \frac{T_{пр.ДЗ}}{T_{пр.Н}} * 100\%$$

где $K_{эл.}$ — коэффициент эластичности дебиторской задолженности от выручки, в процентах;

$T_{пр.ДЗ}$ — темп прироста дебиторской задолженности всего, или по отдельному ее виду в анализируемом периоде;

$T_{пр.Н}$ — темп прироста выручки в анализируемом периоде.

Методом экспертных оценок установлено, что если коэффициент эластичности занимает значение от 0 до 50% — то качество управления дебиторской задолженностью удовлетворительное, если коэффициент эластичности больше 50% — необходимо провести оценку сложившейся ситуации, анализ условий кредитования потребителей услуг или продукции и принять при необходимости меры, направленные на повышение качества управления дебиторской задолженностью. Критерии могут быть изменены для конкретного вида дебиторской задолженности или для конкретного контрагента.

В дальнейшем коэффициент эластичности можно использовать в прогнозировании суммы дебиторской задолженности либо суммарной по предприятию, либо по расчетам конкретного вида, или контрагентам.

$$ДЗ_{\text{прогноз}} = \overline{ДЗ} + \frac{\Delta T_{\text{пр. N}}^* K_{\text{эл.}}^* \overline{ДЗ}}{100}$$

где $ДЗ_{\text{прогноз}}$ — прогнозируемая средняя сумма дебиторской задолженности всего или по расчетам конкретного вида;

$\overline{ДЗ}$ — средняя сумма дебиторской задолженности всего или по расчетам конкретного вида в предшествующем периоде;

$\Delta T_{\text{пр. N}}$ — прогнозируемый темп прироста выручки от оказания услуг, выполненных работ, реализации продукции в предстоящем периоде.

Всесторонний компетентный анализ дебиторской задолженности позволяет предприятию в первую очередь контролировать поступление денежных средств, необходимых для пополнения операционной деятельности компании. Также будущие поступления являются важной характеристикой возможности погашения обязательств как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде, а значит, обеспечение ликвидности компании на нормативном уровне. Анализ соблюдения сроков погашения задолженности дает возможность компании не прибегать к дополнительному кредитованию, иногда и на невыгодных условиях, а использовать собственный потенциал для расширения производства, его модернизации и сохранения деловой активности [4].

Еще одним из способов управления дебиторской и кредиторской задолженностью является самострахование, заключающееся в резервировании средств на покрытие непредвиденных расходов и покрытие убытков за счет части собственных средств. Резерв по сомнительным долгам создается, если установлено наличие сомнительной дебиторской задолженности.

Сомнительным долгом признается дебиторская задолженность организации, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями (залогом, поручительством, банковской гарантией) [5]. В транспортной корпорации формируется такой резерв в соответствии с учетной политикой, регламентирующими и нормативными документами компании. Величина резерва определяется отдельно по каждому сомнительному долгу с учетом финансового положения (платежеспособности) должника и оценки вероятности полного или частичного погашения долга. Резерв по сомнительным долгам создается в сроки, установленные учетной политикой организации, но не реже одного раза в год. Дебиторская задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, разными дебиторами и кредиторами, по которой срок исковой давности истек, другие долги, нереальные для взыскания, списываются по каждому обязательству и относятся соответственно за счет резерва сомнительных долгов либо на прочие расходы, если в году, предшествующему отчетному году, суммы этих долгов не резервировались. В бухгалтерском учете списание долга в убыток вследствие неплатежеспособности должника не является аннулированием задолженности. Такая задолженность должна отражаться на забалансовом счете в течение пяти лет с момента списания. Если в течение этого времени имущественное положение должника изменится, то у организации появится возможность ее взыскания в порядке, установленном корпоративным учетным принципом по учету на забалансовых счетах.

Распространенным способом снижения риска является использование уступки права требования или факторинга. В транспортной корпорации действует порядок использования уступки права требования при исполнении договоров на поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг), заключенных компанией с субъектами малого и среднего предпринимательства по результатам осуществления закупок.

Факторинг — это современная и специфическая форма краткосрочного финансирования, основанная на продаже краткосрочных необеспеченных активов компании специализированной финансовой организации, специализирующейся на факторинге (факторе), для оплаты определенных взимаемых сборов. Иными словами, факторинг — это покупка чужих требований (долгов), то есть финансовый инструмент, при помощи которого фактор (факторинговая компания, организация, банк), за определенную плату, финансирует субъект хозяйствования, имеющий непогашенные претензии, возникающие в связи с продажей товаров или услуг на внутреннем или внешнем рынке [6].

