

Фролова Г.Н.

*Научный руководитель: д.т.н., профессор Л.И. Шулятьева
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: galya.frolova.92@list.ru*

Основные методы управления дебиторской задолженностью на предприятии в современных экономических условиях

Любая организация в процессе своей финансово-хозяйственной деятельности осуществляет расчеты с различными контрагентами. Контрагенты могут выступать как в качестве внутренних, так и внешних контрагентов. В целом к контрагентами можно отнести: поставщиков и подрядчиков, заказчиков и покупателей, учредителей, кредитные организации, подотчетные лица, работников и т.д.

Формулируя определение дебиторской задолженности, можно сказать, что дебиторская задолженность формируется в результате задолженности контрагентов данной организации. Следовательно, данные контрагенты, которые должны данной организации, называются дебиторами.

Рассматривая правовую основу дебиторской задолженности, пришли к выводу, что понятие дебиторской задолженности входит в состав общего понятия «обязательство».

Большой объем дебиторской задолженности, сопровождающийся ее постоянным приростом, создает большие угрозы деятельности организаций. Исходя из этого, одной из основных задач финансового менеджера является управление дебиторской задолженностью. Наиболее распространенные подходы и методы управления дебиторской задолженностью перечислим ниже:

- метод прямого счета оптимального объема инвестиций в дебиторскую задолженность;
- аналитический метод определения оптимального объема инвестиций в дебиторскую задолженность;
- метод сценариев;
- деривативы (производные ценные бумаги);
- секьюритизация;
- частичное кредитование.

Многие инструменты и методы управления дебиторской задолженности построены на общенаучных методах (анализ, синтез, дедукция, индукция, моделирование и др.) [2]. Самым распространенным способом для того, чтобы узнать необходимую сумму финансовых вложений в дебиторскую задолженность, является метод прямого счета.

Крупные и успешные предприятия часто обращаются к аналитическому методу при расчёте рационального размера вложений в дебиторскую задолженность при необходимости.

Один из самых интересных методов при подходе к управлению дебиторской задолженностью – это метод сценариев. При данном подходе менеджеры и специалисты компании, с помощью сравнения выбирают из множества вариантов вложений в дебиторскую задолженность, самый оптимальный и устраивающий все стороны.

Секьюритизация является довольно распространенным методом управления дебиторской задолженности в таких странах, как США, Германия, Великобритания. Данный метод подразумевает открытие новой фирмы, главная цель которой выпуск ценных бумаг. Уставный капитал данной фирмы сформирован за счёт дебиторской задолженности той организации, которая создает данную фирму. Данный метод помогает с помощью фондовых рынков получать финансирование, а также сохранить денежные потоки головной организации [2].

Деривативы – это специфический метод управления дебиторской задолженностью. Он подразумевает выпуск производных ценных бумаг, таких как опционы или свопы, в основе которых находится дебиторская задолженность.

Наиболее универсальным и оправданным, на наш взгляд, является использование метода частичного кредитования. В непростой экономической ситуации организации-кредитору следует себя защитить, при этом «не загоняя в угол» дебитора. Исходя из этой предпосылки, кредитор направляет в группу «займа» (в данном случае это оплата с применением процентных ставок) исключительно просроченную часть дебиторской задолженности, в то время как срочная часть остается на аннуитетных условиях выплат.

Основным фактором использования компаниями методов и инструментов рефинансирования дебиторской задолженности является степень развития и совершенствования рыночной инфраструктуры и формирования соответствующей договорной практики.

Применение предложенных методов позволяет повысить эффективность функционирования организации, в том числе за счет установления долгосрочных связей с клиентами на доверительной основе и максимизации прибыли при сохранении ликвидности.

Литература

1. Васильева, Л. С. Финансовый анализ / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. - М.: КноРус, 2018. - 880 с.
2. Казакова, Н.А. Финансовый анализ: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. - Люберцы: Юрайт, 2017. - 470 с.