Факторинг дебиторской задолженности — финансовый инструмент или способ управления дебиторской задолженностью, заключающийся в том, что клиент продает банку или какой-либо фирме права на ее требование со своих контрагентов. Факторинг имеет следующие преимущества:

- для поставщика (кредитора) — улучшение своих финансовых показателей; пополнение оборотных средств и ускорение их оборачиваемости; возможность предложить покупателям более гибкие сроки оплаты товара; конкурентные преимущества перед другими поставщиками; простой процесс получения финансовых средств; минимальный пакет документов; не требуются залог и поручительство;

- для покупателя (дебитора) — отсрочка платежа, т.е. можно сначала получить товар (работу, услугу), а затем произвести оплату; привлечение новых клиентов; увеличение товарооборота; дополнительная мотивация и поддержка работы ключевых поставщиков без дополнительных рисков и затрат со стороны покупателя;

- для факторинговой компании — получение комиссии за предоставленные услуги.

К недостаткам факторинга можно отнести высокий риск факторинговых операций и, как следствие, высокая стоимость данных услуг; ограничения в использовании факторинга, т.к. его использование выгодно далеко не всем предприятиям.

Все расходы на оплату процентов, комиссий финансовому агенту, а также любые иные сборы, связанные с организацией факторинга, должны осуществляться за счет субъекта малого и среднего предпринимательства. Применение факторинга не должно предполагать каких-либо дополнительных штрафных санкций для транспортной корпорации в случае просрочки платежа финансовому агенту, кроме предусмотренных в договоре на поставку товара (выполнение работ, оказание услуг).

Возможно, при успешном развитии факторинга в России, транспортная корпорация предусмотрит применение факторинга не только в случае, когда контрагент представляет собой предприятие малого и среднего бизнеса, но и предприятия других организационно-правовых форм.

Применение факторингового обслуживания позволяет поставщикам (кредиторам) улучшить финансовые показатели, пополнить оборотные средства и ускорить их оборачиваемость, предложить покупателям более гибкие сроки оплаты. В свою очередь, покупатели (дебиторы) получают отсрочку платежа, имеют возможность увеличить объем продаж, в том числе за счет привлечения новых клиентов.

Еще одним распространенным в мировой практике инструментом управления дебиторской задолженностью и уменьшения риска является хеджирование (в переводе — ограждение от потерь).

Хеджирование — использование одного финансового инструмента для минимизации риска изменения цены другого. При применении метода хеджирования стоит учитывать изменчивость процентных ставок и обменных курсов. Метод хеджирования позволит снизить риски колебаний цены активов организации, более эффективно и гибко прогнозировать дальнейшую деятельность [7]. Иными словами, хеджирование — это договор на покупку или продажу чего-либо по определенной цене в будущем, который заключается с целью минимизирования риска от колебания цен на финансовом рынке. Таким образом, зная будущую цену, субъекты могут застраховать себя от неожиданной динамики цены.

Кроме рассмотренных выше инструментов, от негативного воздействия рисков компанию защищают принятые в транспортной корпорации типовые условия расчетов по договорам, заключенным от имени транспортной корпорации с контрагентами, плательщиком по которым является сама корпорация. Типовой срок действия договора составляет не более 12 календарных месяцев. Авансы, выданные под лимиты текущего финансового года, подлежат зачету в полном объеме в этом финансовом году. В договорах должно быть предусмотрено право компании требовать пересмотра условий расчетов в случае внесения изменений в законодательство Российской Федерации и нормативные документы компании.

Построение эффективной системы управления дебиторской задолженностью невозможно без наличия системы стимулирования руководителей различного уровня и сотрудников, задействованных в управленческом процессе. Такой цели может служить обобщенный показатель эффективности деятельности предприятия для определения размера премии или стимулирующей выплаты.

В расчете обобщенного показателя эффективности могут применяться коэффициенты, характеризующие качество управления задолженностью и учитывающие особенности взаимодействия с контрагентами.

Использование обобщенного показателя будет способствовать росту мотивации сотрудников предприятия, задействованных в управлении задолженностью, что, в свою очередь, повысит качество выполняемых ими работ и конечные результаты деятельности.

Обобщенный показатель эффективности деятельности предприятия в процессе управления задолженностью определяется моделью:

$$\text{ОПЭ} = \sum \beta_i \left(\frac{\text{КПЭ}_{\text{факт.}i} - \text{КПЭ}_{\text{план}i}}{\text{КПЭ}_{\text{план}i}} \right)$$

где КПЭ — ключевые показатели эффективности;

β — коэффициент значимости коэффициента, участвующего в расчете ОПЭ, может быть определен с использованием метода экспертных оценок.

Ключевые показатели эффективности, используемые для оценки качества работы сотрудников по взысканию дебиторской задолженности, могут включать характеристику оборачиваемости и сроков возврата задолженности, успешности переговоров с контрагентами по погашению просроченной задолженности, эффективности системы оценивания контрагента, примененную сотрудником к конкретному заемщику, привлечения новых клиентов и другие.

Премия (стимулирующая выплата) сотрудника, участвующего в управлении дебиторской задолженностью может быть определена следующим образом:

$$П(СВ) = ДО * ОПЭ * К$$

где $П(СВ)$ — премия (стимулирующая выплата);

$К$ — корректирующий коэффициент стимулирования.

Корректирующий коэффициент стимулирования устанавливается руководителем предприятия в зависимости от трудового участия и результативности сотрудника. На снижение коэффициента значительное влияние оказывают факты ухудшения финансово-экономического состояния предприятия, вызванные нарушениями платежно-расчетной дисциплины:

- наличие хотя бы одного случая просроченных обязательств, возникших в результате самостоятельного предоставления контрагентам нетиповых условий расчетов, в том числе выявленных в результате выборочных проверок;
- просроченная дебиторская задолженность (в том числе авансы выданные) более допустимого уровня от общей суммы дебиторской задолженности;
- сверхнормативная дебиторская задолженность;
- отклонение от норматива по дебиторской задолженности (по статьям) более допустимого уровня;
- отсутствие достоверной информации о дате возникновения и погашения задолженности в учетных системах;
- нарушение сроков формирования бюджетов дебиторской и кредиторской задолженности в порядке, установленном распорядительными документами транспортной корпорации.

Выводы

Дебиторская задолженность — неотъемлемая часть деятельности любого предприятия. От ее качественных характеристик зависит результативность и финансовая эффективность деятельности, а это значит, что ее составу, величине, срокам погашения необходимо уделять постоянное пристальное внимание. Управление задолженностью предполагает минимизацию риска ее невозврата и опирается на использование определенных инструментов, таких как скоринговая оценка контрагентов, факторинг, хеджирование, самострахование, создание резервов. И только при четкой и грамотной разработке политики управления в отношении дебиторов предприятие может оптимизировать денежные потоки и минимизировать принимаемые на себя риски. Политика в области управления дебиторской задолженностью должна раскрывать принципы кредитной политики, формирование системы кредитных условий, стандарты оценки покупателей, условия предоставления кредита, условия возврата дебиторской задолженности, контрольные процедуры и др. На каждом этапе должен присутствовать анализ состава, структуры и динамики задолженности, оценка ее оборачиваемости и сроков погашения с использованием классических и нетривиальных подходов.

Литература

1. Siekelova A., Kliestik T., Svabova L., Androniceanu A., Schonfeld J. Receivables management: the importance of financial indicators in assessing the creditworthiness // Polish Journal of Management Studies, 2017. Vol. 15. no. 2. P. 217-228. DOI: 10.17512/pjms.2017.15.2.20.

2. Мельникова Т.А., Галтер В.В. Управление дебиторской задолженностью транспортных компаний // European Journal of Natural History. 2020. № 2. [Электронный ресурс]. URL: <https://world-science.ru/ru/article/view?id=34073&ysclid=lozlf84au890742801> (дата обращения 15.10.2023).

3. Ковалев В.В. Управление активами фирмы: учебно-практическое пособие. М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2007. 392 с.

4. Сурикова Е.А. Дебиторская задолженность как ключевой инструмент управления оборотными активами компании // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. № 2-2 (72). [Электронный ресурс]. URL: <http://economyandbusiness.ru/wp-content/uploads/2021/06/Surikova.pdf> (дата обращения 05.11.2023).

5. Алисенов А.С. Бухгалтерский финансовый учет: учебник и практикум для вузов. М.: Издательство Юрайт, 2023. 521 с.

6. Ivanovic S., Baresa S., Sinisa B. Factoring: Alternative model of financing // UTMS Journal of Economics. 2011. № 2 (2). P. 189-206.

7. Ромашкина И.В., Дрожжина И.В. Риски и их влияние на показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности // Управленческий учет. 2023. № 6. С. 170-177.